

Institutions National Identity Power & Governance in the 21st Century

ICOPEC 2017@BELGRADE



Editors
Emrah Doğan
Şevket Alper Koç

IJOPEC
PUBLICATION
London www.ijopcc.com Istanbul



Institutions, National Identity, Power, and Governance in the 21st Century

Edited By

Emrah Doğan

Şevket Alper Koç

ICOPEC 2017: 8. International Conference of Political Economy, June 28-30, Belgrade / Serbia

Institutions, National Identity, Power, and Governance in the 21st Century
Edited By: Emrah Doğan & Şevket Alper Koç

IJOPEC
PUBLICATION
London ijopec.co.uk Istanbul

IJOPEC Publication
12, Belgrave Court,
London, London, E14 8RJ,
UNITED KINGDOM

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

Institutions, National Identity, Power, and Governance in the 21st Century | Proceeding Book

First Edition, June 2017
IJOPEC Publication, London
IJOPEC Publication No: 2017/4

ISBN: 978-1-9997035-3-0

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 Turkey.

Kayhan Printing Co Ltd.
Merkez Efendi Mh. Fazıl Paşa Cd. No: 8/2
Zeytinburnu / İstanbul, Turkey
Phone: (+90) 212 576 0136

Composer:
IJOPEC Art Design
London, UK
info@ijopec.co.uk

Contents

Introduction: Institutions, National Identity, Power, and Governance in the 21st Century	7
<i>Emrah DOĞAN, Şevket Alper KOÇ</i>	
1. Globalization and Corporate Social Responsibility	11
<i>Branislav BATINIC, Danijela BATINIC</i>	
2. Türkiye Tarımında Sendikalaşma Mücadelesi: Çiftçi Sendikaları Konfederasyonu Örnekleme	35
<i>Özal ÇİÇEK</i>	
3. Macro Econometric Fiscal and Monetary Policy Panel Modelling of Several Balkan Countries	55
<i>Ahmet Mete ÇİLİNGİRTÜRK, Duygu USTA</i>	
4. The Impact of the Integrated Border Management on Operational Performances at Serbian Border Crossing Points	69
<i>Sanja DALTON</i>	
5. Dilbilimsel Açından Tümce Analizi: Tümce Tanımlamalarına Karşılaştırmalı Bir Yaklaşım	85
<i>Yasemin DARANCIK, Umut BALCI</i>	
6. Küreselleşmenin Ücret Eşitsizliği Üzerindeki Etkileri: Türkiye Örneği	95
<i>Hayriye Özgül DEĞİRMENCI</i>	
7. Female Labor Force Participation and Income Inequality: The Case of Turkey	115
<i>Serkan DEĞİRMENCI</i>	
8. Uluslararası İlişkilerde Devlet Dışı Aktörlerin Yeni 'Güç' Tanımı: Küresel ve İslami Silahlı Direnişler	127
<i>Serkan DERE</i>	

9. Institutional Change: A Theoretical Framework..... 151
Julia DOBREVA
10. Bölgesel Inovasyon Endeksinin Normalizasyon Yöntemiyle Analizi:
Doğu Marmara Bölgesi Örneği 173
Erhan DUMAN, Zeynep KARAÇOR, Pınar YARDIMCI
11. Türkiye’de İnşaat Sektöründe Büyüme ve Menkulleştirme:
Vergi ve Yasal Düzenlemeler..... 191
Başak ERGÜDER
12. The Origins of Institutional Trust in Serbia from the Perspective of
Performance-Based Approach..... 209
Nataša GOLUBOVIĆ, Marija DŽUNIĆ, Srđan MARINKOVIĆ
13. Tereke Vergisinin Analizi: Kamu Mali Sunumu 233
Ümran GÜMÜŞ, Şevket Alper KOÇ
14. Investigation of the Regional Innovation Volume
by Using Z-Score Method: Aegean of the Regional Example 243
Zeynep KARAÇOR, Erhan DUMAN, Sevilay KONYA
15. Türkiye’de Cari Açığın Sürdürülebilirliği:
Yeni Yaklaşımlarla Yeni Bir Bakış Açısı 259
Çağın KARUL, Erdal BERK, Ahmet KONCAK
16. Havaalanlarının Ekonomik ve Sosyal Etkileri: Türkiye Değerlendirmesi 281
Mehmet Emin KENANOĞLU, Murat AYDIN
17. Bir Oyun Teorisi Analizi: Ar&Ge Harcamaları ve Miras Kavgaları..... 305
Şevket Alper KOÇ, Ümran GÜMÜŞ, Emel GÜMÜŞ
18. Corporate Social Responsibility - Whose is that? 315
Magdalena Bsoul-KOPOWSKA, Katarzyna ZADROS

19. Income Inequality Problem from the View of Institutional Economics:
An Empirical Analysis Using Dynamic Panel Data 329
Onur OĞUZ, Nadir EROĞLU
20. Küresel Kriz Sonrasında Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankasının
Uyguladığı Yeni Para Politikasının Etkinliği..... 347
Cansel OSKAY
21. Is USD/TL Really Random Walks? 469
Dicle ÖZDEMİR
22. The Role of Foreign Investment and Oil Industry in Angola's Economy 379
Luntadila PAULO, Sanela Porča-KONJIKUŠIĆ
23. Sharing Knowledge Environment as an Element of Employees
Development 391
Anna ALBRYCHIEWICZ – SŁOCIŃSKA
24. An Empirical Analysis on the Effect of Immigration on Corruption 409
Çiğdem Börke TUNALI, Naci Tolga SARUÇ
25. Sürdürülebilir Kalkınma için Yenilenebilir Enerji:
Gelişmekte Olan Ülkeler Örneği 419
Selman YILMAZ, Mustafa YAPAR, Fatma TURN
26. Japan and National Identity in Modernization 429
Ljiljana MARKOVIC
27. Is it Possible a Development without Governance / Govern-Action?
Social Change and Capitalist World in a First Representation 439
Por Olga Ramírez POGGI Roberto VERALDI

Introduction

Institutions, National Identity, Power, and Governance in the 21st Century

Emrah DOĞAN
Şevket Alper KOÇ

International Conference of Political Economy (ICOPEC) is organized by Batman University Faculty of Economics and Administrative Sciences, Marmara University Faculty of Economics and Faculty of Philology, University of Belgrade (Serbia) with the cooperation of University of Westminster (UK), Institute for Economic & Social Research of Piedmont (IRES, Italy), Ostrava Technical University (Czech Republic), Aligarh Muslim University (India) and Pontificia Catholic University of Lima (Peru).

The main theme of the 8th ICOPEC conference has been identified as “*Institutions, National Identity, Power, and Governance in the 21st Century*”. However, ICOPEC 2017 will also be open to different aspects of political economy’s subtopics and submissions in culture studies related to conference theme mentioned below.

The 8th ICOPEC will be held in **Belgrade** on **June 28-30, 2017**. We invite proposals for oral and virtual paper presentations around the main themes of the conference. Best paper prize will be given for each of the disciplines of *economics, politics, political economy, public administration, public finance, international relations, sociology, philosophy, cultural studies, language studies, business communication, labor economics, business management, and econometrics*.

The languages of the conference will be ENGLISH, TURKISH, and SERBIAN. Abstracts and session proposals should be around 300 words, in Word format and 12 fonts, and include paper title, the name(s) and full address (mail address, affiliated

institution, e-mail, phone and fax) of the author(s), the purpose and the method of the work, expected results and implications. Abstracts should be electronically submitted by **May 20, 2017**, via e-mail to bilgi@icopec.org or electronically submitted at http://www.icopec.org/icopec2017_3/submission-form/. Detailed information regarding the conference can be obtained at www.icopec.org and author guideline can be obtained at www.icopec.org/author-guidelines.html.

Abstract Submission Deadline: 20 May 2017

Notification of Acceptance: 22 May 2017

12-31 May 2017

All accepted abstracts will be published by IJOPEC as an **e-book with ISBN** before the conference. In addition, selected papers will be published in **3 edited international books** and **peer-reviewed journals**, such as, *International Journal of Productivity Management and Assessment Technologies*, *Journal of Life Economics*, *World Journal of Applied Economics*, *Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, *Çalışma ve Toplum*, and *KPY Yıllık Açık Alan* after the conference.

About the Main Theme and Scope of the Conference

Economic development and the success of economic policy designed to accomplish developmental aims can be seen as a product of political interactions between citizens and rulers, and social interactions among the members of the society in broad terms. As structures or mechanisms of social order, institutions govern the behaviour of a set of individuals within a given community. In the words of Douglass North (1990: 4), "Institutions are the rules of the game in a society, [...] the humanly devised constraints that shape human interaction. [...] They structure incentives in human exchange, whether political, social or economic." North (2003) suggests that "institutions exist to reduce uncertainty in the world. In a world without institutions, we would not know how to deal with each other. Institutions are the incentive systems that structure human interaction. They can make predictable our dealings with each other every day in all kinds of forms and shapes. They thereby not only reduce uncertainty in the world but allow us to get on with everyday business and solve problems effectively." This conference takes analysis of formal and informal institutions as a departure point, in the context of which to evaluate the varying and evolutionary performances of developmental states and their frequently top-down policies aimed at adjusting or

altering “the rules of the game” for their developmental problem-solving—if in accord with their own respective national identities.

National identity, on the other hand, is one of the most basic social identities and it is the *sine qua non* of citizenship. The nation-state has often been more of reflection of political aspiration than sociological reality. As Gianfranco Poggi has pointed out, the modern state is a “made historical reality,” a “purposively constructed, functionally specific machine” (1978: 95, 101) and as such it needs to mobilise commitment through a national ideology. In other words, the state as the political realm is continuously faced with the task of legitimising itself to its citizens or the nation—the cultural sphere (Bechhofer & McCrone, 2009).

Traditionally, structures of decision making implementation have been rigid, centralised, top-down and predetermined in nature be they in families, firms or governments. Over time, however, the traditional notions of sovereign authority have weakened to the point where in many circumstances universal principles, such as those of human rights and environmental sustainability, are becoming both more legitimate and more effective than rules imposed by appealing to national prerogatives. Similarly, the trend at the micro level of firms and families had been away from the unconstrained authority of the owner and father over employees and family members.

Individual and social aspirations changed markedly during the 20th century, and not only for people and institutions in the wealthier parts of the world. Globally, there has been until recently a steady if uneven, transition away from passive acceptance of divine rights to active pursuit of human rights, and away from unquestioning obedience to patriarchal authority to a more egalitarian recognition of individual liberty. Such shifts in values have played an important role in altering the ends and means of governance. In several parts of the world, including the Western countries, however, a resurgence of right-wing nationalist parties criticising human right concepts and striving for a restoration of patriarchal gender roles has occurred especially over the last few years.

Despite today’s general tendency to assign formal power to citizens and shareholders, in practice the choice of goals and of the means for reaching them remain largely delegated, centralised and hierarchical. Nevertheless, it is desirable and even plausible to consider the longer-term prospects for a major transformation in the institutions, rules and cultures that shape practical governance in all societies. For critiques of globalisation, the

concept of territoriality is crucial. They perceive the selective rehabilitation of borders essential for alternative development concepts.

In line with general trends of prevailing global social discourses the importance of culture elements is growing both in spheres of general social development and economic development. The importance of the language, translation and general understanding of different cultures is on the rise in a world that is increasingly multipolar and multicultural. Thus ICOPEC 2017 is providing a venue for presenting new research in areas of culture studies and language studies where they provide a good basis for multidisciplinary approach to better understanding of institutions, national identity, power and governance in the 21st century. Various cultural elements are of special interest when researching economic development and if one is to accurately envision the future social and economic trends good insight is also need into development of business communications, translation possibilities of humans and machines and other implications arising from everyday interactions of various entities in a multicultural business and social environment.

Through mapping the processes and consequences of globalization, among other things, this conference seeks to look into the multiple strands of often conflictual and contradictory forces and trends of the world in the 21st century. The presentations are expected to cover, but not limited to, the following issues

.

1 | Globalization and Corporate Social Responsibility

Branislav BATINIC

Danijela Batinic DANIJELA

Abstract

The concept of corporate social responsibility (CSR) has become an important concept of business enterprises nowadays, especially because of the processes of globalization. This concept has a long and varied history that is possible to trace for centuries, but it really came into the limelight in the 1970s (although in a negative context), when Milton Friedman published his work “The Social Responsibility of Business is to Increase its profit”. However, over the last few decades, the concept of business success and organizational management mindset about the business has changed significantly. Society expect companies to not only make and maximize profit, but also to operate responsibly to address social and environmental issues.

Keywords: corporate social responsibility, globalization, ethic, environment, society, benefits

Introduction

The concept of corporate social responsibility (CSR) is very complex and constantly evaluating. CSR is defined by numerous authors. So, G. Bowen, whose work “Social Responsible Businessman” (Bowen, 1953) is considered to be the one of first works on this topic, argues: It refers to the obligation of businessman to pursue those policies, to make those decisions, or to follow those lines of action which are desirable in term of the objectives and values of our society.” Archie B. Carroll, who has provided the most comprehensive overview of the definitions of this concept, argues: (Carroll,1984:64) “social responsibility, that means that profitability and obedience to the law are foremost conditions to discussing the firm’s ethics and the extent to which it

supports the society in which it exist with contributions of money, times and talent. Thus, CSR is composed of four parts: economic, legal, ethical and voluntary of philanthropic.” P. Drucker (Drucker, 1984:62) states that “the proper social responsibility of business is to tame the dragon, that is to turn a social problem into economic opportunity and economic benefit, into productive capacity, into human competence, into well-paid jobs and into wealth”. World Bank defines CSR as “a term describing a company’s obligations to be accountable to all of its stakeholders in all its operations and activities. Socially responsible companies consider the full scope of their impact on communities and the environment when making decisions balancing the needs of stakeholders with their need to make a profit”.

The core of all definitions is that company’s obligations are to be responsible to all of stakeholders or more precisely, to has responsibility to society beyond profit maximization.

The historical roots of CSR could be traced from the period of Industrial Revolution. The Industrial revolution has instigate the interest for economic issues and modern corporation has grown out of industrial age. Corporations were originally associations of people who were chartered by state to perform some particular function. (Chomsky, 2003) In that time, it was all about productivity. Adam Smith in the *Wealth of the Nation* wrote that the division of labor creates greater productivity and stimulates technological innovation as well. He also argued that each person should pursue its own interests, not interests of the society. Pursuit of self-interest will bring benefit to all society. (Smith, 2007) Opposite to him, Andrew Carnegie, great philanthropist, in “*The gospel of wealth*” opined that rich people should administrate the surplus wealth for the common good so that poor people could have benefits “..administering it for the community far better than it could or would done for itself.” He argued that the concentration of wealth in the hands of a select few was both socially beneficial and inevitable (Carnegie, 2006). That period lacked of corporate social responsibility because corporations didn’t exist in a form they are today. It was only about social responsibility (SR) expressed through helping the needy members of society by some business and rich people of that time. (Carroll,1984) About CSR could be spoken since 1950s. That period was a period of prosperity, known as ‘the fifties boom’. During that period, large corporations become larger, more powerful and more profitable. These factors contributed to forming first civil society organizations and non-governmental organizations that were committed to limiting the power of the corporations and

focusing on labor and consumers rights, environmental protection and social programs (Carroll,1984). Nevertheless, the CSR really came into the limelight in the 1970s (although in a negative context), when Milton Friedman published his work “The Social Responsibility of Business is to Increase its profit”. Such free-market ideology or neoliberalism combined with globalization has restricted the public arena and supported private sector and private interests in order to profit maximization. Globalization has connected the world (“The world is flat” as Thomas Friedman has declared) and brought the most significant change in the corporate environment over the last decades, confronting companies with new challenges and problems such as health care, labor and human rights, multiculturalism, different legislation etc. Increasing international of the business world created a more competitive environment and management has to be more professionalized in order to be more responsible to all external constituencies such as stockholders, consumers, employees, environment. As Peter Drucker himself wrote (Drucker, 1984:41) “None of our institutions exists by itself and is an end in itself. Everyone is an organ of society and exists for the sake of society. Business is no exception. Free enterprise cannot be justified as being good for business; it can be justified only as being good for society.” Business therefore has to be forwarded by ethics.

In this paper, we tried to identify challenges that companies are facing on ongoing transformation from short-term profit orientation to CSR oriented business concept. We treat the concept of CSR on the basis of possibility and necessity of it. This paper consists of three parts: ethical issues, social and environmental issues and benefits of CSR.

The goal is to identify some of the experience related to the implementation of CSR by businesses and prove that CSR concept is not only responsible, but is also profitable.

Ethical aspect of CSR

If we raised the question what is the difference between developed and developing countries, what would be the answer? What are characteristics that make a nation developed or developing? There is no one and simple answer to this question. Difference is not only in terms of state of industrialization and the natural resources that country owns, but also in values manifested throughout attitude toward work, responsibility, punctuality, laws and rules of modern civil society. The world we live in today has been shaped by rapid technological changes - there is no doubt that new technology offers new possibilities and influence the way of life. First of all, there is a change in a job

stability – people are facing with constant change of profession, part-time jobs, work at home. Products are all of poor quality, although propaganda tricks are used trying to convince us otherwise; prices do not reflect quality. We are dealing with planned obsolescence concept – products designed to fail, costing consumers and the environment, resulting in increased consumer spending – consumerism. All these factors affected value system and moral norms. The last few decades witness the fact that society has become increasingly involved in the way companies operate and promote corporate social responsibility. In recent years, widespread corporate scandals related to selling toxic products, creative accounting, environment pollution, law abuse etc. have brought SCR to the forefront. Hereof, question of business ethics becomes more and more important. Interest in business ethics as an academics attempt to understand business behavior started in 1970s. Since that period, interest in business ethics accelerated dramatically. The most commonly used definition of business ethics is that it is a form of applied ethics that examines ethical principles and moral values in a business environment. (Richard T. De George, 1999) The subject of business ethics are organizational standards, principles, sets of values and norms that govern the actions and behavior of an individual in the business organization. CSR is one part of it. But, is CSR ethical?

From this point of view, it is necessary to analyze two basic ethical theories, utilitarianism and deontology.

Basis of utilitarianism is the belief that the standard of morality is determined by its usefulness. The founder of utilitarianism was Bentham Jeremy. He stated in "The Principles of Morals and Legislation": "Nature has placed mankind under the governance of two sovereign masters, pain and pleasure. It is for them alone to point out what we ought to do, as well as to determine what we shall do. On the one hand the standard of right and wrong, on the other the chain of causes and effects, are fastened to their throne. They govern us in all we do, in all we say, in all we think: every effort we can make to throw off our subjection, will serve but to demonstrate and confirm it. In words a man may pretend to abjure their empire: but in reality he will remain subject to it all the while. The principle of utility recognizes this subjection, and assumes it for the foundation of that system, the object of which is to rear the fabric of felicity by the hands of reason and of law. Systems which attempt to question it, deal in sounds instead of sense, in caprice instead of reason, in darkness instead of light." So, according to him, there are two basic feeling – pain and pleasure. Based on the principle of utility (as he argues: "By the principle of utility is meant that principle which approves or disapproves

of every action whatsoever, according to the tendency which it appears to have to argument or diminish the happiness of the party whose interest is in question: or, what is the same thing in other words, to promote or to oppose that happiness.”), the moral act is which maximize pleasure and minimize pain or, to be more precise, brings “the greatest happiness of the greatest number”. People are driven by their feelings of pain or pleasure and focused on results or consequences of their actions. The consequences of one's action are the ultimate basis for any judgment about the rightness or wrongness of that action. So, a morally right or morally good action is the one that produces a good consequences or in other words, if a goal is moral, any action of achieving it is moral. But, is it possible to predict consequences of any action? There are a lot of criticisms of utilitarianism (P.W.Taylor, 1978). One is that it impossible to define and measure the happiness or pleasure. Another is that utilitarianism leads to immorality and self – satisfaction, to an “end justifies the means”. Following, utilitarianism cannot protect the rights of minorities because the goal is the greatest good for the greatest number of citizens. It is interesting how John Stuart Mill defends his concept in Utilitarianism (Mill, 2008:5): “The view that life has (as they express it) no higher end —no better and nobler object of desire and pursuit—than pleasure they describe as utterly mean and groveling, a doctrine worthy only of pigs... When attacked in this way, the Epicureans have always answered that it is not they but their accusers who represent human nature in a degrading light, because the accusation implies that human beings are capable only of pleasures that pigs are also capable of. If this were true, there'd be no defense against the charge, but then it wouldn't be a charge; for if the sources of pleasure were precisely the same for humans as for pigs, the rule of life that is good enough for them would be good enough for us.”

Utilitarianism is usually contrasted with deontology. The founder of deontology is Immanuel Kant. As opposed to the utilitarianism that focuses on consequences of actions, deontology focuses on the rightness or wrongness of actions themselves. The action itself is the bearer of morality and on that basis, it is concluded whether action is inherently good or bad. For Kant, the “highest good” is essential. In "Groundwork of the Metaphysic of Morals" (Kant, 2012:31) he argues that there is only one thing that is truly good: a good will chosen out of a feeling of moral duty. Out of it concept he derives a categorical and hypothetical imperative (“ if the action were good merely as a means to something else, then the imperative is hypothetical; if it is represented as good in itself, hence necessary, as the principle of the will, in a will that in itself accords with reason, then it is categorical. ”). He defines categorical imperative by a sentence: “Act only according to that maxim whereby you can, at the same time, will that it should

become a universal law”. Kant names intellectual beings humanities and distinguish their nature as an end and never as a mean. Out of that he derives practical imperative: “Act so that you use humanity as much in your own person as in the person of every other, always at the same time as end and never merely as mean.”(Kant 2012:47) .

Kantian ethics faces some difficulties of its own. First of all, there is problem with conflicts of duty because all duties are absolute. The frequently cited example is telling the truth or laying to protect someone. (Richard T.De George, 1999) Secondly, ignorance of consequences of actions. John S. Mill in Utilitarianism critics Kant that while derivation of any of duties of morality from his categorical imperative, he failed to show what would be contradiction in the adoption of immoral rules of conduct. “All he shows is that the universal adaption of such rule would have consequences that no-one would choose to bring about.”(Mill, 2008:3).

Basic ethical theories, deontology and utilitarianism, are being used in dealing with ethical problems, but they have disadvantage because inflexible. Business world is often driven by pragmatism. Pragmatism is a movement in philosophy that is characterized by the perspective that truth is provisional and tested in experience. Inspired by Darwin’s theory of evolution, pragmatists in general emphasized the variations and struggles of life in meeting and coping with the environment (Lenk 2007). A pragmatist ethics would require that individuals consider the objective social consequences (contemporaneous and emergent) of their actions, exercise moral choice on this basis, and continue to learn from experience (David C. Jacobs, 2004). Founder of this theory are Dewey, Pierce and James. According to them, truth cannot be absolute – it is provisional and instrumental. Experience is at the root of ethics. They reject Kant’s categorical imperative and found merit in the utilitarian’s focus on consequences. David C. Jacobs (2004) argues that the critical approach to office and organization as means not ends in themselves is what distinguishes the pragmatist approach. Pragmatism advocates expediency over principles.

Bearing everything in mind, it is necessary to look back into the business of the companies in context of these ethical concepts. The concept of social responsibility as stated above means that the company addresses not only financial aspect of the business but also the ethical. However, these objectives are difficult to achieve, especially because the financial and ethical objectives are mutually opposed. There is always a trade – off between them. In order to operate in global environment, company has to achieve

positive financial result. While this is the case, the problem is when company focuses on this one goal only. Originally, company calculate costs and benefits for itself, while low-makers, regulators and other users of cost-benefit analysis usually calculate costs and benefits to everyone they concern (P.W.Taylor, 1978). To illustrate, if an oil company were dealing with a decision to invest in a country that possesses oil reserves, but on another hand is legally involved in protecting racial discrimination, what would they decide? There are many aspect to deal with. Firstly, they would achieve large profits. Additionally, they would reduce unemployment of that country, increase GDP etc. In the same way, decision to invest means supporting racial discrimination. Complementary to this is decision whether to source goods from countries where is child labor entrenched. These are moral dilemmas CEOs have to deal with. In most of cases, companies would decide to invest. Company's decisions would be based on the previous experience and calculations (pragmatist approach) of how much benefit they can gain and bring to the society (utilitarianism). Regardless, when making decisions, companies have to take responsibility for their actions, take care of employees and the environment. (Richard T De George, 1999)

Many corporations have established ethical systems and ethics codes to help them act ethically. An illustration of CSR is behavior of Johnson & Johnson company in a case Tylenol. Namely, after seven people died in the in 1982 after taking medical product Tylenol, Johnson & Johnson's top managers needed to decide what to do. On the one hand, they didn't know whether all products were laced with cyanide, on the another hand, they did know that withdrawing the drug from the market would cost the company millions of dollars. Johnson & Johnson's top managers decided to withdraw immediately all supplies of that medicine from the U.S market. In spite of losing millions of dollars, the outcome for company was positive. This case demonstrates that company has strongly pronounced ethical codes, especially Code of Conduct, which fully reflects company's responsibility to society. (K.L.Stewart, W.S.Painte, 2010).

Most of authors see CSR through pyramid of social responsibility presented by Carroll. Based on this, it can be argued about economic, legal, ethical and philanthropic responsibilities of business. Thereby, ethical and philanthropic responsibilities are considered as optional. It is important for companies to realize that not only by profit maximization they could be competitive but also through ethical and philanthropic behavior toward environment and its employees. Usually, corporate philanthropy is mistaken for corporate responsibility. It is just one part of it, SCR is a much broader concept. In the same way, SCR is a part of business ethics, and ethics should be part of

every business decision. John C. Maxwell in "There is no such thing as business ethics" (Maxwell, 2003) argues why ethics is in such bad position. In his opinion, many people believe that embracing ethics would limit their options and their ability to succeed in business. Also, doing right thing mostly cost more than companies are willing to pay. And finally, relativism. There are different ethical standards in every individual and it results in ethical chaos.

However, it is hard to say when some action is ethical and when not. Thus, in one moment, action might seem right and in another, wrong. Sometimes, not making a specific decision could be considered immoral and unethical as well as taking immoral and unethical action (Richard T. De George, 1999). In context of mentioned ethical concepts, the ethical decision is one that does not cause harm to society and environment. But, for example, for some authors, a company is not demonstrating ethical behavior of any significance if it is doing what the law demands or if is social responsible only to enhance its own image (J.Keeping, 2012). For others, it doesn't matter if company's motivation is not ethical as far as its actions result in good (A.Stark, 1993). It is obvious that concept of utilitarianism and pragmatism is widespread. However, it would be disillusionment to expect companies to be completely transparent although it would be ethical. Kantians ethics is rarely used in business. Although it should be.

Regarding to that, we can raise the question of moral responsibility. Who bears moral responsibility for its actions? Can corporation be morally responsible or it can be only human? There are two opposite points of view. Milton Friedman argued that corporation cannot have social and moral responsibility. He asks if a building can have moral and social responsibility and if can, then and corporation can too. In his opinion, a corporation is simply an artificial legal structure but people who are engaged in it have moral responsibility. As he states in his article: "What does it mean to say 'business' has responsibilities? Only people have responsibilities...in a free-enterprise, private-property system, a corporate executive is an employee of the owners of the business. He has direct responsibility to his employers. That responsibility is to conduct the business in accordance with their desires, which generally will be to make as much money as possible...". He also argues that managers should not have social responsibility because then they would have a power they are not entitled to have. Opposite to him, Richard T. De George in Business Ethics points out that corporations should have moral responsibility for its actions just as individual human beings have moral responsibility

for theirs. As explained, corporations are neither machines nor animals. They are managed by human beings and as such have a moral status that makes them susceptible to moral evaluation, even they themselves are not inherently moral persons. The Ford Pinto case is often used to demonstrate question of moral responsibility. Although Ford had done analyses that showed that a new design may have made a new model of car safer, the company chose not to implement it. It is always challenging when a company must report less attractive details or implement some changes with decreasing value-effect and at the same time remain competitive and maintain integrity (DeTienne and Lewis 2005). Ford decided not to implement new design because it was too expensive. As a result, many people died or ended seriously injured. Who bears responsibility for this decision? Financial aspect was put on saving human lives.

We should bear in mind that each company represents a separate entity. The power of corporation should not be reflected in how much damage can cause but how morally it can operate.

Social and environmental aspect of CSR

In recent years, the social and environmental issues become very important to business success or failure. Still, the fundamental responsibility of business is financial aspect, but interest in ethical behavior and social responsibility is constantly growing. Here, we can raise the question is business doing enough to respond to growing social and environmental pressure?

From the very beginning, man had a different attitude towards nature and the environment. Thanks to the advances in technology, great strides in our development have been made. Thus, from bicycle to plane, from letters to internet, from houses to skyscrapers, from forests to industrial sites, air pollution, water contamination, dangerous products, low wages, overtime working hours, mobbing, child labor. In search of pleasures and satisfaction, modern man has explored nature to the limits of incapability of sustaining life. Ray Anderson (CEO at Interface) in one interview has described: "Our civilization is in the free fall and we don't know that because the ground is still far away. It is doomed to crash. That's the way our civilization is – very high cliff represents a very limited resources...the ground is still long away, but some people have seen that sooner than rest of us have".

World we know today is based on energy. Energy production and usage pose significant challenges to environment and society. Oil, as the most important resource, is the fuel that drives economy. Almost everything around us has been made from oil – from toothbrushes and toothpaste, plastic, alarm clock, cosmetics, tires, fuel...to pills. An interesting fact is that we wake up with oil (alarm clock) and fall asleep with oil (sleeping pills). As time went by, man became more dependent on oil. However, a problem arose when man realized that oil is not an inexhaustible resource. For last 120 years, the oil boom has also been fueled by new methods of drilling that opened possibilities to companies to drill deeper than ever before. Oil, as much has contributed to building the world we know today, also caused negative side – effects, known as externalities or hidden costs. These costs of oil and natural gas and can be disastrous to our environment and society. There are numerous damaging environmental impacts of oil that occur through its drilling, preparation, combustion, waste storage and transport. Thus, combustion of fossil fuels leads to toxins in the environment such as smog and acid rains, contributing to global warming and affecting humans health; transport and storage of natural gas can cause explosions and fire that release air pollution such as soot; burning of fossil fuels leads to the greenhouse gas emission, water pollution, reduction of soil fertility, and has harmful effect on flora and fauna. One form of pollution is oil spill. The biggest disaster of this kind known as Deep-water Horizon, took place in 2010 in the Gulf of Mexico, when an explosion on the rig killed eleven people and caused the largest oil spill in the history of the petroleum industry. It is estimated that the explosion dumped 210 million gallons of oil. Numerous investigations were taken and explored the causes of explosion and consequences. Whether explosion is caused by man-made factor or tectonic events, who bears responsibility is clear – the corporation. Which one, remains to be determinate. This disaster is example that it is obvious that CSR intervention has to be more involved in business and corporate contribution in disaster risk reduction has to be bigger. Irresponsible and morally wrong commitment to the nature and society has to be overcome and man is now searching for approaches and means. Approaches must align environmental and social issues to ensure that they are achieved together with profitability. Therefore, companies have to embrace a business strategy that will be beneficial for both, and society and business. CSR is responsibility of everyone. Nevertheless, it may seem that only corporations are involved into CSR. Small and medium firms are the biggest percent of world's business. However, these entities are less likely to participate in CSR. There is no clear evidence of how company's size affects social responsibility but most studies reveal that large companies are more involved. (Tagesson, 2009). It may be the case because they are under pressure to operate

in a more responsible manner. Also, large companies achieve large profits so that they are capable of being engaged in social and environmental responsibility, and benefit from these activities, too. For smaller companies it is not beneficial and economical to invest in public investments. Small and medium companies could be responsible in a narrower way. (Semenova & Hassel, 2013) Beside company's size, CSR may depend on ownership structure. Compared to public companies, private companies have more freedom to allocate money and invest in social activities. (Goodpaster, Matthews, 1982) However, it may also depend on country where CRS practice is applied. Thus, some authors (Bennet, 1998.; Langlois & Schlegelmich, 1990.; Hoivik, 2003.) differ CSR practice in continental Europe and in the USA. For Continental Europe is characterized that there is a state regulation. Health insurance, health protection, pension regulation, everything is legislated. These social issues are not governed by companies, but the state. Companies have to respect rules and laws of the State. On the other hand, USA model of CSR implies that social issues are not legislated by the State. Social issues are addressed to the company (voluntary health insurance, sponsorship of education, pensions etc.). This system is based on the principles of individualism. Finally, CSR may also depend on potential benefits. Thus, companies may chose approach of CRS which benefits to business, society or both. According to McKinsey study (1) all business activities are divided into 4 approaches or projects, which offer benefit to different subjects (as shown on Exhibit 1). These approaches are pet projects, philanthropy, propaganda and partnership. Pet projects offer minimal benefit to business and society and reflect the personal interest of individual executive. Philanthropy and propaganda offer benefit on society (philanthropy) or on business (propaganda). Only partnership offers benefit to both, and business and society and represents long-term approach for significant shared value creation. Company has to choose which strategy to use.

Exhibit 1: The landscape of CSR by McKinsey (1)



CSR is a multidimensional concept and “stretches from investment in pollution control to supplier relations and philanthropic programs”. (Waddock & Graves, 1997, p.304) Nevertheless, it is not enough just to talk about CSR but it has to be applied. Not avoiding responsibility but facing up problems in public should be principle that all companies apply! There are numerous strategies for its implementation. Thus, Rangan, Chase and Karim (2012.) advice implication of CSR practice throughout three theatres. The primary theater of CSR practice is philanthropic giving. Authors argue that corporate philanthropy is characterized as the soul of the company and list example such as Goldman Sach’s ‘10.000 Women’ initiative to train and support women entrepreneurs in developing countries. Not only this action helped to provide business skills to women in developing countries but also motivated its stuffs and illustrated how corporate philanthropy can serve both social and environmental as well as core business priorities. The second theatre is reengineering the value chain that is also considered as ‘shared value’. Highlighted is example of Nike that has established a Code of Conduct. Thus, the company’s code is governing production supply chain and idea is to reduce the negative environmental impact, from materials to shipping. This strategy benefit company’s bottom line because it is implemented throughout company’s value chain. Authors state third theatre as transforming the ecosystem or more preciously, “a solution

to a society problem, which would then lead to financial return in the long run” (Rangan, Chase, Karim, 2012.) They exemplify General Electric’s initiative to address global warming and climate change by usage of electric transportation solutions such as electric vehicle charging station, EV production system etc. This business model helps to create significant business transformation and its value for other CSR initiatives. It requires strong leadership and cooperation with NGO (non-governmental organizations) and creates a new ecosystem solution to increase existing value chain. All illustrated CSR practices illustrate just one side of the story, which is, according to Rangan, Chase and Karim, voluntarily CSR practice. There is other side of the story, where companies must engage in CSR because of public pressure. Affected by processes of globalization, many companies are faced with new challenges – to survive into changeable environment surrounded with strong competition. In response to these challenges, companies allocate production to undeveloped or developing countries because production costs are very low there. These countries are characterized by corruption, low-incomes, primitive and poor economies, low standard of living of great mass of people, problems with application of labor law and environment protection. All these factors create a suitable background for human rights abuse. According to Amnesty International report (2) there are numerous examples of child labor in companies. The Report for 2016 reveals violation of the children’s rights in Democratic Republic of Congo, where 40.000 children are mining cobalt in hazardous conditions, cobalt, which is used by companies as Apple, Samsung and Sony, to power mobile phones and computers. Children work in the mines 12 hours per day, for wages of one or two dollars daily. Mark Dummett, Business and Human Rights Researcher at Amnesty International has described child labor by words: “The glamorous shop displays and marketing of state of the art technologies are a stark contrast to the children carrying bags of rocks, and miners in narrow manmade tunnels risking permanent lung damage” (2). Unfortunately, millions of people are enjoying the benefits of products they don’t know how these products are made. Companies should take care of material used in their products and ensure that socially responsible business is not just in headquarters but also in every single link in the value chain. Otherwise, they are not socially responsible and it leads to ethical scandal.

Taking everything in consideration, in our search for wealth and prosperity, we create thing that will destroy us. We, as society, must be aware that we are leaving a terrible legacy of poison and diminishment of environment for our grandchildren, generations not jet born. Joseph Des Jardins in Environmental Ethics describes it as nuclear train to the future. He challenges the traditional ethical theories and consider that humans harm

other humans through the environment. When companies act irresponsibly, they impact all of us. Quick change in management's mindset is not only required, it is necessary. Thus, we must be aware that CSR is not only visible "doing good" activities but also and less visible "do not harm" activities.

Benefits of CSR

For many companies, there are different reasons why to apply CSR strategies. It may be outside pressure from stakeholders, increased legislation or an economic perspective. Companies can no longer act as isolated entities, moreover, they have to operate responsible to its environment and society. When talking about CSR, it is hard to say there is one standardized formula of CSR that all companies should apply. Approaches and strategies that companies apply in order to act responsibly differ from company to company. There are also many factors that affect CSR approach such as company's size, age of company, industrial type, sale's revenue. Regardless to that, CSR has become an imperative in business world. Although this concept is often criticized that engaging in sustainable and responsible strategies will deduct profit from bottom line, practice has shown that engagement in CSR brings not only benefits to companies but also ensures long – term survival and sustainable development. In time when everything is instant and designed to fail, long – term success is very desirable. That's why CSR presents a road companies should take.

CSR is based on stakeholder's theory. According to this theory, a company has a responsibility to a wider group of stakeholders - to employees, customers, suppliers, creditors and even the wider community and competitors and generates benefits. Benefit of CSR are discussed by numerous authors. Thus, Nurm and Tag (2010) state corporate reputation, business risk reduction, increase of sales revenue, customer goodwill, attraction of better employee, workplace attitude, trust and commitment as benefits of CSR. Porter and Kramer (2006) state that CSR leads to better business management, improved organizational image, enhanced talent management ability, improved management of supply chain relationships, enhanced operational efficiencies and cost saving, access to capital, improved relations with regulators and act as catalyst for responsible consumption. Hereof, main benefits of CSR to company are:

- Enhancement of reputation
- Attraction of new customers

- Business results

1) Reputation is the most valuable asset of any company. Reputation is defined as an attribute that reflects the extent to which external stakeholders see company as good or bad. In other words, it encompasses the feelings individuals have toward company. Thus, for instance, IBM's reputation of being an "enterprise friendly" helps sustaining its market share and compete competence. Development of a good reputation takes considerable time and depends on a firm making stable and consistent investments over time (Robertson and Dowling, 2002) Minor (Minor, 2009) states that when managers are asked why they engage in CSR, they say it is to secure a better brand and reputation. Companies with strong reputation are able to attract better employees, to maintain market share, increase profit. Thus, customers are likely to pay premium prices for products from high-reputation companies, because reputation serves as a signal of product quality (Fombrun and Shanely, 1990.) Also, employees may accept lower compensations or work harder for company with a good reputation. (Roberts and Dowling, 2002) But, as reputation is built on perception, it could be easily damaged or destroyed. Building a good reputation takes years but only days are enough to wipe it away. Regarding to that, companies have to know if they are meeting the expectations of key stakeholders. Moreover, companies must step up their reputation-management in response to reputational risks whose costs are enormous. When it comes to ethical scandals, whether company is culpable or not, past CSR activities may help company to save or repair damaged reputation. Respectively, good CSR reputation can provide companies double benefit – a positive gain for positive behavior and a mitigation of consequences from negative behavior. Transparency is crucial. Hereof, companies have to share information about each business issue. However, there is other side of the coin. Companies often use CSR just to enhance image of the company and gain benefits without real engagement into the matter. For instance, Volkswagen was a global leader in CSR with strongly pronounced Code of conduct. However, in 2015, Volkswagen was accused of illegally using cheat devices to evade clean air standards. Regarding to that, Matthew Lynn announced in U.K's Daily Telegraph that "corporate social responsibility (CSR) has become a "dangerous racket" because "it allows companies to parade their virtue, and look good, while internal standards are allowed to slip." (3) This scandal raises the question of relevance of CSR reports. The problem that many companies face is how to ethically and legally disclose information while maintaining a positive image (Argenti,, Forman, 2002). The only answer is that companies should involve themselves in activities aimed at improving the quality of communities, environment and must not disregard ethics in doing business (Alfonso B. Susanto,

2012, p.30). CSR activities cannot be focused on building a company's reputation without benefit to society.

2) Consumers are also very important to companies – when company creates a brand of being socially responsible, it may increase its purchasing power, improve image and reputation. Study conducted by Cone Communications (4) in 2015 reveals that customers have high demands from companies. They are more informed and empowered and have a feeling of a greater sense of personal impact through their purchasing decisions, but also through their ability to make sacrifices in their own lives to amplify social and environmental change. The research examined 9.709 consumers in nine of the largest countries by GDP. Key findings of that study reveals that:

- a) " 91% of global consumers expect companies to do more than make a profit, but also operate responsibly to address social and environmental issues;
- b) 84% say they seek out responsible products whenever possible;
- c) 90% would boycott a company if they learned of irresponsible or deceptive business practices".

Here, we can raise the question - what consumers really know about the organization they buy from? An interesting study was conducted by N. C. Smith, D. Read and S. Lopez – Redriguez where they discuss the CSR 'Halo Effect'. They argue that "halo effect is the judgments made about one category that are either clustered around judgments of other categories, or highly correlated with them" (N. C. Smith, D. Read and S. Lopez – Redriguez 2010). So, halo effect exists where consumers estimated a cored covariance among CSR activities. Their research has shown that consumers may make inferences about company CSR performance on the basis of very limited information. Consumers are usually aware of one set of company CSR action that influence consumer's perceptions of other areas of the company in the same domain about which they have very little or no information at all. That means that there is a dark side where companies may attempt to use the illusory CSR halo to manipulate consumer perception of CSR performances. It isn't ethical behavior. Company should not only make CSR commitments but produce and communicate results about every issue. Honestly, transparently and responsibly. Especially today, when increased consumer spending – consumerism is widespread. The concept of consumerism have

huge importance in contemporary economic theory and policy. Richard Robbins in *Global problem and culture of capitalism* (2005) argues that our system is built on consumption and the more is produced and purchased, the more progress and prosperity we have. Today people buy unneeded products or services because companies create needs for its products. Companies address product marketing to adults and children. Sandra L. Calvert in article *Children as Consumers: Advertising and Marketing* argues that in recent years interest in child consumers is increased because children have power to influence parent purchases. Children don't have cognitive skills to understand what is good for them and what isn't and often found themselves involved into toys or food products most of which are high in fat and sugar and don't have positive influence on them. Company's strategies oriented to children marketing also is not ethical. Companies have to distinguish attracting and manipulating consumers.

3) According to the results of the research of the Harvard Business School (5), corporate social responsibility (CSR) performance causes lower capital constraints, lower capital costs, greater access to capital and improved earnings. Lower capital constraints lead to an improvement in CSR performance, thus creating a vibrant cycle of mutual benefits. Sadok El Ghould (2010.) states that from 1992 to 2007 on sample of 12.915 firms from U.S, firms with a better CSR score exhibit lower cost of equity capital. As he argues, the cost of equity represents investor's required rate of return on corporate investments and thus is a key input when making decisions about long-term investments. He examined the link between CSR and the cost of equity. Companies engaged in CSR have different investors because they cover wide range of areas. That means that CSR firms have a lot of investors that hold the company's stocks. Having in mind the model of equilibrium developed by Heinkel in 2001 that implies that when fewer investors hold the stock of the company, the capital cost is higher because risk diversification is reduced, it is clear how CSR low cost of capital and higher market value for the company. However, CSR may not increase profit immediately. These activities require time and investment. Moreover, these activities may not always be value-increasing (Waddock and Graves 1997) but decreasing or neutral. Brammer (2006) states that companies with higher social performances score achieve lower returns. Hamilton (1993) finds there is neutral connection between CSR activities and financial performances. Regardless to that, CSR will generate better performances for company long – term.

But, it is hard to expect that large and small and medium enterprises (SME) could gain the same benefit. In most of cases, CSR is associated with big companies. However, it doesn't mean that CSR is not important for SME as well. N.Sraig Smith, in article (6)

states benefit for SME. As he argues, there is “family atmosphere” – working in a small team, there is no bureaucracy – permissions and improvements happen faster, better communication, employers can motivate employees better. Even though SME don’t have large budgets, they can benefit in terms of employee recognition program and activities that keep employees engaged and committed to the job. Developing programs could be more personal and successful. In the same way, SME may be even more socially responsible comparing to big companies. Further, CSR brings benefit not only to business but to society and environment too. Thus, according to International Institute for Sustainable Development (2012) (7), main benefits to the community are charitable contributions, employee volunteer programs, corporate involvement in community, education, employment and homelessness program, product safety and quality (para 11). The main CSR benefits to environment are greater material recyclability, better product durability and functionality, greater use of renewable resources, integration of environmental management tools into business plans, including life – cycle assessment and costing, environment management standards and eco-labeling. (para 12).

Conclusion

In recent years, widespread corporate scandals related to selling toxic products, creative accounting, environment pollution, law abuse etc. have brought SCR to the forefront. Society has become increasingly involved in the way companies operate and promote corporate social responsibility. Short-term profit orientation is no longer acceptable. In search of pleasures and satisfaction, modern man has explored nature to the limits of incapability of sustaining life. Financial aspects should not be put on environmental protection. No company will survive over the long run if don’t protect the environment and its employees. Corporations should have moral responsibility for its actions just as individual human beings have moral responsibility for theirs. As explained, corporations are neither machines nor animals. They are managed by human beings and as such have a moral status that makes them susceptible to moral evaluation, even they themselves are not inherently moral persons. Although each company represents a separate entity, the power of corporation should not be reflected in how much damage can cause but how morally can operate. CSR is responsibility of everyone. When companies act irresponsibly, they impact all of us. Quick change in management’s mindset is not only required, it is necessary. Thus, we must be aware that CSR is not only visible “doing good” activities but also and less visible “do not harm” activities.

Irresponsible and morally wrong commitment to the nature and society has to be overcome and man is now searching for approaches and means. CSR intervention has to be more involved in business and corporate contribution in disaster risk reduction has to be bigger. Approaches must align environmental and social issues to ensure that they are achieved together with profitability. Therefore, companies have to embrace a business strategy that will be beneficial for both, and society and business.

CSR has become an imperative in business world. Although this concept is often criticized that engaging in sustainable and responsible strategies will deduct profit from bottom line, practice has shown that engagement in CSR brings not only benefits to companies but also ensures long – term survival and sustainable development. In time when everything is instant and designed to fail, long – term duration is very desirable. That's why CSR presents a road companies should take.

But, we have to bear in mind that CSR is not only about enhancing image of company and booming reputations but about being responsible in all aspect. Companies have to be more transparent. Even more, it is not enough just to talk about CSR but it has to be applied. Not avoiding responsibility but facing up problems in public should be principle that all companies apply. The way of conducting it is not easy. But, as Spinoza in the Ethics argues (Spinoza 2001:256):

“If the way I have shown to lead to these things now seems very hard, still, it can be found. And of course, what is found so rarely must be hard. For if salvation were at hand, and could be found without great effort, how could nearly everyone neglect it? But all things excellent are as difficult as they are rare.”

References:

- Howard Rothmann Bowen (1953) “Social Responsible Businessman: Ethics and economics of society”, New York, Harper
- Archie B. Carroll (1984) “Social Responsibility Of Management”, Science Research Associates
- Peter F. Drucker (1984) “The Temptation to Do Good”, Heinemann, p.61
- Peter F. Drucker (1985) “Tasks, Responsibilities, Practices, New York p. 41
- Noam Chomsky (2003) “Hegemony or Survival: America’s Quest for Global Dominance (American Empire Project)”, Metropolitan Books
- Noam Chomsky (1999) “Profit over people: Neoliberalism and Global Order”, Seven Stories Press

- Adam Smith (2007) "The wealth of the nation" Cosimo Inc
- Andrew Carnegie (2006) "The gospel of wealth Essays and Other Writings" Penguin Publishing Group
- Milton Friedman (1970) "The Social Responsibility of Business is to Increase its profit", New York Times Magazine, September 13, 1970
- Milton Friedman (1982) "Capitalism and freedom", The University of Chicago Press, Chicago, Illinois, USA
- Thomas L Friedman (2005) "The World Is Flat: A Brief History of the Twenty-first Century", Farrar, Straus and Giroux
- Richard T. De George (1999) "Business Ethics" 5th edition, Prentice Hall
- Bentham Jeremy "The Principles of Morals and Legislation"
(<http://www.earlymoderntexts.com/assets/pdfs/bentham1780.pdf>) retrieved 10.05.2017
- Paul W. Taylor, (1978) "Problems of moral philosophy: an introduction on ethics" Wadsworth Pub.Co
- John Stuart Mill (2008) "Utilitarianism",
(<http://www.earlymoderntexts.com/assets/pdfs/mill1863.pdf>) retrieved 03.05.2017.
- Immanuel Kant (2012) "Groundwork of the Metaphysics of Morals" Cambridge University Press
- Hans Lenk (2007) "Global technoscience and responsibility: schemes applied to human values, technology, creativity and globalisation", Philosophy in international context, v. 3 Berlin; London: LIT
- R. Ormerod, (2002) "The Australian Greenhouse Challenge: Lessons Learned and future Directions for Climate Policy" in J. Albrecht (ed) Instruments for Climate Policy (Cheltenham, UK, Edward Elgar)
- David C. Jacobs (2004) "A pragmatist approach to Integrity in Business Ethics" JOURNAL OF MANAGEMENT INQUIRY, Vol. 13 No. 3, September 2004 215-223
(https://www.academia.edu/530872/A_pragmatist_approach_to_integrity_in_business_ethics) retrieved 23.05.2017.
- K.L. Stewart, W.S. Painte (2010) "Johnson & Johnson: An ethical analysis of broken trust, Journal of Academic and Business Ethics"
(<http://www.aabri.com/manuscripts/11921.pdf>) retrieved may 2017.
- John C. Maxwell (2003) "There is no such thing as business ethics" Faithwords
- J. Keeping, (2012): "The Ethics of Corporate Social Responsibility" 36-6
(<http://www.lawnow.org/the-ethics-of-corporate-social-responsibility/>) retrieved may 2017.

- Andrew Stark, (1993): "What's the Matter with Business Ethics?", Harvard University Press (<https://hbr.org/1993/05/whats-the-matter-with-business-ethics>) retrieved may 2017.
- Kristen Bell DeTienne, Lee W. Lewis (2005) "The Pragmatic and Ethical Barriers to Corporate Social Responsibility Disclosure: The Nike Case, Journal of Business Ethics, Volume 60, Issue 4, pp 359-37
- Torbjörn Tagesson, Veronika Blank, Pernilla Broberg, Sven-Olof Collin (2009) "What explains the extent and content of social and environmental disclosures on corporate websites: a study of social and environmental reporting in Swedish listed corporations", Corporate Social Responsibility and Environmental Management Volume 16, issue 6 pages 352-364
- Semenova, N., Hassel, L. (2013) "Asymmetry in value relevance of environmental performance (EP) information : contingency effects of size and industry" Journal of Modern Accounting and Auditing. 9. 777-789
- Bennett Milton, J. (1998) "Intercultural communication: A current perspective In" Milton J. Bennett (Ed.), Basic concepts of intercultural communication: Selected readings Yarmouth, ME: Intercultural Press (http://www.mairstudents.info/intercultural_communication.pdf) retrieved may 2017.
- Basic concepts of intercultural communication: Selected readings. Yarmouth, ME: Intercultural Press. Langlois & Schlegelmich, 1990
- W.V.Hoivik (2003) "Corporate Social and Moral Responsibility, Presentation at EBS, December 5th, Tallinn
- Sandra Waddock, Samuel B. Graves (1997) "The corporate social performance - financial performance link" Strategic Management Journal (1986-1998): April 1997, 18,4, p.304 (<http://www.davideacrowther.com/csrmodule/csreading5b.pdf>) retrieved may 2017
- Rangan, Chase and Karim (2012) "Why every company needs a CSR strategy and how to build it" Harvard Business School, (<http://www.hbs.edu/faculty/Publication%20Files/12-088.pdf>) retrieved may 2017
- Joseph R. Des Jardins (2012) "Environmental Ethics" Cengage Learning, fifth edition
- Porter and Kramer (2006) "Strategy and Society: The Link Between Competitive Advantage and Corporate Social Responsibility" Harvard Business Review, (<https://hbr.org/2006/12/strategy-and-society-the-link-between-competitive-advantage-and-corporate-social-responsibility>) retrieved may 2017

- Peter W. Robertson, Grahame R. Dowling (2002) "Corporate reputation and sustained superior financial performance" *Strategic Management Journal*, vol 23 issue 12 pages 1077-1093
- Minor, Dylan B. (2009). *Corporate Social Responsibility as Reputation Insurance: Theory and Evidence* Haas School of Business, UC Berkeley (Fombrun and Shanely, 1990.)
- Paul A Argenti, Janis Forman (2002) "The Power of Corporate Communication: Crafting the Voice and Image of Your Business (General Finance & Investing)" McGraw Hill Professional
- Alfonsus B. Susanto (2012) "The Role of Corporate Social Responsibility in Enhancing Corporate Reputation" *Social Responsibility Review* no 3 p.30
(<http://www.socialresponsibility.biz/2012-3.pdf>) retrieved may 2017
- N. C. Smith, D. Read and S. Lopez – Redriguez (2010) "Faculty & Research Working Paper Consumers Perception of Corporate Social Responsibility The Halo Effect
(https://flora.insead.edu/fichiersti_wp/inseadwp2010/2010-16.pdf) retrieved may 2017
- Richard Robbins (2005) "Global problem and culture of capitalism" Allyn & Bacon 75 Arlington St., Suite 300, Boston, MA 02116
(<http://catalogue.pearsoned.co.uk/samplechapter/0205407412.pdf>) retrieved may 2017
- Sadok El Ghound, Omrane Guedhami, Chuck C.Y. Kwok, Dev R. Mishra (2011) "Does Corporate Social Responsibility Affect the Cost of Capital?," *Journal of Banking & Finance*, Vol. 35, Issue 9, pp. 2388-2406, September 2011
- Stephen J. Brammer, Stephen Pavelin (2006) "Corporate Reputation and Social Performance: The Importance of Fit" *Journal of Management Studies*, vol 43 issue 3 pages 435-455
- Hamilton, S., Jo, H., and Statman, M. (1993): "Doing Well While Doing Good? The Investment Performance of Socially Responsible Mutual Funds" *Financial Analyst Journal*, 49(6): 62-66. Spinoza (2001) "Ethics" Wordsworth Edition Limited page 256

Links

- (<http://www.mckinsey.com/global-themes/leadership/making-the-most-of-corporate-social-responsibility>) retrieved May 2017.
- (<https://www.amnesty.org/en/search/?q=&documentType=Annual+Report>) retrieved May 2017.
- (<http://www.telegraph.co.uk/finance/newsbysector/industry/11896546/Corporate-Social-Responsibility-has-become-a-racket-and-a-dangerous-one.html>) retrieved May 2017.

(<http://www.conecomm.com/research-blog/2015-cone-communications-ebiquity-global-csr-study>) retrieved May 2017.

(<http://hbswk.hbs.edu/item/corporate-social-responsibility-and-access-to-finance>) retrieved May 2017

<https://www.forbes.com/sites/insead/2013/08/14/when-it-comes-to-csr-size-matters/#33fa994052a2> retrieved May 2017.

<https://www.iisd.org/> retrieved May 2017.

2

Türkiye Tarimında Sendikalaşma Mücadelesi: Çiftçi Sendikaları Konfederasyonu Örneklemi

Özal ÇİÇEK

Abstract

The agricultural sector that is the heritage of Ottoman society to modern-day Turkey, comprising mostly of small scaled peasants and is permanently subsidised by the government has undergone crucial changes in capitalist network following the 24 January 1980 decisions. In consequence of economic measures and with the dispossession problem of small scaled peasants in Turkish agriculture these masses had to sell their lands and then had to work in these lands as contract farmers. This process has led contracts farmers to constitute unions in order to take a position against their losses of rights and to create collaboration. In the study, by assessing the organisational and legal struggle of Confederation of Farmer Unions and its components that open the door of a new organisation in order to struggle against the dispossession and landlessness process experienced in Turkish agriculture, particular importance is given to the necessity of unionisation in Turkish agriculture. In order to testify to the organisation struggle of Çiftçi-Sen Confederation and to observe the new organisation areas in the future projections, an interview (meeting) is to be arranged with the organisation secretary of the confederation and questions on the evaluation of the transformation experienced in Turkish agriculture, on the dynamics of national and international struggle in this process, and on the product based new organisations in the future are to be asked and in the light of the answers to these questions, the current situation of Turkish agriculture is to be analysed.

Giriş

Türkiye’de tarım, Osmanlı toplumundan bugüne küçük köylülüğün yoğun olduğu ve devlet tarafından sübvansede edilen bir sektör olarak değerlendirilmiştir. 24 Ocak 1980 kararları sonrası dönüşen Türkiye tarımındaki kapitalist ilişki ağlarıyla birlikte köylülüğün giderek mülksüzleşen ve kendi toprağında sözleşmeli çiftçi statüsünde çalışan yapısıyla birlikte bu kayıplar karşısında konumlanmış ve dayanışma oluşturma ihtiyacı tarımda sendikalaşma çabalarını da beraberinde getirmiştir. Bu çalışma içerisinde; Türkiye tarımında yaşanan mülksüzleşme ve topraksızlaşma süreci karşısında mücadele ederek yeni bir örgütlenmenin kapısını aralamaya çalışan Çiftçi Sendikaları Konfederasyonu ve bileşenlerinin örgütlenme ve hukuk mücadeleleri değerlendirilmeye çalışılarak Türkiye tarımında örgütlenmenin gerekliliği vurgulanmıştır.

Tarım Kavramı

Tarım, bitkisel veya hayvansal ürünlerin üretilmesi, uygun koşullar altında muhafaza edilerek, kalite ve verimlerinin yükseltilmesi ile işlenip değerlendirilerek pazarlanmasını konu alan bir bilim dalıdır. Diğer bir açıdan toplum sağlığına uygun ve faydalı bitkileri yetiştirmek, ürün elde etmek amacıyla toprak üzerinde yapılan bütün çalışmalar ve insani besin olabilecek, ekonomik değeri olan; bakım, besleme, yetiştirme, koruma faaliyetlerinin tamamı olarak değerlendirilebilir (http://www.saribasak.com.tr/makale_17, Erişim Tarihi: 02.03.2017).

Dünya tarihi içerisinde tarım devrimi ile birlikte ortaya çıkan tarımsal üretim ve yerleşik hayat düzeneğinde kapitalizm öncesi ekonomik sistemlerde lord/ağa/bey gibi büyük toprak sahiplerinin elinde siyasi, iktisadi ve bazen yargısal güçler birleştiğinden, bu sistemlerde tarım üreticilerinin artı değerine temelde ekonomi-dışı mekanizmalarla el konmuştur. Kapitalizm ile birlikte siyasi ve iktisadi alanlar birbirinden ayrılmaya başlamış üreticilerin yarattığı artı değere piyasa ve iktisadi ilişkiler çerçevesinde yeni bir düzenleme getirilmiştir.

Şüphesiz ki gelişen kapitalist toplumlarda görülen tarımsal yapıdaki çözümler Türkiye gibi sanayi devrimi sonrası ortaya çıkan yeni düzlemi geriden takip eden bir ülkede de tarımsal formlarda görülen sınıfsal ilişkilerin geç de olsa zaman içerisinde dönüşümüne yol açmıştır.

Türkiye’de Tarımın Tarihsel Gelişimi

Türkiye tarımında küçük üreticiliğin temelleri Osmanlı’da feodal güçler ile merkezi otoritenin arasındaki güç çekişmelerinin bir ürünü olarak ortaya çıkarken, küçük meta üretiminin temel üretici güçler kategorisinde olma özelliği 1950’lerden sonra ivme kazanan üretim, tüketim ve emeğin metalaşma süreci ile devam etmiştir (Teoman ve Tartıcı, 2012: 164).

Osmanlı’dan kalan mirasın devamı olarak ağaların ve büyük toprak sahiplerinin pek de olmadığı ya da genel itibariyle çok önemsiz olduğu tarımda, kendi kendine yeterliliğe sahip küçük köylülük, tarım üreticilerinin büyük çoğunluğunu oluşturmuş; bu durum, “köylü ekonomisi” olarak adlandırılabilir özgün bir model temsil etmiştir. Küçük köylülük, kapitalist işletmelere nazaran krizlere daha dayanıklı bir toplumsal yapıdır. Bu açıdan kapitalist üretim ilişkileri ülke genelinde yaygınlık gösterse bile o dönemde küçük köylü yapısını pek fazla etkilememiştir. Bu dönem içerisinde Türkiye genelinde nüfusa göre toprak oranının oldukça fazla olması küçük köylülüğün topraklarını genişletebilmesine olanak sağlamıştır. Devlet politikası olarak yeni kurulan Cumhuriyet’in başlangıcından itibaren bu kesim tarım politikalarıyla sürekli desteklenmiştir (Tezel, 1982: 325).

Kimi iktisat tarihçilerinin bu değerlendirmelerine rağmen; 1923’ten itibaren bütün hükümet politikaları, en çok köylü kesiminin desteklediği varsayılan 1950’ler de dahil olmak üzere genelde küçük toprak sahibi köylülerin yararına olmamıştır. Tarımsal destek politikalarından en fazla büyük çiftçi grupları yararlanırken, geri kalan kırsal hane halkları reel gelir kayıplarına uğramış ve tarımdan, tarımdışına büyük bir gelir aktarımı olmuştur. 1960’lara kadar ağaların ve büyük toprak sahiplerinin yasama organlarında ağırlıklı olarak temsil edilen etkin bir siyasal güç olması; 1930’lardan 1945’li yıllara kadar süregelen toprak reformu tartışmaları bu sorunsalın en belirgin temsillerinden birisini ifade etmektedir. Bu sınıfın iktisadi işlevleri ise; köylülerle, tefeci ve tüccar kimlikleriyle ilişkili olarak gelişim göstermiştir. Bu kesim; küçük köylülerin ve marabaların üstündeki kişisel, siyasi ve iktisadi nüfuzlarını kullanarak ve köylünün ürününün yarısına el koyarak artı ürün elde etmişlerdir (Köymen, 2009: 27). Kendi topraklarında geçimlik gelir elde edememek açısından ortakçılık ya da kiracılık yapmak durumunda kalan köylüler, genellikle kendi üretim araçlarını kullanmış, masraf ve vergileri kendileri üzerinde olmak kaydıyla mahsulü, büyük toprak sahipleri ile yarı yarıya paylaşmak zorunda kalmış ve ağalar tarafından sömürülmüşlerdir (Sadi, 1934: 63).

1950-60 döneminde, Marshall Planı aracılığıyla sağlanan krediler, tarım sektöründe hızlı bir traktörleşme süreci ve köylülerden kentlere göç yaşanmasına yol açmıştır. ABD'nin kullanım dışı olarak iskartaya çıkardığı birinci nesil traktörler yine ABD kredileriyle alınmıştır. Tanktan bozma bu traktörler, toprağa temelinden zarar vermiş ve köylünün ortak mülkü olan meralar büyük hasara uğramıştır. Bu durum az sayıda hayvan sahibi olan köylüler açısından ek bir sorun olmuştur. Dağ taş sürülmüş ve kamu arazileri fiilen büyük özel mülkiyet yapısının eline geçmiştir. Meraların ve kamu arazilerinin yanında, makineleşen büyük toprak sahipleri, küçük köylüyü toprağından ederek kentlere doğru sürmüştür. 1940'lı yıllardan 50'lere kent nüfusu % 21 oranında artış gösterirken, 1950-1960 arasında ise; % 79 oranında artış gözlemlenmiştir. Kentlerin büyük çoğunluğunda sanayi zayıf olduğu için topraksız kalan köylülerin bir kısmı şehirlerde inşaat işçisi olurken diğerleri ise işsizler ordusuna dahil olmuştur (Köymen, 2009: 28-29).

1960-1980'li yıllar arasında ise; devletin sanayileşme stratejisi, siyasi açıdan iktidarı elde etme / kaybetmeme amacına bağlı olarak ittifak arayışı sebebiyle pekişmiştir. Tüm bu süreç boyunca, küçük tarımsal işletmeler açısından öncelikli hedef kendi üretimlerini garanti altına almak olmuştur. Bununla birlikte, işletmeler kapitalist üretimin temel argümanlarından olan meta üretimiyle devletin bu yönde uyguladığı politikaların desteğini de alarak giderek daha da fazla birbirine eklemlenmiştir. Diğer yandan kapitalist üretim sürecinin ortaya çıkardığı ücretli emek kullanımı ve farklı kesimlerden toprak kiralama uygulamaları genel tarım yapısı içerisinde etkisiz kalmıştır (Teoman ve Tartıcı, 2012: 164).

Cumhuriyet Dönemi'nin başlangıcından 1980'lere kadar genelde bütün hükümetler küçük köylülüğü desteklemiş ve devlet tüm toplumsal kesimlerin çıkarlarını bir kenara atıp, küçük köylülüğün ayakta kalmasına çalışmıştır. Bu açıdan; Türkiye'de köylülük adına iki büyük yıkım dönemi olmuştur: Bu dönemler, 1950 ve 60'lı yıllar arasındaki görece serbest ticareti baz alan ve tarım kaynaklı büyümeyi hedefleyen yıllar ile 24 Ocak 1980 kararları sonrasında neo-liberal politikaların tahribatının özellikle kamusal sübvansiyonlara yansıdığı ve günümüze kadar uzayan süreç olarak değerlendirilmektedir. Birinci dönemden farklı olarak 1980 sonrası süreçte özelleştirilmelerin hız kazanmasıyla birlikte, ABD ve AB tarafından desteklenen hemen hemen bütün tarımsal ürünlerin serbest ithalatıyla ve sübvansiyonların ortadan kaldırılması sonrasında hiçbir destek alamayan Türkiye tarımsal üreticilerinin yıkımı ve üretim araçlarından kopuş süreci radikal bir hız kazanmıştır (Köymen, 2009: 26).

1980 sonrası uygulamaya konulan 24 Ocak Kararları ile beraber tarım sektörüne yönelik uygulanmakta olan politikalar içerisinde birtakım değişimler söz konusu olmuştur. 1980 öncesinde Türkiye’de ortaya çıkmış olan yüksek oranlı enflasyonun başlıca nedenlerinden biri olarak tarıma verilen devlet desteği görülmüş ve tarımsal desteklerin asgariye indirilmesi gerekliliğine dayanan bir anlayış benimsenmiştir. Tarımda devlet desteğinin azaltılması sonucunda ise; tarımsal ürün fiyatlarının, köylünün tüketmek zorunda olduğu temel gıda fiyatları karşısında gerilemesiyle birlikte üretici kesimin reel gelirlerinde büyük düşüşler görülmüştür (Teoman, 2001: 47).

1980 sonrasında ekonomi politikaları bağlamında devletin, genel olarak tarımsal üretime özellikle de küçük üreticiliğe yaklaşımında değişimler yaşanmış ve girdi-fiyat sübvansiyonları aracılığıyla yürütülmekte olan “koruyucu-destekleyici” tavrı yerini piyasa güdümlü bir anlayışa bırakmıştır. Özellikle; 1999 tarihinde gerçekleştirilen Stand By anlaşmasından sonra tarım politikalarındaki yaklaşımın Dünya Bankası ve IMF gibi uluslararası kapitalizmin temsilcisi olan kuruluşların telkin ve önerileriyle şekillendiği bir döneme girilmiştir. Tarımsal KİT’lerin özelleştirilerek, Tarım Satış Kooperatifleri ve Tarımsal Birliklerin işlevsiz bırakılması uygulamaları; tütün, şeker pancarı, fındık gibi birçok tarımsal üründe üretimin azaltılmasına yönelik politikalar, Dünya Bankası / IMF patentli tarım programlarının ortak özelliği olarak, piyasa merkezli tarım politikalarını somut bir şekilde ortaya koymuştur. Piyasa merkezli tarım politikaları ise; bir taraftan tarım üreticileri üzerinde gelir düşürücü bir etki yaratırken, diğer yandan üreticilerin piyasa belirsizliklerine daha yoğun maruz bırakılmasına yol açmıştır (Teoman ve Tartıcı, 2012: 164).

1980’lerden günümüze neoliberal politikalarla birlikte, küçük üreticilerin borçluluğu ve yoksullaşması başlıca şu nedenlere dayalı olarak artış göstermiştir: Her türlü tarımsal desteğin kaldırıldığı koşullarda Türkiye, üreticilerini ve ihracatçılarını çok büyük sübvansiyonlarla destekleyen gelişmiş ülkelerin açık pazarı haline gelmiştir. Bütün tarımsal girdilerin fiyatları hızla artarken, ucuz tarım ürünleri ithalatı karşısında, küçük ve orta ölçekli topraklara sahip olan köylülerin, rekabet etmek bir tarafa piyasa içerisinde ayakta durabilmelerinin bile neredeyse imkânsız olduğu net bir şekilde görülmeye başlanmıştır. Kıyı bölgelerde yer alan hemen hemen bütün verimli topraklar; oteller ve ikinci evlerin yapımıyla betonlaşırken, bir yandan da fabrika, karayolu, havaalanı, baraj gibi inşaatlarla tarımsal arazilerin yok olmasıyla birlikte köylüler iyiden iyiye tarım dışına itilmeye başlanmıştır (Köymen,2009: 31).

Bir zamanlar Türkiye’de övgü ile bahsedilen tarım ve hayvancılığın bugün içinde bulunduğu durumun temel sebebi; sadece 1980’li yıllar boyunca yürürlüğe konulan ve tarım ile hayvancılığın zayıflamasına neden olan politikalardan kaynaklanmadığı gibi aynı zamanda sadece 1990’lı yıllar boyunca uygulanan iskan politikalarına da bağlanamamaktadır. Diğer taraftan; tarım sorununun değerlendirilmesi yapılırken ortaya çıkan üretim araçlarından koparılan mülksüzleşen kitlelerden de bahsedilmesi gerekmektedir. Sayıları milyonlara ulaşan, yerinden edilen ve mülksüzleştirilmiş, çoğunluğu zamanının küçük meta üreticisi olan küçük köylünün bugün içerisinde olduğu durum, alan yazını içerisinde kent yoksulluğu olarak ifade edilen sosyal problemlere dair önemli bir açıklama sunmaktadır (Gün, 2013: 77).

Türkiye Tarımında Sözleşmeli Üretim Modeli

Sözleşmeli üretim modeli; uluslararası literatür içerisinde teknik bir anlaşma olarak görülen bir modeli, diğer bir ifade ile üretimi gerçekleştiren ile üretileni satın alan arasında hangi üründen ne kadar ve nasıl üretileceğini ve ileride zaman, yer ve bazen de fiyat ile ilgili bir satış sözleşmesi içeren bir anlaşma türünü ifade etmektedir (Aydın; 2007: 93-94).

Sözleşmeli üretim modelinin uygulanmaya başlaması oldukça eski tarihlere dayanmakla birlikte; Türkiye’de 1990’lı yıllar boyunca yaygınlık gösteren bir uygulama olmuştur. Sözleşmeli üretim modeli; kamusal yönün tamamen dışarıda bırakıldığı; küçük çiftçi ile büyük tarım işletmelerinin karşılıklı birer taraf olduğu bir yapıya dönüştürülmüştür. Dönüşen bu yapı; küçük çiftçinin mağdur olmasına neden olurken, diğer taraftan da geniş çerçevede tarımsal üretimde planlamaya ket vurmuştur. Bu açıdan; Türkiye’de sözleşmeli tarımın özellikle de 1990’lı yıllardan sonra yaygınlaşmasında sermayenin, üretim süreçleri üzerindeki denetiminin bir parçası olarak tarımsal üretim denetimine yeni bir nüve kazandırmak çabası içerisinde olduğu görülmüştür (Ulukan, 2013: 69).

Sözleşmeli üretim modelini, tarımda çıkış yolu olarak gören yaklaşımların yanında yıkım süreci olabileceğini öngören çalışmalarda mevcuttur. Kapitalizmi, köylülüğü tasfiye süreci ve küresel sömürgecilğin kurumsal bir aracı olarak gören yerli ve yabancı büyük tarım şirketlerinin tarım ve hayvancılık alanında üretimden tüketime uzanan her aşamaya egemen olması olarak tanımlayan yaklaşımlar bunların örneklerini oluşturmaktadır. Bu örnekler üretim yapılan ülkeler içerisinde çiftçi örgütlenmeleri ve

sendikalarla karşı karşıya gelmekten kaçınma yolu olarak kullanılmıştır (Aydın, 2007: 93).

Modelin doğrudan tarımsal üretim üzerinde yaratmış olduğu olumsuzluklar söz konusudur. Tarımsal üretim planlamasında olması gereken arazi parçalılığı ve örgütlenme sorunsalı, modelin bu şekliyle devam etmesi halinde çözüm bulunamayacak bir problem olarak görülmektedir. Bu sorunların haricinde üretiminde çevresel etkenlerin ve yoğun kimyasal malzemelerin kullanımını gerekli kılan ürünlerin az gelişmiş ülkelere kaydırılarak, çiftçinin taşeronlaştırıldığı, tarım arazilerinin yıpratıcı bir şekilde kullanımı sebebiyle verimsizleştirildiği, ekim nöbet uygulamasının devre dışı kalmasıyla birlikte toprakta verim kaybının görüldüğü ve bu azalan verimin telafisi adına fazla oranda kimyasal malzeme kullanımının yeraltı ve yüzey sularının kirlenmesine sebep olabildiği görülmüştür (Aydın, 2007: 98).

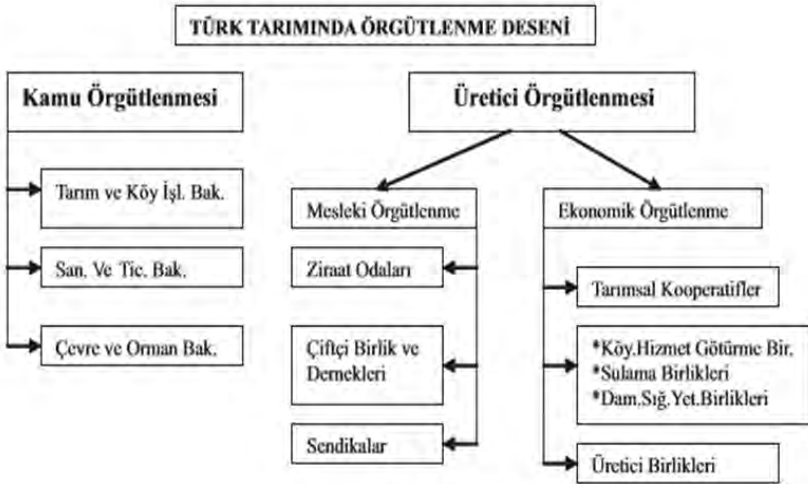
Tarımsal üretimde söz sahibi olan sermaye grupları açısından sözleşmeli tarımla gerçekleştirilen güvenli, ucuz ve kaliteli hammadde temininin sürekliliğini güvence altına almak adına birtakım yasal düzenlemeler gerçekleştirilirken, diğer taraftan kırsal kalkınma kavramı adı altında bu modelin gerekliliğinin ve modelin tüm taraflarının kazanabileceği bir karşılıklı kazanç formülünün ifade edildiği vurgulanmaktadır. Bu sayede; sermaye bir taraftan yeni birikim olanaklarına kavuşurken diğer yandan sosyal tabakalaşmanın mekanizmalarını yeniden türetebilmektedir. Böylece borçlanma-kredi/faiz mekanizmaları aracılığıyla büyük üreticiler kapitalistleşme süreciyle topraklarını genişletirken, küçük üreticiler arasında ücretli işçiliğe doğru bir eğilim gözlemlenmektedir (Ulukan, 2013: 72).

Türkiye Tarımında Örgütlenme

Türkiye’de tarım sektörü, yapısı, tarihsel gelişim evreleri ve sınıf yapısının zayıflığı açısından dünyadaki benzerlerine oranla önemli farklılıklar taşımaktadır. Bu farklılıkların en temelinde Türkiye’deki tarım çalışanlarının dünyadaki benzerlerine oranla sınıf bilincinin zayıf olması söz konusudur. Türkiye’de tarım çalışanlarının çoğunda, toprağa yönelik doğrudan olmamakla beraber dolaylı olarak (aile toprağı) sahiplik durumu gözlemlenmektedir. Tarım çalışanlarının kendi arazileri dışında arta kalan zamanlarında ücretli ya da yevmiyeli olarak çalışmalarında temel etken, ek gelir elde etmek ve temin edilen gelirle birlikte kendi toprağını genişletmek, toprağı yoksa toprak edinmek olarak ortaya çıkmaktadır. Bu durum, tarım kesimi içerisinde sınıf

bilincinin ve örgütlenmesinin önündeki en büyük engeli oluşturmaktadır (Görücü ve Akbıyık, 2010: 210).

Tarım sektöründe örgütlenme süreci tüm boyutlarıyla birlikte incelenmesi gereken bir konu olarak, sadece çiftçilerin iktisadi boyuttaki örgütlenmesini değil, aynı zamanda mesleki örgütlenmesini de dikkate almaktadır. Türkiye'deki tarım sektöründe gözlemlenen örgütlenme düzeneği ise; kamusal otorite bünyesinde yer alan örgütlenmeler ve üretici sınıfın mesleki ve ekonomik örgütlenmesi olarak gerçekleşmektedir (Yercan, 2007: 20).



Kaynak: (Yercan, 2007: 20).

Türkiye'de tarım sektöründe örgütlenme modeli içerisinde yer alan sendikaların gelişimi incelendiğinde 1946 yılında Cemiyetler Kanunu içerisinde yer alan sınıf esasına göre cemiyet kurma yasağının kaldırılmasıyla beraber yasal olarak sendikaların kurulmasında bir engel kalmamış ve sendikalarda örgütlenme işkolu esasına göre düzenlenmiştir. Örgütlenmenin işkolu esasına dayalı olmasından dolayı kanunda belirtilen işkolları yönetmeliğine göre; tarım sektöründe faaliyet gösteren çalışanlar; avcılık, balıkçılık, tarım ve ormancılık işkolu içerisinde yer almaktadır.

Türkiye’de; TÜRK-İŞ ve HAK-İŞ bünyesinde tarım ve orman işçileri sendikaları yer almaktadır. Bu sendikaların işçi üyeleri; devlet ve özel sektöre ait tarım ve orman işletmeleri içerisinde çalışan işçilerden oluşmaktadır (Yercan, 2007: 21).

Türkiye’nin farklı bölgelerinde örgütlenen 7 üretici sendikası ise; bir üst örgütlenme modeli olan konfederasyon düzeyinde birleşerek Çiftçi Sendikaları Konfederasyonu’nu oluşturmuşlardır. Konfederasyon, çiftçilerin çıkarlarını ulusal ve uluslararası kurumlara, şirketlere karşı korumak amacıyla Üzüm Üreticileri Sendikası (Üzüm-Sen), Tütün Üreticileri Sendikası (Tütün-Sen), Fındık Üreticileri Sendikası (Fındık-Sen), Ayçiçeği Üreticileri Sendikası (Ayçiçek-Sen), Hububat Üreticileri Sendikası (Hububat-Sen), Zeytin Üreticileri Sendikası (Zeytin-Sen) ve Çay Üreticileri Sendikası (Çay-Sen) olmak üzere ürün bazında örgütlenen yedi sendikanın bir araya gelmesiyle kurulmuştur. Aynı zamanda; La Via Campesina (LVC-Çiftçinin Yolu) adlı uluslararası çiftçi-köylü hareketinin de bir üyesi olan Çiftçi Sendikaları Konfederasyonu, temelde sözleşmeli tarımda sanayiciye karşı taraf oluşturmak amacıyla hareket etmiş ve kurulumundan itibaren birtakım hedefler belirlemiştir:

- Ürün bazında destekleme alımında bulunmayan ve destekleme alım fiyatı belirlemeyen kamunun yerine çiftçiler adına referans fiyatları belirleyip bunları kamuoyuna açıklamak ve bu fiyatları gerçekleştirme mücadelesi vermek,
- Çiftçilerin üretim aracı olan toprak ve suyun kirletilmesi karşısında etkili ve uzun soluklu hukuk ve demokrasi mücadelesi vermek,
- Çiftçilerin mesleki yaşamlarını sürdürmelerine engel oluşturan, sermaye egemenliğine geçen tohum sistemine ve doğa, toprak, su ile insan sağlığını riske sokan endüstriyel tarım modeline karşı bir alternatif olarak organik köylü tarım modelini savunmak ve gerçekleştirmek,
- Çiftçiler için elzem olan Tarım Sigortası Yasası'nın çiftçilerin lehine yeniden düzenlenmesinin mücadelesini vermek,
- Tüccar kesiminin vurgunculuk ve dolandırıcılığı karşısında çiftçileri koruyabilecek etkin bir yasanın çıkarılmasını sağlamak,
- Devletin, tarım çalışanlarını koruyan, çiftçilere öncülük, eğiticilik ve öğreticilik yapmasını sağlayabilecek düzenlemeler meydana getirmesine yönelik mücadele vermek,
- Çiftçilerin, tam anlamıyla sosyal güvenceye kavuşturulmasını sağlamak,
- Sözleşmeli çiftçiliğe mahkum edilen çiftçiler adına sözleşme yapmak ve çiftçilerle sözleşme düzenleyen işveren pozisyonundaki sanayici ve tüccarın

sözleşme koşullarına uymadığı takdirde sendika üyesi çiftçilerin haklarını savunmak ve geliştirmek (Taner, 2008).

Çiftçi-Sen Konfederasyonu'nun Bileşenleri

21 Mayıs 2008 tarihinde ürün bazlı 7 üretici sendikası tarafından oluşturulan Çiftçi-Sen Konfederasyonu, Türkiye'nin dört bir yanına yayılan tarımsal mücadelenin giderek yükselen sesinin taşıyıcısı olmuştur. Tarımsal mücadelenin kapitalist üretim ilişkileriyle derin bağlar içerisine girdiği ve sübvansiyonların giderek daraltıldığı neo-liberal uygulamalar karşısında 2000'li yılların başından itibaren tarım üreticilerinin mücadele ve kazanım süreçlerini hızlandırmaya çalışarak, 2001 yılında üretici kurultaylarıyla başlatılan süreç, 2008 tarihinde Çiftçi-Sendikaları Konfederasyonu'nun kurulumuyla birlikte ulusal çapta bir mücadele zeminine taşınmıştır. Bu tarihsel gelişim içerisinde yer alan sendikaların mücadele süreçleri ise şu şekilde ilerlemiştir:

Üzüm-Sen

Tarımda yaşananlar ve potansiyel yaşanabilecek olan dönüşümler üzerine oluşturulan ürün bazlı üretici kurultayları 2001 yılı itibarıyla hız kazanırken; 2 Nisan 2002 tarihinde Alaşehir'de gerçekleştirilen Üzüm Üreticileri Kurultayı ile birlikte üzüm üreticilerinin yaşadıkları sorunlar ulusal bir platformda tartışılmaya başlanmıştır. Haziran 2003'te çiftçi örgütlenmesi çalışmalarına gönül verenler tarafından "Çiftçilerin Sesi" adlı gazete çıkartılmaya başlanmış ve üretici kurultaylarında seçilen delegelerin katılımıyla Ankara'da Türkiye Hayvancılık ve Tarım Kurultayı yapılarak bu kongrede ürün bazında çiftçi sendikaları kurma kararı alınmıştır. Bu kararın bir sonucu olarak üzüm ve tütün üreticileri hızla sendikalaşma hazırlığına girişmiş ve 8 Mart 2004 tarihinde Adnan ÇOBANOĞLU başkanlığında Üzüm Üreticileri Sendikası kurulmuştur (http://www.uzumsen.org/index.php?option=com_content&task=view&id=303&Itemid=48 Erişim Tarihi: 03.03.2017).

Üzüm Üreticileri Sendikası, üzüm üreticilerinin yaşadığı sorunlar karşısında birtakım çözüm önerileri de sunmuştur. Bunlar; çiftçilerin ortaklaşa kullanabilecekleri, yaş üzümlerini paketleyip koruyabilecekleri işletme ve soğuk hava tesislerinin kurulmasının teşvik edilmesi ve desteklenmesi; hükümetin, çiftçilerin ürünlerini işleyerek korumasını sağlayabileceği "Ev Şarapçılığı" üretimini teşvik etmesi ve bunun için gerekli teknik eğitim, araç ve gereçleri temin etme, düşük faizli kredi vb. kolaylıklar sağlaması; kuru ve

yaş üzüm fiyatlarının piyasada açıklanan referans fiyatının altına düşmesinden kaynaklı olarak, devletin Tarış Üzüm Birliği'ne kuru üzüm alımı yaptırarak aradaki fiyat farkını telafi edici ödeme adı altında Tarış Üzüm Birliği'ne ödemesi; Tarış Üzüm Birliği'nin yönetim yapısının demokratikleştirilerek üretenin yönettiği bir kooperatif haline getirilmesi şeklinde değerlendirilmiştir (<http://sendika15.org/2006/10/bagcilar-sozlesti-uzum-sende-birlesti-uzum-sen-brosuru/> Erişim Tarihi: 03.03.2017).

Tütün-Sen

15 Nisan 2004'de İzmir'de Ali Bülent ERDEM başkanlığında 450 tütün üreticisinin bir araya gelmesiyle kurulan Tütün-SEN; Türkiye tarımının yeniden şekillenmesi sürecinde devletin mevcut tarım üretimini terk edip yaptığı özelleştirme uygulamalarına bir tepki olarak ortaya çıkmış ve devletin çiftçilere önerdiği tarımın tütün üreticileri için uygun ve elverişli olmamasından dolayı alternatif bir tarımsal örgütlenmeyi başlatabilmek amacıyla tütün üreticilerinin sendikal örgütlenmesine yönelik çalışmalar içerisine girmiştir. Tütün üreticilerinin, tüccar ve tütün sanayicisine karşı korunmasız kalması, yerli tütün üretiminin terk edilmeye zorlanması tütün üreticilerinin hızla örgütlenme yoluna girmesinde etkin olmuştur. Devletin destekleme alımlarından tamamen çekilmesi ve tütün tekelinin özelleştirilmesi sonucunda yabancı tütün tekelleri yerli pazar üzerinde hakimiyet kurmuş ve bu durum üreticilerin bu süreçlere karşı mücadele unsuru olarak sendikalaşma gereksinimini oluşturmuştur (<https://www.karasaban.net/tutun-ureticileri-sendikasi-tutun-sen-kuruldu/> Erişim Tarihi: 02.03.2017).

Findik-Sen

1 Eylül 2004' te Ordu'da Kutsi YAŐAR başkanlığında fındık üreticilerinin sorunlarını dile getirmek ve mağduriyetlerini azaltmak amacıyla kurulmuştur. 2004 yılında yaşanan don olayı fındık üreticilerini maddi açıdan mağdur etmiş ve bu süreç sendikal bir birlikteliğin kuruluşunda önemli bir etken oluşturmuştur. Kuruluşunun ardından sıkıntılı hukuki süreçler geçiren Fındık-SEN hakkında kapatma davası açılmıştır. Sendikanın kuruluşundaki en temel nedenler; Türkiye'de sözleşmeli tarım politikalarının yaygınlaşması ve fındık üreticilerinin sözleşme yapabilecek altyapıya sahip olmaması bu açıdan üreticiler adına şirketlerle sözleşme yaparak mağduriyetlerin azaltılması gerekliliğinden kaynaklanmıştır. Tarım politikalarındaki yetersizlik ve tarım üreticilerinin özel sektör kurbanı olmasından dolayı yaşadığı sıkıntılar örgütlenmenin gerekliliğini ve yasal düzenleme taleplerini beraberinde getirmiştir. Fındık-Sen'in üzerinde durduğu ve çözüme ulaştırmaya çalıştığı sorunlara bakıldığında temel sorunun

fındık fiyatlarındaki düşük seviyeler olduğu görülmektedir. Düşen fiyatlara tepki olarak 2007 yılında Fatsa'da "Fındıkta Sömürüye Son" mitingi düzenlenmiş ve ardından 8 Eylül 2008 tarihinde Bulancak'ta, hemen sonrasında ise 29 Eylül'de Trabzon-Ankara fındık yürüyüşüne katılım sağlanmıştır. Devletin piyasaya üretici lehine müdahale etmemesi bu sorunları çözüme ulaştıramamış ve mağduriyetler her geçen yıl artarken fındık üreticileri kamusal otoritenin desteğinden mahrum kalmıştır (<http://www.koykoop.org/roportaj.aspx?id=5011> Erişim Tarihi: 02.03.2017).

Hububat-Sen

8 Nisan 2005'te Keşan'da Abdullah AYSU başkanlığında kurulan Hububat-SEN; Türkiye'deki hububat üreticilerinin üretmekte oldukları tarım ürünlerinde yaşanan sorunlara çözüm aramak ve üretimde kullanılan tarım girdilerinin maliyetlerinin üretim gelirlerinden daha fazla olması dolayısıyla beli bükülen üreticilerin haklarını korumak ve geliştirmek amacıyla örgütlenmiştir (<https://www.karasaban.net/ciftci-sen-kucuk-ciftciler-ne-istiyor/> Erişim Tarihi: 02.03.2017). Örgütlenen hububat üreticileri, kurdukları Hububat Üreticileri Sendikası ile mahsullerin alım satımında dezavantajlı olan küçük çiftçiyi korumak amacıyla devletin fiyat ve üretimde uygulamış olduğu politikaların çiftçinin aleyhine geliştiği durumlara karşı önerilerde bulunmak ve tüccarlar ile tarım şirketlerine karşı çiftçiyi korumayı ana amaç edinmiştir (<https://www.karasaban.net/hububat-sen-soruyor-turkiye%E2%80%99de-hububat-uretimi-nereye-gidiyor/> Erişim Tarihi: 02.03.2017). Ayrıca tarım üretiminde kullanılan tohum girdisinin yerli olmayışına ve ithal edilerek GDO'lu olduğu bilinen tarım tohumlarının kullanılmasına yönelik olarak mücadele ve eylemlilik süreçlerinde bulunmuşlardır. Yerli üretimi canlandırmak, teşvik etmek ve ithal tohumlara karşı çıkmak Hububat-SEN'in ana amaçlarından birisini oluşturmaktadır (<https://www.karasaban.net/hububat-sen-hukümetin-politikalari-adalet-duygusunu-zayiflatiyor/> Erişim Tarihi: 02.03.2017).

Ayçiçek-Sen

8 Nisan 2005'te Keşan'da Ayçiçeği Üreticileri Sendikası (Ayçiçek-SEN), Nevzat UĞUR başkanlığında kurulmuştur. Fiyat politikalarında gözlemlenen yanlışlıklar ve yetersizlikler zaman içerisinde ayçiçek üreticilerinin mağduriyetlerini arttırmış ve bu durum ayçiçek üreticilerinin seslerini çıkararak haklarına sahip çıkabilecekleri bir örgütlenme yoluna gitmesi gerekliliğini ortaya koymuştur. Tarımsal desteklerin

kaldırılması, kredi oranlarının yüksekliği gibi sorunlar ayçiçek üreticisini son derece umutsuz bir duruma getirmiştir. Sektörün; Trakyabirliğe teslim edilmesi ve devletin geri planda kalması da gün geçtikçe üreticinin durumunun daha vahim bir hal içerisine girmesine sebep olmuştur (<http://www.karasaban.net/aycicek-sen-1-kilogram-hibrit-tohumunu-30-kilogram-aycicegi-satarak-alabiliyoruz/#.UhkYcIY2Sgg.twitter>; <https://www.karasaban.net/hububat-sen-ve-aycicek-sen-kuruldu/> Erişim Tarihi: 03.03.2017).

Çay-Sen

25 Eylül 2007 tarihinde Rize'nin Pazar ilçesinde Recep MEMİŞOĞLU başkanlığında çay üreticilerinin bir araya gelmesi ve mevcut sorunlarına çözüm bulmak amacıyla Çay-SEN kurulmuştur. Temelleri, 2002 yılında atılmaya başlanan Çay-SEN kuruluş aşamasına kadar birçok çalışma yürütmüş, köylülerle iletişime geçmiş, el ilanları dağıtmış, 2005 yılında Hopa'da bir miting düzenlemiş ve örgütlenmenin alt yapısını oluşturmuştur (<http://www.karasaban.net/cay-ureticileri-sendikasi-cay-sen-kuruldu/> Erişim Tarihi: 02.03.2017). Yaş çay fiyatlarındaki düşüklük, üretim maliyetlerinin yüksek olması, özel sektörün çay bedellerini ödeme konusunda keyfi davranması üreticilerin sorun yaşamasına neden olmuştur. Çay-SEN; üreticilerinin sorunlarını dile getirme, piyasaya müdahil olma ve özel sektörün eline bırakılan üreticiler için yasal düzenlemeler talep edip mağduriyetlerini azaltmak amacıyla hareket etmiştir (http://www.zmo.org.tr/genel/bizden_detay.php?kod=25738&tipi=17&sube=0 Erişim Tarihi: 02.03.2017).

Zeytin-Sen

28 Ekim 2007 tarihinde Bursa Orhangazi'de Sadettin ERARSLAN başkanlığında kurulan Zeytin-SEN, zeytin üreticilerinin tarım üretiminde kullandıkları girdilerin maliyetlerinin yüksek olması, bunun yanında devletin destekleme amaçlı alım yapan tarım iktisadi kuruluşlarını özelleştirmesi ve yine devletin tarımsal girdi üreten ve çiftçilerin ürettiği ürünleri pazarlayan kamu iktisadi kuruluşlarını özelleştirmesi sonucunda zeytin üreticilerinin örgütlenme gereksinimi doğrultusunda oluşmuştur. Tüccar ve tarım şirketlerine karşı korunmasız kalan zeytin üreticileri, devlet ile arasındaki bağın kopması sonucunda tüccar ve tarım şirketlerine karşı örgütlenme yoluna girmiştir. Örgütün amacı; tüccar ve tarım şirketlerine karşı korunmasız kalan zeytin çiftçilerinin haklarını korumak ve zeytin çiftçilerinin sorunlarına çözüm yolu bulmaya çalışmak olmuştur (<https://www.karasaban.net/zeytin-sen-kuruldu/> Erişim Tarihi: 02.03.2017).

Çiftçi-Sen Örnekleme Üzerine Değerlendirmeler

Türkiye tarımında gözlemlenen küçük köylülüğün mülksüzleştirilmesi süreci ve buna karşı gerçekleştirilen karşı çıkışların değerlendirilebilmesi amacıyla Üzüm Üreticileri Sendikası Genel Başkanı ve Çiftçi Sendikaları Konfederasyonu Örgütlenme Sekreteri Adnan ÇOBANOĞLU ile 13.03.2017 tarihinde mülakat (görüşme) yapılmış ve kendisine Türkiye tarımındaki dönüşümü içeren ve bu sürece yönelik olarak Çiftçi-Sen bünyesinde ne gibi mücadeleler yürütüldüğünü ele alan, mevcut konfederasyonun uluslararası düzlemdeki pozisyonunu sorgulayan ve gelecek dönemlerde olması beklenen ürün bazlı yeni örgütlenme girişimlerini ifade eden sorular yöneltilmiştir.

ÇOBANOĞLU, Türkiye tarımını küçük üretici tarımı ve şirketleşen tarım olmak üzere iki başlık altında değerlendirerek, devlet desteği ile birlikte tarımın tüm kontrolünün uluslararası gıda şirketlerinin eline devredilmek istendiğini ifade etmiştir. Bu şekilde; küçük köylülüğe dayanan tarımsal üretimin tamamen yok edilmesinin hedeflendiğini vurgulamış ve bunun özellikle son 15 yıllık süreçte giderek hızlandığını ileri sürmüştür. % 35'lere varan tarımda istihdam oranlarının % 19'lara düştüğü günümüzde küçük üreticinin tasfiye sürecinin çıkarılan bazı yasalarla giderek ivme kazandığı gözlemlenmiştir. Bu noktada çıkarılan yasalar; Miras hukukuna yönelik birtakım düzenlemeler, Büyükşehir Yasası ve Sulama Birlikleri Yasasıdır. Miras hukuku içerisinde belirli bir miktarın altında kalan bölünemeyen arazilerin aileden biri tarafından alınma durumunun gerçekleşmemesi halinde bu arazileri devlet resen şirketlere satma hakkına sahip olmuştur. Büyükşehir Yasası ile birlikte köylerin tamamen ortadan kaldırılarak, köylere ait merkezi ve arazi varlıklarının yerel yönetimlere devredilmesiyle bu araziler satışa çıkarılmaya başlanmış, otlak ve meraların inşaat alanları haline getirilmesiyle beraber hayvancılık ciddi oranda tahribata uğramıştır. Bir zamanların ihracat kalemlerinde önemli yer tutan hayvancılık ve buğday üretimi gibi alanlar bugün ithal edilen üretim alanları haline gelmiştir. Sulama Birlikleri Yasasıyla ise; önceden herkesin birer oy hakkı olduğu sulama kooperatiflerinin oy oranlamasının arazi büyüklüğüne göre belirlenmesiyle birlikte güç ilişkisinin dengesi büyük tarım üreticileri lehine değişmiştir.

Bu süreç zarfında; devlet tarafından şirketleşen tarıma doğrudan destekler verilmiştir. Milli Tarım Projesi bünyesinde de yer alan ve Tohumculuk Yasası içerisinde de geçen sertifikalı tohum kullanımının üreticiye devlet desteği açısından zorunlu hale getirilmesi, üreticiyi yabancı tohumlara mahkum etmiştir. Havza bazlı destek uygulamasıyla birlikte belirli bir bölgede tek ürüne destek veren politikalar o bölgedeki ürün çeşitliliğine zarar

vermiş ve bu politikaya göre bölgesel bazda yer alan ürünlere yönelik şirketleşen işletmeler, üreticilerin tüm üretim fazlalarını daha ucuza kapatmışlardır. Tarımda kullanılacak su sistemlerinin özelleştirilmesiyle birlikte köylünün suya ulaşımı zorlaştığı gibi sulu tarımın maliyeti de giderek artmıştır. Bu kapsamda; ülkenin dört bir yanına kurulan HES'lerle birlikte, HES şirketlerine çevresindeki su kaynaklarını istediği gibi kullanma ve su yollarının etrafındaki arazilerde ürün desenini istediği gibi belirleme hakkı tanınmıştır. TİGEM (Tarım İşletmeleri Genel Müdürlüğü) ve TAGEM'in (Tarımsal Araştırmalar ve Politikalar Genel Müdürlüğü) yurt içerisindeki etkinliği sınırlandırılırken bu kuruluşlar aracılığıyla Türkiye'de yer alan bazı tarım şirketlerine Sudan gibi ülkelerde 99 yıllığına toprak kiralama ve tarım yapma imkanı sağlanmıştır. FAO (BM Gıda ve Tarım Örgütü) 2014 yılını Küçük Aile Tarımı yılı; 2015 yılını Toprak Yılı; 2016 yılını ise; Bakliyat Yılı olarak belirlemiş ve Türkiye tarımının bugün geldiği nokta bu başlıklar altında değerlendirildiğinde Türkiye'de şirketleşen tarımın giderek korkutucu bir hal alarak küçük köylülüğü erittiği gözlemlenmiştir.

Neo-liberal tarım politikaları sebebiyle devletin tarımsal üretim sahasından tamamen çekilmesi ve destekleme alımları ile taban fiyat politikalarından vazgeçmesi, 24 Ocak 1980 ekonomik tedbirleri sonrası IMF ve Dünya Bankası'nın giderek etkinliğini arttırdığı tarım politikalarının liberalizasyon sürecini 2000'li yıllardan itibaren hızlandırmış ve 2001 krizi sürecinde çıkarılan yeniden yapılandırma yasalarında çoğunluğu tarımla ilintili yasalar yürürlüğe girmiştir. Bu yasalar arasında şeker üretimini kotalarla belirlemeye başlayan Şeker Yasası, TEKEL'in devre dışı bırakıldığı Tütün Yasası ve tarımda destekleme alımlarını sağlayan sübvansiyonların tamamen tasfiye edildiği Tarım Satış Kooperatifleri Birlikleri Yasası bulunmaktadır. Devletin, tarımsal sahadan tamamen çekilmesiyle birlikte tarım şirketleriyle üreticilerin karşı karşıya geldiğini vurgulayan ÇOBANOĞLU, gerek IMF ve DB politikalarına karşı küçük üreticinin sesini duyurmak, bu kesimlerin tarımsal varlıklarını ve gıda egemenliğini sağlamak amacıyla gerekse de üreticilerin tek tek sözleşme yapması yerine şirketlerle toplu bir şekilde sözleşme yapmasını sağlamak hedefiyle ilk adımda çeşitli kongreler aracılığıyla gerçekleşen sürecin Üzüm-Sen ve Tütün-Sen'in kurulmasıyla taçlandığını ifade etmiştir. 2003 yılında gerçekleştirilen Tarım ve Hayvancılık Kurultayı'nda o dönem için mevcut çiftçi örgütlenmeleri olan Ziraat Odaları ve Tarım Satış Kooperatiflerinin devletin etkisi altında oluşturulan ve çiftçi kitlesini kontrolü altında tutmaya çalışan tavırları karşısında tamamen bağımsız ve yeni bir sendikal anlayışın oluşturulması gerekliliğinin etkisiyle sendikalaşma kararı kurultay bünyesinde alınmıştır. İlk etapta 315 üyeye Üzüm-Sen ve 400 ün üstünde üyesiyle Tütün-Sen'in kurulmasıyla başlayan bu süreç, Fındık-Sen, Çay-Sen, Zeytin-Sen, Hayvan Üreticileri Sendikası gibi

sendikaların oluşturulmasıyla birlikte sayıları 8'e kadar uzanan bir dizi sendikaların kurulmasını beraberinde getirmiştir. Bu sendikalardan; Zeytin-Sen ve Hayvan Üreticileri Sendikası mahkeme kararıyla kapatılırken; Tütün-Sen, Fındık-Sen ve Çay-Sen gibi sendikalar da kapatma kararlarıyla karşılaşmış ve uzayan hukuki mücadeleler kazanımla sonuçlanmıştır. Bir araya gelen bu sendikaların Çiftçi-Sen bünyesinde bir konfederasyon halinde örgütlenmesi sonrası benzer bir kapatılma davası Çiftçi-Sen'e de açılmış ve Yargıtay; Çiftçi-Sen lehine Sendikalar Kanunu'nda üretici ifadesi geçmemekle birlikte sendika adı altında örgütlenme hakkını tanıyan bir karar almıştır. Üzüm-Sen'in konumuna yönelik olarak ise; Tarım Bakanlığı çiftçilerin örgütlenmesi olumlu bulan bir yazı kaleme alırken; ÇSGB ise Üzüm-Sen'in sendika olarak kabul edilebileceğini lakin işveren sendikası olarak değerlendirilmesi gerektiğini ifade etmiş; Üzüm-Sen ise cevap mektubunda üretici olduklarını, mevsimlik geçici işçi çalıştırsalar dahi küçük aile tarımı yaptıklarını ve bu nedenle işveren sendikası olarak değerlendirilemeyeceklerini belirtmiştir. Çiftçi-Sen; üretici güçlerin sendikası olarak IMF ve DB politikalarına karşı mücadele etmiş, sözleşmeli üretime karşı üreticileri teker teker örgütleyerek sözleşmeli üretim şartlarının sendika ile şirket arasında sözleşme usulüyle belirlenmesi gerektiğini ifade etmiş, üreticilerin sözleşmeleriyle ilintili olarak tüccarlar karşısında üretici yanında mahkemelerde taraf olmuştur.

İlerleyen süreçte tarıma dayalı problemlerin de dönüşüm geçirdiğini vurgulayan ÇOBANOĞLU; taban fiyat sorunları ve ürün fiyatlarının düşüklüğü gibi problemlerin yerine ekoloji bazlı sorunların daha fazla önem taşımaya başladığını vurgulamıştır. Su kaynaklarının özelleştirilmesi, tarım arazilerinin inşaat, enerji ve maden faaliyetleri kaynaklı gaspı ve yok edilme süreçleri (Jeotermal elektrik santrallerine bağlı olarak açılan kuyulardan ağır metallerin toprağa sinmesi ve yeraltı sularının kirlenmesi, kükürt dioksitin havaya karışımı sonucu asit yağmurları görülmesi ve tarım ürünlerine verdiği zararlar, siyanürle altın aranması sonucu verimli ova topraklarının zarar görmesi, üzüm gibi ürünlerin zarar görmemesi için serilen naylonların oluşturduğu ekstra maliyet ve çevre kirliliği, fındık, çay ve narenciye tarımının Yeşil Yol Projesi ile tahribatı vb.), tütün işçiliğinin yaygın olduğu bölgelerde (Soma ve çevresi gibi) yaşanan mülksüzleşme süreçleri sonrası koşulları bozulan kesimlerin madenlerde çalışmak zorunda bırakılması, tarım ürünlerinin yurtdışına ihracına zarar veren savaşlar ve bazı ülkeler ile Türkiye arasında yaşanan uluslararası kriz koşulları gibi birtakım güncel sorunlar karşısında bu sorunları öne alan bir mücadele çizgisi benimsenmiştir. Bugünkü ekolojik problemlerin temel sebebinin endüstriyel tarım olduğu ve küçük üreticilerin bunun bedelini ödediği, gıda egemenliğinin sağlanabilmesi ve yerli tohumun kullanımı konusunda genel olarak

ortaya çıkan iklim krizinin küçük üreticilik teşvik edilerek aşılabileceği gerek Çiftçi-Sen gerekse de uluslararası üst örgüt olan La Via Campesina (LVC-Çiftçinin Yolu) tarafından dile getirilmiştir.

Uluslararası düzlemde La Via Campesina (LVC-Çiftçinin Yolu) üyesi olan Çiftçi-Sen ilk etapta Tütün-Sen ve Üzüm-Sen aracılığıyla Latin Amerika'daki toplantıda üyeliğe kabul edilmiş ve La Via Campesina'nın Avrupa kolunun kurucu üyesi olmuştur. FAO ile La Via Campesina arasındaki gıda güvenliği antlaşması gereğince Çiftçi-Sen'in La Via Campesina Avrupa temsilcisi olması, konfederasyonun Türkiye'deki meşruiyet zeminini sağlamıştır. La Via Campesina'nın yarıyıl kongresinin ön hazırlık toplantısını geçen sene Türkiye'de Çiftçi-Sen örgütlemiş ve bu organizasyonun finansmanı kendilerini tanımak konusunda çekimser kalan ancak uluslararası antlaşmalardan ötürü kabullenmek zorunda kalan Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı bütçesinden karşılanmıştır. 2016 yılı Ekim ayında Romanya'da düzenlenen, Asya ve Avrupa'dan 700 temsilcinin katılımıyla gerçekleştirilen Gıda Egemenliği toplantısına iştirak eden Çiftçi Sendikaları Konfederasyonu'nun öncülüğünde yalnızca üretici ve tüketiciler değil aynı zamanda toplumun diğer kesimlerinden de oluşan 35 kişilik dev bir heyetle en geniş katılımı gerçekleştiren ülke Türkiye olmuştur. Türkiye giderek azalan küçük köylü nüfusuna rağmen hala AB ortalamasının üzerinde yer alan küçük köylü kitlesiyle tüm Avrupa içerisindeki en fazla köylü kitlesini bünyesinde barındırmaktadır. Bu toplantıda savaflara karşı barış talebinin gıda egemenliğinin sağlanmasında önemli bir mihenk taşı olduğunun kabul edildiğini vurgulayan ÇOBANOĞLU; küresel platformlarda Türkiye tarımında yaşanan hak mücadelelerinin anlatımını sağlayarak uluslararası kamuoyunun dikkatini çektiklerini ifade etmiştir. Küresel ölçekli bu örgütlenme mücadelesi Roma'daki İklim Zirvesi'nde La Via Campesina'nın öncülüğünde alternatif eylemler düzenlemiş ve küresel iklim değişikliğine karşı çıkmanın tek yolunun küçük aile üreticiliğinin yaşam mücadelesine bağlı olduğu belirtilmiştir. Gıda egemenliğinin şirketlerin eline bırakılması durumunda sistemin artık tam anlamıyla insanları alıkla terbiye eden bir olgu haline geleceğini vurgulayan ÇOBANOĞLU; gıda egemenliğinin tarım şirketlerinin eline teslim edilmemesi adına örgütlü bir uluslararası dayanışma ağının önemli olduğu değerlendirmesinde bulunmuştur.

Ürün bazlı bir sistemle örgütlenen Çiftçi-Sen'in örgütlenme konusundaki yeni yol haritasına yönelik olarak değerlendirmelerde bulunan ÇOBANOĞLU; ilk etapta daha önceden kapatılma sürecine tabi tutulan Zeytin-Sen'in yeniden kurulmasının hedeflendiğini ifade ederek, geçirilmeye çalışılan Zeytincilik Yasası ve bu yasa üzerinden zeytin arazilerinin imara açılması meselesine yönelik olarak mücadeleyi büyütme

gerektiğini vurgulamıştır. Küçük balıkçılık ya da diğer bir tabirle kıyı balıkçılığının özellikle son 10 yılda balık çiftlikleri karşısında yok olma sürecine girmesiyle birlikte küçük balıkçılığın örgütlenme gereksinimi de giderek elzem bir hal almıştır. Bu açıdan; balıkçılıkla uğraşan emekçilerin örgütlenmesine yönelik olarak birtakım faaliyetlerde bulunma hedefleri olduğunu ifade eden ÇOBANOĞLU; denizleri kirleten ve denizlerdeki oksijen salınımlarına büyük zararlar veren balık çiftliklerine karşı örgütlenerek mücadele etme gerekliliği vurgusunda bulunmuştur.

Bu noktada; ürün temelinde örgütlenme meselesini yöre halklarının talepleri doğrultusunda değerlendiren Çiftçi-Sen, diğer ürünler bazında da örgütlenmenin gerçekleşebileceğini lakin bunun için bu alandaki sorunu kendisine dert edinecek ve ilgili ürün hakkında bilgi sahibi olup, o ürüne yönelik mücadele politikaları geliştirebilecek ve köylüye güven veren insanlardan oluşacak bir öncü grupla yeni üretici örgütlenmelerinin kurulabileceğini ifade etmiştir. Böylece köylülerin toplumsal hareketinden büyüyen yeni bir örgütlenmeyle birlikte tarım politikalarının küçük köylünün lehine dönüşümünün sağlanabileceği görülmektedir. Sadece Türkiye’de değil, La Via Campesina’nın örgütlü olduğu Hindistan, Latin Amerika (MST Hareketi vb.) ülkeleri gibi dünya genelinde görülebilecek yeni toplumsal hareketlerin yarattığı değişim aynı zamanda bir yaşam tarzı olarak hayatın kendisine de yansıtacaktır. Bu mücadele hiç şüphesiz ki; yalnızca köylülerle değil, tüketiciler, akademik camia, politik çevreler gibi toplumun tüm kesimlerinin ortak algısıyla hareket ederek ve şirketlerin karşısında gıda egemenliğini korumayı başarabileceği bir örgütlenme süreciyle mümkün olabilecektir.

Sonuç

Türkiye’de giderek eriyen küçük köylülüğün ve tarımda yaşanan çözülme karşısında dayanışma çabalarının dışavurumu olarak görülebilecek Çiftçi Sendikaları Konfederasyonu hareketinin kurulduğu günden bugünlere tarıma alternatif bir soluk getirmeye çalıştığı görülmektedir. Kimi zaman bölgesel eylemliliklerle, kimi zamansa uluslararası tarım hareketleriyle kurdukları dayanışma ağlarıyla dikkati çeken Çiftçi-Sen, kapatılma davaları ve temyiz süreçleriyle sürekli olarak hukuki sahada mücadele etmek zorunda kalmaktadır. Küçük üreticilerin, büyük şirketler karşısında mağdur olabileceği tarım politikalarına karşı sosyal hak ve çıkarlarını savunmak amaçlı olarak sendikalaşma çabalarında bulunan Çiftçi-Sen’in mücadelesinin en temelde sosyal bir insan hakkı gerçekliğinin yansıması olarak görülmesi gerekmektedir.

Kaynakça

- Aydın, B. (2007), “Tarımda Sözleşmeli Üretim Modeli”, *Ekonomik Yaklaşım Dergisi*, Cilt:18, Sayı:65, ss.91-105.
- Görücü, İ. ve Akbıyık, N. (2010), “Türkiye’de Mevsimlik Tarım İşçiliği: Sorunları ve Çözüm Önerileri”, *Hikmet Yurdu Dergisi*, Sayı: 5, Malatya, ss: 189-219.
- Gün S. (2013), “Mülsüzleşme Süreci Bağlamında Bir Köy Monografisi”, *Uluslararası Kıbrıs Üniversitesi Folklor/Edebiyat Dergisi*, Sayı:76, ss.77-97.
- <http://sendika15.org/2006/10/bagcilar-sozlesti-uzum-sende-birlesti-uzum-sen-brosuru/> (Erişim Tarihi: 03.03.2017).
- <http://www.karasaban.net/aycicek-sen-1-kilogram-hibrit-tohumunu-30-kilogram-aycicegi-satarak-alabiliyoruz/#.UhkYclY2Sgg.twitter> (Erişim Tarihi: 03.03.2017).
- <http://www.karasaban.net/cay-ureticileri-sendikasi-cay-sen-kuruldu/> (Erişim Tarihi: 02.03.2017).
- <http://www.koykoop.org/roportaj.aspx?id=5011> (Erişim Tarihi: 02.03.2017).
- http://www.saribasak.com.tr/makale_17 (Erişim Tarihi: 02.03.2017).
- http://www.uzumsen.org/index.php?option=com_content&task=view&id=303&Itemid=48 (Erişim Tarihi: 03.03.2017).
- http://www.zmo.org.tr/genel/bizden_detay.php?kod=25738&tipi=17&sube=0 (Erişim Tarihi: 02.03.2017).
- <https://www.karasaban.net/ciftci-sen-kucuk-ciftciler-ne-istiyor/> (Erişim Tarihi: 02.03.2017).
- <https://www.karasaban.net/hububat-sen-hukümetin-politikaları-adalet-duygusunu-zayıflıyor/> (Erişim Tarihi: 02.03.2017).
- <https://www.karasaban.net/hububat-sen-soruyor-türkiye%E2%80%99de-hububat-uretimi-nereye-gidiyor/> (Erişim Tarihi: 02.03.2017).
- <https://www.karasaban.net/hububat-sen-ve-aycicek-sen-kuruldu/> (Erişim Tarihi: 03.03.2017).
- <https://www.karasaban.net/tutun-ureticileri-sendikasi-tutun-sen-kuruldu/> (Erişim Tarihi: 02.03.2017).
- <https://www.karasaban.net/zeytin-sen-kuruldu/> (Erişim Tarihi: 02.03.2017).
- Köymen, O. (2009), “Kapitalizm ve Köylülük: Ağalar, Üretenler, Patronlar”, *Mülkiye Dergisi*, Cilt:33, Sayı:262, ss.25-40.
- Sadi H. (1934), *İktisadi Türkiye*, Ahmet Sait Matbaası, İstanbul.
- Taner, B. (2008), “Yedi Sendikanın Birleşmesiyle Çiftçi Sen Kuruldu”, *BİA Haber Merkezi*, İzmir. [<http://bianet.org/bianet/emek/107132-yedi-sendikanin-birlesmesiyle-ciftci-sen-kuruldu> (Erişim Tarihi: 28.02.2017)]
- Teoman Ö. (2001), “Türkiye Tarımında Kapitalist Dönüşüm Tartışmalarına Bir Katkı”, *Gazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 3/2001, ss.41-60.

- Teoman Ö. ve Tartıcı N.B. (2012), “Türkiye Tarımında Sözleşmeli Üreticilik – Kapitalist Dönüşümde Bir Halka Olabilir Mi?”, Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Cilt: 30, Sayı: 2, 2012, ss. 163-184.
- Tezel, Y.S. (1982), Cumhuriyet Döneminin İktisadi Tarihi (1923-1950), Yurt Yayınları, Ankara.
- Ulukan U. (2013), “Devlet, Tarım ve Sermaye: Tarımda Kapitalist Dönüşümü Yeniden Tartışmak”, Eğitim Bilim Toplum Dergisi, Cilt:11, Sayı:43, ss.56-78.
- Yercan, M. (2007). “Türkiye ve Avrupa Birliği’nde Tarımın Örgütlenme Deseni ve Tarımsal Kooperatifler”, Tarım Ekonomi Dergisi, Sayı: 13, Cilt: 1, ss: 19-29.

3

Macro Econometric Fiscal and Monetary Policy Panel Modelling of Several Balkan Countries

Ahmet Mete ÇİLİNGİRTÜRK
Duygu USTA

Abstract

Purpose: The aim of the work is to estimate and compare the fiscal and monetary policy model of selected several Balkan countries and Turkey. The research question is relevant to the recession periods after 2008-2009 international crises. Some governments had forcefully recourse fiscal policies to overcome the recession. There was a wide consensus that the financial markets had played a decisive role in the current economic problems. Method: A yearly 2009-2015 data was collected for Turkey, Romania, Bosnia-Herzegovina and Serbia, which includes consumer price inflation, policy interest rate or lending interest, broad money, government spending, gross fixed capital formation, GDP growth with 2010 constant prices, tax revenue, purchasing power parity conversion factor to local currency unit per international Dollar. The amounts have been calculated as the percent to GDP with fixed prices. A panel data analysis would be conducted to estimate the effect coefficients on growth. After estimating the robust variance component, the Arellano-Bond linear dynamic panel-data estimation has been used. It includes lags of dependent variable as covariates and contain fixed and random panel-level effects. The method derived a consistent generalized method of moments estimator with few periods. Expected Results and Implications: The macro economical Keynesian coefficients are expected to occur with the model. These coefficients are the main ones used to simulate the dynamic stochastic general equilibrium (DSGE) models used by the central governments to calibrate their policies. The response of the output to fiscal and financial shocks might quantifiable through simulating the model. Furthermore, a similarity is expected among the selected countries, but the integration of the Balkan countries with the European Union shall support the economic stability through a more efficient and consistent fiscal and monetary governance.

Introduction

Some governments had forcefully recourse fiscal policies to overcome the 2008-2009 recession. There was a wide consensus that the financial markets had played a decisive role in the current economic problems. This crisis has left many governments primarily to make large-scale warning plans. Then they implemented actual consolidation strategies to ensure governments' financial stability. These practices again made current public debates on financial governance important. Monetary authorities are predominantly capable of increasing taxes and / or reducing public spending to keep fiscal balance. At this point, the problem is to decide which types of taxes should be increased and which types of government expenditures should be maintained. Germany, Greece, Portugal, Spain and others decreased public employment, public wages and public investments. On the other side, they carried out consolidation plans with increasing labour wages tax rates and VAT. As a result of these measures, appropriate changes in production, unemployment or international competitiveness will be expected. The economic policy consists of monetary policy, fiscal policy and foreign trade policy. Monetary policy is a component of an economic policy in which instruments such as money supply and interest rates are used by the Central Bank to reach certain economic and monetary targets. Foreign trade policy aimed at achieving the goal of external balance using tariffs and non-tariff instruments. The fiscal policy uses public revenues and expenditures to achieve certain financial, economic, social and political objectives. Economic stability refers to both price stability and full employment. Price stability means that the general level of prices does not increase or decrease very much, in other words it remains constant. Full employment refers to the level at which all production factors in the economy are utilized. For this reason, the state's economic stability means to overcome both inflation and unemployment. Economic growth, on the other hand, is an increase in the national income of the economy. The aims of the fiscal policy are the targets that a government aspires to as a whole. However, some contradictions may arise among these purposes. A government that is fighting inflation for the sake of price stability, has reversed its motive for the purpose of economic growth when it is under pressure to suppress the underlying cause of inflation. Easing the tax burden on capital groups in order to ensure economic growth can adversely affect justice in income distribution by giving a result against low income groups. For this reason, policy makers should not contradict another reason while reaching an aim. This is also the case where it is difficult to implement the fiscal policy.

For this reason, policy makers need to be very careful and apply fine-tuning policies by making serious and realistic calculations.

Fiscal and Monetary Policies

Public spending is one of the key components of the basic macroeconomic identity. It covers all kinds of expenditures (current, stock and transfer) the government has made. A change in the amount of public expenditure will certainly affect the objectives of the fiscal policy. However, when referring to the means of fiscal policy, it is not just the change in the amount of expenditures. At the same time, changes in the composition of expenditures are a means of fiscal policy. The implementation of an expanding fiscal policy to combat unemployment means to increase the amount of public expenditure. But at the same time, a composition change, such as increasing subsidies to low-income groups, is also considered an instrument of fiscal policy. Public revenues are monetary values that the state obtains reciprocally or unrecorded with or without the use of cash. Taxes are at the head of public incomes. The fiscal policy tool is not only to change the tax rate or amount, but also to change the distribution of tax types or to introduce new tax types. Public debt can be used as a fiscal policy tool for economic and social purposes, although it appears to be one of the financing ways of the government budget deficits. However, not only the decrease or increase in the amount of the debt, but also the determination of the debt and / or the source of the debt is a means of fiscal policy. A number of fiscal policy objectives can be achieved by giving surplus or deficit in the public budget. The deficit refers to the expanding fiscal policy as it means that the expenditures are overdue. The surplus on the contrary means the inflationist fiscal policy. The discussions of the state's intervention in the economy are based on ancient times. The fiscal policy instruments that the state implements for intervention are ineffective according to some views, and in some cases they are ineffective.

Today, as globalization and capital movements are increasingly liberalized, it is difficult to try to establish both internal balance and foreign trade and debt balance. It has become inevitable for a monetary policy, which is also aimed at price stability, to apply a nominal peg to achieve success. At the end of the twentieth century various targets were tried as monetary policy options. In the first stage, narrow and broad money supply targets are presented. Fixed and floating exchange rate targeting was then proposed. All of them have seen advantages or failures over time. In recent years, open or implicit inflation targeting has been implemented by many countries. It has emerged that inflation targeting does not conform to every economic conjuncture. On the other hand,

nominal GDP targeting is proposed and discussed. Another issue to be addressed is whether the levels of variables or change rates are targeted. It suggests that the level determination is more effective in terms of stability (Svenson, 1996; Mankiw and Hall, 1994). The disadvantage of specifying such a target is that it causes cyclical movements in demand conditions. Monetary targeting strategy has three important elements. These are based on the knowledge that monetary aggregates emerge in the management of monetary policy, the pre-declaration of monetary aggregate targets, and the operation of accountability mechanisms to prevent massive and systematic deviations from monetary targets (Mishkin, 2000). Monetary targeting has some advantageous aspects. The first of these is that the Central Bank has the power to apply an indefinite monetary policy taking into account domestic conditions. Secondly, monetary aggregate data can be easily accessed and tracked easily. It facilitates the determination of the level of attainment of these goals. It also has the advantage of reducing the problem of time inconsistency by providing transparency and accountability. However, benefiting from these advantages depends on whether the relationship between inflation or nominal income and the targeted monetary aggregates is strong and stable. However, new financial instruments arising from the financial institutions that emerged after the 1980s have led to an increase in money deposits. Thus, the demand for money and instability of the rate of circulation increased compared to the past. This led to a weakening of the short-run correlation between monetary aggregates and inflation. In the event of this unreliable weak relationship, the monetary magnitudes signal to the market and the transparency and accountability of the Central Bank are also at stake. Monetary targeting is the targeting of a large number of variables that fail. Failure to meet these expectations results in a loss of credibility. In successful cases, both monetary aggregates and inflation have been targeted together. In selecting the monetary size, the consistency of the variable with the controllability and the nominal GDP is taken into account. In determining monetary growth targets, the expected rate of circulation trends taking into account potential production and the Quantitative Theory equation, which determines the numerical inflation target policy (Bernanke and Mishkin, 1997:106), have been used. The six monetary targets in Germany can be said to be a Taylor-type rule rather than a Friedman type target (Clarida and Gertler, 1997: 401). Secondly, monetary targeting should be a very flexible application from a rigid rule. In addition to other objectives including production and exchange rate, long term struggle with inflation was targeted.

Fixed exchange rate targeting policies exemplify full dollarization. The semi-fixed exchange rate targeting can be implemented as binding the country currency to a currency basket. Alternatively, a crawling peg may be applied around a symmetrical or asymmetric band. This policy works well in the prerequisite of sufficient foreign exchange reserves of the country. In open economies, there is a close correlation between price level and exchange rate, which supplies a contracting variable. This approach is advantageous when there is no reliable money management understructure. In addition, since the exchange rate was a peg, the exchange rate risk was reduced. Therefore, the nominal interest rate in the country will decrease through the interest rate parity. As a result, inflation expectations will be broken in countries with high domestic debt burden. By means of the purchasing power parity, prices of goods subject to external trade will also decrease. Besides to these short-term effects, governments gain time for the disinflation policy. In the long term, it will cause the recession. However, when monetary magnitudes were targeted, there would first a recession and then growth is taking place. If inflation occurs above the devaluation rate, the country's currency will have overvalued and results in deterioration in the current account balance. It paves the way for financial crises, which are caused by the fall of credit volume due of economic actors' intention to borrow in foreign currency. Since the intervention force of the Central Bank falls, interest rates overreact to foreign capital movements.

The nominal GDP targeting policy has first and foremost political consequences when the target is low or high. Secondly, inflation and other variables can be measured more accurately at shorter intervals. Public understanding of the nominal and real world will also be problematic in terms of public communication. This policy is subject to criticism that creates instability in production and employment, as it does not allow as flexible implementation as others (Ball, 2000; Svensson, 1997). In the price-level targeting policy, systematic responses are given to keep the target in place when there are deviations from the set level. For this purpose, inflationary or deflationary policies are introduced quickly. For this reason, the inflation rate and the variability in production increase.

The Simple Theoretical Fiscal and Monetary Model

The Leeper (1991, 1993) model was employed to determine the exogenous and endogenous variables. The model was assumed as a neoclassical macro model. The money was presented in the utility function. The supply side modelled by the Lucas curve. It also includes the tax rule (Perez and Hiebert, 2002).

The model implies a simple form of national income identity given by equation (1).

$$y_t = c_t + g_t \quad (1)$$

The total demand consisted of the private consumption (c_t) and public spending (g_t), which summarizes the investment and external sector.

$$y_t = \lambda_0(1 - \lambda_2) + \lambda_1(\pi_t - E_{t-1}(\pi_t)) + \lambda_2 y_{t-1} + \epsilon_t \quad (2)$$

The Equation (2) is the aggregate supply function. The production (y_t) assumed to be affected by the inflation (π_t) and its past expectations. The production is persisting as the percent level λ_2 of past production.

$$m_t^d = \delta_0 + \delta_1 R_t + \delta_2 c_t \quad (3)$$

The demand for real money (m_t^d) depends on interest rate (R_t) and consumption (c_t). Both variable coefficients in Equation (3) are positive real values. The money demand is partitioned as the private consumption and investment requirements. The demand for government debt was written in Equation (4).

$$\frac{U'(c_t)}{P_t} = \beta R_t E_t \left(\frac{U'(c_{t+1})}{P_{t+1}} \right) \quad (4)$$

The utility function of the public was derived as the logarithm of the private consumption $u_t(c_t) = \log(c_t)$. The discount factor $\beta \in (0, 1)$ was used to explain the steady state real interest rate $1/\beta$ with no growth. P_t is the price level at time t . So, the change at the utility depends on the future expectations of the consumption ability.

$$R_t = \alpha_0 + \alpha_1 \pi_t + \alpha_2 y_t \quad (5)$$

The inflation rate $\pi_t = P_t/P_{t-1}$ and the equation describes the monetary policy rule, that the authority has to adjust the money supply to change the interest rate and responsively the inflation rate. This model also consisted the cyclical behaviour of output where $\alpha_2 > 0$. The government budget constraint in Equation (6) describes government revenues at right-hand side. These are real debts, inflation corrected increase in money supply and tax collection. The expenditures are the government spending and inflation corrected debt services from the previous year.

$$b_t + m_t - m_{t-1} \frac{1}{\pi_t} + \tau_t = g_t + \frac{R_{t-1} b_{t-1}}{\pi_t} \quad (6)$$

The real debt $\pi_t = B_t/P_t$ was calculated by the division of the nominal debt by the price level coefficient. Many macroeconomic models describe the tax revenues as the income

taxes, taxes on goods and services etc. However the model aggregates the tax revenues τ_t . The tax system of the economy was described in Equation (7) where it combines some fixed level of revenue and income tax collected with a proportional tax rate (τ^y) on income. Furthermore, the government should collect a lump-sum taxes (τ_t^{rule}) to stabilise the dept.

$$\tau_t = \tau_0 + \tau^y y_t + \tau_t^{rule} \quad (7)$$

The equations (5) to (7) are the monetary and fiscal action policies. The random economic environment was formed in two exogenous behaviours. These are the aggregate supply in Equation (2) and government spending in Equation (8).

$$g_t = (1 - \rho_g)g + \rho_g g_{t-1} + u_{gt} \quad (8)$$

The mean government spending (g) presents the customary routine behaviour of the government. The both stochastic models were assumed to track a first-order autoregressive structure. The written equations except these two models had deterministic nature. The whole model would have a steady-state solution when the residual mean set to zero. Than the variables y , c , m , b , R , τ and π had a particular solution depending on the constant and variable coefficients in the model. In this case the multi equation model let to be solved for equilibrium values after linearization of the system. However, the models would have solved for purpose of behaviour estimation and for determination of a presence of country based fixed effect.

Arellano-Bond Dynamic Panel GMM Estimation

Autoregressive errors were expected a priori reason in an economic environment by regression analysis. These type of models have been estimated through dynamic regression with non-linear common factor restrictions and uncorrelated disturbances (Sargan, 1980). The fundamental condition was the strict exogeneity of some of the explanatory variables for the identification in panel models.

Several econometric problems may arise from estimating an economic panel model equation with lagged dependent variable as explanatory variable, and when the causality flow runs in both direction, so they are assumed as endogenous. In this case, the regressors might correlated with residuals. Linear dynamic panel data analysis contains the lagged value of the model dependent variable and the effects of the unobserved constant or random panel level. The effects of this unobserved panel level are related to

the lagged value of the dependent variable and thus override the random effect models with the standard fixed effect model. Because time invariant panel characteristics might also have correlated with explanatory variables. In case, the fixed effects were contained in error term. These two problems would have solved by using Two Stage Least Squares Method, which is fixed effects instrumental variables estimation. The estimators could be biased with weak instruments. Thirdly, the autocorrelation would arise because of the presence of the lagged dependent variable. That is also the result of weak instrumental explanation. The Arellano-Bond (1991) GMM estimator utilized all the linear moment restrictions of autocorrelation in a system that contains individual effects, lagged dependent variables and no strictly exogenous variables. The method uses also the lagged endogenous variables instead regressing them only against exogenous variables. This makes the endogenous variables pre-determined and therefore not correlated with the residuals. Furthermore, by transforming the regressors by first differencing the fixed panel specific effect would have removed. Finally, the Arellano-Bond estimator was designed for small time points with large number of panels.

As explained above when the dependent variable depends on its past realizations, than the dynamic panel data models used for estimation. General model written as:

$$y_{i,t} = \lambda y_{i,t-1} + x'_{i,t} \mu_i + u_{i,t} \quad i = 1, \dots, n; t = 1, \dots, T \quad (9)$$

The exogenous regressors $x_{i,t}$ and lagged dependent variable $y_{i,t-1}$ explain the dependent variable $y_{i,t}$ with fixed individual effects μ_i and random effect $u_{i,t}$, which has zero mean, constant variance and is uncorrelated across time t and individuals i . As lagged dependent variable was correlated with fixed effects, GLS (Generalized Least Squares) and OLS (Ordinary Least Squares) estimators would be biased and inconsistent ($cov(y_{i,t}, \mu_i) \neq 0$). An alternative transformation instead taking differences from the mean, which is also biased and inconsistent ($cov(\bar{y}_i, \bar{u}_i) \neq 0$) namely WG (Within Group) estimators, was proposed to remove individual effects. It is called “first difference” transformation (Branas-Garza, et al., 2011).

$$\Delta y_{i,t} = \lambda \Delta y_{i,t-1} + \Delta x'_{i,t} \mu_i + \Delta u_{i,t} \quad (10)$$

This model has the problem of endogeneity because of the dynamic structure. Anderson and Hsiao (1982) proposed to use second differences and second lagged values of the dependent variable for the controlling of the endogeneity arisen from the correlation between $\Delta y_{i,t-1}$ and $\Delta u_{i,t}$. The available instrument amount exceeds the unknown parameter number, when there are three or more time periods (Holtz-Eakin et al., 1988).

Arellano and Bond (1991) obtained GMM (Generalized Method of Moments) estimators (Hansen, 1982). They used the moment conditions generated by lagged levels of the dependent variable with the differenced random residuals, which was called “difference GMM estimators”.

Empirical Model and Findings

The data consisted of 2009-2015 yearly main macroeconomic indicators of Turkey, Serbia, Romania and Bosnia-Herzegovina collected from World Bank data set. The panel data set includes annual % inflation (P), lending interest rate (R), annual growth rate (y) with nominal prices, broad money % of GDP (m), government spending % of GDP (g), gross fixed capital formation % of GDP (i), tax revenues % of GDP (t), external debt stock % of GDP (b) and consumption expenditures % of GDP (c). Lending Rate is the average of end-of-period minimum and maximum rates charged by commercial banks on short-term loans to private nonfinancial enterprises; which was central bank policy rate percent per annum for Turkey. Broad money (IFS line 35L.ZK) is the sum of currency outside banks; demand deposits other than those of the central government; the time, savings, and foreign currency deposits of resident sectors other than the central government; bank and traveller’s checks; and other securities such as certificates of deposit and commercial paper. General government final consumption expenditure (formerly general government consumption) includes all government current expenditures for purchases of goods and services (including compensation of employees). It also includes most expenditures on national defence and security, but excludes government military expenditures that are part of government capital formation. Average annual growth of gross fixed capital formation based on constant local currency. Aggregates are based on constant 2010 U.S. dollars. Gross fixed capital formation (formerly gross domestic fixed investment) includes land improvements (fences, ditches, drains, and so on); plant, machinery, and equipment purchases; and the construction of roads, railways, and the like, including schools, offices, hospitals, private residential dwellings, and commercial and industrial buildings. According to the 1993 SNA, net acquisitions of valuables are also considered capital formation. Tax revenue refers to compulsory transfers to the central government for public purposes. Certain compulsory transfers such as fines, penalties, and most social security contributions are excluded. Refunds and corrections of erroneously collected tax revenue are treated as negative revenue.

The economic amounts were selected as the ratio in GDP, to avoid currency conversion. The dependent variable was selected as the annual growth instead of Gross Domestic Production because of the same reason. Thus the monetary and fiscal policy model became inadequate to calculate for the panel data. In this case, there are two options to estimate behavioural policy models. One of them is to solve the simultaneous equation system by creating a reduced form. In this case, much of the information contained in the equations will be lost. The alternative is to estimate the equations in the system given below separately. These are stochastic behavioural models of the Equations (2-8) sequentially. The estimated coefficients would differ from the policy model; however, a similar notation was used. The identity equation will not valid anymore.

$$y_{it} = \lambda_{i0} + \lambda_{11}P_{it} + \lambda_{12}P_{i,t-1} + \lambda_2y_{i,t-1} + \epsilon_{it} \quad (11)$$

$$m_{it} = \delta_{i0} + \delta_1R_{it} + \delta_2c_{it} + \delta_3g_{it} + \epsilon'_{it} \quad (12)$$

$$c_{it} = \beta_{i0} + \beta_1c_{i,t-1} + \beta_2y_{it} + \beta_3R_{it} + \epsilon''_{it} \quad (13)$$

$$R_{it} = \alpha_{i0} + \alpha_1P_{it} + \alpha_2y_{it} + \epsilon'''_{it} \quad (14)$$

$$b_{it} = \gamma_{i0} + \gamma_1b_{i,t-1} + \gamma_2m_{it} + \gamma_3m_{i,t-1} + \gamma_4g_{it} + \gamma_5R_{it} + \epsilon''''_{it} \quad (15)$$

$$t_{it} = \tau_{i0} + \tau_1t_{i,t-1} + \tau_2y_{it} + \epsilon''''_{it} \quad (16)$$

$$g_{it} = \rho_{i0} + \rho_1g_{i,t-1} + \epsilon''''_{it} \quad (17)$$

The estimations will be summarized in several tables for simple presentation. Some of the models were not statistically significant. As panel and time period amounts were restricted a ten percent level of significance was preferred.

Equation	11	12	13	14	15	16	17
Dependent	y	m	c	R	b	t	g
Y			0.218	-0.497		158.66	
Y(-1)	-0.134*						
P	-0.180			0.066			
M					-38.177*		
M(-1)		-4.178			44.119*		
R		3.427	0.496		26.403*		
R(-1)				0.012			
C		-7.206					
C(-1)			-0.505				
B(-1)					-4.947*		
T(-1)						0.669*	
G		0.001					
G(-1)							-290.03
Constant	-	-		6.966*			4741.6
Wald χ^2	26.82*	19.44*	7.65*	4.29	206.13*	356.93*	0.01
Instruments	16	16	17	17	19	15	16

Although the models are significant, models are not appropriate because the coefficients aren't significant. Only model 15 and its coefficients are significant. It is external debt stock model.

In this model, there is a negative relationship between external debt stock of GDP and broad money of GDP. Also there is negative relationship between external debt stock of GDP and the lagged value of external debt of GDP. The effect of Interest rate of GDP and the lagged value of broad money of GDP on the external debt stock of GDP are positive.

Hausman tests the coefficients of fixed and random effect models whether they are consistent or not. The null hypothesis is that their difference is not systematic. Its rejection means that there is a fixed effect of observations that is the country specific differences. In this case the difference of coefficient covariance matrices is not positive definite. All the estimated models include fixed effects of country units. Pre-estimation Hausman test and post-estimation tests were summarized accordingly.

Model	Hausman χ^2	Prob.	Sargan χ^2	Prob.	AB test-1	AB-test-2
11	7.860	0.0197	3.515	0.9977	-1.878	1.775
12	7.830	0.0496	3.7E-25	1.000	-1.130	-0.247
13	11.73	0.0084	2.973	0.991	-0.160	-0.684
14	0.36	0.8357	6.8E-29	1.000	-0.644	-0.474
15	8.42	0.1345	-	-	-	-
16	10.37	0.0056	1.035	1.000	-1.011	1.197
17	0.87	0.3507	-	-	-0.903	0.814

Sargan test controls the overidentifying restrictions. The null hypothesis will not be rejected when these restrictions are valid. Arellano-Bond test for zero autocorrelation in first differenced errors will be rejected under null condition for no autocorrelation.

According to the Hausman test results, the null hypothesis is rejected in models 11,12,13 and 16. There is a fixed effect of observations that is the country specific differences. In model number 14,15 and 17 the null hypothesis isn't rejected. It means that models include fixed effect of country units. According to the Sargan test results, all model's null hypothesis are not rejected. It means that there is no problem of innerness, that is, the tool variables are extrinsic. The result is that the error terms are not correlated with the independent variables. In steps 1 and 2 of the Arellano Bond test the null hypothesis is not rejected. So there is no autocorrelation in our models.

In our fixed models there is a difference between countries. We have shown that the use of dynamic panel data models in the macroeconomic fiscal and monetary policy allows unravelling new relationships between macroeconomic variables.

References

- Anderson, T.W., C. Hsiao (1982). "Formulation and estimation of dynamic models using panel data", *Journal of Econometrics*, 18, 47-82.
- Arellano, M., S. Bond (1991). "Some Tests of Specification for Panel Data: Monte Carlo Evidence and an Application to Employment Equations", *The Review of Economic Studies*, 58 (2), 277-297.
- Ball, L. (2000). "Policy Rules and External Shocks", NBER Working Papers, 7910.
- Branas-Garza, P., M. Bucheli, T. Garcia-Munoz (2011). "Dynamic Panel Data: A useful technique in experiments", *The Papers*, 10/22. Spain: Department of Economic Theory and Economic History of the University of Granada.
http://www.ugr.es/~teoriahe/RePEc/gra/wpaper/thepapers10_22.pdf

- Clarida, R., M. Gertler (1997). "How the Bundesbank Conducts Monetary Policy?", *Reducing Inflation, Motivation and Strategy*, The University of Chicago Press, 363-413.
- Hansen, L. (1982). "Large sample properties of generalized method of moments estimation", *Econometrica*, 50 (3), 1029-1054.
- Holtz-Eakin, D., W. Newey, H.S. Rosen (1988). "Estimating Vector Autoregressions with Panel data", *Econometrica*, 56 (6), 1371-1395.
- Leeper, E. M. (1991). "Equilibria under 'active' and 'passive' monetary and fiscal policies", *Journal of Monetary Economics* 27 (November 1991), 129-47.
- Leeper, E. M. (1993). "The policy tango: Toward a holistic view of monetary and fiscal effects", *Federal Reserve Bank of Atlanta Economic Review*, 18 (4), 1-27.
- Mishkin, F.S. (2000). "From Monetary Targeting to Inflation Targeting: Lessons from the Industrialized Countries", NBER Working Papers.
- Perez, J.J., P. Hiebert (2002). "Identifying Endogenous Fiscal Policy Rules for Macroeconomic Models", *European Central Bank Working Paper No. 156*.
- Sargan, J.D. (1980). "Some Tests of Dynamic Specification for a Single Equation", *Econometrica*, 48, 879-897.
- Svensson, L.E.O. (1997). "Optimal Inflation Target, Conservative Central Banks and Linear Inflation Contracts", *American Economic Review*, 87 (1), 97-114.

4 | The Impact of the Integrated Border Management on Operational Performances at Serbian Border Crossing Points

Sanja DALTON

Abstract

In this research the impact of the Integrated Border Management Strategy on operational performances at Serbian border crossings to join the EU is presented. The aim of the research is to measure the perception of the border agencies officers about the impact of the integrated border management systems on their operational performances and compliance with the EU working practices. The research was conducted through survey – questionnaires that were disseminated to the officers at several border crossings. The results of the research show that there are significant implications of IBM from economic/fiscal, social and political perspective.

***Keywords:** Border crossing, integrated border management, border agencies, operational performance, EU working practices*

Introduction

The main dilemmas of the border management, especially during the last two decades, are balancing the free mobility and circulation of passengers, on the one, and prevent the trans-border crime, on the other hand. Dealing with this dilemmas, the border management should change the traditional border management system of hermetically tight borders that served for defense purposes, with a new management system that would facilitate the movement of persons and goods, on one hand, and establish an efficient trans-border protection against drugs and other illicit goods smuggling as well as protection against organized crime, on the other. In order to achieve the above mentioned, a new agreement on the integrated border management system (IBM) has been introduced according to the best practices of the EU – Integrated Border Management, with the objective to establish good cooperation, communication

and exchange of data, information as well as joint operations among the stakeholders on the national, regional and international level. To some authors, 'The agreement is forged by jointly steering courses of action and delivering policy outputs that are consistent with the multiplicity of societal interests' (Agranoff and McGuire, 2003: 24).

The agreements require extensive negotiation, political compromises, a willingness by individual stakeholders to balance individual gains and losses against the larger goals of a policy and the sustained ability by all to work together, to collaborate and cooperate with other groups and organizations (Agranoff and McGuire, 2003).

This paper encompasses the research on border officials' perception of impact of the integrated border management on Serbian border agencies' operational performance efficiency; facilitation of trans-border traffic, quality trans-border checks, protection against trans-border irregularities and crime and the harmonization with the best EU working practices and general reputation. The research includes officers from the border crossings where the integrated border management has been introduced (experimental group) as well as the officers from the border crossing points which still operate in line with the traditional management system (control group) in order to compare and evaluate whether the implementation of integrated management is feasible at Serbian borders and to evaluate whether it has a positive impact on establishing an open but well controlled border crossings.

The paper comprises of four parts. The first part presents the literature used for the theoretical background. The second part is reserved for the methodology of the research. The third part of this paper consists of the research results and discussion of the results. Finally, the fourth part of this paper is the conclusion of the research. Bearing in mind that the main aim of this paper is to establish the degree to which the border agencies integrate their managements systems, and that we have not detected many empirical research focused on this area, this work will be the one of the first empirical contributions in the field. Thus, it will analyze to what extent various levels of integration proposed make sense in reality, and what these levels really include.

The main purpose of this study is to research the impact of the integrated border management on operational performance of the border agencies and on the overall economic, social and political affairs. The objectives of the research are: 1) To find out the interaction between the integrated border management and the operational

efficiency of the border officers' performance at Serbian borders; 2) To find out the implications of the IBM on economic, social and political level.

Literature review

The concept of Integrated Border Management

In contrast with the European Union, Integrated Border Management elsewhere has mainly to do with greater efficiency in border-related cooperation that is according to Doyle (2011) the efficiency at the nation-state level. Some authors note that the prospect of lifting internal EU borders and shifting the common external EU border to new member states prompted increasing discussions of integrated border management, which according to some authors has a wide variety of means and definitions inside and outside of Europe (Hobbing, 2005). 'There are three basic roles of the integrated border management that are distinguished in this relation:

- Facilitation of trade
- Control of borders
- Co-operation of bordering regions' (Hobbing, 2005:227).

Repeated interactions of the agencies through such operations develop embedded ties that lead to trust, fine grained information exchange, and joint problem-solving efforts (Rosenkopf, Metiu, and George, 2001), which are useful for innovation as they facilitate adapting knowledge to novel problems (Miller, Pentland and Choi, 2012) and new tasks (Lewis, Lange and Gillis, 2005). The prerequisite of an effective integrated border management is establishment of integrated management system. The first authors to deal with this subject were Wilkinson and Dale (1999) and Karapetrovic (2002), describing quite similar levels of integration. So, according to Karapetrovic (2002), three types of organizations can be found: those which have integrated only the documentation, those which have aligned the processes, aims and resources and finally those which have all parts of management system integrated in a single management system. The process is summed up by Karapetrovic (2003), where two levels are defined: (1) partial integration: this level can range from a simple collaboration to alignment and harmonization of objectives, processes and resources of separate operational system and (2) full integration: constituting systems lose their unique identities, resulting in complete integration to a single multipurpose integrated operational system. A very

similar idea is presented in Beckmerhagen *et al.* (2003). Finally, Jørgensen *et al.* (2006) and Jørgensen (2008), define three different levels of integration. These are: (1) correspondence – cross references and internal coordination, (2) generic – understanding of generic processes and tasks in the management system, and (3) integration – creation of a culture of learning, stakeholders' participation and continuous improvement.

The in-depth analysis of the remaining data obtained from the survey shows us to what extent these responses coincide with reality. In order to achieve this, we included questions related to degrees of integration specific to each of the elements which, according to Karapetrovic and Willborn (1998), are susceptible to integration: resources, goals and processes. In an integrated management system the goals are common for all management systems and are the first aspect that needs to be integrated (Karapetrovic and Willborn, 1998; Karapetrovic, 2003; Karapetrovic and Jonker, 2003). Processes are interconnected and use the same pool of resources (Karapetrovic, 2003). According to Pojasek (2006) the degrees of integrations are:

1. Combined: separate management systems are used at the same time in the same organization,
2. Integratable: identification of common elements,
3. Integrating: integration of common elements,
4. Integrated: one system incorporating all common elements.

Measuring operational performance of the border agencies

Border protection services are significant, even essential, public agencies. They are important in the practical results they try to achieve (Moore and Braga, 2004). These results are directly related to the control of trans-border offences and crime, which affect the market, fiscal system, public health issues, customers' rights, intellectual rights and cultural inheritance on a national level. In this sense, the main objective of border agencies work is to create an environment where people can have all those areas secured. The operational performances of the border agencies, as well as some other public services, are extremely difficult to measure (Lipsky, 1980). Traditionally, operational performance of the border agencies has been measured by irregularities and crime rates

and, more recently, by the satisfaction of the community (Dadds and Scheide, 2000).

According to Dadds and Scheide (2000), irregularities and crime rates and community satisfaction as traditional indicators are admittedly insufficient to create a reliable measure of border agencies performance. Thus, this research seeks to contribute to the creation of new indicators, testing a new method that uses the direct perception of the officers of the operational level, a technique of direct observation.

In the last decade, the administrations of several border agencies in Serbia have implemented strategies and goals to, according to Drake and Simper (2005), ensure that the operational activities of the border agencies, including customs, border police and other stakeholders, are managed effectively. This implies the responsibility of the agencies to formulate standards of conduct that can be followed by the border officers during the operational activity.

The operational performance measurement is critical to maintaining a healthy balance between controlling irregularities and crime and protecting the rights of people: "Reform requires adopting a mind-set that puts a premium on judging itself by the demonstrable achievement of objectives. Adopting this mind-set is the primary way that the objective of being effective in crime control, the primary rationale for police, can be squared with the obligation to be human, with which effectiveness often seems to come into conflict" (Bayley, 2006:57).

Some authors state that the customs and border protection and immigration and customs enforcement have each developed measures to support their own operational performance planning. Many of these measures are viewed by the competent ministries components to be useful for these purposes in order to better evaluate border-security efforts in the land domain (Bratton and Malinowski, 2008).

Some authors debate that border safety, or its absence, impacts the lives of everyone. They also point out that reliable measure of border agencies performance is very important in order to ensure that the trans-border agencies are producing something of value with the investments and funds received. It is important to note that public spending on the border agencies is substantial (Moore and Braga, 2004).

On the other hand, administrators or managers of the administrations in charge also want to know a measurement of border agencies performance, to evaluate the practices

of certain internal policies. Creation of a reliable measure of border agencies operational performance is a big challenge both for policymakers and for researchers. Using irregularities and crime rates as an operational performance measure requires demonstrating the relationship between the decreases of irregularities and crime with the increase of the quality of the border agencies (Moore and Braga, 2004).

However, trade facilitation reforms are complex and it has been pointed out that 'trade facilitation and secure trade commitments impose significant adjustment burdens on regulatory authorities as a consequence of legislative and regulatory harmonization, systems and process re-engineering requirements as well as capacity building and administrative re-organization' (Feaver and Wilson, 2007).

Materials and methods

Research Methodology

This research used quantitative approach. Patton (2002) has argued that a qualitative research methodology can help researchers approach fieldwork without being constrained by any predetermined categories of analysis.

Moreover Gay, Mills and Airasian (2009) explained that the strength of quantitative research is the opportunities that it provides researchers to interact and gather data directly from their research participants to understand a phenomenon from their perspectives. On the other hand, qualitative research carries the uniqueness because it does not give conclusion in advance. It is often regarded as a scientific methodology of management sciences research (Taylor, 1998).

Sample structure and size

In the research, data were collected through a survey. In order to achieve the objectives of the research, 150 questionnaires were distributed among the customs officers and the border police officers at border crossing points in Serbia. In response 112 questionnaires were returned. The response rate was 74.7%. Among all officers who were respondents, 112 of them or 100% were convenience and fixed sample. There were 56 border officers who have adopted integrated management system (experimental group) and 56 border officers who have not adopted the integrated management system (control group), out

of which 63 were customs officers (56.3%) and 49 border police officers (43.7%) officers. According to some authors, the control group consists of elements that present exactly the same characteristics of the experimental group, except for the variable applied to the latter. This group of scientific control enables the experimental study of one variable at a time, and it is an essential part of the scientific method. In a controlled experiment, two identical experiments are carried out: in one of them, the treatment or tested factor (experimental group) is applied; whereas in the other group (control), the tested factor is not applied (Kinser and Robins, 2013).

Table 1: The structure of the samples

variable	ϕ	%
Experimental group		
Control group	56	50
Service		
Customs	63	56.3
Border police	49	43.7
IBM		
Yes	56	50
no	56	50
		N=112

Instrument

The questionnaire was designed on Likert 5 Rating Scale (1=Strongly Disagree, 2= Disagree, 3=Neutral, 4= Agree and 5=Strongly Agree). To test the impact of the variables the data were analyzed through SPSS. The survey included grades of the officers' attitudes measured by 5-point Likert scale about their performance contribution in: facilitation of trans-border flow of traffic, quality of trans-border checks, trans-border protection of irregularities and crime and regional integration and reputation.

Data Collection

The required information for the research was collected through questionnaire. The

questionnaire is used in order to allow the respondents to answer in a standard way, with an unbiased approach and with an objective orientation. The use of questionnaire provides the information to be presented in a numeric way.

Methods

Descriptive statistics was used to measure the difference of the officers' perceptions of their performance contribution in the operational results at the borders between the officers who adopted the integrated management system (the experimental group) and the officers who did not adopt the integrated management system (the control group), that is shown in the Table 2. Encompassed statements were grouped into four clusters: facilitation of the trans-border flow of traffic, the level of the border checks, the level of trans-border irregularities and crime protection and the level of the regional integration and reputation.

Table 2: Border officers' perception of the influence of the integrated border management on operational performance

		Experimental group		Control group	
		M	SD	M	SD
G1	Facilitation of the trans- border traffic				
S1	Facilitation of the flow of goods	3.07	0.322	2.91	0.345
S2	Facilitation of the flow of persons	3.43	0.484	3.13	0.662
G2	Quality of trans-border checks				
S3	Efficient targeting for checks	3.09	0.668	2.89	0.412
S4	Depth of checks	3.38	0.620	3.20	0.519
G3	Protection against trans-border irregularities and crime				
S5	Prevention of narcotics smuggling	3.16	0.565	3.04	0.425
S6	Prevention of excise and custom duty goods smuggling	3.21	0.594	2.96	0.425
S7	Prevention of human trafficking	2.87	0.507	2.70	0.461
S8	Prevention of trans-border organized crime	3.07	0.375	2.93	0.322
G4	Regional integration and reputation				
S9	Cooperation with border authorities in the region	3.09	0.345	2.95	0.297
S10	Harmonization with the EU best practices and the general reputation	3.07	0.260	2.96	0.187

The Independent Sample T-test is used to confirm the existing difference between the experimental and the control group related to: facilitation of the flow of goods, facilitation of the flow of persons, efficient targeting for checks, depth of checks, prevention of narcotics smuggling, prevention of excise and customs duty goods smuggling, prevention of human trafficking, prevention of trans-border organized crime, cooperation with border authorities in the region and harmonization with the EU best practices and the general reputation (Table 3).

Table 3: (Significant) differences in the evaluations of the border officers related to the impact of the integrated border management on their operational performance: experimental vs. control

		t value	p
S1	Facilitation of the flow of goods	2.457	0.012
S2	Facilitation of the flow of persons	2.386	0.019
S3	Efficient targeting for checks	1.872	0.064
S4	Depth of checks	1.653	0.033
S5	Prevention of narcotics smuggling	1.323	0.031
S6	Prevention of excise and custom duty goods smuggling	2.561	0.012
S7	Prevention of human trafficking	1.945	0.054
S8	Prevention of trans-border organized crime	2.164	0.033
S9	Cooperation with border authorities in the region	2.349	0.021
S10	Harmonization with the EU best practices and the general reputation	2.503	0.014

Independent sample T-test - significance level $p < 0.05$

Factorial ANOVA is used to confirm whether there is a significant differences in the perception between the customs and the border police officers in the attitudes related to: facilitation of the flow of goods, facilitation of the flow of persons, efficient targeting for checks, depth of checks, prevention of narcotics smuggling, prevention of excise and customs duty goods smuggling, prevention of human trafficking, prevention of trans-border organized crime, cooperation with the border authorities in the region and harmonization with the EU best working practices and the general reputation.

Table 4: Significance in difference in evaluation of the customs officers vs. border police officers

	S 1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S9	S10
Border Police vs. Customs	p=0.326	p=0.005	p=0.000	p=0.000	p=0.002	p=0.001	p=0.012	p=0.009	p=0.325	p=0.687

Factorial ANOVA – $p < 0.05$

Discussion

Evaluation of facilitation of the trans-border traffic

The results of the descriptive statistics in this research show that the experimental group evaluated the statement related to integrated border management impact on facilitation of the flow of passengers with the Mean of 3.43 and the standard deviation of 0.484 better than the facilitation of the flow of goods with the Mean of 3.07 and the standard deviation of 0.322. The control group also evaluated the statement related to facilitation of the flow of passengers with the Mean of 3.13 and the standard deviation of 0.662 that is better than the facilitation of flow of goods with the mean of 2.91 and the standard deviation of 0.345 (Table 2). It can be concluded that the officers evaluated that there is a linear improvement of performance related to these statements by operating under the integrated management system. The Independent Sample T-test results (Table 3) also show that there is a significant difference in the quality level of performance between the experimental and the control groups regarding the facilitation of the flow of goods ($p=0.012$) and facilitation of the flow of passengers ($p=0.019$). Regarding the difference between the border police officers and the customs officers in the grades of the performance evaluation, the Factorial ANOVA results show that there is significant statistical differences in performance evaluation for facilitation of the flow of passengers ($p=0.005$), and that there is not a significant difference in the evaluation of facilitation of the flow of goods ($p=0.326$), meaning that there is not a significant difference in how border police officers and the customs officers evaluated the integrated border management contribution to operational performance improvement related to facilitation of the flow of goods (Table 4).

Evaluation of the quality of trans-border checks

Regarding the results of the descriptive statistics data analysis in this research related to the impact of integrated border management on improvement of operational performance related to the border checks, the experimental group evaluated depth of checks with the Mean of 3.38 and the standard deviation of 0.620, that is better than efficient targeting for checks with the Mean of 3.09 and the standard deviation of 0.668. The control group also evaluated depth of check with the Mean of 3.20 and the standard deviation of 0.519 better than efficient targeting for check with the mean of 2.89 and the standard deviation of 0.412, meaning that, the officer evaluated a proportional and linear improvement of the performance related to these two statements (Table 2). According to the Independent Sample T- test analysis (Table 3), there is not a significant difference in evaluation of efficient targeting for checks ($p=0.064$) and a significant difference in evaluation of depth of checks ($p=0.033$), that can partially confirm our hypothesis that the integrated border management have a significant impact on these statement. According to Factorial ANOVA results regarding the difference between the border police officers and the customs officers in the grades of the performance evaluation (Table 4), there is significant statistical differences in performance evaluation for efficient targeting for checks ($p=0.000$), and a significant difference in the evaluation of depth of checks ($p=0.000$), meaning that the officers from these two border agencies have different perception of the level of the integrated border management based improvement of the operational performances.

Evaluation of the protection against trans-border irregularities and crime

The research results from the descriptive statistics data analysis show that regarding the impact of integrated border management on improvement of operational performance related to protection against trans-border irregularities and crime, the experimental group evaluated prevention of excise and customs duty goods smuggling with the best grades, with the Mean of 3.21 and the standard deviation of 0.594. The second best ranged is prevention of narcotics smuggling with the Mean of 3.16 and the standard deviation of 0.565 which is better evaluated than the prevention of trans-border organized crime with the Mean of 3.07 and the standard deviation of 0.375. The least impact, according to evaluation is the impact on prevention of human trafficking with the mean of 2.87 and the standard deviation of 0.507. On the other hand, the control group evaluated prevention of trans-border human trafficking as the least ranged with the Mean of 2.70 and the standard deviation of 0.461. The best ranged is contribution

to prevention of narcotics smuggling with the Mean of 3.04 and the standard deviation of 0.425. The second best ranged in contribution to the prevention of excise and customs duty goods smuggling with the Mean of 2.96 and the standard deviation of 0.425, which is better than evaluated than contribution to prevention of trans-border organized crime with the Mean of 2.93 and the standard deviation of 0.322. Based on the descriptive statistics, contribution to effective protection of narcotics smuggling is graded the best while the prevention of trans-border human trafficking is the least improved operational performance by the integrated border management (Table 2). According to the Independent Sample T- test analysis, there is not a significant difference in evaluation of prevention of human trafficking ($p=0.054$) and a significant difference in evaluation of prevention of narcotics smuggling ($p=0.031$), prevention of excise and customs duty goods ($p=0.012$) and prevention of trans-border organized crime ($p=0.033$) between the evaluations of the experimental and the control group (Table 3), that can confirm our hypothesis that the integrated border management have a significant impact on prevention of trans-border irregularities and crime except from the human trafficking. Regarding the difference in the performance evaluation grades between the border police officers, the Factorial ANOVA analysis show that there are significant statistical differences in performance evaluation of prevention of narcotics smuggling ($p=0.002$), prevention of excise and customs duty goods ($p=0.001$), prevention of human trafficking (0.012) and the prevention of trans-border organized crime ($p=0.009$), meaning that the customs and border police officers have a significantly different evaluation grades for the integrated border managements based improvement of prevention against trans-border irregularities and crime (Table 4).

Evaluation of the regional integration and reputation

The research results (according to the descriptive statistics data analysis) show that the experimental group evaluated the cooperation with border authorities in the region with the Mean of 3.09 and the standard deviation of 0.345 better than the harmonization with the EU best practices and the general reputation, with the Mean of 3.07 and the standard deviation of 0.260. On the other hand, the control group evaluated the harmonization with the EU best practices and the general reputation with the Mean of 2.96 and the standard deviation of 0.187 better than the cooperation with border authorities in the region with the Mean of 2.95 and the standard deviation of 0.297. That means that the harmonization with the EU best practices and the general reputation improved more significantly than the cooperation with border authorities in

the region by the integrated border management systems (Table 2). According to the Independent Sample T- test analysis (Table 3), there is a significant difference in evaluation of cooperation with border authorities in the region ($p=0.021$) and a significant difference in evaluation of efficient s harmonization with the EU best practices and the general reputation ($p=0.014$), that can confirm our hypothesis that the integrated border management have a significant impact on these statement. Regarding the difference between the border police officers and the customs officers in the evaluation grades of the performances (Table 4), The Factorial ANOVA results show there is not a significant statistical differences in the IBM impact on cooperation with border authorities in the region ($p=0.325$), neither on the harmonization with the EU best working practices and the general reputation ($p=0.687$), meaning that the officers from both border agencies have similar degree of evaluation grades regarding these two statements.

Conclusion

Joining the European Union (EU) is the strategic orientation for the Republic of Serbia, which implies the acceptance of adopted European values and standards in the whole range of fields – economic, social and political. Establishment of open but well secured borders is one of the main prerequisites for the accession in the EU that requires introduction of certain reforms in border management systems. Considering that Serbia borders with Hungary, Bulgaria, Romania and Croatia, that are the member of the EU, and having in view the expected joining the EU itself, it is of a great importance to introduce and apply consistently the concept of the integrated border management to be compatible with present solutions in the region and the EU.

This research contributed to the implementation of the integrated border management at the border crossing points between Serbia and the neighboring countries that are not the members of the EU, since there is a great economic, social and political benefit from operational performance improvement.

The disadvantages of this research are the fact that questionnaire method has several limitations, for example lackadaisical attitude of respondents, non-attendance and lack of cooperation. One more limitation of the research is the fact that it did not involve all the crossing points in Serbia and possibly insufficient number of samples, that is reserved for some of oncoming researches related to Risk Analysis and Assessment based Border Management.

References

- Agranoff, R. and McGuire, M. (2003). *Collaborative Public Management*. University Press, Washington, D.C., pp. 24.
- Bayley, D. H. (1994). *Police for the Future*. Oxford University Press, New York.
- Bayley, D. H. (2006). *Changing the Guard: Developing Democratic Police Abroad*. Oxford University Press, New York, pp. 57.
- Beckmerhagen, I., Berg, H., Karapetrovic, S., and Willborn, W. (2003). "Integration of Management Systems: Focus on Safety in the Nuclear Industry", *International Journal of Quality and Reliability Management*, Vol. 20, No. 2, pp. 209-227.
- Bratton, W. (2006). "U.S. Department of Homeland Security". *National Planning Scenarios*, vol. 21, no. 3, Washington, D.C.
- Bratton, W.J., and Malinowski, S.W. (2008). "Police Performance Management in Practice: Taking COMPSTAT to the Next Level", *Policy Opinion*, Vol. 2, No. 3, Oxford University Press, USA, pp. 259-265.
- Dadds, V., and Scheide, T. (2000). "Police performance and activity measurement". *Australian Institute of Criminology*, No. 180, pp. 1-6.
- Doyle, T. (2011). "The future of border management", in McLinden, G., Fanta, E., Widdowson, D., and Doyle, T. (eds), "Border management modernization", Washington, DC, IBRD/World Bank pp. 11-23.
- Drake, L. M., and Simper, R. (2005). "The measurement police force efficiency: an assessment of U.K. home office policy". *Contemporary Economic Policy*, Vol. 23, No. 4, pp. 465-482.
- Feaver, D., and Wilson, K. (2007). "Preferential trade agreements and their implications for customs services". *Journal of World Trade*, Vol. 4, pp. 53-74.
- Gay, L. R., Mills, G. E., and Airasian, P. (2009). *Educational research: Competencies for analysis and applications*. Pearson, London.
- Hobbing, P. (2005). "Integrated border management at the EU Level", *CEPS Working Document*, No. 227, pp. 227.
- Jørgensen, T. (2008). "Towards more sustainable management systems: through life cycle management and integration", *Journal of Cleaner Production*, Vol. 16, No. 10, pp. 1071-1080.
- Jørgensen, T., Remmen, A., and Mellado, M. (2006). "Integrated management systems – three different levels of integration", *Journal of Cleaner Production*, Vol. 14, No.8, pp. 713-722.

- Karapetrovic, S. (2002). "Strategies for the integration of management systems and standards". *TQM Magazine*, Vol. 14, No. 1, pp. 61-67.
- Karapetrovic, S. (2003). "Musing on integrated management systems". *Measuring Business Excellence*, Vol. 7, No. 1, pp. 4-13.
- Karapetrovic, S., and Jonker, J. (2003). "Integration of Standardized Management Systems: Searching for a Recipe and Ingredients", *Total Quality Management*, Vol. 14, No. 4, pp. 451-459.
- Karapetrovic, S., and Willborn, W. (1998). "Integration of Quality and Environmental Management Systems". *TQM Magazine*, Vol. 10, No. 3, pp. 204-213.
- Kinser P.A., and Robins J.L. (2013). "Control group design: enhancing rigor in research of mind-body therapies for depression". *Evid-Based Complement Alternat Med*, Vol. 2013, No. 140467, pp. 1-10, doi:10.1155/2013/140467.
- Lewis, K., Lange, D., and Gillis, L. (2005). "Transitive memory systems, learning, and learning transfer." *Organization Science*, Vol. 16, pp. 581-598.
- Lipsky, M. (1980). *Street-level bureaucracy: dilemmas of the individual in public services*. Raseel Sage, New York.
- Miller, K., Pentland, B., and Choi, S. (2012). "Dynamics of performing and remembering organizational routines." *Journal of Management Studies*, Vol. 49, pp. 1536-1558.
- Moore, M. H., and Braga, A. (2003). "The "bottom line" of policing: what citizens should value (and measure!) in police performance". *Police Executive Research Forum*. (Available at: <http://www.policeforum.org>).
- Moore, M. H., and Braga, A. (2004). "Police performance measurement: a normative framework". *Criminal Justice Ethnics*, Vol. 21, No. 4, pp. 3-19.
- Patton, M. Q. (2002). *Qualitative research & evaluation methods*. Thousand Oaks, Sage Publications, CA.
- Pojasek, R. (2006). "Is Your Integrated Management System Really Integrated?". *Environment Quality Management*, Vol. 16, No. 2, pp. 89-97.
- Rosenkopf, L., Metiu A., and George, V.P. (2001). "From the bottom up?", Technical committee activity and alliance formation. *Administrative Science Quarterly*, Vol. 16, pp. 748-772.
- Taylor, S. J., and Bogdan, R. (1998). "In-depth interviewing". *Introduction to qualitative research methods: a guidebook and resource*, pp. 87-116.
- Wilkinson, G., and Dale, B. (1999). "Integration of Quality, Environment and Health and Safety management systems: an examination of key issues", *Proceedings of the Institution of Mechanical Engineers*, Part B, *Journal of Engineering Manufacture*, Vol. 213, No. 3, pp. 275-283.

5

Dilbilimsel Açıdan Tümce Analizi: Tümce Tanımlamalarına Karşılaştırmalı Bir Yaklaşım¹

Yasemin DARANCIK

Umut BALCI

Abstract

The sentence is one of the important and often discussed topics of linguistics. Trying to define the sentence as a whole reveals various problems and contradictions due to its key features. Famous linguists like Engel, Lewandowski and Reis have worked on the definition of the sentence, pointing to the impossibility of a single description. For instance, Seidel stated that there have been collected 223 different definitions in total for the sentence. As it is understood, the definition of the sentence is a question that has been debated and uncompromised for thousands of years. This problem is related to which aspect the phrase is viewed from. Different definitions of the sentences are encountered in terms of psychology, sociology, logic, communication science, pragmatics, semantics, syntax, or from another point of view. Consequently, different definitions lead to a complexity of concepts in both linguistics and grammar. In this study, in order to get out the concept complexity that emerged from the definitions related to sentences, the sentence varieties, the whole sentences, the action categories of the compartments have been handled comparatively through the German-Turkish examples, and the common and the different characteristics have been revealed. Finally, the definitions of sentences of logicists, traditional linguists, contemporary linguistics, grammatical theories and theoreticians have been dealt with in detail and a general sentence definition has been made under the light of the analysis.

¹ Bu çalışma Çukurova Üniversitesi Bilimsel Araştırma Projeleri Biriminin onayladığı SBA-2017 8491 numaralı proje çerçevesinde yapılmıştır.

Giriş

İletişimin temelini oluşturan ve “gösteren – gösterilen” birleşiminden oluşan göstergelerin türleri, dizilmesi, anlaşılması, yorumlanması ve kullanılması ile ilgilenen göstergebilim (Semiotik), anlambilim (Semantik), edimbilim (Pragmatik) ve sözdizim (Syntax) alt alanlarından meydana gelmektedir. Göstergeler kendi aralarında “görüntüsel gösterge” (Gösteren-gösterilen arasında benzerlik taşıyan göstergeler, Alm. Ikon), “belirtisel gösterge” (Duman gibi, gösteren-gösterilen arasında belirti ilişkisi gösterenler, Alm. Index) ve “simgesel gösterge” (Gösteren-gösterilen arasındaki ilişkinin nedensel olmadığı, gerek anlam, gerek edim gerekse dilbilgisi açısından uzlaşmaya dayalı olduğu göstergeler, Alm. Symbol) olmak üzere üçe ayrılır.

Göstergebilimin alt alanlarından birisi olan anlambilim *gösteren* ile *gösterilen* arasındaki ilişkiyi; edimbilim *gösterge* ile *insan* (yani gösterge ile onu kullanan kişi) arasındaki ilişkiyi, sözdizim ise *gösterge* ile *gösterge* arasındaki ilişkiyi, yani göstergelerin yazılı ya da sözlü kullanım aşamasındaki dizim koşullarını ele alır.

Kökene Yunanca “syntaxis” sözcüğüne dayanan “Syntax” günlük dilde “düzenleme” (Anordnung) ya da “düzenlemek, derlemek, bir araya getirmek” (zusammenstellen) anlamlarına gelir. Dilsel düz anlamı ise genelde tümceyi oluşturan öğelerin dilbilgisine uygun dizilişini anlatır. Fakat “Wortsyntax” gibi birleşik sözcüklerle kullanıldığında anlamı darlaşır; örneğin bu bağlamda biçimbilgisinde biçimbirimlerin dizilişini ele alan bir alanı ifade eder.

Ünlü Alman dilbilimci Engel’in (2009:82) tümceyi tanımlamaya çalıştığı

“Was ist ein Satz? Fragen dieser Art sollten eigentlich in der Wissenschaft nicht gestellt werden, denn wir wissen vor derhand noch nicht einmal, ob es so etwas wie Sätze überhaupt gibt. Wie könnte man da nach ihrer Beschaffenheit, nach ihrer Definition fragen?”

sözleri bu başlığı yanıtlamanın ne kadar zor olduğunu anlatmaya yeter de artar bile.

Bilim, olaylara, eylemlere ve durumlara, kısacası içimizde ve dışımızda olan biten soyut ya da somut her şeye kuşkuyla bakmayı gerektirir. Ulrich Engel’den yapılan yukarıdaki alıntı da bu gerçeği yansıtmaktadır. U. Engel yukarıda tümcenin ne olduğuna ilişkin soruların bilimde aslında sorulmaması gerektiğine, zira gerçekten tümce diye bir şeyin olup olmadığına kestirme bir cevap verilemeyeceğine, dolayısıyla niteliğini ve tanımını

sorgulamanın anlamsızlığına işaret etmektedir. Bu yaklaşım gerçekten tümcenin tanımının yapılamayacağını ifade etmekten çok, bilim insanlarının değişik ölçütler çerçevesinde birbirinden çok farklı tanımlar yapabileceğini, farklı farklı şeyler anlayabileceğini açıkça göstermektedir. Nitekim dilbilim ve dilbilgisi kaynaklarına baktığımızda bunu açıkça görmekteyiz. Örneğin Lewandowski (1994:888), J. Ries'in 1931'de yayımladığı „Was ist ein Satz“ (Tümce nedir?) adlı kitabında 140 tanım derlediğini, E. Seidel'in ise „Geschichte und Kritik der wichtigsten Satzdefinitionen“ (En önemli tümce tanımlarının tarihi ve eleştirisi) kitabında ise 140 tanıma 83 tanım daha eklediğini belirtmektedir.

Tümce Nedir?

Yukarıda U. Engel'den yapılan alıntıdan ve Lewandowski'den de anlaşılacağı gibi tümcenin tanımı, binlerce yıldan beri üzerinde tartışılan ve uzlaşamayan bir sorundur. Bu sorun, tümceye hangi açıdan bakıldığıyla ilgilidir. Psikoloji, sosyoloji, mantık, iletişimbilim, edimbilim, anlambilim, sözdizim ya da başka bir açıdan bakıldığında farklı farklı tümce tanımlarıyla karşılaşılır. Hatta aynı olgu, yani dili betimlendiği halde bu olgu çok farklı biçimlerde anlaşılmakta, yorumlanmaktadır. Bu doğrultuda farklı dil ya da dilbilgisi kuramlarının tümce tanımları da farklıdır.

Mantıkçıların tanımına göre tümce bir gerçeklik değerini zorunlu kılar; bu yaklaşıma göre emir, soru ve ünlem tümceleri tümce sayılmaz (Bkz. Glück, 2010: 580). Ancak bu tanım da sorunludur. Şöyle ki: Tek sözcükten oluşan “Evet!, Hayır!, Korkunç!, Hey!” gibi tek sözcüklü ya da “Bence de...” gibi eksilteli tümceleri dışlamaktadır (Balcı, 2009).

En yaygın ve en çok benimsenen tanım, Aristo mantığına kadar giden, bilinen (Thema) - bilinmeyen (Rhema) karşıtlığına dayanan geleneksel dilbilgisinin yaklaşımıdır. Buna göre tümce yalın bir ad (öznen) ve çekimli bir eylem (yüklem) ile varsa düz tümleş ve dolaylı tümleşlerinden oluşur. Gerek Türk Dil Kurumu'nun “Bir yargı bildirmek için tek başına çekimli bir fiil veya çekimli bir fiille kullanılan kelimeler dizisi”² şeklindeki tanımı gerekse isim yapmış Türkologların tanımı bu gelenekçi anlayışın ürünüdür. Örneğin Türkologların duayenlerinden Ergin (1988:376-377) “*Cümle bir fikri, bir düşünceyi, bir hareketi, bir duyguyu, bir hadiseyi tam olarak bir hüküm halinde ifade eden... hüküm gurubudur*” deyip eylemi en esaslı unsur, faili (özneyi) ikinci unsur diye

²http://www.tdk.gov.tr/index.php?option=com_gts&arama=gts&guid=TDK.GTS.58b413aa7e5879.55035360 (Erişim tarihi: 27.02.2017).

değerlendirirken geleneksel dilbilgisinin en klasik tanımını yapmış olmaktadır. Ediskun (1985: 328-332) tümcenin iki temel ögesi olduğunu söylerken de bu bakış açısını yansıtmış olmaktadır. Keza gelenekçi bir tanımdan hareket eden Rainer Rauch'a göre tümce en azından birisi eylem türünden bir yüklem olan ve bütünlük arz eden öbeklerden oluşan bit bütündür.³ Buna göre

- a. *Ich liebe dich*, eksiksiz bir tümcedir.
- b. *Ich schlage* anlamlı bir bütün oluşturmadığından tümce değildir.
- c. *Vom Winde verweht* tümce değildir, çünkü zaman biçimbirimi içermemektedir.
- d. *Leben und leben lassen* kişi eki içermemesi nedeniyle tümce değildir.

Çoğu zaman açık ve anlaşılır olmayan ölçütler, birbirinden çok farklı tümce tanımlarının ortaya çıkmasına neden olmuşsa da, çağdaş dilbilim / dilbilgisi kuramları çerçevesindeki yaklaşımlar daha somut görünmektedir. L. Bloomfield'in öncülük ettiği Amerikan yapısalcılığı anlayışına göre tümce sadece biçimsel olarak değerlendirilir ve sözdizimsel açıdan bağımsız en büyük birim olarak görülür. Buna göre tümce aşamalı olarak sesbirimlerin biçimbirimlere, biçimbirimlerin sözcüklere ve sözcüklerin öbeklere dönüştürülmesinden oluşur. Yapısalcılıkta çıkış noktası sesbirim → biçimbirim → sözcük → tümce iken, N. Chomsky'nin üretici dönüşümsel dilbilgisinde deyim yerindeyse tersi bir yol izlenir ve çıkış noktası ya da başdüğüm olarak tümce kabul edilir; tümce ise başdüğümle hiyerarşik ilişki içerisinde bulunan öbeklerden (Verbalphrase, Nominalphrase, Präpositionalphrase) oluşur.

H. Bußmann'ın tanımı dilbilgisini, konuşmayı, içeriği ve bütünsel özellikleri kapsamı açısından daha diğerlerinden farklıdır: *Nach sprachspezifischen Regeln aus kleineren Einheiten konstruierte Redeeinheit, die hinsichtlich Inhalt, gramm. Struktur und → Intonation relativ vollständig und unabhängig ist* (Bußmann 2008: 601). Bußmann'ın bu tanımında tümcenin kurallar dizgisi bağlamında biçimsel özellikleri ön plana çıkarılmış, içerik ihmal edilmiştir. Biçimsel ölçütleri öne çıkaran bu yaklaşımın tersine

³ "Menge von Syntagmen, von denen mindestens ein sein verbales Prädikat enthalten muß und die zusammen ein sinnvolles Ganzes bilden." (Rauch 2017). <http://rainerrauch.com/Download/Nebensatz.pdf> (Erişim tarihi: 02.04.2017).

günümüzde iletişimi, anlaşmayı ve dilsel eylemi göz önünde bulunduran edimsel yaklaşımlar tercih edilmektedir. Buna göre Dilbilgisel yapı (özne, yüklem/çekimli eylem, kişi eki) değil, anlam ve edim açısından bütünlük gösteren ve iletişimsel değeri olan her dilsel birime tümce ya da daha doğrusu “söz” denir”.

Bizce yukarıdaki yaklaşımları mümkün olduğunca kapsayabilecek şöyle bir tanım benimsenebilir: Tümce, bir alıcıya yönelik bildirim, isteği, soruyu, çağırıcı dile getiren, çekimli eylemli ya da eksiltile olabilen, iletişimsel bir değeri olan sözcük ya da sözcük öbeğidir.

Tümcelerin sınıflandırılması

Yüklemin türüne göre Türkçede tümceler ad tümcesi ve eylem tümcesi diye ikiye ayrılır. Eylem tümcesi, yüklemi çekimli bir eylem olup bağımsız yargı bildiren ya da çekimli bir eylemsi olan ve yan yargı bildiren tümcelere denir. Buna göre “Buraya yerleştiğine göre buraları sevdin” eylem ve eylemsi içerek bir eylem tümcesidir.

Bir tümcenin yüklemi ad ya da adlaşmış bir sözcük ise bu tümcelere ad tümcesi diyoruz. “Ben senden küçüğüm”, Sen ondan daha akıllısın”, “Ali ile Veli kardeş(tir)”, “Biz arkadaşız”, “Siz öğretmen değil misiniz?”, “Onlar artık öğretmen oldular” ad tümceleleridir.

Burada dikkat çekmek istediğimiz önemli bir husus, Türkçede kullandığımız “ad tümcesi / isim cümlesi” terimi ile Almandaca kullanılan “Nominalsatz” terimlerinin eşdeğer olmadığı ve farklı anlamlarda kullanıldığıdır. Türkçede ad tümcesi Korkmaz (2007:8). tarafından şöyle tanımlanmaktadır:

“Yüklemi çekimli bir fiil değil ad veya ad soylu bir kelime olan ve cevher fiil eklerinin geniş zaman, şimdiki zaman ve geçmiş zaman çekimleri ile yargıya bağlanan cümle: Ankara’da havalar yazın çok sıcaktır. Güz yağmurları yararlıdır. Ben bildiğin kimselerden değilim. Sen daha ek küçüksün. Biz Adanalıyız, siz nerelisiniz?”

Bu tanımından anlaşıldığı üzere çekimli bir ana eylem bulunmasa da çekimli bir yardımcı eylem / ek eylem olabilir. Oysa Almanca “Nominalsatz” tanımları “Ausschließlich aus Nomen bzw. Substantiven bestehender Satztyp und ein Spezialfall von Ellipse: Der Traum ein Leben” (Bußmann 2008: 479-480) ve “Satz, dessen Prädikat von einem Nominalausdruck repräsentiert wird, ohne Verb oder Kopula” (Glück 2010:

462) ve verilen örneklerden anlaşılıyor ki, bu tümcelerin özelliği sadece yüklem ad olması değil, çekimli bir yardımcı eylemin / eylemin de bulunmamasıdır; yani Almanca ad tümcesi öznesi, bağlacı, çekimli eylemi bulunmayan eksilteli bir tümcedir.

Bußmann'a (2008: 601-602) göre tümce aşağıdaki ölçütlere göre sınıflandırılabilir:

a) Biçimsel açıdan bakıldığında yüklem yeri belirleyicidir: Örneğin Almancada yüklem başta olan soru ve emir tümceleri, yüklem ikinci sırada olan bildirim tümceleri ve yüklem sona olan bağlacılı tümceler. Türkçeye bu açıdan bakıldığında, ölçünlü tümcede yüklem sona bulunması zorunludur.

b) Edimsel ya da iletişimsel açıdan bakıldığında, yüklem yeri, kipi ve ezgisine göre en az dört farklı tümce tipi ayırılmaktadır: emir, dilek, soru ve bildirim tümceleri. Bu sınıflandırma Almanca gibi Türkçe için de geçerlidir.

c) Sözdizimsel yalınlık – karmaşıklık açısından Almancada yalın (einfach), genişletilmiş (erweitert) ve karmaşık (komplex) olmak üzere üç tümce türü ayırılır. Yalın tümceler, birleşim değeri açısından zorunlu olan eyleyenleri (Aktanten) içerir. Genişletilmiş tümcelerde belirteç (Angaben), tamlama (Attribute) gibi öğeler de bulunur. Karmaşık tümceler ise en az iki çekimli (anatumcenen yüklem, bir ya da birden çok yantumce yüklem) eylem içerir.

d) Tümceler arasındaki bağımlılık ilişkisine göre anatumce, yantumce ayrımı yapılır. Bu tümce tipi hem Türkçede hem Almancada mevcuttur.

e) Bağımlılık türüne göre ise eşsıralı (koordiniert, nebengeordnet; yüklem/eylemi sona atmayan bağlacılı) ve altsıralı (subordiniert, untergeordnet; yüklem/eylemi sona atan bağlacılı) tümceler söz konusudur. Bu sınıflama Türkçe için geçerli değildir, çünkü Türkçede eylemi sona atan bağlacı yoktur.

Ediskun'un (1985: 328 vd.) sınıflandırması Bußmann'ın sınıflandırmasına oldukça benzemektedir. Ancak Ediskun tümceleri anlamlarına göre de ayırarak olumlu ve olumsuz tümcelerden de söz etmektedir.

Tümcenin öğeleri

Tümce tanımında dilin iletişimsel boyutunu öne çıkaran yaklaşım dil olgusunu betimlemek için daha gerçekçi görünse de, betimlemenin anlaşılabilirliği açısından her dilbilimcinin öncelikle başvurduğu tanım geleneksel dilbilgisine dayanan tanımdır. Buna göre tümceyi özne, yüklem, nesne ve belirteç oluşturur. Hiçbir dilbilgisi kuramı eylemin tümcenin merkezi olduğunu açık olarak reddetmez. Tümcenin en önemli öğesi yüklem görevindeki eylem olduğuna göre şimdi kategorilerine bakalım:

Eylem kategorileri

Eylemleri değişik ölçütlere göre sınıflandırmak mümkündür. En yalın sınıflandırma, anlama ve sözdizimsel ilişkilere göre yapılan sınıflandırmadır.

Anlamlarına göre eylemler

Eylemler anlamları açısından üçe ayrılır. Durum eylemleri (oturmak; bleiben), oluş eylemleri (çürümek; platzen) ve kılış eylemleri (yazmak; essen).

Bu sınıflandırma dışında eylemlerin anlam yapılarını betimlemeye yarayan ve Almancada “Aktionsart” denen “kılınış” biçimleri vardır. Bu bakımdan eylemler önce “süreğen” (durativ, imperfektiv) ve “sürmeyen” (perfektiv) olmak üzere ikiye ayrılır.

Süreğen eylemlerin özelliği zamansal açıdan bir oluşun, durumun ya da kılışın başı, sonu ya da aşamaları ile ilgili bilgi içermemeleridir. Buna göre “Maç 3-2 devam ediyor” ve “Neden kapının önünde oturuyorsunuz?” tümcelerinin yüklemi süreğen bir eylemdir. Yinelemeli (iterativ, frequentativ) eylemler (flattern, şarıldamak), yoğunluk ya da sıklık (intensiv) eylemleri (saufen, vızıldamak) ve küçültme (diminutiv) eylemleri (hüsteln, gülümsemek) de süreğen eylemler sınıfına girer.

Sürmeyen (perfektiv) eylemlerin süreğen olanlardan farkı bir kılışın, oluşun ya da durumun başı, sonu ya da aşamaları hakkında bilgi içermeleridir. Bir durumdan başka bir duruma geçiş, yani değişim veya hareket ifade eden eylemler haliyle bu gruba girer. Bu açıdan bakıldığında “sürmeyen eylemler” kendi aralarında altgruplara ayrılır: başlangıç (ingressiv, inchoativ) ifade edenler (açmak, tutuşmak, anfangen, erblicken), bitiş (egressiv) belirtenler (patlamak, solmak, erstechen, verklingen), değişim (mutativ) bildirenler (olgunlaşmak, paslanmak, iyileşmek, sich erkälten, erkranken), ettirgen

(kausativ, faktitiv) eylemler (bükmek, kabartmak, köpürtmek, setzen, sprengen, schwärzen) [Bak. Balcı 2009: 43 vd.].

Sözdizimsel ilişkilerine göre eylemler

Eylem - özneyle ilişkisi

Türkçe eylemleri bu açıdan ele aldığımızda, anlamsal uyumsuzluk durumlar hariç her eylem her özneyle özne ilişkisi oluşturabilir: Kar yağacak / Deliçay yine coşmuş / Adama ayakta duruyor.

Eylem – nesne ilişkisi

Eylemler bu açıdan geçişli ve geçişsiz eylemler diye iki gruba ayrılır. Geçişlilik, belirtme durumunda bir ad (Akkusativobjekt) gerektirmek demektir. Buna göre “okumak, bellemek, oymak, essen, trinken” gibi Almanca veya Türkçe eylemler geçişlidir. Buna karşılık Türkçe “, patlamak, korkmak, oturmak, evlenmek, savaşmak, bakmak” ya da Almanca “bedürfen, schlafen, beruhen, danken” gibi eylemler geçişsizdir, çünkü hiçbirinin “Akkusativobjekt” ile kullanılması mümkün değildir.

Eylem – özne – nesne ilişkisi

Bu açıdan eylemler dönüşlü (reflexiv) ve işteş (reziprok) diye ikiye ayrılır. Dönüşlü olanlarda eylem öznenin üzerinde gerçekleşir, yani bir bakıma eylemin öznesi de nesnesi de özdeştir; “yıkanmak, takınmak, edinmek, taranmak, saklanmak, güneşlenmek” gibi eylemler buna göre dönüşlüdür.

İşteşlerdeyse eyleme katılan birden çok kişi vardır. “Kırlarda kelebekler uçuşuyor” tümcesinde özne çoğul olduğu için eyleme katılan birden çok özne vardır. İşteş eylemler çoğu zaman birliktelik durumunda bir ad (Komitativobjekt) ile kullanılabilir: “Mehmetçikler cepheye teröristlerle çarpışıyor”.

Eylem – yüklem ilişkisi

Bu ölçüte göre değerlendirildiklerinde eylemler ana eylemler (Vollverben) ve yardımcı eylemler (Hilfsverben) olmak üzere ikiye ayrılır. Ana eylem tek başına yüklem olma özelliğine sahiptir. Yardımcı eylem ise, eylem cinsinden olmayan yüklemelerin

özneye bağlanmasına ya da ana eyleme öncelikle zamansal veya kipsel bir bakış açısı kazandırmaya yarar. Ancak başka bir çalışmanın konusu olması gerektiği için bu konu burada kısa kesilecektir.

Sonuç

Edinç (Kompetenz) olgusu olan tümceyle ilgili çok farklı tanımlar vardır. Tanımların farklılığı, insanlar arasındaki aynı iletişim olgusunu – dili – betimleyen dilbilim / dilbilgisi kuramlarının yaklaşım farklılığından ve öne çıkarmak istediği öğelerden kaynaklanmaktadır. Ancak değişmeyen bir gerçek var ki, sözcelemenin (Äußerung) dilbilgisel görünümü olan tümceler yüklemleme (Prädikation) yoluyla gerçekleşir ve yüklemleme eylem olmak zorunda değildir. Dolayısıyla bir tümcede mutlaka eylem cinsinden bir sözcük bulunmayabilir. O zaman tümce eksiltili⁴ ya da eksiltisiz, sadece bir sözcükten ya da kuramsal açıdan sınırsız sözcükten oluşur. Önemli olan şey, söz konusu sözcüğün ya da sözcüklerin ilgili bağlamda gönderici ile alıcı arasında gerçekleşmesi hedeflenen iletişimin gerçekleşip gerçekleşmediğidir.

Kaynakça

- Balcı, T. (1998), Eksiltili Almanca Tümcelerde Çeviri ve Öğrenme Sorunları. *Beiträge zum 6. Germanistik -Symposium*. Mersin. S. 49-62.
- Balcı, T. (2009), “Grundzüge der Türkisch-Deutschen Kontrastiven Grammatik”. Ulusoy Matbaası. Adana.
- Bolat, H. (2004), “Girişik Tümce Yapılarının Çevirisi”. Deniz KültürYayınları. Samsun.
- Bussmann, H. (2008), „Lexikon der Sprachwissenschaft“. Alfred Kröner Verlag. Stuttgart.
- Ediskun, H. (1985), “Türk Dilbilgisi”. Remzi Kitabevi. İstanbul.
- Engel, U. (2009), “DeutscheGrammatik – Neubearbeitung”. IUDICIUM Verlag. München.
- Ergin, M. (1988), “Türk Dilbilgisi”. 17. Bas<kı. Bayrak Basım / Yayın / Dağıtım. İstanbul.
- Gencan, T. N. (2001), “Dilbilgisi”. Ayraç Yayınevi. Ankara.
- Glück, H. (2010), “Metzler Lexikon Sprache” Sondereinband. 4. Aufl. Verlag J. B. Metzler. Stuttgart/Weimar.
- Helbig, G./BUSCHA, J. (2013), „Deutsche Grammatik. Ein Handbuch für den Ausländerunterricht“. Klett-Langenscheidt. Berlin u.a.

⁴ Örneğin levha metinleri vd. (Bak. Balcı 1998; Öztürk&Balcı 2006; Pircanlı & Balcı 2012).

- İmer, K./Kocaman, A.; Özsoy, S. A. (2011), “Dilbilim Sözlüğü”. Boğaziçi Üniversitesi Yayınevi. İstanbul.
- Lewandowski, Th. (1994), „Linguistisches Wörterbuch 3“. 6. Aufl. Quelle&Meyer. Wiesbaden.
- Korkmaz, Z. (2007), “Gramer Terimleri Sözlüğü”. Türk Dil Kurumu Yayınları. Ankara.
- Köller, W. (1988), „Philosophie der Grammatik“. J. B. Metzlersche Verlagsbuchhandlung und Carl Ernst Poeschel Verlag. Stuttgart.
- Özkan, M./Sevinçli, V. (2008), “Türkiye Türkçesi Söz Dizimi”. 3F Yayınları. İstanbul.
- Öztürk, A. O./Balcı, U. (2006), “Herta Müller ve Emine Sevgi Özdamar’da dilsel yapıların kullanımı”. II. Uluslararası Karşılaştırmalı Edebiyatbilim Kongresi, 1, pp. 35-49.
- Pircanlı, D./Balcı, T. (2012), “Semiotische Merkmale in der Werbung von türkischen und deutschen Alkoholgetränken”. *Akdeniz İnsani Bilimler Dergisi / Mediterranean Journal of Humanities*. 2012, 2(1), pp. 205-211.
- Yılmaz, E. (2014), “Temel Dil Bilgisi Terimleri Sözlüğü”. PegemAkademi. Ankara

6 | Küreselleşmenin Ücret Eşitsizliği Üzerindeki Etkileri: Türkiye Örneği

Hayriye Özgül DEĞİRMENCI

Extended Summary

Even though, globalization is not a new concept, it becomes popular after 1980s. From economical point of view, this concept can be explained as increasing trade volume with decreasing transportation costs and accelerating technological improvement. Turkey is included in globalization movement due to both world and country conjuncture. Balance of payment crisis in late 1970s in Turkey, oil and inflation crises in 1973-1974 & 1979 all over the world leads to review the import substitution policy implement from 1960 to 1980. That is why other developing and less developed countries stopped performing import substitution as a solution, like Turkey. The outward-oriented export led growth policy become the popular policy in particularly countries affected by globalization. The choice of production in goods subjected to international trade for countries is mainly explained by Heckscher-Ohlin (HO) comparative advantage model. According to HO model, if a country has a particular abundant production factor, this country has the comparative advantage for the goods which require heavily this production factor. Then, it is expected that the country specializes in these goods. Based on Stolper-Samuelson (SS), on the most important corollary of HO theorem, it is expected that countries trade goods which they have comparative advantage. Therefore, countries benefit from these abundant production factors. When we compare the labor market in developing and developed countries, we see that developing countries is expected to have abundant less skilled workers, so they have the comparative advantage of goods required less skilled workers. Hence, international trade increase the demand in less skilled workers, the price of these workers goes up, and finally the wage difference between skilled and less skilled workers is expected to decrease in developing countries.

Even though it is expected that international trade lowers the wage gap between skilled and less skilled workers based on Heckscher-Ohlin & Stolper-Samuelson (HOSS) theorem, when two skilled group turns to multiple skilled group (Wood, 1994), this result cannot be obtained. More importantly, if these two assumptions, all countries have the same technology and there is no economics of scale, there is a technology flow from developed countries to developing countries. The technological advancement requires more skilled workers compare to old technology level. In this situation, the demand of skilled workers increases rather than less skilled workers, this leads to increase in wage inequality between these groups. As a developing country, Turkey, it is hard to find updated works showing how international trade affects wage inequality between skilled and less skilled workers. There is a limited number of papers explain that there is no wage convergence between skilled and less skilled workers. Mecshi, Taymaz ve Vivarelli (2016), Elveren (2010), Kızıllırmak (2003), Tansel and Bircan (2012) show that international trade leads to increase demand in higher skilled worker and this ends up with higher wage inequality. For empirical analysis, we focus the technology level in manufacturing sector and find that there is a transition from low level technological production to a high level. For the period of 2000-2016, the skill distribution of manufacturing factor is examined. One of the most important finding is the percentage of workers who is primary school or less educated is decreasing while workers who have more than primary school education is increasing. When we investigate the wage inequality among skill groups, it is found that increase in technology level hurts the wage gap between 2006 and 2014. Particularly, the wage inequality between the highest and lowest skilled workers increases for low and high technology levels. This finding questions the validity of HOSS theorem in Turkey and shows that increase in international trade with higher technological level disturbs the wage equality between skilled and less skilled workers.

JEL Codes: F66, J31

Giriş

Küreselleşme çok yeni bir kavram olmamasına rağmen, asıl popülerliğini 1980 yıllarından itibaren kazanmaya başlamıştır. Söz konusu kavram iktisat literatürü göz önüne alındığında taşıma masraflarının azalması ve teknolojik gelişmelerin hızlanması ile beraber dış ticaretin serbestleşmesi ve bunun sonucunda ticaret hacminde artış şeklinde açıklanabilir. Yeldan'a (2002, s.13) göre de küreselleşme, ulusal ekonomilerin uluslararası piyasalara entegrasyonu ile beraber iktisadi karar

mekanizmalarının dünya kapitalizmi lehine yönelik dinamikleri belirlenmesi anlamına gelmektedir.

Küreselleşme ile ilgili tartışmalara bakıldığında, olumlu görüşlere sahip olanlar artan ticaret hacmi ile ekonomik büyüme arasındaki bağlantıya dikkat çekmektedir. Bu kişiler, ticaretin büyümeyi artırıcı yönde etkilediğini, böylece büyümenin iş yaratıcı etkisi ve yoksulluğu azaltıcı etkisi ile yoksullar için istenen bir gelişme olduğunu savunmaktadır. Olumsuz görüşlere sahip olanlar ise ticaretin ülkelere oldukça eşitsiz şekilde yarar sağladığını, önceden korunan sektörlerin olumsuz şekilde etkilendiğini ve bu durumun muhtemelen ülkelerarası gelir eşitsizliğine neden olduğunu öne sürmektedir (Lee ve Vivarelli, 2006). Olumlu ve olumsuz görüşlere bir örnek olarak da yoksulluk göstergeleri verilebilir. Küreselleşme destekçileri son otuz yılda mutlak yoksulluğun azaldığını belirtmektedir. Fakat hipotezi eleştirilenler bunun bir istatistiksel bir yanıltmaca olup, çok hızlı büyüyen Çin nedeniyle bu sonuca ulaşıldığını savunmaktadır. Ayrıca eleştirilere göre çoğu gelişmekte olan ülkede mutlak yoksulluk azalırken, göreceli yoksulluk ise artmıştır.

Türkiye'nin küreselleşen dünya akımına dahil olması hem ülke hem de dünya konjonktürü nedeniyle ile gerçekleşmiştir. 1970 sonlarında Türkiye'de meydana gelen ödemeler dengesi krizi, tüm dünyayı etkileyen 1973-1974 & 1979 petrol ve yüksek enflasyon krizleri, 1960 ve 1970'li yıllarda uygulanan ithal ikameci politikaların yeniden gözden geçirilmesine neden olmuştur. Bu nedenle diğer çoğu gelişmekte olan ülkeler ve az gelişmiş ülkeler gibi Türkiye de içinde bulunduğu bu olumsuz durumdan çıkışı ithal ikameci politikaların yürürlükten kaldırılması olarak görmüştür. Uygulamaya alınan yeni yöntem, küreselleşme akımından etkilenen ülkelerde uygulanan dışa dönük ihracata dayalı büyüme stratejisidir. Bu strateji ile ilk olarak dış ticarete sonrasında ise finansal sistemde serbestleşme politikalarının izlenmesi amaçlanmıştır.

Uluslararası ticarete konu olan malların üretiminde ülke tercihlerinin Heckscher-Ohlin (HO) karşılaştırmalı üstünlükler modeline göre açıklanması oldukça sık görülmektedir. HO modeline göre bir ülke hangi üretim faktörüne zengin olarak sahipse o üretim faktörünün yoğun olarak kullanımını gerektiren mallarda karşılaştırmalı üstünlüğe sahiptir ve o tarz mallarda uzmanlaşması beklenmektedir. HO modelinin en önemli sonuçlarından biri olan Stolper-Samuelson (SS) teorisine göre ise ülkeler hangi üretim faktörlerine göreceli olarak daha çok sahip ise ülkelerin o üretim faktörünün yoğun kullanıldığı sektörlerde ticaret yapmaları beklenir. Böylece dışa açıklık ülkenin göreceli olarak bol olan faktörüne fayda sağlayacaktır. Gelişmekte olan ülkeler işgücü piyasası

gelişmiş ülkelerin işgücü piyasası ile karşılaştırıldığında, gelişmekte olan ülkelerin niteliksiz işgücü bakımından daha zengin olduğu, böylece bu üretim faktöründe karşılaştırmalı üstünlüğe sahip söylenebilir. Bu durumda gelişmekte olan ülkelerde, uluslararası ticaretin niteliksiz emeğe olan talebi ve bu emeğin ücretini arttırması, dolayısıyla nitelikli ve niteliksiz emek arasında ücret eşitsizliği azaltıcı etkide bulunması beklenmektedir.

Her ne kadar Heckscher-Ohlin & Stolper-Samuelson (HOSS) teorisi çerçevesinde gelişmekte olan ülkeler için nitelikler arası ücret eşitsizliğinin uluslararası ticaretle azalması beklense de, bu ikili nitelik yapısı çoklu niteliğe sahip işgücü (Wood, 1994), ülke grupları (Davis, 1996) bazında genişletildiğinde modelin çıkarımları geçerliliğini koruyamamakta ve uluslararası ticaretin yönü ve ağırlığına bağımlı hale gelmektedir. Daha önemlisi, HOSS teorisinin tüm ülkelerin aynı teknolojiye sahip olup ve ölçek ekonomilerinin söz konusu olmaması varsayımlarını kaldırıldığında ise uluslararası ticaret yardımı ile gelişmiş ülkelere gelişmekte olan ülkelere teknoloji yayılımı söz konusu olmaktadır. Söz konusu teknolojik üretim teknikleri ticaretten önce kullanılan üretim tekniklerine göre daha çok nitelikli emeğe bağımlı olabilmektedir. Böyle bir durumda da teknolojik üretim teknikleri sebebiyle uluslararası ticaret HOSS teorisinin çıkarımına tam ters etki yapmaktadır, yani nitelikli emeğe talep artışı ile beraber nitelikli ve niteliksiz işgücü arasındaki ücret eşitsizliğinin de arttığı gözlemlenmektedir (Lee ve Vivarelli, 2006).

Gelişmekte olan bir ülke konumundaki Türkiye için ise artan uluslararası ticaretin niteliksiz ve nitelikli işgücü arasındaki ücret eşitsizliğini ne yönde etkilediğine dair yeterli sayıda, özellikle güncel araştırma bulmak zordur. Elde edilen araştırmalara göre Türkiye’de nitelikli ve niteliksiz emek için ücret yaklaşması oluşmamıştır. Mecshi, Taymaz ve Vivarelli (2016), Elveren (2010), Kızılırmak (2003), Tansel ve Bircan (2012) çalışmalarının sonucunda uluslararası ticaretin nitelikli emeğe olan talebi ve ücret eşitsizliğini arttırdığını göstermişlerdir.

Bu çalışmada, küreselleşme etkisi ile beraber teknolojik seviyesindeki artışın şu ana kadar ele alınmamış 2000’li yıllar ve sonrasındaki ücret eşitsizliğinin incelenmesi amaçlanmaktadır. 1980’den 2001’e kadar olan dönemde gözlemlenen nitelikli işgücü lehine gerçekleşen ücret artışlarının 2000’li yıllardan günümüze kadar devam edip etmediğinin araştırılması bu çalışmanın ana motivasyonudur. Devam eden ilk bölümde

ilgili literatür incelenmiş, üçüncü bölümde ise veri seti ile ilgili bilgi verilmiş, dördüncü bölümde çalışma sonuçları açıklanmış ve son bölümde de çalışma özetlenmiştir.

Literatür

HO modeli, uluslararası ticaretin, üretim faktörleri görelî getirileri üzerindeki etkisini analiz etmek için kullanılan standart modeldir. Wood'a (1994) göre modelin en basit versiyonunda, nitelikli ve niteliksiz işgücü olmak üzere sadece iki üretim faktörü ve her biri nitelikli ve niteliksiz işgücü yoğun iki ürün üreten Kuzey ve Güney ülkeleri söz konusudur. Modelin uluslararası ticaretin dağılımsal sonuçları ile ilgili tahminleri oldukça meşhurdur. Bu tahminlere göre daha fazla dış ticaret niteliksiz işgücüne olan görelî talebi ve bu işgücünün fiyatını arttırmalı, böylece düşük nitelikli işgücünün bol olduğu ülkelerde ücretlerin daha eşit dağılımına yol açmalıdır. Fakat, HO modeli ve SS teoremi gerçek dünyayı tasvir etmek için kısıtlayıcı birçok varsayıma dayanmaktadırlar.

Tüm ülkelerin aynı teknoloji seviyesinde olduğu varsayımı esnetilip, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin teknoloji seviyeleri bakımından farklılaştığı ve küreselleşmenin Kuzey'den Güney'e teknolojinin yayılmasını kolaylaştırdığı varsayıldığında, işgücüne talep açısından ticaretin etkisi transfer edilen teknolojinin (kullanımda olan teknolojiye göre) nitelik yoğunluğuna bağlıdır. Gelişmiş ülkelerde teknolojik değişimin nitelik yanlı (skill-biased) doğasını gösteren birçok ampirik çalışma bulunmaktadır (bkz, örneğin Berman vd. 1994; Machin ve Van Reenen, 1998). Gelişmiş ülkelerin gelişmekte olan ülkelere en iyi teknolojilerini transfer etmelerini varsaymaya gerek olmadan da transfer edilen teknolojilerin görelî olarak nitelik yoğun olması (ticaretin serbestleşmesi öncesi kullanılanlara göre) beklenebilir. Bir başka deyişle, ticaret çeşitli kanallarla dışa açılan gelişmekte olan ülkelerdeki teknoloji seviyesinde önemli bir yükselmeye yol açabilir.

Gelişmiş ülkelere gelişmekte olanlara doğru gerçekleşen teknoloji transferi farklı şekillerde gözlemlenebilir. İlk olarak, gelişmekte olan bir ülke teknolojik gelişimini sanayileşmiş (gelişmiş) ülkelerin daha "gelişmiş" makinalarının (bkz, Barba-Navaretti, Solaga ve Takacs, 1998) ithalatı yolu ile gerçekleştirebilir. Diğer yandan, geride kalmış gelişmekte olan bir ülke görelî olarak yeni bir teknolojiyi atlayarak en son gelen teknolojiden faydalanabilir (bkz, Perkins ve Neumayer, 2005). Ayrıca gelişmekte olan ülkelerin teknoloji seviyesi artışı gelişmiş ülkelere ihracat aktivitelerinde bulunması sırasında şu şekilde teşvik edilebilir: Hem ihracatı gerçekleştirilen sektörlerdeki zamanı geçmiş (out-dated) teknolojilerin yenisi ile değiştirilmesi hem de sanayileşmiş ülkelere

gelen daha sofistike talebi tatmin etmek için süreç ve ürün yeniliğine dayanan tamamen yeni iş kollarının gelişimi. Aslında, Stolper-Samuelson teoreminin aksine teknoloji seviyesindeki artış ticaret ile ilişkilendirilirse, küreselleşmenin gelişmekte olan ülkelerde nitelikli işgücü talebini arttırması beklenebilir.

İthalat Kanalı

Dış ticaretin serbestleşmesi, sermaye mallarının uluslararası dolaşımını arttırarak teknolojik seviyesindeki yükselmeyi kolaylaştırır (bkz, Acemoğlu, 2003). İthalatın teknolojinin uluslararası transferine, gelişmekte olan ülkelerin yerel firmalarına yeni teknolojilere erişim sağlayarak ve tersine mühendislik fırsatları yaratarak, katkıda bulunabileceğini bulan birçok literatür vardır.

Örneğin, OECD ülkeleri için Coe ve Helpman (1995), ithalat yapan ülkelerde ticareti yapılan mallara gömülü olan teknolojinin toplam faktör verimliliği üzerinde istatistiksel olarak anlamlı pozitif bir etkisi olduğunu bulmuştur. Coe vd. (1997) analizi gelişmekte olan ülkelere için tekrarlamış ve gelişmekte olan ülkelerde ithal edilen ara malların da toplam faktör verimliliğini arttırdığını göstermiştir. Ayrıca, Mayer (2000) ithalat payı tanımını sadece makineleri göz önüne alarak kısıtladığında, yabancı Ar&Ge'nin etkisini çok daha fazla bulmuştur. Blalock ve Veloso (2007) ise firma seviyesinde veri setlerini kullanarak, ithalatın teknoloji transferinde bir mekanizma olmasını incelemiş ve ithal eden firmanın teknolojik kapasitelerini arttırabileceğini göstermiştir.

Ticaret serbestleşmesi ile ülkeye giren teknolojinin etkisini, Robbins (1996, 2003) "nitelik- arttıran ticaret (BAT) hipotezi" olarak adlandırmaktadır. Robbins'e göre, ticaret Güney'e fiziksel sermaye akımlarını (ve buna bağlı teknolojiyi) arttırmakta, bu da Kuzey'de mevcut durumda kullanılan modern beceri-yoğun teknolojilere hızlı adaptasyonu teşvik etmektedir. Bu süreç sonunda gelişmekte olan ülkelerde nitelikli işgücüne olan talebin artması ile beraber nitelikli işgücü lehine ücret eşitsizliğinin artması beklenmektedir.

İhracat Kanalı

Uluslararası pazara girmek, gelişmekte olan ülkelerdeki firmaların uluslararası düzeyde en iyi uygulamalara ait en son bilgileri elde etmelerini sağlar. Epifani'ye (2003) göre, yabancı satın alıcılar ithal ettikleri malların kalitesini arttırmak için kendi tedarikçilerine

teknik destek ve ürün dizaynı yardımı sağlarlar. Bu satın alıcılar ayrıca gelişmekte olan ülkelerde bulunan tedarikçilerine gelişmiş ülkelerde yer alan diğer tedarikçilerden elde ettikleri örtük bilgiyi (tacit knowledge) aktarabilirler. Yeaple (2005) ise artan ihracat imkanlarının birçok firma için yeni teknolojilerin adaptasyonunun firmaları daha karlı hale getirdiğini ve bunun da nitelikli işgücüne olan talebi ve nitelik primini (skill premium) arttırdığını göstermektedir. Bustos (2005) de Arjantin için gerçekleştirdiği çalışmasında, ticari serbestleşmenin değişken ihracat maliyetlerini azaltacağını, birçok firma için yeni teknolojilere adaptasyonun daha karlı olduğunu ve nitelik-yoğun yeni teknolojilere adaptasyonun yine nitelikli işgücüne göreli talebi ve nitelik primini artıracığını iddia etmektedir.

Dahası, Verhoogen (2008) dış ticaretin ihracatı gerçekleştiren firmalardaki ortalama ürün kalitesini arttırarak daha nitelikli işgücüne olan talebin artacağını iddia etmektedir. Meksika'da artan ücret eşitsizliğini açıklamak üzere "kalite-yükseltme hipotezi"ni (quality upgrading hypothesis) öne sürmüştür. Bu hipotez, ihracatçıların yabancı müşteriler tarafından yurtiçi piyasadaki mevcut ürünlerin kalitesinden daha yüksek kalite standartlarında üretmesi için baskı görebileceğini iddia eden Fajnzylber ve Fernandes (2009) tarafından da kullanılmıştır. Hatta onlar Brezilya'da ihracatın nitelik için göreli talep üzerinde pozitif bir etkisi olduğunu bulmuştur. İhracatın eşitsizliği i-arttırıcı rolüne ilişkin bir başka kanıtın bulunabileceğini Hanson ve Harrison (1990), Meksika'da ihracat yapan firmaların yapmayanlara göre daha yüksek oranda beyaz yakalı çalışan istidam ettiklerini kanıtlamıştır.

Diğer Ampirik Kanıtlar

HO modelinin teknolojik homojenlik varsayımının gevşetilmesi ve sermaye akışına izin verilmesi ile beraber nitelik-yanlı teknolojik değişim, dış ticaretin dağıtımsal etkilerinin tam ters olmasına yol açar. Conte ve Vivarelli (2007), düşük ve orta gelirli ülkelerden oluşan bir örneklemede teknoloji transferinin nitelikli ve niteliksiz işgücü üzerindeki etkisini çalışmıştır. İthal edilen nitelik-yanlı teknolojik değişimi, gelişmiş ülkelerden gelen ve buradaki teknolojik gelişmişliği içeren ürünlerin söz konusu olduğu ticaret nedeniyle 1980'li yıllarda gelişmekte olan ülkelerdeki nitelikli çalışanlara artan göreli talebin belirleyicilerinden biri olarak bulunmuştur.

Türkiye özelinde gerçekleştirilen çalışmalara bakıldığında ise Meschi, Taymaz ve Vivarelli (2016), 1992 ve 2001 yılları arasında imalat sanayindeki işgücü ve ücret örüntüsünü incelemiştir. Çalışma sonucunda teknolojik gelişmeler nedeniyle hem

nitelikli işgücüne olan talebin hem de nitelikli işgücü ücretinin, niteliksiz işgücüne olan talep ve bu işgücüne ödenen ücrete göre daha yüksek olduğunu saptanmıştır. Böylece çalışmaya konu olan dönemde nitelikli ve niteliksiz işgücü arasındaki ücret eşitsizliğinin arttığını gösterilmiştir. Meschi vd. (2016) çalışması ile aynı veri setini kullanan ve 1988-1999 dönemini ele alan Kızılırmak (2003), söz konusu dönem için nitelikli işgücü lehine ücret eşitsizliğinin ve talebin arttığını belirtmiş fakat bu artışın sebebini tam olarak açıklamamıştır.

1980 ve 2001 yılları arasındaki dönem ile 2003 ve 2007 yılları arasındaki dönemde Türkiye'deki ücret eşitsizliğini inceleyen Elveren (2010) şu sonuçlara ulaşmıştır. 1980 ve 2001 döneminde Türkiye İstatistik Bölge Birimleri Sınıflandırması 1 ve 2 (İBBS)'ye göre özel sektör imalat sanayinde ücret eşitsizliği artış göstermiştir. 2003 ve 2007 yılları arasında hem İBBS1 hem de İBBS2 bazında ücret eşitsizliği artış eğiliminde olsa da sektörel (sanayi ve hizmet sektörlerinin tümü) bazda hesaplandığında ise ücret eşitsizliğinin azaldığı görülmüştür.

Tansel ve Bircan (2012) çalışmalarında 1994-2002 dönemindeki erkek işgücü için ücret eşitsizliğini incelemiştir. Her ne kadar ele alınan dönemde eşitsizlik azalıyor olsa da eşitsizlik seviyesi hala yüksek bulunmuştur. Çalışmanın bir diğer sonucu ise artan eğitim seviyesinin ücret eşitsizliğini daima artırıcı yönde etkilemesidir.

Veri Seti

Çalışmada kullanılan veri seti, Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) tarafından 2006 yılından itibaren her dört yılda bir gerçekleştirilen Kazanç Yapısı Araştırması'ndan elde edilmiştir. Söz konusu araştırmanın amacı Türkiye'deki ücret seviyesi, yapısı ve gelişim ile ilgili bilgi vermektir. Araştırma hem çalışana özgü yaş, cinsiyet, meslek, eğitim düzeyi gibi, hem de işyerine özgü ekonomik faaliyet ve işletmenin büyüklüğü gibi kriterler hakkında bilgilendirmeyi de amaçlamaktadır. Araştırma anketi sadece 10 veya daha fazla çalışanı bulunan işletmelere uygulanmış olup iş sahibi ve ortakları ile ücretsiz çalışan aile fertleri dışında emeği karşılığında maaş, ücret adı altında para alan herkesi kapsamaktadır.

Serinin ilkinin oluşturduğu 2006 yılı Kazanç Yapısı Araştırması, sanayi, hizmet ve inşaat sektörlerinde örnekleme yöntemi ile seçilen 18.232 işyerini kapsamaktadır. 2010 yılında

ise 14.332 işyeri 198.375 ücretli çalışanı içeren araştırma, 2014 yılına bakıldığında 11.790 işyerini ve 164.204 çalışanı kapsamaktadır.

Kazanç Yapısı Araştırması'nda tüm ekonomik faaliyetleri Avrupa Topluluğu Ekonomik Faaliyetlerin İstatistiki Sınıflamasına (2006 yılı NACE Rev.1.1, 2010 ve 2014 yılları NACE Rev. 2)'ye göre çalışanların eğitim durumu ise Uluslararası Standart Eğitim Sınıflamasına (ISCED 1997) göre yapılmıştır.

Analiz ve Bulgular

Dış Ticaret Hacmi ve Teknoloji Seviyesi

2000'li yıllarından başından itibaren Türkiye imalat sanayi kaynaklı ihracat ve ithalat seviyesi Şekil 1'de gösterilmiştir.¹ 2000 yılının baz yılı olarak kabul edilerek hesaplanan reel ihracat ve ithalat hacminin genel olarak artış eğiliminde olmasıdır. 2008 küresel krizi olumsuz etkilerinin 2009 yılı dış ticaret hacmine yansımından sonra da artış eğilim devam etmiştir. Burada imalat sanayi açısından dikkati çeken önemli diğer bir nokta ise ithalat hacminin ihracat hacminin bütün dönemler itibarıyla üzerinde kalması ile ortaya çıkan ithalata bağımlı bir imalat sanayi yapısının değişmemesidir.

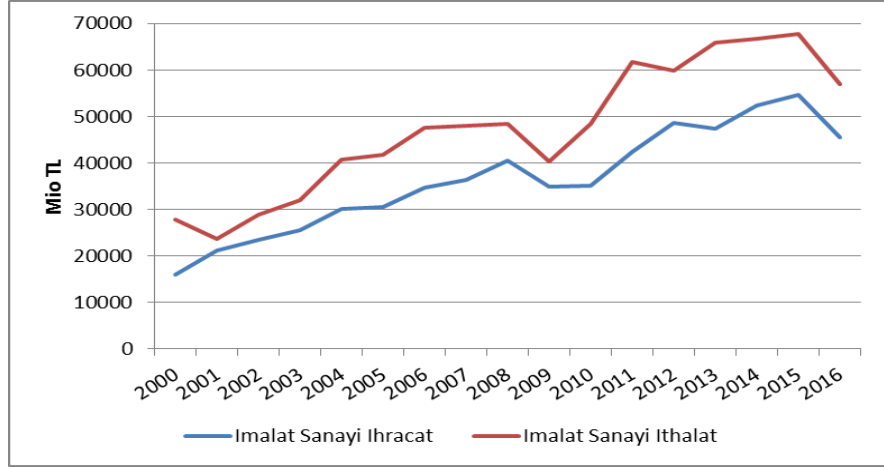
Şekil 1'de gözlemlenen bu artış ile beraber asıl önemli olan nokta ise ilgili üretimin yapılabilmesi için kullanılan teknoloji seviyesinde meydana gelen değişimdir. Söz konusu değişimi incelemek amacıyla Şekil 2'de 2000 ve 2016 yılları arasında özellikle ihracat sanayinde kullanılan teknoloji seviyelerindeki dağılım hazırlanmıştır. İlk olarak imalat sanayi çıktıları Avrupa Birliği İstatistik (EUROSTAT) kurumu uyumu gözetilerek teknoloji seviyelerine² ayrılmıştır. Gerçekleştirilen ihracatın teknoloji düzeyi bakımından sektörel dağılımına bakıldığında 2000'li yılların başında genel olarak düşük teknoloji kullanılarak üretilen ürünlerin ihracatını yapan sektörlerin toplam içerisindeki payında bir düşüş eğiliminin olduğu ilk bakışta göze çarpmaktadır. Düşük teknoloji ile üretim ile ihracat yapan sektörlerin toplam içerisindeki payındaki bu düşüşün ise orta düşük ve orta yüksek teknoloji düzeylerinde ihracat yapan sektörlerin payındaki artış ile

¹ İmalat Sanayi tüm ihracatın ortalama %93'ünü, tüm ithalatın ise %76'sını oluşturmaktadır. (TÜİK, 2016a)

² Kullanılan sınıflandırma ekte sunulmuştur.

karşılık bulduğu gözlemlenmektedir. Özellikle orta yüksek düzeyde teknoloji ile ihracat yapan sektörlerin payında kayda değer bir artışın olduğunu söylelenebilir.

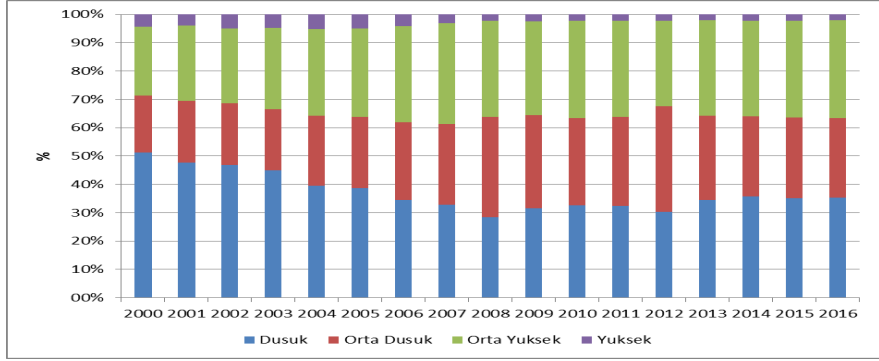
Şekil 1: Türkiye İmalat Sanayi Dış Ticaret Hacmi



Kaynak: TÜİK (2016a)

Yüksek teknoloji düzeyinde ihracatın toplam içerisindeki payında ise Türkiye'nin yüksek büyüme dönemi olarak niteleyebileceğimiz 2002-2007 dönemine denk düşen paralellikte bir miktar artış gözlemlenmekle birlikte, 2008-2009 krizi dönemi ile başlayan ve sonrasında devam eden süreçte bu grubun payında bir daralma ve 2000-2001 krizi dönemindeki payı dahi geçemeyen, çok küçük bir paydan daha ileriye gidememe durgunluğunu görülmektedir. 2008-2009 sonrası süreçte yüksek teknolojili ihracatın payındaki bu daralmanın yerini düşük teknolojili ihracatın payındaki kısmi artışın alması da kayda değer bir durumdur.

Şekil 2: Teknoloji Seviyesine göre İhracat

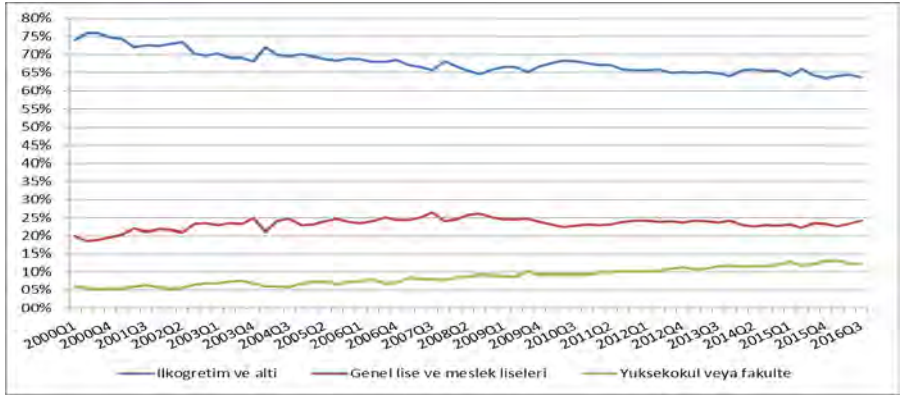


Kaynak: TÜİK (2016a)

İşgücü Niteliğindeki Değişimler

Şekil 3, 2000 yılı ilk çeyreğinden (2000Q1) 2016 yılı üçüncü çeyreğine (2016Q3) kadar imalat sanayinde istihdam edilen çalışanların eğitim durumunu göstermektedir. Şekle göre ilköğretim ve altı düzeyindeki nitelsiz işgücü olarak da tanımlandığında bu grubun toplam içerisindeki payında ciddi ölçüde bir düşüş olduğu gözlemlenmektedir. Buna karşı, lise ve meslek lisesi ile yüksekokul ve fakülte mezunlarının toplam imalat sanayi istihdamındaki payının önemli boyutta artışlar gösterdiği görülmektedir. Bu dönemde imalat sanayinde istihdam edilen işgücünün eğitim düzeyi (kalitesi anlamında bir düzey artışı tartışılır olsa da, en azından eğitim suresindeki artış) bakımından ortalamasının artması olumlu bir gelişme olarak değerlendirilebilir. Bu eğilimde zorunlu eğitim süresinin arttırılmasına yönelik birtakım kurumsal düzenlemelerin sonucu olarak işgücü arzının lise ve sonrası eğitim düzeylerine ötelenmesinin ve bunu takiben işgücü piyasasının talep tarafının da bu düzeydeki işgücünü istihdam etmeye yönelmesinin etkileri açıkça görülmektedir.

Şekil 3: İmalat Sanayi Eğitim Durumu



Kaynak: TÜİK (2016b)

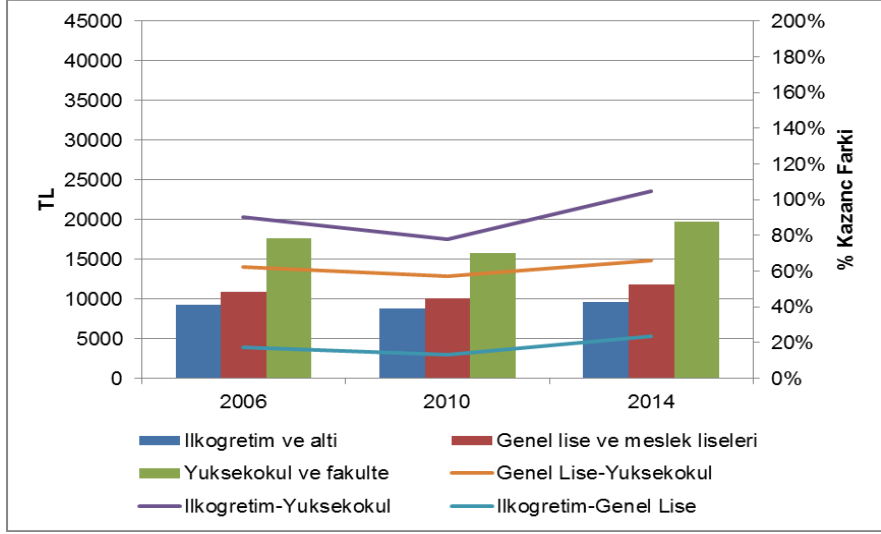
Nitelikli İşgücü Ücretleri ve Teknoloji Seviyesi

2000'li yıllarda Türkiye imalat sanayinin teknoloji düzeyi ve istihdam ettiği işgücünün eğitim düzeyi bakımından yukarıda açıklanan değişimlerin, imalat sanayindeki kazançlar açısından yol açtığı sonuçlara daha detaylı bakabilmek için teknoloji ve eğitim düzeylerindeki kırılımlar göz önüne alınarak yorum yapmak daha sağlıklı olacaktır. TÜİK tarafından gerçekleştirilen Kazanç Yapısı Araştırması sonucu elde edilen veriler ışığında incelenen dönemlerde (2006, 2010, 2014) tüm teknoloji düzeylerinde yükseköğretim ve fakülte mezunlarının elde ettikleri kazançların diğer eğitim seviyelerinden daha fazla olduğu açıkça görülmektedir. Bu kazanç farklılığının artan teknoloji düzeyi ile daha fazla açıldığı da yine kolaylıkla gözlemlenebilmektedir (Şekil 4-7).

Teknoloji seviyesi bakımından sektörlerdeki nitelikli ve niteliksiz işgücü arasındaki ücret farklılıklarına bakıldığında düşük teknoloji düzeyinde 2006 yılından 2010 yılına doğru azalan eğilimin 2010 yılından 2014 yılına doğru artış eğilimine döndüğü görülmektedir (Şekil 4). İlköğretim & altı ve genel lise & meslek lisesi mezunları ile genel lise & meslek lisesi ve yükseköğretim & fakülte mezunları arasındaki ücret farklılıklarında çok anlamlı değişimler göze çarpmazken, ilköğretim & altı ile yükseköğretim & fakülte mezunları arasındaki kazanç farklılığı makasının açıldığı görülmektedir. Bir başka deyişle, düşük

teknolojili üretim yapan firmalarda 2014 yılına gelindiğinde nitelikli ve niteliksiz işgücü arasındaki ücret eşitsizliği artmaktadır.

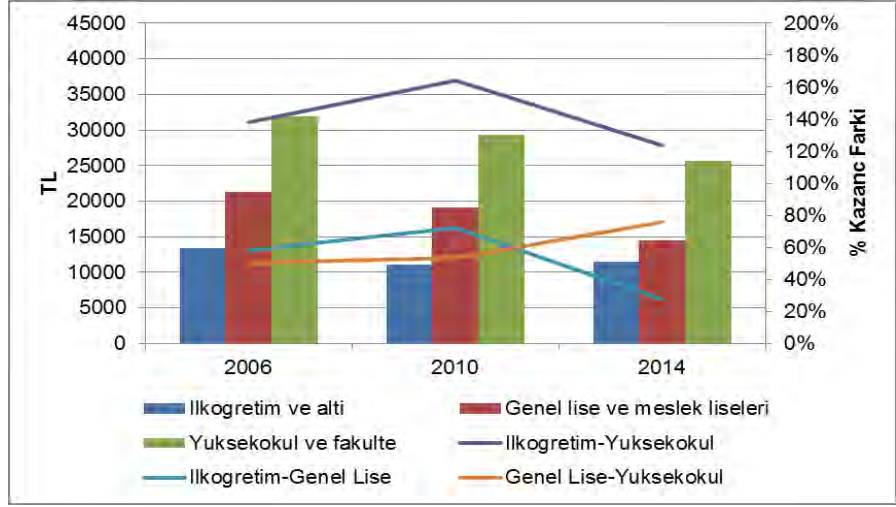
Şekil 4: Ücret eşitsizliği, Düşük Teknoloji



Kaynak: TÜİK, (2016c)

Orta düşük (Şekil 5) ve orta yüksek (Şekil 6) teknoloji düzeylerindeki sektörlerde ilköğretim & altı ve yüksekokul & fakülte mezunları arasındaki ücret farklılığının düşük teknoloji düzeyindeki sektörlerde göre seviye olarak daha yüksek boyutlarda olmakla birlikte, özellikle 2010-2014 döneminde bu farkın düşme eğiliminde olduğu izlenmektedir. Özellikle orta düşük teknoloji seviyesi için 2006 ve 2014 yılları karşılaştırıldığında, tüm nitelik gruplarında reel ücretler düşüş eğilimi göstermektedir. Fakat yüksekokul & fakülte mezunlarının ücretlerindeki düşüş ilköğretim & altı eğitimlilerin ücretlerindeki düşüşten daha keskin olması sebebi ile bu iki grup arasındaki reel ücret eşitsizliğini azaltıcı yönde baskı yapmıştır.

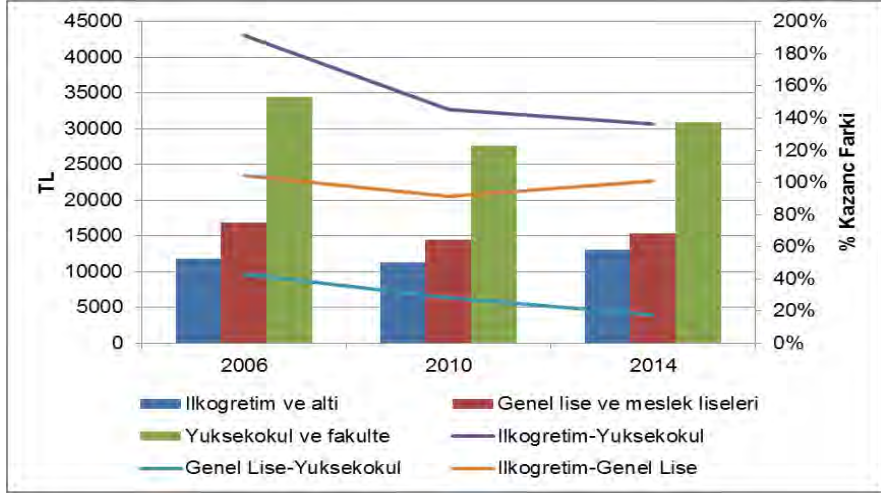
Şekil 5: Ücret Eşitsizliği, Orta Düşük Teknoloji



Kaynak: TÜİK, (2016c)

Orta düşük ve orta yüksek (Şekil 6) teknoloji düzeyindeki sektörlerdeki ücret eşitsizlikleri genel lise & meslek lisesi ve yükseköğretim & fakülte mezunları için benzer sonuçlar vermektedir. 2006 yılından 2014 yılına gelindiğinde, bu sektörlerdeki artan ihracat hacmi daha nitelikli konumdaki yükseköğretim & fakülte mezunlarını genel lise & meslek lisesi mezunlarına kıyasla daha avantajlı duruma getirmiştir. Bir başka deyişle ücret eşitsizliği daha nitelikli işgücü lehine artmıştır. Söz konusu eşitsizliğin artması ile beraber en niteliksiz grup ile genel lise & meslek lisesi mezunları arasındaki ücret eşitsizliğini azaltıcı yönde etkide bulunmuştur.

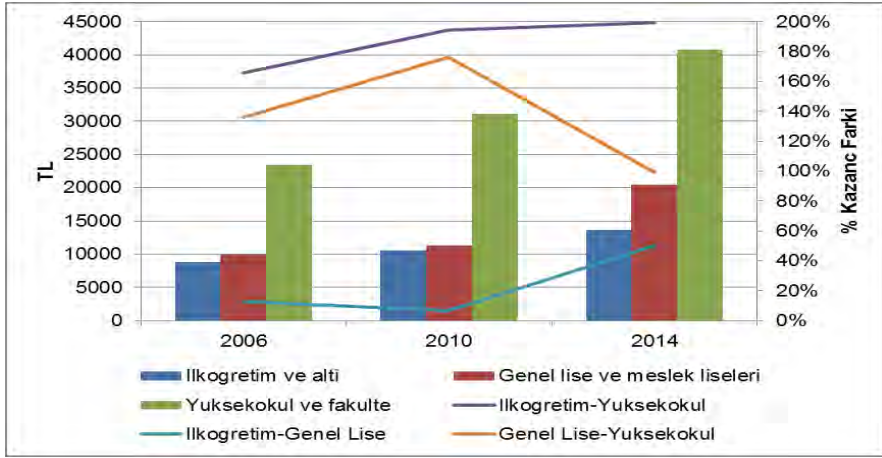
Şekil 6: Ücret eşitsizliği, Orta Yüksek Teknoloji



Kaynak: TÜİK, (2016c)

Şekil 7'de gösterilen yüksek teknoloji düzeyindeki sektörlerde ücret dağılımı ve eşitsizliği diğer tüm teknoloji seviyelerine göre daha çarpıcı sonuçlar içermektedir. Nitelikli işgücü olarak tanımlanan yüksekokul & fakülte mezunları diğer tüm sektörlerdeki nitelikli işgücüne göre tüm senelerde daha yüksek reel ücret kazanmaktadır. Aynı zamanda nitelikli işgücü ve niteliksiz olarak tanımlanan ilköğretim ve altı mezunlarının arasındaki ücret farkı zamanla artış eğiliminin olmakla beraber bu iki grup arasındaki ücret eşitsizliği en yüksek bu teknoloji seviyesinde oluşmuştur. Her ne kadar artış eğiliminde de olsa ilköğretim ve altı ile genel lise & meslek lisesi mezunları arasındaki ücret eşitsizliği, nitelikli işgücünün bu gruplar ile olan ücret eşitsizliğinden çok daha azdır. 2014 yılında genel lise & meslek lisesi ve yüksekokul & fakülte mezunları arasındaki gözlemlenen ücret eşitsizliği azalışı Şekil 2'de gösterilen yüksek teknolojili ürünlerin ihracat yoğunluğu azalması ile ilgili olduğu düşünülebilir.

Şekil 7: Ücret eşitsizliği, Yüksek Teknoloji



Kaynak: TÜİK, (2016c)

Tüm teknoloji seviyeleri bir arada değerlendirildiğinde, nitelik grupları arasındaki ücret eşitsizliği değişiminin en katı olduğu sektörler düşük teknoloji seviyesi ile üretim yapanlardır. Ayrıca bu seviyede çalışan tüm nitelik grubundaki işgücü diğer teknoloji seviyelerindeki aynı nitelik grubundaki işgücünden daha düşük ücret kazanmaktadır. Bunun yanında, Şekil 4-7 tüm teknoloji seviyelerinde en yüksek nitelik grubuna geçmenin en yüksek getiriye sahip olduğunu da göstermektedir. Bir başka deyişle, genel lise & meslek lisesi grubundan yükseköğretim & fakülte grubuna geçiş, ilköğretim & altı grubundan genel lise & meslek lisesi grubuna geçişten daha yüksek ücret getirisine sebep olmaktadır.

Sonuç

Ticaretin serbestleşmesi ile hızlanan küreselleşme akımının HOSS teorisi çerçevesinde gelişmekte olan ülkelerdeki nitelikli ve niteliksiz işgücünü ücret eşitsizliğini azaltıcı yönde etkilemesi beklenmektedir. Bu teori çerçevesinde gelişmekte olan ülkeler emek yoğun mallarda uzmanlaşacak ve bu durumda niteliksiz işgücüne talebin artması ile beraber niteliksiz işgücü ücretlerinde artışa sebep olacaktır. Fakat ilgili literatürdeki

çalışmalara bakıldığında bu tarz bir sonuca ulaşmak mümkün olmamaktadır. Bunun en önemli sebeplerinden biri ise farklı şekillerde (ihracat, ithalat vb.) ülkelere giren teknolojinin, nitelikli işgücüne olan talebi niteliksiz işgücüne olan talepten daha fazla artmasına sebep olmasındır.

Gelişmekte olan ülkeler arasında yer alan Türkiye için imalat sanayindeki teknoloji seviyesi araştırılmış, düşük seviyeli teknolojiye gereksinim duyan sektörlerden orta düşük ve orta yüksek teknolojiye gereksinim duyan sektörlerle doğru bir geçişin olduğu saptanmıştır. 2000-2016 dönemi için imalat sanayindeki istihdam edilen kişilerin nitelik (eğitim bilgisi) dağılımı hesaplanmıştır. Dağılımda gözlenen en önemli bulgu, ilköğretim ve altında eğitimi bulunan kişilerin azalıp bunların yerini yüksekokul & fakülteden ya da genel lise & meslek liselerinden mezun olanların almaya başlamasıdır. Çalışmanın asıl amacını oluşturan nitelik grupları arasındaki ücret eşitsizliğine bakıldığında ise 2006 ve 2014 yılları arasında teknoloji seviyesindeki artışın nitelik grupları arasındaki ücret eşitsizliğini artırıcı yönde etkide bulunduğu görülmüştür. Özellikle düşük ve yüksek teknoloji seviyelerinde en nitelikli ve en niteliksiz grup arasındaki ücret eşitsizliği giderek artmaktadır. Bu durum da gelişmekte olan bir ülke konumundaki Türkiye’de HOSS teoreminin geçerliliğini sorgulatmakta, bununla beraber artan dış ticaret hacminin etkilediği daha teknoloji yoğun üretimin nitelikli ve niteliksiz işgücü arasındaki ücret eşitsizliğini artırıcı yönde etkide bulunduğunu göstermektedir.

Kaynakça

- Acemoğlu, D. (2003), “Patterns of Skill Premia”, *Review of Economic Studies*, 70, 199-230.
- Barba Navaratti, G., Solaga, I ve Takacs, W. (1998), “When Vintage Technology Makes Sense: Matching Imports to Skills”, *World Bank Working Paper No.1923*, World Bank, Washington, D.C.
- Berman, E., Bound, J. Griliches, Z. (1994), “Changes in the Demand for Skilled Labor Within U.S. Manufacturing Industries”, *Quarterly Journal of Economics*, 109, 367-398.
- Blalock, G. ve Veloso, F. M. (2007), “Imports, Productivity Growth, and Supply Chain Learning”, *World Development*, 35(7), 1134-1151.
- Bustos, P. (2005), “The Impact of Trade on Technology and Skill Upgrading: Evidence from Argentina”, *Mimeo, CREI and Universitat Pompeu Fabra, Barcelona*.
- Coe, D.T. ve Helpman, E. (1995), “International R&D Spillovers”, *European Economic Review*, 39, 859-887.
- Coe, D.T. ve Helpman, E., Homaister, A. (1997), “North-South Spillovers”, *Economic Journal*, 107, 134-149.

- Conte, A. ve Vivarelli, M. (2011), "Imported Skill Biased Technological Change in Developing Countries", *The Developing Economics*, Vol. 49, 36-65.
- Davis, D. (1996), "Trade Liberalization and Income Distribution", NBER Working Paper, No.5693, National Bureau of Economic Research, Cambridge (Mass.).
- Elveren, A. Y. (2010), "Wage Inequality In Turkey: Decomposition By Statistical Region, 1980-2001", *Review of Urban & Regional Development Studies*, Vol. 22, No.1.
- Epifani, P. (2003), "Trade liberalization, firm performance, and labor market outcomes in the developing world : what can we learn from micro-level data?", Policy Research Working Paper Series N. 3063, World Bank, Washington DC.
- Fajnzylber, P. ve Fernandes, A. (2009), "International economic activities and the demand for skilled labor: evidence from Brazil and China", *Applied Economics*, Vol.41, Iss. 5.
- Hanson, G. ve Harrison, A. (1999), "Trade and wage inequality in Mexico", *Industrial and Labor Relations Review*, 52(2), 271-288.
- Kızıllırmak, A. B. (2003), "Explaining Wage Inequality: Evidence from Turkey", Ankara University, Faculty of Political Sciences Discussion Papers, No. 57.
- Lee, E. ve Vivarelli, M. (2006), "The social impact of globalization in the developing countries", *International Labour Review*, Vol. 145 (2006), No. 3.
- Fajnzylber, P. ve Fernandes, A. (2009), "International economic activities and the demand for skilled labor: evidence from Brazil and China", *Applied Economics*, Vol.41, Iss. 5.
- Machin, S. ve Van Reenen, J. (1998), "Technology and Changes in Skill Structure: Evidence from Seven OECD Countries", *Quarterly Journal of Economics*, 113(4) 1215-44.
- Mayer, J. (2000), "Globalization, Technology Transfer and Skill Accumulation in Developing Countries", UNCTAD Discussion Paper, N.150, UNCTAD, Geneva.
- Meschi, E., Taymaz, E., Viverelli, M. (2016), "Globalization, technological change and labor demand: a firm-level analysis for Turkey", *Review of World Economics*, Volume 152:655.
- Perkins, R. ve E. Neumayer (2005), "The International Diffusion of New Technologies: A Multitechnology Analysis of Latecomer Advantage and Global Economic Integration", *Annals of the American Association of Geographers*, 95(4), 789-808.
- Robins, D. (1996), "HOS Hits Facts: Facts Win; Evidence on Trade and Wages in the Developing World", OECD Technical Paper No. 119, OECD, Paris.
- Robins, D. (2003), "The impact of trade liberalization upon inequality in developing countries - A review of theory and evidence", ILO Working Paper, n.13, International Labor Organization, Geneva.

- Tansel, A. ve Bircan Bodur, F. (2012), “Wage Inequality and Returns to Education in Turkey: A Quantile Regression Analysis”, *Review of Development Economics*, 16(1), 107-121.
- TÜİK. (2016a), Dış Ticaret İstatistikleri (www.tuik.gov.tr).
- TÜİK. (2016b), İşgücü İstatistikleri (www.tuik.gov.tr).
- TÜİK. (2016c), Kazanç İstatistikleri (www.tuik.gov.tr).
- Verhoogen, E. (2008), “Trade, Quality Upgrading and Wage Inequality in the Mexican Manufacturing Sector”, *The Quarterly Journal of Economics*, 123(2): 489-530.
- Wood, A. (1994), *North-South Trade, Employment, and Inequality: Changing Fortunes in a Skill-driven World*. Oxford: Clarendon Press.
- Yeaple, S. R. (2005), “A Simple Model of Firm Heterogeneity, International Trade and Wages”, *Journal of International Economics*, 65, 1-20.
- Yeldan, E. (2002), “Küreselleşme Sürecinde Türkiye Ekonomisi: Bölüşüm, Birikim ve Büyüme”, İstanbul: İletişim Yayınları, 2002, s.13.

EK: Eurostat Nace Rev1.1 Sınıflandırması

Manufacturing Industries	NACE Rev 1.1 codes
High-technology	24.4 Manufacture of pharmaceuticals, medicinal chemicals and botanical products; 30 Manufacture of office machinery and computers; 32 Manufacture of radio, television and communication equipment and apparatus; 33 Manufacture of medical, precision and optical instruments, watches and clocks; 35.3 Manufacture of aircraft and spacecraft
Medium-high-technology	24 Manufacture of chemicals and chemical product, excluding 24.4 Manufacture of pharmaceuticals, medicinal chemicals and botanical products; 29 Manufacture of machinery and equipment n.e.c. ; 31 Manufacture of electrical machinery and apparatus n.e.c.;; 34 Manufacture of motor vehicles, trailers and semi-trailers; 35 Manufacture of other transport equipment, excluding 35.1 Building and repairing of ships and boats and excluding 35.3 Manufacture of aircraft and spacecraft.
Medium-low-technology	23 Manufacture of coke, refined petroleum products and nuclear fuel; 25 to 28 Manufacture of rubber and plastic products; basic metals and fabricated metal products; other non-metallic mineral products; 35.1 Building and repairing of ships and boats
Low-technology	15 to 22 Manufacture of food products, beverages and tobacco; textiles and textile products; leather and leather products; wood and wood products; pulp, paper and paper products; publishing and printing; 36 to 37 Manufacturing n.e.c.

Eurostat Nace Rev2 Sınıflandırması

Manufacturing Industries	NACE Rev. 2 codes – 2-digit level	
High-technology	21	Manufacture of basic pharmaceutical products and pharmaceutical preparations;
	26	Manufacture of computer, electronic and optical products
Medium-high-technology	20	Manufacture of chemicals and chemical products;
	27 to 30	Manufacture of electrical equipment; Manufacture of machinery and equipment n.e.c. ; Manufacture of motor vehicles, trailers and semi-trailers; Manufacture of other transport equipment
Medium-low-technology	19	Manufacture of coke and refined petroleum products;
	22 to 25	Manufacture of rubber and plastic products; Manufacture of other non-metallic mineral products; Manufacture of basic metals; Manufacture of fabricated metals products, excepts machinery and equipment;
	33	Repair and installation of machinery and equipment
Low technology	10 to 18	Manufacture of food products, beverages, tobacco products, textile, wearing apparel, leather and related products, wood and of products of wood, paper and paper products, printing and reproduction of recorded media;
	31 to 32	Manufacture of furniture; Other manufacturing

7 | Female Labor Force Participation and Income Inequality: The Case of Turkey

Serkan DEĞİRMENCI

Abstract

This paper analyzes whether increasing female labor force participation (FLFP) has an equalizing effect on the income inequality during the recent economic crisis in Turkey. The analyses use the microdata from the SILC of TurkStat for 2007-2011. We identify female added workers who participate into the market throughout the crisis and calculate counterfactual inequality measures to reveal the equalizing effect of FLFP. Findings show that participation of women, particularly in lower income households, reduces the income inequality. Hence, the elimination of gaps in participation between men and women may be helpful to lower the income inequality in Turkey.

JEL Codes: D31, J16, J22

Keywords: Female labor force participation, income inequality, Turkey

Introduction

There are many empirical studies analyzing the trends, drivers or impediments of the female labor supply in the literature, particularly for developing countries (e.g., World Bank, 2009; Gunatilaka, 2013; Verick, 2014). These studies mainly emphasize different aspects of the conventional gender roles as the culprits of high gaps in labor market participation between sexes. However, gender compositions within the labor markets are evolving over time, but the number of papers exploring the consequences or the implications of these changing participation patterns is not growing at the same pace (e.g., Autor et al., 2004).

On the other hand, the resulting effects of economic crises on the labor market attract much more attention than underlying factors of them in the literature. For a relevant instance, there are numerous empirical studies analyze the increasing labor force participation of married women as one of the familiar outcomes of an economic crisis, also known as added worker effect (AWE). However, studies on the further implications of this phenomenon are so limited. An explicit and expected result of increasing female labor force participation is the potential change on the household income at the micro level. As a reflection into the macro economy, we also expect a change in the distribution of income (Gonzales et al., 2015). Therefore, the impacts of wives' earnings on the income inequality are covered many times in the literature, but there is no consensus (Danziger, 1980; Maxwell, 1990; Nelissen, 1990; Callan et al., 1998; Cancian and Reed, 1998, 1999; Alba-Ramirez and Collado, 1999; Amin and Davanzo, 2002; DelBoca and Pasqua, 2002; Lee, 2005; Dayıoğlu and Başlevent, 2007; Pasqua, 2008; Ding and Dong, 2009; Harkness, 2010; Shin, 2010; Shirle, 2011; Guerin, 2013; Bayar and Yanık İlhan, 2014; OECD, 2015; Sudo, 2017). While one side argues that wives' earnings decrease the inequality, other side contradicts with that. Hence, the evidence is mixed.

These two observations from the literature are the main motivations behind this study. Considering these facts, we aim to analyze whether increasing female labor force participation has an equalizing effect on the income inequality during the recent economic crisis (2008-09) in Turkey. To address this question, we identify female added workers who participate into the labor market throughout the crisis years and we calculate counterfactual income inequality measures to reveal the possible the existence and extent of an equalizing effect of female labor force participation. The key question here is simply whether income inequality indicators change significantly with increasing female labor force participation. Our preliminary findings show that participation of added female workers, particularly from lower income households, reduces the overall inequality of the income distribution. Although the extent of this change is limited, it is significantly positive. These findings implicate that the elimination of high gaps in labor force participation between men and women may be helpful to lower not only gender inequality but also income inequality in Turkey.

The setup for the rest of this paper is as follows: Section 2 describes the dataset used throughout the analyses. Section 3 briefly covers the identification strategy and presents the preliminary empirical findings. Section 4 concludes the discussion with some directions for further studies.

Data

In this study, we use micro data from the Survey on Income and Living Conditions (SILC) for 2007-2011. This survey is carried out by the Turkish Statistical Institute (TurkStat) and is designed to be representative of the Turkish population. In addition to the indicators of income and living conditions, SILC data includes questions regarding to detect the labor market statuses, again at the individual and household levels. Therefore, it provides us an ability to handle the labor market activities of individuals and households along with their earnings. On the other hand, studies about the labor market in Turkey frequently use the Household Labor Force Survey (HLFS) data to analyze the supply side of the market. Since HLFS solely aims to give detailed information on the individual characteristics of suppliers and identify the labor market status of a given person, it does not focus on the information at the household level such as income and living conditions. SILC fulfills this gap by focusing on the households combining labor market statuses of individuals with their earnings. However, while the estimates of SILC about the statistics of labor market converge with HLFS in some years, it hugely diverges in other years. In addition to a brief account of SILC in terms of household income and some major inequality measures, we compare the estimates of SILC and HLFS with respect to some major labor market statistics in this section.

Table 1 summarizes some major statistics of unweighted and weighted sample (population) from the data of Survey on Income and Living Conditions (SILC) for the analysis period (2007-2011). First point to note that the sample size of SILC increases radically in 2011 (56348), it gradually increases from 42458 to 45389 during 2007-2010. Number of households in the sample also increases strikingly in 2011 (15025), before it spans between 10796 and 12106. These changes in the sample size in 2011 survey give us a clue about a structural change in the survey with 2011. Therefore, to be consistent with the survey structure, we prefer not to include the survey data of 2011 in our empirical analyses. Mean household size in Turkey decreases between 2007 and 2009, and then it stagnates. Annual mean household disposable income per household increases during the term and varies between 17115.35 and 23023.5 for the sample. Annual median household disposable income per household follows a similar pattern. When we adjust the household disposable income with equivalence scale (OECD modified scale), we get nearly half of the mean and median disposable incomes per household. Gini coefficients for Turkey between 2007 and 2011 average at 0.40, however it increases up to 0.42 in the climax of the crisis, 2009. As expected, S80/S20

ratio follows a similar trend and reaches the maximum level again in 2009. It applies to the headcount ratio.

Table 2 summarizes the major labor market statistics for 2007-2011 by comparing SILC and HLFS data sets on the gender division. As it is noted, SILC has some questions for the labor market status of individuals but not directly aims to give information about that. However, HLFS's sole goal is to detect the labor market statuses of individuals. Therefore, we observe some abnormalities in the SILC data for the labor market statistics compared to the HLFS. Particularly, for the years 2007 and 2009, we observe that SILC data overestimates the female participation and underestimates the male participation in the labor market (see Figure 1 and Figure 2). Our aim with using SILC is to get a unique opportunity to analyze the income and labor market statuses of individuals simultaneously. However, for the years 2007 and 2009, this does not seem to be reliable due to biases observed on the labor market statistics in SILC. Therefore, in order to make sound identifications, we also prefer not to use data of the surveys of the years 2007 and 2009 in our empirical analyses. We will limit our analyses with the comparison of the years 2008 and 2010, as pre- and post-crisis years.

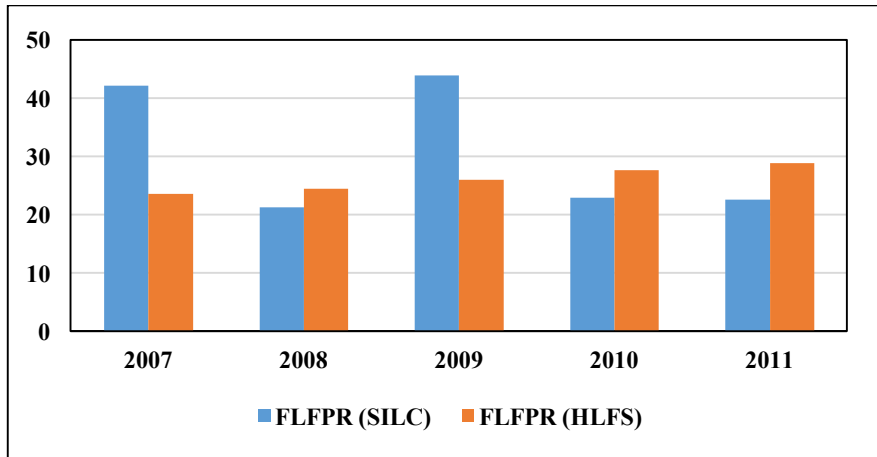
Table 1 – Summary Statistics (SILC) (2007–2011)											
	2007		2008		2009		2010		2011		
	Sample	Population (000)	Sample	Population (000)	Sample	Population (000)	Sample	Population (000)	Sample	Population (000)	
Individuals	42458	68476	43755	69232	45362	70541	45389	71342	56438	72377	
Male	20695	33998	21579	34336	22181	34989	22238	35400	27638	35917	
Female	21763	34478	22376	34896	23181	35552	23151	35942	28800	36460	
Households (HH)	10796	17800	11222	18240	11870	19198	12106	19321	15025	19658	
HH Size (Mean)	Mar.93	Mar.84	Mar.90	Mar.79	Mar.82	Mar.67	Mar.75	Mar.69	Mar.75	Mar.68	
Equivalent HH Size (Mean)	Sub.24	Sub.22	Sub.23	Sub.19	Sub.19	Sub.15	Sub.17	Sub.15	Sub.18	Sub.16	
Annual HH Disposable Income (per HH) (Mean) (TL)	17115.35	18825.73	18077.36	19330.79	19696.7	21292.97	21109.66	22062.68	23023.5	24350.16	
Annual HH Disposable Income (per HH) (Median) (TL)	13163.51	14492.52	13821.87	14810	14944.82	16200	16304.5	17190	17664.01	18749.18	
Annual Equivalised HH Disposable Income (per HH) (Mean) (TL)	8336736	9284763	8837872	9538.44	9813008	10721.9	10624.69	11139	10035.79	10776.65	
Annual Equivalised HH Disposable Income (per HH) (Median) (TL)	6294977	6944072	6666667	7223805	7373842	8000	8002534	8423	7506365	8138625	
Gini Coefficient	0.408	0.405	0.409	0.404	0.419	0.414	0.408	0.400	0.412	0.404	
S80/S20 Ratio	Agü.14	8.Oca	Agü.19	8.00	Agü.77	Agü.50	Agü.22	Tem.89	Agü.49	8.Nis	
Headcount Ratio	17.024	16.261	16.727	16.626	18.198	17.353	17.476	16.725	17.276	16.124	

Source: Author's calculations using the data from SILC (TurkStat, 2007–2011)

		Table 2 – Summary Statistics of Labor Market (SILC vs. HLFS) (2007 – 2011)											
		2007		2008		2009		2010		2011			
		SILC	HLFS	SILC	HLFS	SILC	HLFS	SILC	HLFS	SILC	HLFS		
Levels	Total	68476	68901	69232	69724	70541	70542	71342	71343	72377	72376		
	Male	33998	34178	34336	34589	34989	35000	35400	35401	35917	35909		
	Female	34478	34722	35896	35134	35552	35541	35942	35941	36460	36467		
	Total	50050	49994	50690	50772	52681	51686	52543	52541	53424	53593		
	Male	24542	24513	24817	24917	25909	25369	25801	25801	26241	26320		
	Female	25508	25480	25873	25855	26772	26317	26742	26740	27183	27273		
Not in the Labor Force (15+)(000)	Total	27767	26879	27954	26967	28772	26938	28650	26901	28816	26867		
	Male	13017	7415	7595	7441	13763	7471	8030	7544	7784	7453		
	Female	14750	19464	20359	19526	15009	19466	20620	19357	21032	19414		
	Total	22283	23114	22736	23805	23909	24748	23893	25641	24608	26725		
	Male	11525	17098	17222	17476	12146	17898	17771	18257	18457	18867		
	Female	10758	6016	5514	6329	11763	6851	6122	7383	6151	7859		
Labor force (15+)(000)	Total	20367	20738	20626	21194	20927	21277	21519	22594	22414	24110		
	Male	10510	15382	15526	15598	10637	15406	15989	16170	16774	17137		
	Female	9857	5356	5100	5595	10290	5871	5530	6425	5640	6973		
	Total	1916	2376	2110	2611	2982	3471	2374	3046	2194	2615		
	Male	1015	1716	1696	1877	1509	2491	1782	2088	1683	1730		
	Female	901	660	414	734	1473	979	592	959	511	885		
Rates	Total	44,5	46,2	44,9	46,9	45,4	47,9	45,5	48,8	46,1	49,9		
	Male	47	69,8	69,4	70,1	46,9	70,6	68,9	70,8	70,3	71,7		
	Female	42,2	23,6	21,3	24,5	43,9	26	22,9	27,6	22,6	28,8		
	Total	8,6	10,3	9,3	11	12,5	14	9,9	11,9	8,9	9,8		
	Male	8,8	10	9,8	10,7	12,4	13,9	10	11,4	9,1	9,2		
	Female	8,4	11	7,5	11,6	12,5	14,3	9,7	13	8,3	11,3		
	Total	40,7	41,5	40,7	41,7	39,7	41,2	41	43	42	45		
	Male	42,8	62,8	62,6	62,6	41,1	60,7	62	62,7	63,9	65,1		
	Female	38,6	21	19,7	21,6	38,4	22,3	20,7	24	20,7	25,6		

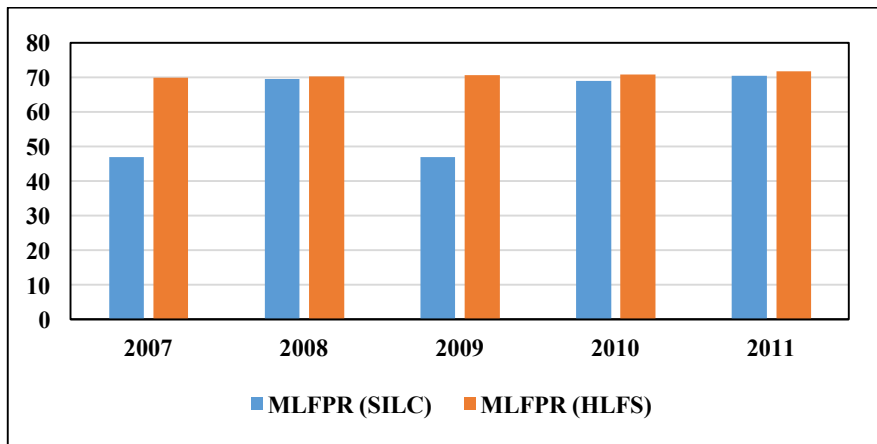
Source: Author's calculations using the data from SILC and HLFS (TurkStat, 2007-2011)

Figure 1 – Female Labor Force Participation Rate (SILC vs. HLFS) (2007-2011)



Source: Author's calculations using the data from SILC and HLFS (TurkStat, 2007-2011)

Figure 2 – Male Labor Force Participation Rate (SILC vs. HLFS) (2007-2011)



Source: Author's calculations using the data from SILC and HLFS (TurkStat, 2007-2011)

Identification and Findings

This study does not consider the impacts of “actual” earnings of women on the income inequality. Differently, this paper investigates the effects of “potential” earnings of added workers on the income inequality. In order to do that, we make analyses in two steps. At first, we identify the potential added “women” workers. Added workers are defined as adult women who are not actively participated in the labor market in the former year, but are employed or seeking for a job in the latter year. Secondly, we impute “minimum” wages to these added women workers as their labor income. We have two justifications by adding minimum wages as imputed earnings for women. One of them is the fact that women who tend to participate in the labor market during the economic crisis period likely come from low-income households. They are generally low educated and inexperienced. So, even if they find a job (probably informal jobs), they get minimum wage at most. Secondly, adding minimum wages as imputed earnings gives us a baseline in our comparison. Even if we observe a small difference between the actual and counterfactual distributions, we will know that female labor force participation has a room for further improvements in income inequality. In this respect, we have two income distributions as actual (reference) and counterfactual. Comparison of income inequality measures using these two distributions provide us an answer for the question whether increasing female labor force participation significantly alter the income inequality.

Table 3a and Table 3b summarizes our findings of the inequality measures calculated for 2008 and 2010 by using the SILC data to compare the actual and counterfactual income distributions. We explained the reasons why our counterfactual distribution is constructed by imputing the minimum wage to the added female workers. Moreover, we also should note another constraint which leads us to add a hypothetical wage instead of subtracting the earnings of women. That constraint is that the reference year for the income data in each survey is the previous year. For instance, in the survey data of 2008, we observe the income data pertaining to the earnings of 2007. However, we can observe the labor market status of a given individual for both the years 2007 and 2008. Hence, we are able to identify the movement of a woman from non-participation in 2007 to the participation in 2008. Then she is called as a “potential” added worker. However, it is not an option to add her earnings from 2008 to the household income of 2007. For this reason, we impute the minimum wage of 2007 as her earning and we add it to the household income of 2007. By doing that, we get a counterfactual income distribution

to compare with the actual reference distribution for the year 2008. The same procedure is applied to the 2010 survey data. This identification strategy has a drawback. By coding women as “potential” added worker, we presume that she will get at least a minimum wage. However, we are aware of the fact that some part of them will not find a job and will not get an earning. On the other hand, the remaining of them will get a job and maybe will earn more than minimum wage. Therefore, we assume that the earnings of women with higher than minimum wage cancel out the women with zero earnings.

Table 3a – Income Inequality Measures (Actual Distributions) (2008 and 2010)

	2008	2010
Relative mean deviation	0.28920424	0.28506703
Coefficient of variation	1.0142141	1.0281743
Standard deviation of logs	0.72869256	0.71964398
Gini coefficient	0.404347	0.40055687
Mehran measure	0.52782974	0.52285671
Piesch measure	0.34260561	0.33940695
Kakwani measure	0.14208549	0.13991045
Theil entropy measure	0.3056412	0.30322624
Theil mean log deviation measure	0.28080512	0.27574289

Source: Author’s calculations using the data from SILC (TurkStat, 2007-2011)

Table 3b – Income Inequality Measures (Counterfactual Distributions) (2008 and 2010)

	2008	2010
Relative mean deviation	0.28460636	0.284952
Coefficient of variation	0.99715987	1.027767
Standard deviation of logs	0.71721532	0.71906077
Gini coefficient	0.39844801	0.4003744
Mehran measure	0.52092747	0.52258962
Piesch measure	0.33720829	0.33926675
Kakwani measure	0.13835386	0.13979272
Theil entropy measure	0.29693068	0.30297349
Theil mean log deviation measure	0.27229408	0.27540893

Source: Author’s calculations using the data from SILC (TurkStat, 2007-2011)

Finally, we calculate the major income inequality measures presented in Table 3. According to our findings, if we add only minimum wages for a year to the annual household incomes as the labor earnings of potential women added workers; all the income inequality measures improve, even so in a limited extent (see Table 3b).

Conclusion

This study simply initiates to analyze the role of female labor force participation on the income inequality. As the women's activities increase in the labor market, household incomes change. These changes in household incomes also lead to a change in the overall income distribution. The question whether this change is beneficial or not is an empirical one. First, it is important to detect whose participation increases within the distribution. There are two distinct ideas here. One of them argues that women from low-income household likely participate in the labor market, particularly in the economic crises periods to smooth out the household consumption. Therefore, this distorts the income distribution in favor of bottom income quantiles. Other one argues that educated women generally mate with educated men and increasing education level is positively correlated with labor market participation. This phenomenon which is also known as "assortative mating", distorts the income distribution in favor of upper income quantiles (Greenwood et al., 2014). After the detection of which women's earnings dominates in the distribution, second it is crucial to calculate the extent of the change. This study initiates to cover these aims with some basic empirical exercises.

To that end, we analyze empirically whether increasing female labor force participation has an equalizing effect on the income inequality during the recent economic crisis (2008-09) in Turkey. In the empirical work, we use the cross-sectional microdata from the Survey on Income and Living Conditions (SILC) conducted by Turkish Statistical Institute (TurkStat) for the period 2007-2011. We identify female added workers who participate into the labor market throughout the crisis years and we calculate counterfactual income inequality measures deriving a hypothetical distribution to reveal the possible equalizing effect of female labor force participation. Our preliminary findings show that labor force participation of women, particularly in lower income households, reduces the overall inequality of the income distribution at a limited extent. These findings implicate that the elimination of high gaps in labor force participation between men and women may be helpful to lower not only gender inequality but also income inequality in Turkey.

To foster our arguments and to eliminate the drawbacks of the study, we need to make further analyses utilizing from the “panel” data sets of SILC. By using panel data of SILC, we will be able to track the earnings and labor market transitions of individuals and households simultaneously, over the years. Therefore, we hope to find better grounds to justify our counterfactual income distribution.

References

- Alba-Ramirez, A., Collado, L. (1999), “Do Wives’ Earnings Contribute to Reduce Income Inequality”, *IVIE Working Papers, WP-AD 99-11*.
- Amin, S., Davanzo, J. (2002), “The Impact of Wives’ Earnings on Earnings Inequality among Married-Couple Households in Malaysia”, *RAND Working Paper Series, DRU-2881-WFHF*.
- Autor, D. H. and Acemoglu, D. and Lyle, D. S. (2004), “Women, War, and Wages: The Effect of Female Labor Supply on the Wage Structure at Mid-Century”, *Journal of Political Economy, Vol. 112, pp. 497-551*.
- Bayar, A. A., Yanik İlhan, B., (2014), “Do Wives’ Earnings Have An Impact on Income Inequality?: Evidence from Turkey”, *Topics in Middle Eastern and African Economies, Vol. 16, No. 2, 105-123*.
- Callan, T., Nolan, B., O’Neill D., Sweetman, O. (1998), “Female Labour Supply and Income Inequality in Ireland”, *Department of Economics Working Paper, Maynooth*, <http://repec.maynoothuniversity.ie/mayecw-files/N790698.pdf>
- Cancian, M., Reed, D. (1998), “Assessing the Effects of Wives’ Earnings on Family Income Inequality”, *The Review of Economics and Statistics, 80(1), 73-79*.
- Cancian, M., Reed, D. (1999), “The Impact of Wives’ Earnings on Income Inequality: Issues and Estimates”, *Demography, 36(2), 173-184*.
- Danziger, S. (1980), “Do Working Wives Increase Family Income Inequality”, *The Journal of Human Resources, 15(3), 444-451*.
- Dayıoğlu, M., Başlevant, C. (2007), “Female Employment, Earnings Inequality and Household Well-Being: The Case of Urban Turkey”, *ECOMOD*.
- Del Boca, D., Pasqua, S. (2002), “Employment Patterns of Husbands and Wives and Family Income Distribution in Italy (1977-1998)”, *IZA Discussion Papers, No.489*.
- Ding, S., Dong, X.-Y., LI, S. (2009), “Women’s Employment and Family Income Inequality during China’s Economic Transition”, *Feminist Economics, 15:3, 163-190*.
- Gonzales, C., Jain-Chandra, S., Kochhar, K., Newiak M., Zeinullayev, T. (2015), “Catalyst for Change: Empowering Women and Tackling Income Inequality”, *IMF Staff Discussion Note, SDN/15/20, International Monetary Fund, Washington*.

- Greenwood, J., Guner, N., Kocharkov, G., Santos, C. (2014), "Marry Your Like: Assortative Mating and Income Inequality", *IZA Discussion Paper, No. 7895*.
- Guerin, B. (2013), "Demography and Inequality: How Europe's Changing Population Will Impact on Income Inequality", *RAND Europe, RR-183-EC*.
- Gunatilaka, R. (2013), "Women's Participation in Sri Lanka's Labour Force: Trends, Drivers and Constraints", *Colombo, Sri Lanka: ILO*.
- Harkness, S. E. (2010), "The Contribution of Women's Employment and Earnings to Household Income Inequality: A Cross-Country Analysis", *Inequality and the Status of the Middle Classes: Lessons from the Luxembourg Income Study, 2010-06-28 – 2010-06-30*.
- Lee, C. (2005), "Rising Family Income Inequality in the United States, 1968-2000: Impacts of Changing Labor Supply, Wages, and Family Structure", *NBER Working Paper Series, 11836*.
- Maxwell, N. L. (1990), "Changing Female Labor Force Participation: Influences on Income Inequality and Distribution", *Social Forces, Vol. 68, No. 4, 1251-1266*.
- Nelissen, J. H. M. (1990), "The Effect of Increased Labor Force Participation of Married Women on the Distribution of Family Income in the Netherlands", *De Economist, 138 (1), 47-62*.
- Oecd (2015), "Women, Work and Income Inequality", in *In It Together: Why Less Inequality Benefits All, OECD Publishing, Paris*.
- Pasqua, S. (2008), "Wives' Work and Income Distribution in European Countries", *The European Journal of Comparative Economics, 5(2), 157-186*.
- Schirle, T. (2011), "Income Inequality among Seniors in Canada: The Role of Women's Labour Market Experience", *LCERPA, Economic Research Paper: 2011-01*.
- Shin, K-Y. (2010), "The Effect of Labor Force Participation by Women on Family Income Inequality in Korea, Japan, and Taiwan", *Korean Social Science Journal, 37 (1), 27-55*.
- Sudo, N. (2017), "The Effects of Women's Labor Force Participation: An Explanation of Changes in Household Income Inequality", *Social Forces, 95(4), 1427-1450*.
- Verick, S. (2014), "Female Labor Force Participation in Developing Countries", *IZA World of Labor, 87*.
- World Bank (2009), "Female Labor Force Participation in Turkey: Trends, Determinants and Policy Framework", *Report No. 48508-TR*.

8

Uluslararası İlişkilerde Devlet Dışı Aktörlerin Yeni 'Güç' Tanımı: Küresel ve İslami Silahlı Direnişler

Serkan DERE

Abstract

After the first world war, enhancing communication and interaction between the States; common values and should be handled as many specific applications within the legitimacy theory emerged with the discipline of international relations; all samples of modern times in post and evaluated in terms of their own abstract political proposition, there are many technical definition. This definition, as this discipline theories ' involvement, approved, enhanced and developed '. In complex and clear definition of these concepts that cannot be, or because of the many socio-cultural effects of variability that expresses the concept of Power; After the cold war and 9/11 period, inter-State relations ' Main theme ' is a concept, definition and content of flux in theory and in practice. The normative definition of a difficult Power Morgenthau by; ' Putting out the elements that make up ' the power of anecdote, Dahl by; as a result of State policies by looking at the ' watched ' tried to describe the content. It's right about here, Arab-Islamic geography in Revolutions, Devinimler and Wars; out of this cookie, entered many unusual or Discipline literature concept/political thought to the concept of Dominance and Power have triggered-based paradigms memorably. This statement; The definitions for the concept of power, they will be identified in the conceptual or philosophical inferences. The principal purpose; Non-State actors or micro scale organized, Modern States by terrorism as a concept of an armed or unarmed formations he saw, how they read Power Theory and the geography of the influence of Arab-Islamic international relations equivalent of what inferences and the results of this inference will be trying to be expressed.

Key words: Non-state actors, power theory, political Islam

Giriş

Uluslararası ilişkiler disiplininde Güç; devlet politikalarının temelinde yer alır. Bir devletin ya da topluluğun kendi çıkarlarını koruma veya isteklerini diğer tarafa kabul ettirme adına gösterdiği performansı Güç olarak tanımladığımızda; devlete ya da örgüte ait coğrafya, tarih, kültür, sosyo-ekonomik yapı, gücün dışa hareket yönünü belirleyen birçok unsuru içinde barındırdığını görebiliriz.

Güç kavramının Arap-İslam¹ coğrafyasında etkisinin artması Soğuk Savaş, SSCB'nin çökmesi ve 11 Eylül saldırılarından sonra gerçekleşmeye başlamıştır. Aslında bizi ilgilendiren husus; *küresel silahlı direnişlerin* ortaya çıkmasını tetikleyen ilk olay, Sovyet Rusya'nın Afganistan'ı işgalinin, bölge toplumları tarafından *karşıt güçle* cevap vermesidir. Arap-İslam coğrafyasında Sert Güc'ün başta ABD' ve Batı'nın alışık olmadığı bir durumla karşılık görmesi, toplumun *İslami* kimlik ve yapısıyla açıklanabileceği söylenebilir. İran Devrim'inin gerçekleşmesi ve Irak savaşının başlaması bölgede Anglo-Sakson düşünce ve siyaset biçimine karşı sert tavırların yükselmesini beraberinde getirmiş, Batı ve Amerikan güçlerinin *İslam* topraklarındaki varlığından duyulan rahatsızlık 11 Eylül 2001 saldırılarının Batı açısından *Yıkım Psikolojisini*, Arap-İslam coğrafyasında ise *Karşı Kuvvet'in* müspet fikri temelini oluşturmuştur. ABD'nin Afganistan ve Irak işgalleri Ortadoğu'da Soğuk Savaş sonrası oluşturulan güç dengelerini bozmuştur. Ortadoğu'da 'haritaların değişeceği' endişesi ile başa baş giden ABD'nin askeri tedbirleri diplomasinin önüne geçiren sert tavrı, ABD'nin bölgedeki ağırlığının azalmasına yol açarak bir iktidar boşluğu yaratmıştır. (Duran 2012:21) Arap-İslam Dünyasında yaşanan gelişmelerin ardında; coğrafyanın ekonomik, sosyal ve kültürel manada çöküş yaşamasına, ülkelerin kendi halklarına yaşam normları sunmasının ortadan kalkmasına, yağma, katliamlar gibi ahlak dışı toplumsal olayların ortaya çıkmasına sebebiyet vermiş ve daha da önemlisi; insan onuru ve değeri *siyasal mekanizmalar* tarafından yok edilmesine ortam hazırlamıştır.

Bölgenin; yeraltı kaynaklarının zenginliği, ticaret ve enerji yolları üzerinde jeopolitik önemi, SSCB ve ABD'nin gelecek enerji planlamasında yer alması; *Güç* dengesinin, teorik veya pratik olarak uygulanmasının gerekliliğini ortaya koymuştur. Başta ABD olmak üzere Batı ve Medeniyeti bölgenin dinamiklerini kontrol altına almak ve sömürü faaliyetleri gerçekleştirmek adına, *Güç* için yumuşak bir geçiş (*soft power*) formu olan; *İnsan Hakları, Demokrasi, Çok Kültürlülük, Bireysel özgünlükler, Kadın Hakları ve*

¹ Ortadoğu coğrafyası ifadesi yerine, bu kavramı kullanmayı gerekli ve uygun görüyorum.

Özgürlükleri kavramlarını öne atmışlar; bu açılımlara karşılık yeterince verilmemiş, toplumların geneline etki etmediği görülmüş ve ölümlerin, yok oluşların en fazla yaşandığı evre olan *Sert Gücü- Konvansiyonel silahlar, Silah Gücü, Askeri sevkiyatlar*-uygulamaya koyulmuşlardır. Yine ABD ve Batı Bağımsız Devletler kurmak isteyen ya da Örgütlenme çabasında olan bölgenin aktörlerini kontrol altına alıp, uluslararası bir hakimiyet ağı kurmayı hedeflemiş, Bölge *Güç* akışını korumak ve sosyo kültürel çatışmaları bastırmak için 1983 yılında CENTCOM'u, 2007 yılında da AFRICOM'u kurmuşlardır.

Tüm bu siyasal ve kültürel pragmatist politikalar 11 Eylül 2001 de 19 kişinin; 2 tanesi Boston'dan, 1 tanesi Washington'dan ve 1 tanesi de Newark'dan havalanan uçakları kaçırarak; ABD'nin Uluslararası gücünü ve nüfuzu yerle bir eden, İkiz Kulelerin yıkılmasına sebep olan *Terör (?)* saldırıları gerçekleşmiş, saldırılar sonucunda 19 kişi dahil 2.996 kişi hayatını kaybederken, 10 milyar \$'ın üstünde maddi hasar meydana gelmiştir.² Bu saldırıların getirdiği korku, tedirginlik ve çaresizlikle, ABD ve Batı ülkeleri; Arap-İslam coğrafyasının tekin olmayan coğrafyasına artık başka bir gözle bakmaya başlamış, *Terörizm ve İslam* kavramlarını iç içe kullanılmıştır. *Müslümanlar tarafından çeşitli siyasi veya dini amaçlara ulaşmak için uygulanan bir çeşit dini terörizm* olarak açıklanan *İslami Terörizm*, (Avner 2008:4) Batı'nın bu bakış açısına karşı, bir *Güç* oluşturmayı hedefleyen Arap-İslam coğrafyasında hareket eden Devlet dışı aktörler, silahlanmaya ve bu silahlanmanın küresel boyutlara ulaşmasını hedeflemiş, silahlı direnişler, mücahidler, gibi isimlerle bölge siyasetine etki etmeye başlamışlardır. Ortaya çıkan *Güç boşluğu ve denetimsizlik*; silahlı birliklerin, grupların, milislerin ortaya çıkmasını sağlamış ve Devletler arası ilişkilerin açıklamakta zorlandığı bir hal almıştır. Buradan hareketle; bu etki ve gücün açıklanması öncesinde, Silahlı direnişleri ve ortaya çıkışları hakkında bilgi vermek; bu oluşumların temelini öğrenmek adına önem arz etmektedir.

Silahlı İslami Direnişler ve Ortaya Çıkışları

Silahlı Grup Kavramı

Silahlı grup” kavramı tam olarak neyi ifade eder? Öncelikle bunun iki kelimedenden oluşan bir kalıp olduğu görülmektedir: “silahlı” ve “grup”. İki kelime ayrı ayrı kullanıldıklarında yeterince açık anlamlar ifade etseler de birlikte kullanıldıklarında zihinlerde çok karmaşık anlamlar yaratırlar. Bu durum akılda tutularak, bu bölümde, silahlı grupların doğası ve

² https://en.wikipedia.org/wiki/United_States_Africa_Command, date of Access Mayıs 2017.

ortak özelliklerinin verilmesiyle bu karmaşıklık bir nebze olsun giderilmeye çalışılacaktır. Devlet dışı aktörlerin bir kategorisi olan silahlı grupların sayısı, 1980'lerden bu yana hızla artış göstermiştir. Bugün dünya üzerinde yüzlerce silahlı grup vardır. 1990'larla birlikte silahlı grupların çeşitli tiplerinin çoğalmaya başlamasıyla, bu yüzlerce silahlı grup farklı alt tiplere bölünerek çeşitlilik göstermiştir. *Silahlı gruplar teröristler, savaş kralları, isyancılar* gibi farklı alt başlıklardan oluşmaktadır. Her biri vizyonları ve misyonları açısından farklıdır ve farklı araç ve yöntemler kullanmaktadır. Şu rahatlıkla söylenebilir ki; Soğuk Savaş'ın sona ermesinden bu yana silahlı gruplar sadece sayılarında artış olmasından dolayı değişmemiş, aynı zamanda çeşitli alt tiplere bölünerek de farklılık arz etmeye başlamıştır. (Bölükbaş-Ateş 2014:29) Böylece silahlı gruplar artık Amerika Birleşik Devletleri (ABD) gibi büyük devletlere dahi meydan okuyabilecek bir konuma ulaşmıştır. (Shultz, 2011; 2) Ancak akılda tutulması gereken bir gerçek vardır ki; silahlı gruplar kendi içlerinde ne kadar farklılık barındırsalar da temelde bazı ortak özellikleri paylaşırlar. Bu nedenle devlet dışı aktörlerin bir kategorisi olarak silahlı grupların paylaştıkları ortak özellikleri ifade etmek önemlidir. Bu ortak özellikler şu şekilde sıralanabilir:

- Bütün silahlı gruplar devletin otoritesine, gücüne ve meşruluğuna meydan okur, onları zayıflatmaya veya kendi bünyesi altına almaya çalışır.
- Bazı yerel ve uluslararası silahlı gruplar halk desteğiyle ciddi operasyonlar gerçekleştirebilirler.
- Silahlı gruplar faaliyetlerini daha rahat yürütebilmek için gizli örgütlenmeler geliştirirler. Bu gizli örgütlenmeler yasadışı yollarla sağlanır. Bu yasadışı yollar arasında silahlanma, haberleşme cihazlarına sahip olma ve istihbarat faaliyetleri sayılabilir.
- Silahlı grupların liderleri ve takipçileri siyasi, dini, ekonomik ve kişisel hedeflerine ulaşmak konusunda "güç" ve "şiddet" kavramlarına inanırlar. Onlar devletin "meşru zorlayıcı güç" olmak konusundaki tekelliğine meydan okurlar.
- Silahlı gruplar uluslararası normları, hukukun üstünlüğünü, ya da insan hakları düşüncesini tanımazlar ve kim buna karşı çıkarsa onları "düşman" sınıfında tanımlamaya hazırlardır. →Silahlı gruplar sürekli düzensiz milis taktikler kullanırlar ve kendi anlatılarını ilerletmek için medyayı, propagandayı ve interneti kullanırlar.
- Silahlı gruplar bazen devlet sınırları içerisinde bazen devlet sınırları dışında, bazen kendi coğrafi bölgesinin dışında bazen de küresel çapta operasyonlarda bulunabilirler (Shultz, 2011; 2-3)

Genel özellikleri bu şekilde ifade edilen Silahlı gruplar, bu coğrafyanın geneline indirgendiğinde, kendilerine özgü dayanakları ve hareket biçimleri oluşturdukları görülsede ortak noktaları *İslam ve onun emrettikleri*yle şekil almaktadır. Modern teorik ifadeyle *İslami İdeoloji*; silahlı grupların Uluslararası İlişkilere müdahil olmasına temel dayanaktır. Bu dayanakların toplamı, silahlı direnişin doğmasına, kendi nüfuzunu oluşturmasına ortam sağlayacaktır.

Silahlı Grupların Varoluşu

Konumuzun başında, *Küresel İslami Hareketleri* ifade ederken; bu yapıları ortaya çıkaran özellikleri belirtmemiz gerekmektedir. Çünkü; Arap-İslam coğrafyasında küresel olmayan, İslami kimlik ve amaç taşımayan ve hepsinden önemlisi vizyon ve misyonu açıklanmamış onlarca örgüt veya devlet dışı aktör bulunmaktadır. İçerikte ki kavramları çerçevelerken dikkat edilmesi gereken noktaları şu şekilde çizmek gerekir:

1. Devlet dışı aktör olmalarına rağmen Uluslararası Güç haline gelmeleri
2. Silahlı ve İslami Nitelikte doğmuş olmalı
3. Küresel yapıda veya amaçta vizyon çizmiş olmaları.

Belirtilen bu çerçeveler, bu coğrafyanın daha iyi anlaşılması ve *Güç* gösterilerinin merkezi olması noktasında önemli bilgiler verecektir. Zira; bölgenin yaşadığı siyasal ve kültürel değişimler, birçok örgütün, milisin, cemaatin kurulmasına veya yok olmasına sebebiyet vermiştir. Anlatmak istediğimiz, bu irili ufaklı etkisi lokal ölçekte kalan gruplardan ziyade, daha kitlesel ve organize aktörleri anlatmaya çalışmak. Şimdi bu aktörlerin *Güç* haline gelenlerinin, fikri ve siyasi gelişimlerini incelemeye başlayalım.

Hizbullah

Hizbullah, (Arapça: الله حزب, Allah'ın Partisi) (Allah'ın Hizbi) Lübnan'da bulunan hem sivil hem de askeri kanadı olan Şiî inançlı ve her türlü Şiilik görüşe sıcak yaklaşan siyasi ve askeri parti. 1982 yılında başta İsraili, o zamanlar işgal etmekte olduğu Güney Lübnan'dan çıkartmak ve ardından bu İsrail'i yıkmak amacıyla kurulmuştur. Hizbullah'ın şu andaki genel sekreteri Hasan Nasrallah'dır. Örgütün güç olma gibi amaç gitmediği sadece Lübnan ve çevre ülkelerde, *İnanç temelli bir yayılım sergileyip*; Ayetullah Humeyni taraftarlarının İran'daki Devrimini yayma amacı da taşıyordu. Hizbullah'ın küresel ölçekte bir eylemi, saldırısı veya tehdidi olmamıştır. Lübnan iç savaşı sürdüğü yıllarda *Hizbullah*; Beyrut'a çıkarma yapan Abd ve Batı askerlerine karşı saldırılarda bulunmuş, 1983 yılında Abd ve Batı askeri varlıkları, ger çekilerek, Lübnan'dan ayrılmışlardır. Sonrasında İran'ın Güç ekseninde kendine daha çok yer bulan Hizbullah;

İran-İsrail arasında yaşanan gerginliğin, kısmını oluşturmuş, İsrail'e tehditler savuran illegal bir örgüt olarak kalmıştır.

Temel nitelikte Hizbullah'ın *Güç olabilmesi ve küresel bir misyon* edinebilmesi mümkün değildir. İran siyasi dinamizmi ve Şia perspektifi; Hizbullah'ın sadece taraftarlarının isteklerini yerine getirmeye çalışan ve İran'ın vekaletini taşımaktan başka bir vizyon çizebilmiş değildir. Bu sebeple; *Hizbullah* örgütünün Küresel Güç olmadığı gibi, Uluslararası İlişkilere de etkisi olmamış ya da kısmi kalmıştır.

Taliban, Kavramı ve Küresel İslami Siyasette Yeri

Arap-İslam coğrafyasında İslami bir oluşumdan bahsedilecekse, bunun en başında Taliban ya da kendilerinin ifadesiyle *Afganistan İslam Emirliği* gelmektedir. Taliban'ın ortaya çıkışında etkili olan faktörleri anlatmak yerine, ortaya koydukları sert ve yumuşak gücün ne durumda olduğunu ve Küresel siyasete etkilerini anlatmak daha verimli olacağı kanaatindeyim.

Taliban; 27 Aralık 1979 senesinde SSCB'nin Afganistan'ı işgali sırasında ortaya çıkmış bir hareket değildir. Bununla beraber ABD'nin; SSCB'yi Arap-İslam coğrafyasına etkisini kırmak üzere desteklediği ve 'Mücahidler' diyerek övdüğü silahlı gruplar içerisinde de değildir. Üstüne basılarak belirtmek gerekir ki; SSCB işgalini önlemek adına hareket eden silahlı gruplar 7 cepheden oluşmuştu ve bunlar; *Mühendis Gülbeddin Hikmetyar'ın liderliğindeki Hizb-i İslami Afganistan, Prof. Burhaneddin Rabbani liderliğindeki Cemiyet-i İslami Afganistan, Seyyid Ahmed Gilani liderliğindeki Mebaz-ı Milli İslami Afganistan, Sıbgatullah Müceddidi liderliğindeki Cephe-i-Milli İslami Afganistan, Muhammed Nebi Muhammedi liderliğindeki Hareket-i İnkılabi İslami, Mevlevi Yunus Halis liderliğindeki Hizb-i İslami ve Abdurrah Resul Sayyaf liderliğindeki İttihad-ı İslami Bara-i İslami Afganistan'dı. Bu grupların var oluş sebepleri çerçevelemeye çalıştığımız Küresel Güç Vizyon'u oluşturmada sığ kalmış ve SSCB yenilgiye uğratıldıktan sonra iç hesaplaşmalar sonucu Afganistan'ın çöküşünü hızlandırmışlardır.*

Bu gelişmeler; *Deobandi* Medresesi'nde *Molla Muhammed Ömer'in* etrafında toplanan öğrenciler; kendilerine Taliban adını vermiş ve liderleri *Molla Muhammed Ömer'in:* *Yaklaşık yirmi öğrenci arkadaşımınla birlikte Kandahar'daki bir medresedeydim. Fesat, hırsızlık, yağmacılık ve cinayet çok yaygınlaşmıştı. O günlerde kimse her şeyin daha iyi olabileceğine inanmıyordu. Allah'a tevekkül ettim ve bu öğrenci arkadaşlarımla birlikte çalışmaya koyuldum, sözümle tarih ve siyaset sahnesinde yerlerini almışlardır.* (Zeydan 2013:52)

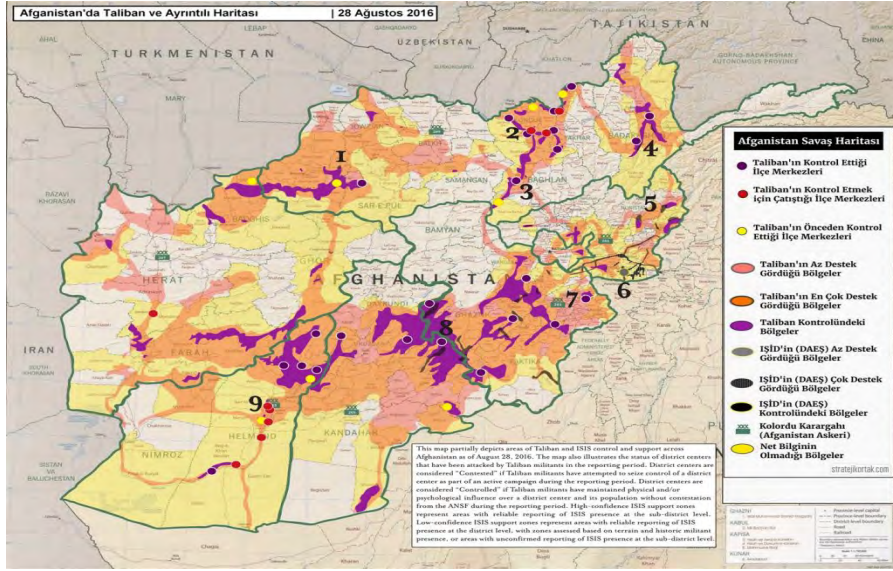
Bilinenin ve söylenenlerin aksine Taliban hareketi Selefi yahut Vahhabi usulünü benimsemiş değildir. Aksine Hanefi fıkhnı benimser ve uygular. Taliban Hareketi bağlı bulunduğu Deoband ekolüne uygun olarak Kuran-sünnet-icma-kıyas prensiplerini benimseyen ehl-i sünnet fırkasına mensuptur, kendilerini “İtikaden Eş'arî ve Maturidî, amelen Hanefî, meşreben sûfî, fikren Veliyyullahî, usulen Kasımî” olarak nitelerler. (Birişik 2001: s.143) Aslında şunu da belirtmek gerekir ki; Taliban'ın tek başına Siyasi Bir Güç ya da Tek Dini Otorite olarak değerlendirmek yanlış bir kıyas olur. Bu kıyası anlamlı hale gitmek; Din ve Siyasi oluşumlarını farklı kanallarda dile getirmek gerekir.

ABD ve NATO Karşısı Güç Anlayışı

Taliban varlığını ve Misyon'unu : “ Siyasi iktidarı ele geçirmekten çok Hz. Muhammed (s.a.v.) dönemindeki ideal İslâm toplumunu oluşturmak ve bunu Devlet mekanizması haline getirmek olduğunu ifade etmiştir. 1996 yılında “Afganistan İslam Emirliği, (Peştuca: امارات اسلامي افغانستان, Dowlat-e Eslami-ye Afghanistan) Molla Ömer tarafından kurulmuş ve 2001 yılına kadar devam etmiştir. Bu bakış açısından hareketle; Taliban'ın kendisine biçtiği *Güç* hareketi sadece *İslami* niteliktedir. Başka bir ifadeyle, kendi egemenliğini silahlı veya silahsız İslam'ın emirleri doğrultusunda oluşturmayı hedeflemiştir. Batı'nın Afganistan işgalini *İslam'a ve Peygamber (s.a.v.)'e* karşı bir saldırı, Haçlı işgali olarak değerlendiren ve Silahlı mücadeleyi esas alan bir anlayışı (Cihad) ortaya koymuşlardır.

Zira, 11 Eylül saldırılarından sonra NATO ve ABD Afganistan'ı işgal etmiş, Afganistan İslam Emirliği feshedilmiş ve Taliban güçleri şehirlere çekilmişti. Batı ideolojisinin bu işgali meşrulaştırma için oluşturduğu temel; *Terörizm ve İslami yönetimin yok edilmesi, olarak beyan edildi.* Daha da önemlisi Batı'nın *Yumuşak Güç (soft power)* olarak gördüğü uygulamalar; Afganistan halkı için 'terör' faaliyeti olarak görüldü. 9/11'den sonra Başkan Bush'un:” *Ortadoğu'da Hilafet dedikleri vahşi ütopya devleti kurmak istiyorlar. Dünya onların nefret dolu ideolojilerine göre yönetilecek. Bin Laden bu olayı, Müslümanların bir araya gelerek Raşid Hilafeti kurmak olarak tanımladı. Bu Hilafet; eskiden İslam egemenliğinde olan baskıcı bir imparatorluğu olacak, Dünyanın her yerine yayılacak. Onlara karşı düzenleyeceğimiz Haçlı Seferidir ve bu tüm savaşlardan farklıdır. Taliban rejimi El Kaide'nin tüm militanlarını bize iade etsin ve kamplarını kapatsın. Teröre destek veren devletleri de takip edeceğiz, her bir ülke artık kararını vermek zorunda: ya bizlerlesiniz ya da Teröristlerle*”, bu açıklamaları; bu coğrafyaların 2001 Eylül'den bu zamana kadar adının *Terörizmle* anılacak olmasına ortam sağlayıp, Batı'ya karşı silahlı mücadelenin gerekliliğini pratik olarak uygun olduğunu göstermiştir. ABD ve Batı'nın bu *modüs operandis'i; İslam* egemen topraklarda karşılığının olmaması, Afganistan'da başlayıp, tüm

Arap-İslam coğrafyasına yayılan ABD-Batı karşıtı düşüncelerin sadece fikrîsel olarak değil, eylemsel ölçekte de ortaya çıkmasına sebebiyet vermiştir. Aşağıda ki *Tablo* 'da Taliban'ın ABD-BATI güçlerine karşı saldırılarını içeren 2016 yılına ait veriler mevcut. ABD-BATI ile Taliban arasında teknik, teknolojik, lojistik Güç bağlamında çok büyük fark olsa da Taliban'ın çok önemli bir silahı var. Bu silah, Sovyet ordusunun da mağlup olmasına yol açan, Afganistan'ın iklim ve coğrafi koşulları. Çevresi sarp dağlarla çevrili olan Afganistan'a giriş 2 yönden mümkün. Bu yollardan birinin İran'dan geçmesi, ABD'nin kullanımını imkânsız kılıyor. Diğer yol ise Pakistan'ın Peşaver kentini Afganistan'daki Celalabad kentine bağlayan Hayber Geçidi. Ülkenin diğer bölgelerinde de özellikle kış mevsiminde yolların kullanılması imkânsız hale geliyor. Silahlı hareketlerin Afganistan üzerinden ortaya koyduğu ilk *Uluslararası Karşı Güç* denemesi, başarılı olduğu kesinlikle söylenebilir. ABD açısından bu durumu değerlendiren *Hook ve Spamer*; durumun içler acısı olduğunu şu cümlelerle ifade ediyorlardı: *"Hala belirsiz olan şey, sadece 15 bin NATO askerinin Texas büyüklüğünde ve ondan çok daha düşmanca araziyle bir bölgeye sahip olan Afganistan'ı kontrol etmesinin beklenmesiydi. 2006 yılında Taliban saldırıları, onların dayanıklılığını gösteriyordu. İyimser mana da rejim değişikliği, demokratik reformlar bölge için istikrar sağlamak için iyi görünse de Taliban ve El Kaide'nin ortadan kaldırılması için daha büyük operasyonlar gerekmektedir"*. Dış politikasında çıkarlarını önemseyen ABD-BATI, *İslami Küresel ve Silahlı hareketlerin*, direnç gösterme noktasında seviyelerini doğru ölçmemiştir. Ortaya konan bu direnç askeri ya da Sert Güç olarak büyük sorunlar doğurmuş, ardından da *Ekonomik* çöküntüleri beraberinde getirmiştir.



Tablo 1: Taliban Saldırıları, 2016

Ekonomik Çöküş: Bir savaşa harcanan nakit para, dolaylı yatırım, sevk edilen maddi potansiyeller harcamalar kısmına girerken, savaşın neden olduğu istenmeyen masraflar da zararlar kısmında incelenir. Mesela 11 Eylül saldırılarında sadece 6 günde ABD borsaları tarihin en büyük kaybını yaşamış ve 1.4 trilyon dolar zarara uğramıştır. ABD'nin gelecek on yıllar boyunca saldırıda yaralananlara ödeyeceği tazminat, sağlık harcamaları ve maaş ödemeleri ise masrafları teşekkül eder. ABD'nin Irak savaşında yaptığı masrafları genel olarak "Küresel Cihada" karşı yürüttüğü operasyonlar başlığı altında incelendiğinde aşağıda ki tahmini verilere ulaşılmaktadır. (Şen 2014:24) Ayrıca c: 2016 yılında yaptığı araştırması köşesine taşıyan *Jeffrey Sachs* "ABD'nin askeri harcamaları yıllık 900 milyar dolar- 1 trilyon dolar civarında olarak görülüyor. Bu ülkenin milli gelirinin yüzde 5'i demek. Ancak siber ve nükleer güvenlik, Savunma Bakanlığı harcamaları, Enerji ve ülke güvenliği yatırımları da mevcut gösterilen rakamları bir hayli yukarı taşıyor." ifadesini kullandı.

ABD'nin Küresel Silahlı Hareketlerle Mücadelesinde Harcadığı Toplam Para

Harcamanın Nedeni	Miktarı
Amerikan kongresinin 2001- Eylül 2010 tarihleri arasında onay verdiği harcama	1 trilyon 121 milyar dolar
Irakta bu tarihten sonra harcanan	48 milyar dolar
Afganistan'da bu tarihten sonra harcanan	32 milyar dolar
Yaralı 200 bin askerin gelecekteki sağlık masrafları	350-700 milyar dolar ortalama 500 milyar dolar
Zarar gören askeri ekipmanın tamiri	Yılda 18 milyar dolar 10 yılda 180 milyar dolar
Toplam Tahmini	1 trilyon 880 milyar dolar

Tablo 2: Maliyetler

1949 yılında ABD Devlet Bakanlığı'na danışman olarak atanan Kennan;" askeri güce dayalı dış politikanın" tehlikeleri konusunda üst düzey bürokratlarla tartışmalara girdi. Bu durumun "diplomatik etkileşimleri bozacağını, süper güçleri ölümcül silahlanma yarışına zorlayacağını ve dünyayı uzun yıllar sürecek bölünmelere sürükleyeceğini ileri sürdü. (Knutsen 2015:329) Tabii bu çıkarım, realist teorinin savunucularından olan bir bürokratın; değerlendirmesinden ibaretti. Devletlerarası disiplinin *Küresel Silahlı Hareketler* noktasında herhangi bir politik fikrin oluşturmaması, bahsedilen aktörlerin siyasi ve ekonomik alanda, büyük kazanımları elde ettiğini göstermektedir.

Kürese Silahlı Direnişin Baş Aktörü: El Kaide

Bu başlık, *silahlı İslami hareketlerin* gelişiminde en büyük etkiyi yapan ve bu etkisini Küresel düzeye çıkaran El Kaide'nin; kuruluş ve yönetim biçiminden çok, bu kadar büyük etki oluşturması sağlayan, bununla beraber hemen hemen tüm dünyanın terör listesinde yer alarak tüm Güçlerin tek hedefi haline gelmesinde ki; teorik ve pratik sebepleri anlatmaya çalışacağız. Çünkü bu devlet dışı aktör; *Küresel, Silahlı ve İslami* niteliğin tamamını bünyesinde barındıran tek hareket olarak görüldüğü söylenebilir. Bu aktörün Arap-İslam coğrafyasında ortaya çıkışının dinamikleri ve devletler açısından *Nasıl Bir Güç* olarak algılandığı incelemeye başlayarak, Küresel nitelik kazanma adına geçtiği evreleri inceleyeceğiz.

El-Kaide (Arapça: القاعدة, Türkçe karşılığı "Kuruluş"), Küresel silahlı örgüt olarak, Sovyet Sosyalist Cumhuriyetler Birliği'nin Afganistan'a askerî müdahalede bulunduğu dönemde Usame Bin Ladin tarafından 1988 yılında kuruldu.Kuruluşundan, 2 Mayıs 2011'de Amerika Birleşik Devletleri'ne bağlı kuvvetler tarafından gerçekleştirilen harekât sonucunda öldürülmesine kadar liderliğini, kurucusu Usame bin Ladin'in yürüttüğü örgütün liderliğini günümüzde Usame bin Ladin'in iki yardımcısından biri olan Eymen ez-Zevahiri sürdürmektedir.

Ortaya Çıkış Teorisi: El Kaide'nin birinci doğumu, Soğuk Savaş döneminde ve Sovyet-Afgan Savaşı'nın (1979-89) rahminde gerçekleşti. Bu savaş, El Kaide örgütünün Ağustos 1988'de bulanık ilkeler, karışık bir vizyon ve belirsiz bir gündem doğrultusunda kuruluşunu getirmişti. O vizyon, Afganistan'da Sovyetler ile savaşan eski Arap savaşçılar arasındaki dayanışma ilişkilerini tesis eden temel anlayışa dayanıyordu. Şöyle ki ortada hedef alınan düşmanın mahiyeti ve yapısı etrafında bir uyum söz konusu değildi. Geleceğe dönük ilk düşünce, Filistin'in kurtarılmasına çalışmak biçiminde gelişti. 1984'te Afganistan'a geliştinden itibaren Bin Ladin'le birlikte 'hizmetler ofisi' kurmaya çalışan *Şeyh Abdullah Azzam*, örgütün ilk teorik temellerini belirledi ve *Bin Ladin* liderliğindeki El Kaide'nin 'ilk nesli' bu bağlamda ortaya çıktı. 1991'deki Körfez Savaşı ile Sovyetler Birliği'nin 1989'da Afganistan'dan çıkmasıyla beraber çöküp dağılışı ve Afgan grupların birbirleriyle silahlı çekişmeye girmesi, El Kaide'nin 'ikinci neslinin' ortaya çıkışına kendini vakfetmiş bitirici bir yol ayırımı oluşturdu. Afganistan'da savaşmış Araplar ve diğer yabancılar, kendilerine yeni cephele ve sığınaklar aramaya başladılar. Cezayir, Libya, Mısır, Çeçenistan, Bosna-Hersek ve başka ülkelerde yaşadığı haliyle, 1990'lar boyunca kendi ülkelerindeki 'yakın düşmana' karşı sert bir savaşa girdiler.

El Kaide'nin *ikinci nesli*, geçtiğimiz yüzyılın 90'lı yıllarının ortasında uluslararası, bölgesel ve yerel bir dizi dönüşüme götüren küreselleşme karşıtlığının doğal bir sonucuydu. Zira bazı 'cihatçı Selefi' kesimlerde, (mürtet) Arap ve İslam ülkeleri rejimlerinin ABD ve diğerleriyle beraber temsil ettiği 'yakın düşman' ile savaş şeklinde bir kanaat gelişti. Bu durum, 1998'de 'Yahudiler, Haçlılar ve Amerikalılarla Savaşmak İçin Uluslararası İslam Cephesi'nin doğumunu getirdi ve cephe şu üç koşul gölgesinde 'uzak düşmanla' savaş stratejisini benimsedi.1 Eylül 2001 olayları, El Kaide'nin '*üçüncü neslini*' çıkardı. ABD'nin, 'terörle savaş' politikaları çerçevesinde El Kaide'yi bitirme ve güvenli sığınaklardan mahrum bırakma amacıyla uluslararası koalisyonu seferber ederek Afganistan'ı işgal edip Taliban yönetimini yıkmasına yol açtı. ABD, tam da örgütü tarumar etmek, merkezi konumunu bitirmek ve yönetimini dağıtmak aşamasındaydı. Ancak örgütün ölümünü ilan etmekte acele etti. Neo-conların (yeni muhafazakarların) yanlış politikaları, Arap-İslam coğrafyası üzerinde katliam ve soykırımları Kaide'nin büyümesine, Küresel seviyeye yükselmesine imkân tanıdı. (Haniyye 2013-3)

Küresel Güç Olma Manifestosu ve Teorisyenleri

Örgütün Merkezi hareket ağını kontrol eden ve tüm güçleri elinde bulunduran sırasıyla; Usame Bin Laden ve Dr. Eymen Ez Zawahiri'dir. Bin Laden'in öldürülmesinden sonra;

Liderliğe gelen Zewahiri görevini sürdürmektedir. Kuruluştan bu yana örgütün temel hareket manifestosu ve misyonu net olarak çizilmiştir:

1. Yönetim şekli, Kur'an-ı Kerim'in emrettiği, Peygamber (s.a.v.)'in uyguladığı şeri yönetim modelini oluşturmak.
2. ABD'nin İslam'ın Arap Yarımadası'ndaki kutsal topraklarını işgal etmekte, zenginliklerini yağmalamakta, yöneticilerine emretmekte, insanlarını aşağılamakta, komşularını korkutmakta ve komşu Müslüman toplumlarla savaşmak için Yarımada'daki üslerini kullanmakta. ABD ve işbirlikçi yönetimleri ortadan kaldırıp Arap Yarımadasından göndermek.
3. Üçüncü olarak, Amerikalıların bu savaşlar hakkında asıl amaçları dini ve ekonomik ise, aynı zamanda aşağılık İsrail varlığına da hizmet etmektir. Zira yaşananlar sayesinde Kudüs'ün işgali ve o kutsal topraklarda müslümanların katledilişlerine olan ilginin dağıtılmasını sağlamaktadır. Yahudilerin ve destekçilerinin Filistin üzerinde ki ambargosunu kırmak.³

Bu manifesto açılımı, El Kaide'nin küresel niteliğinin gereğini sade ve herkes tarafından anlaşılabilir, temel anlatımlar üzerine kurup, medyadan duyurmuştur. Usume Bin Laden, Dr. Abdullah Azzam, Prof. Dr. Seyyid Kutub gibi Küresel Silahlı Mücadelenin aydın isimler, manifestonun yayılmasını ve karşılık görmesi açısından büyük emek vermişlerdir. Burada önemli bir ayrıntıya dikkat çekmeyi gerekli görüyorum. El Kaide'nin; modern bir küresel ruh benimsemesi, Arap-İslam ve Afrika coğrafyasında karşılık bulması; metot, çalışma şekli ve düzeni konularında *Teorisyonu* olan *Ebu Musab Es Suri*'yi incelemek gerekir.

Küresel Cihad düşüncesinin oluşmasında oldukça kritik bir rol oynayan stratejistlerden biri de Ebu Mus'ab El Suri'dir. Asıl adı Mustafa bin Abdulkadir Sit Meryem Nasardır. Halep'te doğan Suri Halep Üniversitesi Mekanik Mühendislik bölümü mezunudur.

1980 yılında İhvanı Müslimin hareketine katılmış, 1982 Hama isyanında rol almıştır. Hama katliamı esnasında kurtulmayı başaran Suri İspanya'ya iltica etmiş burada İspanyol bir bayanla evlenmiştir. 1987 yılında Afgan Rus harbine katılan Suri 2001 yılında da El Kaide saflarında ABD'ye karşı savaşmıştır.

³ <https://almaalhama.com/el-kaide-manifesto/> , erişim tarihi 2017

Ebu Mus'ab El Suri'nin 11 Eylül saldırılarında etkin rol aldığı düşünülmektedir. 1997 yılında birçok Avrupa ülkesini gezen Suri bir dönem İslami Çatışmalar Araştırmaları Birimi isimli bir kurum açıp yönetmiştir.

Hakkında Avrupa ve Amerika'da onlarca yüksek lisans ve doktora tezi yazılan, binlerce makale ve onlarca kitaba konu olan bu kişi Küresel Cihad'ın Mimarı olarak tanımlanmaktadır. 20 yıllık siyasi ve askeri tecrübelerini 1700 sayfalık *El Mukavame (Küresel Cihad Cepbeleri Direnişi)* isimli kitabında yayınlayan Ebu Mus'ab El Suri ABD ve Rusya'ya karşı yıllarca savaşmış ve hareket üzerinde ciddi etki bırakmıştır. Ebu Mus'ab El Suri'nin kitabı El Mukavame Amerikan askeri kolejlerinde okutulan baş yapıtlardan biridir. Yayınlandıktan kısa süre sonra bizzat CIA tarafından kısa sürede İngilizceye çevrilen eser Batı ittifakı tarafından *Küresel Cihad Düşüncesini* ve Dünya görüşlerini anlamada en önemli kaynak olarak kullanılmaktadır.

Es Suri; küresel cihadın ve mücadelenin teori içeriğini her konu için ayrı belirlemiştir. Küresel olmayı; tüm yönleriyle değerlendiren *Suri*, bunun da gerekçelerini sıralamıştır. Bu fikir-yorum dizisini şöyle ifade etmiştir.

Eğitim Şekilleri

Bu analiz, İslami/cihadi uyanış süreci boyunca bizim ve başkalarının edindiği tecrübelerin, doğru olan ya da doğru olduğunu düşündüğümüz ve bunun için hata ve kusurlarımızı düzelterek oluşturmaya çalıştığımız yöntemin hikayesidir. Bir Müslüman mücahidin eğitim göreceği alanları beş madde ile özetleyebiliriz.

1. Davranış, ahlak, ibadetler ve kalp amellerinde eğitim.
2. Akide, farklı dini ilimler ve özellikle de cihat fikhî konularında şer'i ilimler.
3. Siyasi anlayış, siyasi ve sosyal gelişmelerin anlaşılıp analiz edilmesi.
4. Savaş ilimleri, mücadele ekoller ve sanatı konularında eğitim ve cihada hazırlık.
5. İşgallere karşı fiilen cihad eylemine iştirak edilmesi.

Siyer ve sahabe hayatıyla ilgili kitapları, onların ve güzellikle onlara tabi olanların harika kıssalarıyla ilgili nakilleri burada uzunca zikretme gereği duymuyorum. Zira en harika kitaplar bu konularda telif edilmiştir. Evrensel İslami direnişe davette eğitim yönteminin üzerine bina edilmesi gereken esas alanlar şunlar olmalıdır: (Es Suri 2014:63)

1. Akide ve şer'i ilimler.
2. Edep, ibadet, ahlak ve kalp amelleri
3. Siyasi anlayış ve vakıa fikhî
4. Askeri hazırlık.

5. Cihada katılım ve işgale karşı direniş.

Es Suri burada; *Küresel bir silahlı hareketin* modelini oluştururken, kurmayı hedefledikleri İslam Devleti ve Şeriat'ini, Peygamber (s.a.v.)'in ve ashabının öğretisi ve uygulamaları üzerine, Kuran- Kerim ölçekli oluşturma gereksiniminden bahsetmektedir.

Küresel İslami Direniş Birliklerinin Çalışma Şekli, Askeri Kuramları ve Çalışma Düzeni

Evrensel İslami direnişe davette askeri yapının oluşturulması fikri, geçmişte tecrübe edilen üç yöntemin derinlemesine incelenmesi neticesinde oluşmuştur. Geçmiş cihad tecrübelerinde uygulanan eski yöntemlerin uzun uzadıya incelenmesi, vardığı sonuçların araştırılması ve genel olarak cihatçılar ve direnişçiler olarak bizimle, Amerika ve onun hem içerideki hem de dışarıdaki müttefiklerinin *emniyet ve askeri güç* oranlarının karşılaştırılması sonucunda ortaya çıkmıştır. Fikrin varmış olduğu sonuç -ki buna yıllar önce varılmıştı- en asgari aşağıdaki şartların bulunduğu bir yöntemin olması gerektirir:

1. Cihada ve ümmetin meselelerine ilgi duyan yüz binlerce, hatta milyonlarca Müslümana direnişe iştirak etme olanağı sağlanması.

2. Bazı fertlerin tutuklanıp işkenceye tabi tutulması neticesinde tüm örgütün çökertilmesi ve -bölgesellikten çıkıp uluslararası bir evreye geçen- emniyet takipleri problemlerini aşabilecek gizli bir çalışma yöntemi oluşturulması.

3. Geçmiş dönemlerde gerçekleştirilen, duygusallığın coşkusu ve anlık tepkilerden doğan harika ferdi çıkışların yönlendirilmesi ve değerlendirilmesi ile sonuçları olguya dönüştürecek bir yöntemin oluşturulması... *Böylece cihad projesinin, bir grubun savaşından çıkartılıp ümmetin cihadına haline gelmesi...*

4. Geçmiş dönemlerde gerçekleştirilen, duygusallığın coşkusu ve anlık tepkilerden doğan harika ferdi çıkışların yönlendirilmesi ve değerlendirilmesi ile sonuçları olguya dönüştürecek bir yöntemin oluşturulması... Böylece cihad projesinin, bir grubun savaşından çıkartılıp ümmetin cihadına haline gelmesi...

Evrensel İslami Direniş Birlikleri fikri ister bir mücahidden ister iki ister beş veya daha fazla kişiden oluşsun, her bir birliğin kendisini özel ismiyle adlandırması olanağı sağlayacaktır. Bu, o birliğe yaptıklarını hissettirecek ve isminin ürettikleriyle bağlantılı olduğunu ortaya koyacaktır. (Es Suri 2014-69) Fikri ve Küresel diriliş sürecini eğitimler, pratikler, maslahat ve zamanın şartlarıyla; meselenin aslı, *mücahidin amelinin -özellekle*

de gayri nizami savaşlarda- savaşma İradesi İlkesi, bunun oluşturulması ve seviyesinin yükseltilmesi temeli üzerine kurulmuştur.

El Kaide, gerektiğinde ve yeterli şartlar oluştuğunda Afganistan'da Taliban'la birlikte yaptığı gibi cephe savaşını da göze almakta, şartlar aleyhine geliştiğinde küçük gruplara bölünerek gerilla taktiklerine geri dönmektedir. Eylemlerin icrasında El Kaide militanları, devletlerin resmî istihbarat örgütlerinin bireysel emniyet tedbirleri, casusluk-karşı casusluk, gizli haberleşme ve operasyon tekniklerini ustalıkla kullanabilmektedir. Örgüt, aynı zamanda psikolojik harekât tekniklerini de kullanarak her geçen gün sempatican kadrosunu artırmakta, devlet adamlarının talihsiz açıklamalarından da faydalanarak "haçlılara karşı savaş, ezilen Müslümanların zalimlere karşı ayaklanması, kutsal camilerin kafirlerden kurtarılması, süper güçlerin dize getirilmesi" gibi temaları işlemektedir. Propaganda faaliyetlerinde internet başta olmak üzere tüm medya vasıtalarını etkin bir şekilde kullanarak hedef toplumlar üzerinde Müslümanların Hıristiyanlara ve Yahudilere yönelik yoğun bir mücadele içinde olduğu izlenimini yaratmaktadır.⁴

Küresel Silahlı Direnişin Karşılık Bulması

İslam dünyasının herhangi bir yerinde Bin Ladin'in hayatta kalması ve saldırılarını sürdürmesi ayrıca Amerikan çıkarlarına karşı odaklanması; onun Müslümanlar arasındaki liderlik hitabını arttıracaktır. Ve aynı zamanda İslami coğrafyasının liderlerinin El Kaide'yi desteklemesini sağlayacaktır. (Schuer 2015:391) Bin Ladin'in liderliği, Es Suri 'nin fikir öncülüğü ile Küresel Mücadele karşılık bulmuş ve artık Güç; *realist ve pragmatist* bir düşünce, *İdealist* kuramlara evrilmiştir.

Artık ABD ile büyük bir savaşa hazırlanan El Kaide ilk hamleyi gerçekleştiriyordu. Nairobi ve Darusselam'daki ABD elçiliklerini havaya uçurdular. (Bram, Jason, James Orr, and Carol 2012:12) ABD buna karşılık Sudan'da Bin Ladin tarafından kurulan şifa ilaç fabrikasını vurdu ve Afganistan'ı bombaladı ve 250 sivil öldürdü. (Spratt 2012: 3) Dünya basını ABD'nin terör kamplarını vurduğunu iddia etti. Gerçek ise çok sonraları ortaya çıktı. El Kaide Sudan saldırısının intikamını almak için 2000 yılında ABD'nin Aden körfezinde bulunan ve dünyanın en büyük uçak gemisi olan USS Cole savaş gemisini vurdu. Onlarca ABD askeri yaşamını yitirdi.⁵

⁴ <https://asimetriksavaslar.wordpress.com/2011/04/03/el-kaide/>

⁵ Addressing the health impacts of 9-11 Report and Recommendations to Mayor Michael R. BloombergS 5

Bu doktrin ve teori sonrası El Kaide; tüm çağrılarına karşılık bularak, Arap-İslam coğrafyasında Küresel Güç Ağı'nı genişletmiş, devlet dışı aktör tanımının dışına çıkararak; Küresel Yapı halini almıştır.

Yemen: Yemen'in Abyan kentinde Ensar El Şeria grubu, Celal Bilidi Merkezi Ebu Hamza Zencebari liderliğinde gelişti ve kentte birçok bölgeyi kontrol altına aldı. Bu grup, 2009 başlarında Yemen ve Suudi Arabistan şubelerinin entegrasyonundan itibaren, örgütün Pakistan'daki merkeziyle direk bağlantıları olduğu için uluslararası operasyonlar bağlamında en güçlü ve etkin bölgesel şube haline gelen Arap Yarımadası'ndaki El Kaide (AYEK) ile bağlantılı. Ebu Beşir Nasır Vahişi emirliğindeki AYEK'in ABD'ye yönelik son tehditleri, bölgede 25'ten fazla temsilciliğini kapatmasına yol açtı. AYEK daha güçlü ve ölümcül hale geldi. (Haniyye 2013:6)

Mağrip bölgesi: Arap Mağrip'te 2007 yılında Ebu Musab Abdulvedud emirliğinde [İslami Mağrip'teki El Kaide \(İMEK\)](#) ortaya çıktı. İMEK, Cezayir'de 1994'te [Silahlı İslami Grup \(GIA\)](#) ile başlayan ye

rel örgütlerin filizidir. GIA, 1998'de *Selefi Davet ve Savaş Cemaati (GSPC)* şeklini aldı. Örgüt, *Sahil ve Sahra Emirliği* şubesinin yayılmasıyla [Libya](#)'daki Muammer Kaddafi rejiminin devrilmesine destek verdi. Muhtar Belmuhtar lakaplı Halid Ebu Abbas'ın (İMEK'ten ayrılarak 2012'de kurduğu) *Kanla İmza Atanlar Tugayı*, Ocak 2013'te Cezayir'deki Ayn Aminas Gaz Tesisi'ne yönelik büyük bir saldırı gerçekleştirdi. 38 işçinin öldüğü bu saldırının beraberinde, İyad Hac Gali'nin emirliğindeki *Ensaruddin* grubu da ön plana çıktı. (Ibid. 6)

Mali'de (2011'de İMEK'ten kopanlar tarafından) *Batı Afrika Tevhid ve Cihad Hareketi (MUJAO)* kuruldu. İMEK'in yanı sıra ona bağlı *Sahra ve Sahil Emirliği* ile de bağlantı içindeki MUJAO, Fransız ve Afrika güçleri Mali'ye müdahale etmeden önce ülkenin kuzeyinin kontrol altına alınmasında bu örgütlerle işbirliği yaptı. [Nijerya](#)'daki *Boko Haram* grubu da İMEK'e katıldı.

Irak: Irak'ta ise Suriye Devrimi'nin askerileşmesi sonrası El Kaide örgütünün kapasitesi büyüdü. Ebu Musab Zerkavi liderliğindeki (Irak'taki El Kaide yahut Mezopotamya'daki El Kaide adıyla da anılan) Rafideyn Ülkesindeki Cihat El Kaide Örgütü, 2003'te Tevhid ve Cihat Cemaati adıyla ortaya çıktı. 2004 yılında El Kaide'ye katılım ve biat sonrası yeni bir isim verilmeyen grup, 2006'da Ebu Ömer Bağdadi liderliğinde Irak İslam Devleti'ne dönüştü.

Afrika El Kaidesi- Eş Şebab: Haziran 2006'da oluşturulmasının ardından çıkan iç savaşta Somali'nin güneyindeki bazı bölümlerin yönetimini ele geçiren İslam Mahkemeleri Birliği'nin Aralık 2006'da dağılması sonucu kurulan eş-Şebab; bu aşamada sonra ülkedeki Federal Geçiş Hükûmeti ile Etiyopya askerî birimlerine karşı silahlı mücadeleye başladı. Örgüt, Şubat 2012'de yayınlanan bir video mesajla el-Kaide'ye bağlandığını ilan etti.⁶

Güç Paradigması'nı kendi fikri ve pratik tecrübelerine dayanarak büyüten El Kaide; bölgenin tarihsel arka planında geliştirmiş olduğu siyasal süreci, sert ve yumuşak politikalarıyla bölgenin kaderi üzerinde belirleyici olabilmektedir. Özellikle bü-yük güçler her dönemde Ortadoğu'ya kendi çıkarlarına göre şekil vermeye çalışmakta olduğu düşünüldüğünde, istikrarlı ve yükselen bir grafik çizmektedir.

Silahlı Hareketin Fikirsal Bağları

Medeniyetin Temeli Batı Mı? Küresel Direniş Neden Var?

Samuel P. Huntington, medeniyetler çatışması teziyle dünyadaki mevcut medeniyetlerin Batı'yı taklit edemeyecek farklı zafiyetlere sahip olduğunu iddia eder. Huntington'a göre: "Yeni dünyada mücadelenin esas kaynağı öncelikle ideolojik ve ekonomik olmayacak. Beşeriyet arasındaki büyük bölünmeler ve hâkim mücadele kaynağı kültürel olacak. Millî devletler dünyadaki hadiselerin yine en güçlü aktörleri olacak fakat, global politikanın asıl mücadeleleri farklı medeniyetlere mensup grup ve milletler arasında meydana gelecek. Medeniyetlerin çatışması global politikaya hâkim olacak. Medeniyetler arasındaki fay hatları geleceğin muharebe hatlarını teşkil edecek. Medeniyetler arasındaki mücadele, modern dünyadaki mücadelenin evriminde nihâî safha olacak. Huntington'a Batı'nın dünya hâkimiyetini ve değerlerini tehdit eden diğer medeniyetleri ciddiyetle değerlendirerek stratejisini buna göre oluşturması gerektiğini iddia ediyor. (Yılmaz 2001: 15)

Bu medeniyet tanımında; Batı eksenli fikir ve kültür gelişimi, bir "*Ortak Yaşam Doktrini*" sunmaktan öte; Arap-İslam coğrafyası üzerine, hegemonya kurma üzerine inşa edilmiştir. Bu hegomonik baskı; başta siyasal rejim transferi, demokratik düşünce üstünde şekillenen toplumsal kabiliyet olgusu, bireysel özgürlüklerin sınırsızlığı temelinde egoist insan modelinin ortaya çıkması ve ekonomik kazancın elde ediliş şekline kadar müdahale edici özellikler taşımaktadır. Buradan Batı'nın bu coğrafya üzerinde kurmak istediği sömürgeci ve itaatkâr düşünce yapısı; Küresel Silahlı

⁶ "Somalia's al-Shabab join al-Qaeda" (İngilizce). BBC News. 10 Şubat 2012. 28 Ekim 2015

Mücadele'nin varlığı ile ortadan kaldırılması, tüm bu örgütsel ve teorik çalışmaların 'Ana Tema'sı olarak göze çarpmaktadır.

CIA'nın Ortadoğu Şefi olarak çalışan *Graham E. Fuller*, *Siyasal İslam'ın Geleceği* adlı eserinde *Keşmir El Kaidesi-Talibanı Lideri Mevlana Mesud Muhammed* Ezher tarafından ele alınan: 'Batıya karşı Müslümanların nasıl bir fikir ortaya koyması 'düşüncesini şu şekilde özetlemiştir:

"Batı hem teolojik düzlemde hem de Güç düzleminde İslam'a amansız şekilde düşmandır. Bunun açık nedeni de; Dünya'da ki, Batı egemenliğine karşı durabilecek tek grubun, Silahlı Mücadeleye destek veren müslümanlardır. Bu Batılı kafirler tam bir batı egemenliği yoluyla İslam'ı bir Güç olarak ortadan kaldırmaya kararlıdır. *Fundamentalizm'in Batı egemenliği ve Küresel İktidara düşman olduğunda ısrarlıdır. Fundamentalizm Batıya göre, İslam ile İktidarın bir araya gelmesinden başka bir şey değildir.*

Tek başına İslam'ın Batıyı tehdit ettiği söylenemez. Örneğin; sık sık Amerikan İslamı olarak anılan Suudi'de uygulanan sert ama hadım edilmiş *gayri politik İslam biçimini* Batı gayet memnuniyetle kabul eder. İslam dünyasında tel başına Güç'de; Batı'yı fazlaca ürkütmez. Örneğin FKÖ ile bir realite olarak ilgilenecektir. *Oysa Güç İslamla* bir araya gelir gelmez Batı otomatikman bunu düşman olarak algılar ve onu ezmek için elinden geleni yapar. *Fundamentalizm'i* tahrib etmek, Müslümanların gücünü tahrib etmektir.

*Güç; İslam'ın Müslümanlara emrettiği ve yüklediği bir sorumluluktur. Fakat Müslüman idarecilerin birçoğu, Fundamentalizm'i kınamada hemen Batı'ya katılır. Çünkü kendileri de bu güçten korkarlar. Zaman zaman İslamı siyasal sisteme dahil etme girişimleri olur. Akılları sıra; Onda ki Cihad unsurunu yok etmek ve böylece sadece siyasal meseleler üzerine parlamento tartışmalarıyla oyalanır hale getirecek biçimde; İktidarsız, zararsız ve uysal hale getirmek için. Eğer rejimlerde İslam düşmanlarını ezecek irade ve sağlamlık yoksa, hiç değilse kenara çekilmeli ve bunu yapabilecek olanların işlerini kolaylaştırmalıdır. Bundan dolayı Batı Müslümanları zayıflatmak ve bölmek için büyük bir kampanya içindedir. Bu propagandanın amacı; Müslümanları *Fundamentalist Müslümanların, Müslümanlar içinde farklı bir grup olduklarına ve bunların yok etmenin bir zorunluluk haline ikna etmeyi hedeflemektedir. Müslümanların birbirleriyle savaşmaları tercih ettikleri yöntemdir.**

Oysa Fundamentalistler; yeni bir kavramlaşma örgüsü içinde oluşmamıştır. Ne değişti ki bazı Müslümanlar Fundamentalistler olarak etiketlenilmeye başlandı? Acaba bu Müslümanlar yeni bir inanç mı icat ettiler? Yeni bir gelenek mi getirdiler?

Fundamentalistler Müslümanların yeniden Güç kazanmalarını sağlamak için Müslümanlar üzerinde ki orijinal Cihad yükümlülüğünü yeniden tesis etmeye çalışmaktadırlar. *Oysa Batı'nın anahtar stratejisi; İslam'ı siyasi içerikten yoksun basit bir ritüel ve adet egzersizinden ibaret haline dönüştürmektir.* Liberal İslam'da aynı etkiye sahiptir. İslam'ın hayatiyetini yok edip onu zararsız ve anlamsız hale getirerek Batı için bir tehlike olmaktan çıkarmakla beraber; Uzlaşma, modernleşme ve İslam'ı yeniden yorumlamalar; Batı'nın İslam'ın sahih doğasını tahrir etmekle donatılmıştır.

İlmli Sekülerleşmeye Karşı Silahlı Küreselleşme

Toplumların modernleştiççe sekülerleşceğini savunan bir yaklaşım özellikle 60'lı ve 70'li yıllarda yaygın bir şekilde kabul görmekle beraber, bu anlayış daha sonraki yıllarda eleştirilmeye başlanmış ve yeniden gözden geçirilmiştir. Esasen, din toplumları harekete geçiren ve dönüştüren bir dinamik olarak varlığını sürdürmektedir. Dünya çapında son zamanda yaşanan siyasi ve sosyal gelişmeler de dinin aslında toplumların şekillenmesinde oynadığı rolü gözler önüne sermektedir. Sekülerleşmenin kaçınılmaz olduğunu savunan klasik yaklaşım artık *geçerliliğini koruyamamaktadır.* Ortadoğu'da son yıllarda yaşanan demokratik değişim süreci on yıllardır *laik, otoriter rejimler* tarafından yönetilen halkların kendi değerlerine ve haklarına sahip çıktığını açıkça göstermektedir. Bu açıdan Arap Baharı süreci, tepeden inme bir şekilde sekülerleşmeyi tüm topluma dayatan Arap yönetimlerinin de başarısızlığını ortaya koymaktadır. Aralık 2010'da Tunus'ta başlayarak bölgedeki diğer ülkelere yayılan protestolar, Batı'dan ödünç alınan ulus-devlet, sekülerlik ve modernite gibi kavramların farklı, eleştirel bir bakış açısı ile değerlendirilmesini gerekli kılmaktadır. (Asad 2003:16) Bu gereklilikler; Sekülerleşme adı altında toplumsal baskıyı arttırarak, insan hakları ve özgürlüklerini kısıtlamaya yol açmış, *silahlı mücadelenin de çıkış noktalarından biri olmuştur.* Asad, bir özgürlük timsali olduğu zannedilen ve bu şekilde savunulan Amerika'nın aslında kendi muhaliflerine ve içinde barındırdığı göçmen gruplara karşı ciddi anlamda baskı uyguladığına ve onları dışladığına işaret etmektedir. Seküler ABD anayasasındaki belli kanunlar ise bu durumu meşrulaştırmaya hizmet etmektedir. Bu eleştirilerle de yetinmeyen Asad, 11 Eylül saldırıları hakkında kapsamlı bir kamusal tartışma yapılmamış olmasını da buna dayandırmaktadır. (Dursun 2015:85)

Sekülerist ve ilimli bir gelişimin karşısında; küreselleşen savaşıma güdüsü, keyfi ve öznel çıkarlar üzerine kurulmamıştır. *Günümüzde karşıt güçlerin de modern ulusal devletlerin çıkarları için uyguladıkları katliam politikası; sabırla direniş tavrının, kıtalsavaş tarzındaki bir direniş tarzına ne zaman dönüşeceği konusu, anlattığımız aktörler tarafından karar bağlanmış ve uygulamaya geçirilmiştir.* Günümüzde Müslümanların birliğini temsil eden

bir otorite olmadığı için, savunma amaçlı silahlı mücadelenin ne zaman ve hangi koşullarda gerekli olduğu ile ilgili kararlar ise lokal ve grupsal bazda alınmaktadır. Bu çeşitlilik hali yanında, şer'i tefekkür konusunda da farklı usuller kullanıldığından, konu ile ilgili yaklaşımlarda tartışmalar olmaktadır. *Emperyalizm*, İslami kimliğini netleştirmesinden korktuğu, tabii kaynaklarını elinde tutmak istediği ve yeterince teslim alamadığı Müslümanları bazen askeri saldırılarla, sürekli olarak da ekonomik, kültürel, siyasi ve hukuki saldırılarla kuşatmaya çalışmaktadır. Emperyalizmin bu küresel kuşatması veya saldırıları karşısında kazanımlarımızı ve mevcudu korumak için yükseltilen mücadele, aynı zamanda Kur'ani bilinçlenme ve varoluş zemininin de savunulması anlamına gelmektedir. Bu savunma, yeri geldiğinde toplumsal muhalefeti etkin kılarak, yeri geldiğinde de silahlı direnerek gerçekleşmektedir. (Türkmen 2005:7)

Devlet dışı aktörlerin bu küreselleşme fikriyatı, bölgede meydana gelen gelişmelere karşılık verme ve stratejiler geliştirme gücüyle yakından bağlantılıdır. Yani; siyasal ve kültürel sömürü, ekonomik ambargo, İslam'ın tüm alanlara etkisinin yok edilmeye çalışılması, eşitsizlik ve politik dışlama, ortaya çıkacak gücün şiddetini büyütmektedir. Brezinski'nin "Büyük Satranç Tahtası" adlı eserinde Avrasya bölgesini satranç tahtasına benzetip, bölgedeki devletleri piyona, ABD'yi ise satrançta en önemli olan Şah'ın pozisyonuna oturtarak; ABD'nin tek süper güç olduğunu belirttiğini biliyoruz. İşte bu egoist ve çevreyici anlayışın sonucu 11 Eylül'ü yaşamakla bitmiş; Küresel Silahlı Hareketlerin büyümesini ve gelişmesini hızlandırmıştır.

Genel Değerlendirme ve Sonuç

Devlet dışı aktörlerin gelişimi, devletten farklı bir örgütsel yapıya sahip olmalarından, bir parçası oldukları devletin yaşadığı değişimlerle beraber; zihinsel, Dinsel ve siyasi olarak uyum sağlayabilmekteki yeterliliğinden kaynaklandığını söyleyebiliriz. Bu değişim ve teorik geçişi *Dr. Behcet Karni*, "*Değişen orta Doğu*" adlı eserinde bölgesel aktörlerin doğasının değişmediğini savunan Arapça çalışmalardaki yaygın kanaatlerin aksine, devlet dışı aktörlerin Arap coğrafyasının yaşadığı değişime ilişkin rollerinin arttığını düşünmektedir. Daha net olarak; *Küresel aktör olmanın ve İslami gerekliliğini savunan düşüncelerin ortaya çıktığını söyleyebiliriz*. Başta *ABD ve Batı'nın Ulusal Güvenlik Stratejisinin insan haklarına verdiği önemi kendi ulusları ve dinleri ekseninde oluşturması, operasyonlarının ekonomik ve siyasi kargaşalara neden olması ve Arap-İslam coğrafyasının sömürü alanı haline dönüştürülmesi; Arap-İslam coğrafyasındaki etkilerini sifra indirmiştir*.

11 Eylül saldırıları; tüm bu gerekçelerin bir sebebi değil sonucu niteliğindedir. Küresel örgütler; bu coğrafyanın bugününde ve geleceğinde, Batılı, seküler, kendilerinin ifadesiyle Demokrasi ölçekli hiçbir uygulamayı kabul etmemektedirler. İslam'ın sahih kaynakları ve Allah resulü (s.a.v.) nün eksiksiz ve evrensel uygulamalarının; bu coğrafya dahil tüm dünya için yeterli ve geniş kapsamlı olduğunu belirten teorisyenler; *Tüm Dünya için İslam* doktrininin kabul edilmesini ön görmektedir.

Micheal Scheuer, El Kaide başta olmak üzere tüm silahlı mücadele veren örgütlere karşı; ABD ve Batı'nın, şu çıkarımlarının dikkate alınmasını ve Batı halkının bunları önemsemesi gerektiğini genel çerçevede şöyle açıklamıştır:

- Arap-İslam coğrafyası; İslami yapıdadır ve onun gerekliliklerine göre yaşayan insanları barındırır. Batı olarak biz, Sekülerleşme ve ılımlı İslam adı altında, toplumlar değerlerini kirletmemeliyiz.
- Realist ve Liberal politikalar gereği; insan ölümlerine, ekonomik sömürüye devam etmemeyi, güncel ticari ilişkiler kurmayı hedeflemeliyiz.
- Coğrafyanın insanları Terörist/Katil/ gibi ithamlara maruz bırakmamalıyız. İnsanların ahlaki ve toplumsal varlıklarını tehdit etmemeliyiz.
- Örgütleri hareketlerini gözlemleyip sonrasında; Uyuşturucu kaçakçıları, tecavüzcüler, rant sevdalısı gibi iftiralar atıp, halkı oyalamak yerine, düşmanımıza saygı duyup, onları iyi çözümlenmeliyiz.
- İsrail'in ve kutsal toprakların durumu hakkında, ortacı bir yol bulmalıyız.
- En önemlisi de İslam Dini için karalayıcı ve aşağılayıcı ifadeler üreterek, kendi toplumumuzu tehlikeye atmamalıyız.

Bu çıkarımlar doğrultusunda; Küresel ve İslami Hareketler, basit bir terör organizasyonundan çok daha fazlasını ortaya koymuştur. Bu duruş önümüzde ki yıllarda büyük sonuçlar doğuracağı gibi, başka bir *11 Eylül* saldırısının da sebebi olabilirler. Zira Arap Baharı sonrasında Suriye'de yaşanan ve masum halkın katliamlarına sebep olan Batı ve Güç gösterisi, büyük yıkımları beraberinde getirebilir.

Kaynakça

Kitaplar

- Abdulkhakim, Ö.(2014), "Ebu Musab Es Suri-El Mukaveme", Çev. La Tedri (M.A.),Anlatı Yayınları, İstanbul, s. 14-68-76-258.
- Fuller, G.E. (2004), "Siyasal İslam'ın Geleceği"- Orijinal adı: "The Future of The Political Islam", Çev. Mustafa Acar, Timaş, İstanbul, s. 64-221-264.

- Hook, S.-Spanner J. (2013), “Amerikan Dış Politikası-İkinci Dünya Savaşı Sonrası ve Günümüz”, Çev. Özge Zihnioglu Tanırlı, İnkılap, İstanbul, s. 128-152.
- Knutsen, Tarbjon L. (2015), “Uluslararası İlişkiler Teorisi Tarihi”, Çev. Mehmet Özyay, Açılım Kitap, İstanbul, s. 259-263.
- Schuer, M. (2007), “Kudret Körlüğü- Batı Terörle Savaşı Neden Kaybediyor?”- Orijinal adı: “Imperial Hubris”, Çev. Arkadaş Yayınevi, Özkan Matb. Gazetecilik, Ankara, s. 149-324-451.
- Schuer, M. (2015), “Düşmanlarımızın Gözüyle Usame Bin Laden, Radikal İslam ve Amerikanın Geleceği”- Orijinal adı: “Through Our Enemies’ Eyes, Osama Bin Laden Radical İslam and the Future Of America”, Çev. Küresel Kitap, Step Ajans, İstanbul, s.391.
- Yılmaz, M. (2001), “Derleme Kitap”, “Samuel P. Huntington V. D. Medeniyetler Çatışması”, Vadi Yayınları, Ankara, s.15.
- Zeydan, A.M. (2013), “Taliban'ın Yükselişi”, Mana Yayınları, İstanbul, s. 52.
- Sürelî Yayınlar
- Duran, B.- Yılmaz, N. (2012), “Ortadoğu’da Modellerin Rekabeti: Arap Baharından sonra Yeni Güç dengeleri” Türk Dış Politikası Yıllığı 2011 Der. B. Duran, K. İnat ve A.R. Usul, SETA Yayınları XIV, I. Baskı: Kasım 2012, Ankara, s.15-84.
- Falk, Avner (2008), “İslamic Terör: Conscious And Unconscious Motives “(İngilizce), Westport, Conn.: Praeger Security International. s. 4.
- Shultz, Richard H. (2011),” The 21st Century Conflict Environment: Challenges Posed by a Multiplicity of Non-State Armed Groups”. Available at: <<http://www.strategycenter.org/wpcontent/uploads/2011/07/Challenges-Posed-by-a-Multiplicity-of-Armed-Groups.pdf>>, Erişim tarihi: 20.08.2016
- Bölükbaş, Ö.Ö.- Ateş, D. (2014), “Uluslararası İlişkiler Kuramında Silahlı Grupları Kavramlarla Açıklama” Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Sayı: 32, 2014, s. 27-40
- Bram, Jason, James Orr, and Carol (2012) “Rapaport. Measuring the Effects of the September 11 Attack on New York City.” FRBNY Economic Policy Review, November 2002. s. 12
- Spratt, John M. (2008), “CONGRESSIONAL BUDGET OFFICE”, Washington, DC 20515S.3, s.4
- Bloomberg, M. R. (2006) “HOUSE BUDGET COMMITTEE”, “Democratic Caucus The Honorable”, Washington, DC 20515S.3
- Dursun, H.R. (2015) “Sekülerliğe Farklı Bir Bakış: Talal Asad’ın Perspektifinden Din ve Sekülerliği Arap Baharında Okumak- Arap Baharında Tunus Deneyimi”, Akademik Orta Doğu, Cilt 9, Sayı 2, s.85

Talal, Asad (2003), "Formations of the secular: Christianity, Islam, modernity", Stanford University Press, Stanford, s.16

İnternet Kaynakları

Haniyye, A.H. (2013), "El Kaide ve Yeniden Ortaya Çıkışı", Aljazeera turk, s.3
<http://www.aljazeera.com.tr/gorus/el-kaide-ve-yeniden-ortaya-cikisi> erişim tarihi 29.05.2017

<https://almalhama.com/el-kaide-manifesto/>, erişim tarihi 28.05.2017

<https://asimetriksavaslar.wordpress.com/2011/04/03/el-kaide/>, erişim tarihi 28.05.2017

Somalia's al-Shabab join al-Qaeda" (İngilizce). BBC News. 10 Şubat 2012. 28 Ekim 2015

Şen, Abdulkadir (2012) " El Kaide Dosyası"

<http://www.pressmedya.com/m/ozel-haber/14641/11-eylul-ve-el-kaide-dosyasi>, erişim tarihi 2015

Tablolar

Tablo 1: Taliban'ın Nato ve Abd ve Afgan Güçlerine Saldırıları: İncanews.com

Tablo 2: Abdulkadir (2012) " El Kaide Dosyası", "Boston Globe 2016"

9 |

Institutional Change: A Theoretical Framework

Julia DOBREVA

Abstract

The purpose of this paper is to outline the major theoretical framework which describes the complicated process of institutional change. The analysis identifies the role of institutions in terms of social and individual well-being and their basic function in building equitable societies. The methodology applied is a literature review. The results of the theoretical research propose that institutional change could be experienced through three major events: during times of adaptation of the economy to new political conditions (transition economies), in periods of financial and economic crisis, and upon participating in a process of economic and political integration.

Introduction

The role of institutions has been widely discussed in terms of social and individual well-being. Their governing force is distinctive in the process of identifying and solving issues of national and global importance, mainly related to political stability and economic development. It is the primary function of institutions to eradicate problems of a broad scope and variety like poverty, unemployment, income distribution, gender equality, political stability, human rights, etc. The most outstanding function of modern day institutions, however, is to build equitable societies. According to Berg (2015) equitable societies with large middle classes are not the natural outcome of market forces. Equity is created by society and by the institutions – the laws, policies and practices that govern the society, its economy and, in particular, its labour market. Hence, building just societies means designing institutions that support the creation of quality jobs with decent wages and working conditions, as well as enacting policies to

support those who cannot work or who are unable to find work. Furthermore, Berg argues that the lack of, or erosion of certain institutions that govern the labour market has contributed to rising inequality in many countries across the world, jeopardizing individual as well as societal well-being. Thus, if a country wants to improve equity it will need to strengthen its labour market institutions.

Miklos (2013) regards institutions as merely the most effective instruments to carry out justice-based requirements, as they are instrumental in overcoming the shortcomings of moral agents in performing their duties. He differentiates two categories of institutions: political institutions and economic institutions:

- Political institutions - they possess the capacity to issue and interpret authoritative rules and decisions for persons within their jurisdiction. Owing to the coercive powers available to them, they can also enforce these rules and decisions. Authoritative settlement and enforcement take place through a public system of law which binds all law subjects and defines a unique set of rights and obligations for all subjects. Political institutions play a crucial role in the realization of principles of justice. They have an important role to play in filling out the content of justice by translating abstract principles of justice into specific rights and obligations for individuals by way of law-making and policy-making. Political institutions make the otherwise underdetermined principles of justice. They also regulate strategic interaction between large numbers of people whose actions might have an impact on the lives of numerous others. They are necessary for determining what individuals ought to do about justice even if fair distributive shares could be determined in the abstract. Political institutions can limit the scope of justice because of the role they play in its implementation. They delimit the application of principles of justice and therefore they condition the scope of distributive requirements. In the absence of global political institutions relevantly similar to nation-states, principles of justice may not apply to global distributive questions.
- Economic institutions – they play a constitutive role in determining the content of principles of justice by marking out a unique set of just distributive rules, coordinating individual conduct and providing assurance in cases of disagreement about justice. They make the otherwise indeterminate requirements of justice sufficiently determinate by subjecting individual

judgment to rules or directives. Economic institutions are indispensable for specifying the content of principles of distributive justice. Therefore, in the absence of existing institutions, principles of distributive justice might not be applicable, for the reason that these principles are not determinate enough for assessing alternative distributive shares and, even when they could do so, they are not determinate enough. We might not even be able to tell what equality itself – as distinct from other values – consists in without the operation of institutions.

The purpose of this paper is to outline the major theoretical framework, that describes the complicated process of institutional change. Firstly, the analysis identifies the role of institutions in terms of social and individual well-being and their basic function in building equitable societies. The methodology applied is a literature review of the main theories that tackle the difficult question of defining institutions. Different categories of institutions are introduced (formal and informal) that fall within two major groups - political and economic.

Furthermore, the paper identifies that institutional analysis has two main objectives: to analyze whether an existing institution serves some useful purpose and to determine if it is possible to design an institution so that the welfare of society in general can be improved, or through which the identified problems or inadequacies can be solved. In this context, certain questions are discussed like: why do we need institutions? what are these institutions? and what is the cost related to the operation and proper functioning of institutions?

Consequently, the answer to these questions leads to other significant observations with regard to the issue of institutional change. It is argued that there are certain cases when institutions are dysfunctional, they perform poorly or inadequately or the context in which they function imposes new requirements which need to be complied with. In such cases, institutions need to experience change and the level of their transformation depends on the severity of the problem experienced and the result which needs to be attained from this change.

The results of the theoretical research propose that such a change could be experienced through three major events: during times of adaptation of the economy to new political conditions (transition economies), in periods of financial and economic crisis, and upon participating in a process of economic and political integration.

What is an institution?

According to Santhakumar (2011) an institution can be a rule—formal or informal—or a norm, enforced by the state or other public agencies or communities. It can also include the internalized normative behavior of an individual. There are formal rules enforced by the state like ‘land cannot be leased out’, ‘narcotic drugs cannot be consumed or sold’, ‘anyone constructing a house in the city needs to get permission from the town planners’ etc. Also there can be norms enforced by communities such as ‘marrying a person from other castes is unacceptable’. The prohibition on alcohol or restriction on inter-caste marriage can also be internalized by individuals and they follow it even when there is no explicit enforcement. Santhakumar (2011) posits that in our common usage we refer to a school, or college or a hospital as an institution and this may create some confusion. Hence, in order to avoid this confusion, it is better to address them as organizations because organizations evolve and function within certain rule or legal (and hence institutional) framework. Thus organizations including firms (which produce/distribute goods and services) and individuals are actors functioning within institutions. For example - family and marriage - it is better to call family an organization and marriage the institution. Also, if we consider the case of a small bakery: a person can run a bakery by making most of the items (like breads and cakes) with his/her labour. He can outsource the production of bread to another person or the other option is to employ a person, make breads and sell it. When the latter option is chosen, an organization (in this case a firm) is evolving. If the choice of the latter form is due to that this makes our life easier, then the firm is an organizational solution of some problem (Santhakumar, 2011).

According to North (1990), “Institutions are the rules of the game in a society or, more formally, are the humanly devised constraints that shape human inter-action. [...] they structure incentives in human exchange, whether political, social or economic” (North, 1990: 1). Institutions are the rules that regulate social interaction and establish the framework within which social life takes place.

Dobler (2011) argues that institutions can take different forms, ranging from an individual’s attitudes and beliefs to the legal system of a state. For example, regulations might be imposed on the distribution of power, the legal foundation (which must judge misconduct), and land tenure or ownership rights. Furthermore, economic regulations, which clarify expected costs and returns, can be established. However, these constraints

– called institutions – must be implemented by humans to regulate their interrelationships. Dobler (2011) further suggests that with institutions, people are able to assess others' behavior since an institution by definition is universal, and thereby all members of the observed population adhere to the rule. The risk that somebody violates the rule is reduced, because the violator is punished and must pay a cost for their misconduct. Therefore, institutions make human behavior predictable. That is to say, human interrelations follow a given pattern, which allows preceding calculations. This is true for both formal rules such as laws and informal codes of conduct. It follows that, because of institutions, humans are endowed with information on others' behavior and, therefore, transaction costs can be reduced. The institution – whether a formal rule or morals and norms – provides behavior guidelines, which help an individual choose their own actions and predict others' behaviors. Institutions reduce transaction costs and uncertainty by providing rules of conduct. Whether institutions are efficient cannot be easily stated and depends on the particular case and the applied theory. In fact, certain parts of the population can suffer from high transaction costs and uncertainty despite the implementation of institutions. Hence, institutions do not imply that all members of the observed population live a materially secure and satisfying life. However, to know about one's own and others' constraints opens up a clearly defined scope for action, even if the institutional environment is not efficient. Individuals can calculate their gains and losses resulting from specific behaviors. Hence, with distinct rules it is possible to determine whether an investment is worthwhile or not. Thus, the decisive property of institutions is that they set constraints on human behavior and so determine human action (Dobler, 2011).

Santhakumar (2011) claims that there are two situations when people think about institutions:

- First is when there is an institution already existing. We may be asking whether this existing institution is good or bad. This implies the possibility that certain institutions can be good. Or more specifically, the existence of such institutions is better for individuals and society in general, rather than their absence;
- Second is when we are concerned about institutions. These are situations marked by the absence of the 'good' institutions or cases when there are problems or inadequacies perceived in a given context (something is not fine). This is most commonly due to the absence of such 'good' institutions. In this case the question would be: Is it possible to design an appropriate institution in the given context, so that society in general is better off?

Therefore, institutional analysis has two main objectives:

1. To analyze whether an existing institution serves some useful purpose.
2. To determine if it is possible to design an institution so that the welfare of society in general can be improved, or through which the identified problems or inadequacies of the context/situation can be solved?

Hence, in order to bring a complete definition of an institution Santhakumar (2011) argues that we need to pose several questions:

Why do we need institutions?

If we consider an example of a context where people act according to their wishes, or enter voluntarily into mutually beneficial exchanges, without the help of any institution (rule/norm) – e.g. people buying clothes/vegetables from a traveling salesman or employing a local artisan to repair agricultural implements or household equipment. It can be presumed that people gain from such transactions, otherwise they wouldn't take the trouble to do so. It is reasonable to assume that people can assess whether they gain more or less, and thus they can evaluate the terms of the transaction as more or less desirable to themselves.

Such an ideal situation is realized often when people do mutually beneficial transactions or act on their own, without the direct intervention or help of any institutions but within a broad institutional framework facilitating reasonable law and order, and the protection of property rights. It may be noted that the institution of state-provided law and order is indirectly helping the transactions. Hence the law and order prevailing in a situation, which is enforced ultimately by the police and judicial system, helps this transaction.

What are these institutions?

These are formal or informal rules or norms which determine that people should act in a specific manner in certain contexts. There are two aspects to these institutions. First is the agency which imposes/enforces the rule, and second is the content of the rule/norm.

- Formal rule implies rules that are imposed by governments and formal legal system (of any level) and can be enforced using the governmental authority or coercive power.
- Informal rules are made and enforced by communities or groups of people having some common characteristic (those belonging to a village, caste, in a residential area, members of an association, those who are part of an occupational group, and so on). There can also be norms which are not enforced by others, but are considered by individuals as something worthwhile to follow.

For Santhakumar (2011) there are three generic categories of agencies: state, community (which include all non-state associations) and the individual himself/herself.

- State or the government - it has the coercive power sanctioned by the political process (which can be democratic or non-democratic). Also, the state has police, courts and administrative machinery to make and enforce rules. This may minimize the possibilities of free-riding as the state can impose behavior through its coercive power. There can also be some economy of scale in rule making and administration when these are carried out by the state. It can acquire superior information in this process. However, the state may have limitations in understanding the needs/demands of each individual (or small groups). The rule made by the state is likely to be inflexible (since it may take a lot of effort to change rules which are already made and are in place). Thus, the efficacy of the state may vary from context to context, depending on its inherent merits and disadvantages.
- Communities - though economics was initially skeptical of the possibility of coordinating individual actions through communities, there were changes in this mindset. This was possible initially due to real life experience, which demonstrated that there are several contexts in which community rules work reasonably well to solve the problem of market failure. However, theoretical developments in economics too explained the possibility of successful coordination in community or group interactions.
- The individual itself - he/she internalizes (which means “decides to follow”) a particular behavior in a certain context. There can be use of norms as a substitute for rational calculations at every moment of decision-making. Then there can be congruence of norm-based decisions and those of the rational

decision-maker. However, there can be some norms which facilitates coordination to address (partially) problems of market failure. Such normative behavior has certain advantages. This makes the need for (and hence the cost of) external monitoring and enforcement somewhat unnecessary. There can also be some reduction in the information processing costs on the part of the decision- maker since he/she is simply following the norm, without thinking about the need for such norms in each and every context. However, the problem with the norm is that there may be situations when following the norm can be perceived to be very costly. Under such situations there can be a tendency to break the norm. Thus, there can be some unpredictability regarding the consistency of the normative behavior. Since the social context of norm-based behavior is sustained by the expectations (“I follow the norm as I believe that others are also following it”) any unpredictability or reduced expectation on the norm-based behavior on the part of some people may discourage even those who were planning to follow the norm.

What are the costs related to institutions?

There are three types of costs:

- Direct costs, which include those needed to make the rule;
- Administrative costs to make it work;
- Enforcement costs to see that people follow that rule and also to find out people who violate it, put them on trial, and finally to punish those who are proven guilty.

According to Santhakumar (2011) the direct costs of having an institution/rule are indeed substantial. Moreover, there are indirect costs. Certain level of human activities or transactions between people will be reduced in the presence of an institution. For example, when a tax is imposed on a polluting industrial firm, it is likely to reduce its production, which may impose a cost on society, even when the reduction in pollution is beneficial to society. Therefore, the efficient institution is the one which imposes least direct and indirect costs on society. Thus, it is very possible that an institution which imposes less indirect costs on the economy may not be selected due to very high direct costs for making, administering, and enforcing it. It is also very probable that under certain circumstances, the benefits of having an institution may be lesser than the costs.

Dobler (2011) proposes that a clear definition of institutions is difficult to state. What is defined as an institution and what is excluded depends on the kind of analysis. Institutions are entities that cannot be precisely described with certain terms. Institutions are a concept that must be understood and internalized. Therefore, whether organizations are defined as institutions or not and whether culture is an institution or not depends on the object of study and the idea being followed. Any definition of an institution cannot be described as wrong. Every approach must be followed and discussed to find out whether it makes sense and whether further research should be conducted. Therefore, informal institutions might be described as culture, the social value system, credible beliefs, habits, worldview, and so on. As a minimum they describe the broad, underlying basis of society. They shape a society's mental model or its belief system, on which formal institutions might emerge (Dobler, 2011).

Institutional change

There are certain cases when institutions are dysfunctional, they perform poorly or inadequately or the context in which they function imposes new requirements which need to be complied with. In such cases, institutions need to experience change and the level of their transformation depends on the severity of the problem experienced and the result which needs to be attained from this change.

In certain studies the relationship between macroeconomic performance and institutional change is explored in member countries of the Organization for Economic Cooperation and Development /OECD/, with an assessment of the effects of national income growth, unemployment and inflation and the results prove that the countries' performance is positively related to institutional change towards more trade openness and better institutional quality. Hence, both increased openness and improved institutional quality are correlates of economic and institutional integration, while institutional change is captured by indicators of trade openness, civil liberties and the control of corruption (Welsch and Kuhling, 2016). Other studies connect the topic of innovation to institutional change, more precisely they explore how much innovation itself creates institutional change and whether institutional change can produce innovation (Hage, Meeus and Edquist, 2006). They explore in depth what is being actually changed in terms of:

- how institutional environments influence organizational isomorphism within countries;

- how institutional environments influence both the founding of new kinds of organizations and the founding of radically new departments and divisions within existing organizations;
- how organizational characteristics influence the making of major discoveries.

Two major arguments of this study are: 1) the path-dependent nature of the institutional make-up of societies influences variably across societies in the rate of major discoveries; 2) the path-dependent structure and culture of individual research organizations influence which organizations are likely to have many, few, or no major discoveries.

Yet, the hardest process of institutional change happens in times of political transformation. Schmidt and Georgi (2007) argue that the institutional make-up of liberal democracy based on plurality, interest representation, civil society and consensus-building, provides the best context for economic performance—directly through the reduction of transaction costs and indirectly, via technology, through the reduction of transformation costs. They claim that real socialism was not conducive to sustainable economic performance in the long-run because the prevalence of hierarchies and the lack of transparency made it very difficult to achieve and maintain competitiveness in a globalized context and tended to perpetuate underdevelopment. In addition, there is a necessity to change the existing institutional structures so as to approximate those of the West European prototype. Institutional development is, however, typically incremental and slow even though for accession, there are major changes which are expected to be introduced in a comparatively short period of time. In practice this has often meant the ‘letting die’ of earlier institutional structures whilst in parallel establishing new ones. This approach has nevertheless been associated with high social costs. Thus, according to Schmidt and Georgi (2007) whatever way is chosen towards institutional development and institutional change, this will itself involve transformation costs.

Institutional change and the transition process

Institutional transformation is the essence of transition. In principle, transition economies rely largely on individual incentives. However, according to Woo, Sachs and Parker (1998) the major problem arises from the fact that markets are very complex structures where most agents in advanced market economies are not individuals but institutions (corporations, unions, banks, pension funds, etc.), and markets themselves are various institutional arrangements. Therefore, the institutions work because they are

tied to the existence of other institutions in the same environment, with the interconnections among these systems. Thus, to set the proper direction of transition countries development means not only to eliminate some of the most absurd distortions of the past regime, but also to foster the establishment of institutions of the future. Moreover, Woo, Sachs and Parker (1998) posit that institutions are not only interdependent, historically contingent but they are also intimately tied with the state. The state is not only a very powerful player; the boundaries between the state and the non-state actors are constantly contested, redrawn, and redefined. In advanced Western countries the share of state expenses in the gross national product has been reported to range between one-third and one-half (with a few states such as Sweden and Denmark, approaching 60 percent). Yet, this figure does not include the impact of state regulation on the reallocation of resources on the private market. The state in Eastern Europe has not only withdrawn, but it's role has significantly shrunk and needs to enter into a new mode of interaction with a balance of power between state and non-state actors.

Tridico (2013) discerns three distinct phases of the transition process in former communist economies: (1) chaotic, (2) macro stabilization, and (3) consolidation. He stipulates that in the first and third phases in particular, the role of the institutions and of the state is crucial, while this was largely ignored during transition in many CEE (Central and Eastern European) countries. This was largely due to the fact that capitalism is not only a different system of allocating resources but it brings with it a "new style of life" as well. During the transition there is interaction between formal institutions determined by the new system and informal institutions of the "Old Ethos", which are essentially determined by behavior contingent on the past. It is the discrepancy between formal and informal rules that causes an increase in transaction costs and weakens the institutional framework, thus negatively affecting economic relations and economic performances. Hence, Tridico (2013) claims that institutions are not exogenously defined and unchangeable, rather they have a social nature and they evolve, slowly but continuously.

After the dissolution of the communist bloc in 1989, countries in Eastern and Central Europe began a transformation process towards market economy which significantly changed both the economic and institutional frameworks. Tridico (2013) posits that although in the CEE countries there are guarantees of private property, new banks, new economic and administrative organizations, and other formal institutions, exogenously imposed in a short time and by political decision, the behavioral rules have not completely changed. Informal economic institutions are far from completed because

economic agents often continue to think in terms of a previous economic logic and inertia toward new behavioral models.

The main factors that hinder institutional development and hence economic growth are lobbies, the practice of corruption and the presence of free-riders. Tridico (2013) further asserts that old institutions may continue to function in the new system even if they are inefficient because current institutions are contingent on the past. Some prominent examples of the pressure and resistance on the institutional framework he provides are:

- Opposition to the change from retired people, bureaucrats, part of the former communist ruling class who are unwilling to accept the new rules of a market economy;
- Resistance of farmers and heavy-industry workers to formal change and restructuring of agriculture and heavy industry as a result of the need for harmonization with the Agriculture Common Policy and with the EU internal market rules;
- Significant increase in regional divergence between poor and rich regions and between big cities and villages or small towns. This divergence increased during the 1990s, and the dichotomy is between winners and losers in the transition process, where the losers of the transition try to resist the change.
- Cumbersome bureaucracy, which is not yet well adapted to the new formal institutions of a market economy. Bureaucrats and civil servants come from an old planned economy structure, and in most cases, they are not used to the new concerns of the market economy.

Hence, Tridico (2013) provides examples of problematic interaction between informal rules and the new formal ones, which need to be solved in order to enhance institutional development in transition economies. These are:

- Significant presence of a gray or black market opposed to a legal market, in many cases tolerated by governments;
- Uncertainty and instability of prices whose costs, in many cases, do not depend on competition and input costs but on special bargaining, relationships, bribing costs, social customs, habits, etc;

- Emergence of oligarchs, oil-and-resource-seeking groups, new and old bureaucrats, ruling classes able to rob the country, sell it abroad, and take advantage of institutional chaos;
- Tax evasion and illegal practices (bribing and corruption) in economic transactions by some groups and agents to avoid a lengthy bureaucratic process; to achieve their own aims more easily; to run more efficiently in the new economic contest, avoiding rules and processes not yet well known;
- An informal sphere of institutions negatively affecting economic relations, like illegal groups or entities providing easy credit;
- Lack of trust between foreign and local investors;
- Minimal use of banking and financial services.

One of the major outcomes of this never ending conflict between formal and informal institutions and the dichotomy between old institutional environment and new institutional forms is the realization that neither the accession to international organizations, such as the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) or NATO, nor membership in the European Union (EU) marks the end of the period.

In this respect Tridico (2013) proposes that institutional change can be pushed ahead by four main drivers: technology, change in the value structure (informal change), change in the formal sphere (constitutions and law), and sudden great transformation (such as revolution).

According to Stephan (2006) in order to overcome the long-term ineffectiveness of institutions as a result of transition processes, it is necessary to identify the most effective means through which to activate these drivers. It has been widely considered that foreign direct investment (FDI) inflows have had a strong impact on growth and trade as well as on the development of institutions. FDI play a particularly important role for technological development if investment flows from higher developed economies to countries or regions with a lower level of technology and it has had a significant role in enterprise restructuring of transition countries in CEE. On the first place they bring new technology and labor organization in the economy and thus help boost it up. On the other hand, if institutions are able to establish stability and certainty in economic relations, there will be more foreign investments with a positive effect on economic

growth. Some studies (Buchanan, Le and Rishi, 2012) provide evidence that institutional quality has a positive and significant effect on FDI.

In the following sections of this paper it is proposed that institutional change could be experienced in three major events: during times of adaptation of the economy to new political conditions (transition economies), in periods of financial and economic crisis, and in a process of economic and political integration.

Institutional change in times of financial and economic crisis

The state plays a significant role in the process of institutional change when it happens in times of financial and economic crisis. In some cases it is essential and the only factor that strengthens and help institutions overcome the aftermath of such crisis. In other cases, however, it may be detrimental and lead to market inefficiencies as well as long-term economic downturns. Regardless of the prime effects and the outcomes, all patterns of financial and economic crisis bear one and the same, common characteristic – they require substantial changes in the way institutions operate and even in the way they are structured.

Institutional economics provides extensive analysis on the working of the financial markets and their systemic crises. According to Ulgen (2016) it asserts that behavior within a community is subject to social prescriptions or proscriptions, especially in the case of vital concerns to the stability of the community, behavior patterns evolve through the process of habit formation. Institutions contribute to framing society's major constituents, such as beliefs, markets, rules, etc. Yet, they are also shaped by individuals who try to protect their interests through the institutions they control. Ulgen (2016) claims that serious macro-regulatory frameworks must be developed in order to remove the domination of speculative finance over economic decision-making and activities. As financial regulation is part of the habituation process, it rests on predetermined rules and values that depend on social choices and objectives. Hence, the relevance of the regulatory framework with regard to systemic stability must be firmly and toughly assessed and protected against vested interests in order to prevent "regulatory deadlock and economy-wide gridlock" that often result in systemic crises.

Kose et al (2007) postulate that financial globalization is often blamed for the string of damaging economic crises that rocked a number of emerging markets in the late 1980s

in Latin America and in the 1990s in Mexico and also some Asian countries. The market turmoil and the bankruptcies that followed suggested that developing countries had dismantled capital controls too hastily, leaving themselves vulnerable to the harsh dictates of rapid capital movements and market herd effects. Some were openly critical of international institutions, which they saw as promoting capital account liberalization without stressing the necessity of building up the strong institutions needed to steer markets through bad times. In addition, various pieces of evidence are systematically sought to identify whether developing countries can benefit from financial globalization and whether financial globalization, in itself, leads to economic crises. Kose et al (2007) propose that financial globalization appears to be neither a magic bullet to spur growth, nor an unmanageable risk.

Correa (2014) notes that the IMF described the 1980s as the “lost decade” for Latin American countries. These were years of major institutional changes that altered the following: the structure of employment and wages throughout the occupational pyramid; the fate of public spending, reduction in subsidies, social transfers, and public investment; weakening of the bargaining power of labor organizations; reductions in domestic private investment in agricultural and industrial sectors; all paired with the creation of lucrative opportunities for foreign investment.

An interesting case is the Greek crisis, considered against the background of the global financial and economic crisis. Williams and Vorley (2015) posit that, given that the institutional environment is crucially important for entrepreneurship, through institutional change policy-makers may be able to respond positively to crisis. However, in order for responses to be effective, it requires understanding of the interaction of formal and informal institutions. They claim that formal institutions can be changed but will not always positively impact entrepreneurship unless informal institutions also change. In addition, weak informal institutions can serve to undermine formal institutional change. According to the authors of the research, Greece has been severely affected by the crisis, leading to both endogenous and exogenous institutional change. These changes have led to formal and informal institutional change, which will influence the competitiveness of the Greek economy in the longer term. The results of the study show that Greece’s institutional environment was weak prior to, and has worsened as a result of, the crisis. Furthermore, Williams and Vorley (2015) claim that negative changes to formal institutions brought about by the impact of the crisis will have a consequent and congruent negative impact on informal institutions, as the entrepreneurial culture weakens in response to changes in rules and regulations. It is only

by reversing the trend of weak institutions that Greece can properly emerge as a competitive country in the longer term.

The role of the state has been widely discussed with regard to other severe financial crisis like the 1997 Asia crisis and the 2008 global financial crisis. A study carried out by Gomez (2014) on the impacts of the crisis in Korea, Malaysia and Thailand discusses the state-business nexus and the prevalence of state intervention in the financial sector. In Malaysia, for example, the consolidation of the financial sector, ostensibly as a response to the 1997 crisis, served as an opportunity for political elites to secure ownership and control over this crucial segment of the economy. As Gomez (2014) notes a major feud eventually erupted among elites over control of key banks. One consequence of this consolidation exercise was a serious loss of confidence by domestic investors in the state, leading to a considerable decline in their investments.

Institutional change and the integration process

Integration to a certain economic and political community requires a number of institutional changes to be introduced in the acceding countries. The process is mainly related to conforming to a set of regulatory requirements, related to formal institutions, but it also requires changes in the informal institutions such as civil rights movements, cultural specificities, religious tolerance, habits, etc.

According to Bruszt and Lundstedt (2016) the eastward enlargement of the European Union (EU) represents one of the greatest social and economic transformations in modern times". They claim that in order to become a member of the EU a country must transpose and implement over 80,000 pages of legislation in more than 30 policy fields. Through this institutional change, the EU aims to bring a candidate country's economic and political system in line with other EU member states. The change extends both to general areas of the state, such as the judiciary and the state bureaucracy, and also to several dozens of regulatory fields. An obstacle to the deeper study of the factors that could explain the outcomes and the effects of such a large-scale institutional change has been the lack of comprehensive data on the reforms connected to the enlargement. In order to overcome this problem, Bruszt and Lundstedt (2016) have created a unique dataset that relies on the yearly progress reports published by the Commission. Their database quantifies the candidate countries' progress to fulfill EU requirements in 16 different policy fields covering all the key areas of EU-mandated institutional

transformation within the economy and the state. The institutional areas, covered in their research are:

1. Progress in general state capacities
 - Judiciary - capacities to maintain the rule of law, uphold basic economic and political freedoms, and prevent the corruption of the state;
 - Public Administration - the development of an impartial, trustworthy and efficient public bureaucracy. The requirements for such administrative state capacities include civil service reforms in conformity with EU rules and well-staffed, budgeted state bureaucracies with civil servants selected and promoted on a depoliticized and meritocratic basis.
2. Establishing a domestic market order
 - Competition - EU-conform regulations of anti-trust, merger and state aid;
 - Public Procurement - EU-conform measures for public procurement, aimed at preventing, among other things, the misuse of power asymmetries and discrimination of non-domestic actors.
3. State capacities linked to defending the integrity of the Single European Market

Member states and aspiring members were obliged to build up encompassing domestic institutional capacities to monitor domestic state and non-state actors in the economy and prevent them from discriminatory practices that could constrain the free movement of goods, capital and services. This required the creation of state units that could act as local guardians of the EU within the nation states.

- Free movement of capital - requirements focused on setting up new legal and administrative infrastructure in all areas where previous practices or sectorial policies relied on capital movement restrictions.
- Free movement of goods - mandatory EU measures included the creation of autonomous institutions for standardization, accreditation, conformity assessment, metrology and market surveillance.

- Free movement of services - Aspiring member states were obliged to build up the administrative capacity to continuously screen administrative or legal rules existing or under preparation as to their compatibility with market freedoms as interpreted by the European Court of Justice.

1. General economic criteria for membership

Functioning market economy - this area includes the elements of the so-called Washington consensus, such as privatization, liberalization of prices, and trade and economic stabilization, but it also contains institutional requirements for the functioning of the financial market, the functioning of the judiciary, and the key institution of the market-preserving state.

The capacity to cope with competitive pressure and market forces within the Union:

- The existence of a functioning market economy, with a sufficient degree of macroeconomic stability for economic agents to make decisions in a climate of stability and predictability;
- A sufficient amount, at appropriate costs, of human and physical capital, including infrastructure, education and research, and future developments in this field;
- The extent to which government policy and legislation influence competitiveness through trade policy, competition policy, state aids, support for small and medium-sized enterprises (SMEs);
- The degree and pace of trade integration a country achieves before enlargement; and
- The proportion of small firms.

2. Specific policy areas

- Monetary policy - the acquis that is related to economic and monetary policy requires accession countries to set up an independent central bank.
- Energy policy - the energy policy chapter requires the transposition of the energy acquis, the establishment of competent authorities with the responsibility to monitor the application of the acquis and also abolishment subsidies and other price-fixing instruments.

- In addition, a number of sub-sectors have also been identified:
- Security of supply - the establishment of a crisis body to coordinate crisis measures at the national level; in addition, a stockholding body or entity to maintain and manage the compulsory stock of oil.
- Energy efficiency - the establishment of enforcement agencies to uphold directives on energy labelling and minimum efficiency standards and a body with the aim to promote energy efficiency and renewable energy.
- Nuclear safety - the establishment of a nuclear regulatory authority, possessing the adequate resources and powers to grant licenses and regulate the location, design, construction, commissioning, operation or decommissioning of nuclear installations.
- Environmental Regulations - horizontal measures consist of two dimensions: organizations and resources. In this field, the supervisory authority has the overall responsibility for the implementation of EU law. In addition, a number of sub-sectors are included: air quality, waste management, water quality, nature protection, industrial pollution control and risk management, chemicals and GMO, and noise.
- Enterprise and industry - the enterprise and industry dimension refers to taxation and other administrative barriers for businesses and investors.
- Employment and social affairs - employment and social affairs measures progress in the following three dimensions:
 - Labor law, which regulates the insolvency directive and the posting of workers' directive; it requires the establishment of an independent guarantee institution for workers in case of their employer's insolvency.
 - Health and safety at work - the acquis requires the establishment of enforcement agencies with the competencies needed to ensure control and the information leading to improve working conditions, services for health and hygiene, first aid, fire prevention, training, promotion and research.
 - Anti-discrimination and equality at work - the establishment of a body responsible for the equal treatment of all persons without discrimination on the grounds of sex, race, etc.
- Food safety, veterinary and phytosanitary policy - veterinary and phytosanitary policies aim to facilitate internal and external trade in the veterinary, plant

health and animal nutrition sectors, and to safeguard public and animal health as well as animal welfare and meet consumer expectations.

Conclusion

The purpose of the paper was to outline the major theoretical framework, which describes the complicated process of institutional change. The analysis identified the role of institutions in terms of social and individual well-being and their basic function in building equitable societies. A literature review was done on the main theories that explore the difficult question of defining institutions. The paper also identified that institutional analysis has two main objectives: to analyze whether an existing institution serves some useful purpose and to determine if it is possible to design an institution so that the welfare of society in general can be improved, or through which the identified problems or inadequacies can be solved.

The results of the research led to the proposition that such a change could be experienced through three major events: during times of adaptation of the economy to new political conditions (transition economies), in periods of financial and economic crisis, and upon participating in a process of economic and political integration. A literature review was also done in each of these three dimensions of institutional change.

References

- Berg, J. (2015), "Labour Markets, Institutions and Inequality: Building Just Societies in the 21st Century", Geneva.
- Bruszt, L. and Lundstedt, L. (2016), "Institutional Change during the EU Accession Process", MAXCAP Working Paper, No 25.
- Buchanan, B. G., LE, Q. V., and Rishi, M. (2012), "Foreign direct investment and institutional quality: some empirical evidence", *International Review of Financial Analysis*, Vol. 21, 81-89.
- Correa, E. (2014), "Institutional Changes in Financial Crisis: Lessons from Latin America", *Journal of Economic Issues*, Vol. 48, Issue 2, 323-330.
- Dobler, C. (2011), "The Impact of Formal and Informal Institutions on Economic Growth : A Case Study on the MENA Region", Frankfurt am Main: Peter Lang AG.
- Gomez, E. T. (2014), "Financial Crisis and Institutional Change in East Asia", *Asian-Pacific Economic Literature*, Vol. 28, Issue 1, 190-191.

- Hage, J., Meeus, M. T. H., and Edquist, Ch (2006), "Innovation, Science, and Institutional Change: A Research Handbook", Oxford University Press.
- Kose, M. A., Prasad, E., Rogoff, K., and Wei, S-J (2007), "Financial globalization: beyond the blame game", *Finance and Development*, Vol. 44, Number 1, available from: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2007/03/kose.htm> (accessed 2 April 2017).
- Miklos, A. (2013), "Institutions in Global Distributive Justice", Edinburgh: Edinburgh University Press ILO.
- North, D. (1990), "Institutions, Institutional Change and Economic Performance", Cambridge: Cambridge University Press.
- Santhakumar, V. (2011), "Economic Analysis of Institutions: A Practical Guide", New Delhi, India: SAGE Publications India Pvt., Ltd.
- Schmidt, M. and Giorgi, L. (2007), "Institutional development and the accession process", Accessed from http://www.umar.gov.si/fileadmin/user_upload/konference/07/04_schmidt.pdf (19 April 2017).
- Stephan, J. (2006), "Technology Transfer via Foreign Direct Investment in Central and Eastern Europe: Theory Method of Research and Empirical Evidence", Palgrave Macmillan.
- Tridico, P. (2013), "Values, Institutions, and Models of Institutional Change in Transition Economies", *Challenge*, Vol. 56, no. 3, 6-27.
- Uglen, F. (2016), "Financial Liberalization as a Process of Flawed Institutional Change", *Journal of Economic Issues*, Vol. 50, Issue 2, 485-493.
- Welsch, H. and Kuhling, J (2016), "Macroeconomic performance and institutional change: evidence from subjective well-being data", *Journal of Applied Economics*, Vol. XIX, No 2, 193-218.
- Williams, N. and Vorley, T. (2015), "The impact of institutional change on entrepreneurship in a crisis-hit economy: the case of Greece", *Entrepreneurship and Regional Development*, Vol. 27, Nos. 1-2, 28-49.
- Woo W. T., Sachs, J., and Parker, S. (1998), "Economies in Transition. Comparing Asia and Europe", The MIT Press, 44-46.

10

Bölgesel Inovasyon Endeksinin Normalizasyon Yöntemiyle Analizi: Doğu Marmara Bölgesi Örneği

*Erhan DUMAN
Zeynep KARAÇOR
Pınar YARDIMCI*

Abstract

Nowadays, financial determination -making units require resources that will supply and develop economical growth as to increase social benefit and rivalry. Inside the financial construct, these resources come out knowledge, technology and innovation. Especially regional innovation systems participate in a central role in appointment the requirements for the resources needed for economic growth. Therefore, it is important to examine the relationship of the innovation with the economic growth in the new world economy, where it appears like a production factor. In this study, the innovation capacity of the Eastern Marmara region has been examined by using the normalization methods. In this framework, it is focused on found criteria that are corresponding the Level 1 averages of the regions in Turkey.

JEL Codes: O3, O4, R3

Keywords: Innovation, Innovation Index Calculation, Innovation Efficiency and Normalization Method.

Giriş

Küreselleşme olgusu bilgi, teknoloji ve inovasyonla dünyayı her geçen gün değiştirmeye devam etmektedir. Bu nedenle küreselleşme sürecinde ortaya çıkan ekonomik birimler, politik çevreler, sosyal ve kültürel değerler gelişen yapının birer parçası olmaktadır. Bu kapsamda, teknolojiye yeniliklere ayak uydurmanın

veya yenilikleri yakalamanın güçleştiği ve bilginin hayati önem taşıdığı günümüz dünyasında, ekonomiler büyümenin ayrılmaz bir parçası olarak inovasyonu öne çıkarmaktadırlar. Bu çerçevede iktisadi büyümeyi hedefleyen ülkelerin veya bölgelerin hemfikir olduğu nokta; inovasyon politikalarına yönelik bilimsel ve teknolojik ilerlemeleri yakından takip etmenin yanı sıra bu politikalar için gerekli olan altyapıyı oluşturmaktır. Sosyal, kültürel, politik ve ekonomik sistem içerisinde inovasyonun önemini kavrayabilmek için bu anlayışı hâkim kılmak gerekmektedir.

Geçtiğimiz yüzyıllar içerisinde gereksinimler sonucu gelişen teknoloji ve bilgi 21. yy. inovasyon politikalarının temelini oluşturmaktadır. İnovasyon politikaları; icattan bilimsel ve teknolojik ilerlemeye daha sonra da ekonomik katma değer kazanana kadarki yeni bir ürün-süreç şeklinde ifade edilmektedir. Bu ürün ve süreç araştırmalarının tamamını kapsayan kavram ise inovasyondur.

İnovasyon; ekonomik büyümenin bir taraftan temelini oluştururken diğer taraftan uzun vadede ülkelerin, bölgelerin ve firmaların uluslararası piyasada rekabetçi yapıya kavuşmasında önemli bir değişkendir. İnovasyon değişkeni ekonomik büyüme çalışmalarında kapsamlı bir şekilde incelenmekte ve bölgeler arasındaki gelişmişlik farklılıklarını azaltmanın yanı sıra, bilginin sektörler arasındaki dağılımını kolaylaştırmaktadır. Bu bağlamda, inovasyon ile bölgelerdeki sektörler arasında koordinasyon ve dayanışma artmaktadır. Böylelikle bölgeler, rekabetin itici güçlerinden biri olan inovasyon süreçlerinin artmasına katkı sağlayacak ar-ge faaliyetleri üzerine yoğunlaşmaktadırlar. Ayrıca inovasyon, az gelişmiş bölgelerin kalkınmasına ve büyümesine katkı sağlamaktadır. Bu durumda inovasyon; hem sosyal, kültürel, politik ve ekonomik değişimleri bünyesinde barındıran bir olgu hem de firmaların kâr maksimizasyonunu ve rekabet güçlerini artırma hususunda zorunlu bir unsur olarak görülmektedir.

İktisat tarihinde inovasyon kavramı açıklamak için pek çok çalışma yapılmıştır. Bunun nedeni inovasyonun sürekli bir değişim halinde olmasıdır. Bu yüzden, inovasyon kavramını teknik bir kelime olarak ifade etmek anlamsal bütünlük için kolaylık sağlamaktadır. Latince kökenli bir kavram olan inovasyon (yenilik) ‘innovatus’ kelimesinden türemiştir. İnovasyonun sözcük anlamı ekonomik, sosyal, kültürel ve idari konularda yeni yöntemlerin kullanılmaya başlanmasıdır. Bu tanıma göre inovasyon yalnızca bir süreci değil aynı zamanda bir sonucu da ifade etmektedir (TDK,2011:542).

Bu kapsamda yenilik ifadesi ekonomik değer özelliğine sahip olan inovasyon için kullanılmaktadır. Dolayısıyla, toplum ve ekonomi için inovasyon özelliği taşıyan oluşumlar refahın artmasına katkı sağlayacak şekilde ticari bir nitelikte olmalıdır.

Bu tanım doğrultusunda ilk olarak icat ve inovasyon arasındaki kavram karmaşasını ortadan kaldırmak gerekmektedir. Schumpeter inovasyon ve icatlar arasındaki farka dikkat çekmiştir. Schumpeter'e göre bir ürün veya üretim süreci fikrinin ilk defa geliştirilmesi icat, yeni bir fikrin ilk defa ekonomik değere dönüştürülmesi ise inovasyondur. Aynı zamanda inovasyon bilgi birikiminin bir sonucudur. İcatlar ise, bilimsel faaliyetlerin bir ürünü olmakla beraber her zaman inovasyon ile sonuçlanmamaktadır. Dolayısıyla icatlar tek başlarına ekonomik bir etkiye sahip değillerdir. İcatların inovasyona dönüşmesi yani ticarileşmesi kişisel yetenekle yani girişimciyle alakalıdır. Schumpeter'e göre, teknolojik ilerlemeler sonucunda girişimciye kâr getiren her şey inovasyon olarak tanımlanmaktadır. Bu çerçevede inovasyonun faaliyetleri; yeni bir üretim yöntemi ve piyasa meydana getirmek, ürün icat etmek ve ham madde girdisi sağlamak amacıyla üretim faktörleri oluşturmak gibi konulardan meydana gelmektedir (Schumpeter, 1939: 83). Bu kapsamda inovasyon; bilimsel açıdan yeni bir üretim şeklinin ortaya çıkarılması, üreticiler tarafından daha önce keşfedilmemiş ve tüketicilerinde karşılaşmadığı yeni bir ürünün bulunmasıdır.

İnovasyonu önemli kılan bir diğer unsurdaki bölgeselleşme, kurumsal altyapı ve ekonomik büyümede arasındaki pozitif ilişkidir. Bu pozitif yönlü ilişkinin oluşabilmesi için; bilgi ve teknolojik ürünün üretilmesi, pazarlanması, organize edilerek farklı şekillerde sunulması ve ticarileşmesi gerekmektedir. Bu durumda inovasyon sistemleri ulusların ve bölgelerin rekabet gücünü arttırarak ekonomik büyümeye çok önemli katkı sağlamaktadır. Bu doğrultuda, üniversite-sanayi işbirlikleri, ar-ge enstitüleri, teknopark-teknokentler, kalkınma ajansları ve araştırma merkezleri gibi kurum-kuruluşlar ekonomik büyüme sürecinde hem ulusal hem de bölgesel anlamda önemli rol oynamaktadırlar. Ayrıca inovasyon sistemleri bölgelerin ekonomik, siyasi ve sosyal yapılarında köklü değişikliklere yol açan bir süreçtir. Dolayısıyla inovasyon faaliyetlerin yoğunluğu, ar-ge harcamaları teşvikleri, girişimciliğin destekleme açısından görev üstlenen kurum ve kuruluşların finansmana erişim kolaylığı gibi faktörler bölgelerin gelişmişliği anlamında oldukça önemlidir.

Çalışmanın amacı doğrultusunda cevabı aranan sorular şunlardır: i. Doğu Marmara Bölgesi'nin inovasyon performans ölçüm kapasitesi nedir? ii. Bölge inovasyon açısından

verimli midir? iii. İnovasyonla alakalı bölgeyi etkileyen etmenler nelerdir? Bu soruların cevapları dâhilinde literatüre katkı sağlaması beklenmektedir.

Literatür Araştırması

Literatür de inovasyonla ilgili yapılmış birçok ampirik çalışma vardır. Bu çalışmalar firma, bölge ve ülke düzeyinde inovasyonun belirleyicileri nelerdir, inovasyonun performans ölçümü nasıldır ve inovasyonun rekabeti artıran bir süreç midir şeklindeki soruların cevapları aranmaktadır. Bu nedenle, inovasyon performans ölçümü ve endeks değerlerinin oluşturulmasındaki bileşenlerin inovasyon çıktıları üzerine etkilerini inceleyen çalışmaların yanı sıra inovasyonun ekonomik büyüme ve bölgesel rekabet bağlamında yapılan ampirik çalışmalarda mevcuttur. Bu çalışmalardan bazıları aşağıdaki gibidir.

Jaffe (1989) yılında ABD yaptığı 1972-1981 dönemleri arasında üniversite araştırmalarının ve özel sektöre ait ar-ge harcamalarının inovasyon üzerine etkilerini incelemiştir. Analizlerini ilaç, kimya ve elektrik sektörü olmak üzere üçe ayırmıştır. Çalışmanın sonucunda; üniversite araştırmaları ve özel sektör ar-ge harcamaları arasında pozitif bir ilişki olmakla birlikte en güçlü ilişki ilaç sektörüne ait olduğunu belirtilmektedir. Bu ilişki üniversite araştırmalarındaki artışın özel sektör ar-ge harcamalarını ve inovasyon üretiminin artmasına yol açmaktadır.

Porter ve Stern (2001), ulusal seviyede inovasyon endeks kapasitesini ortaya koymak için 75 ülkeyi kapsayan bir çalışma yapmışlardır. Çalışma da ülkelerin patent, inovasyon politikası, kümelenme ve yenilikçilik bağlantılarını içeren ana faaliyetler ve farklı alt değişkenler bulunmaktadır. Kamu-özel sektör ar-ge yatırımları, nüfus yapısı, tedarikçiler, üniversite-sanayi işbirliği, bilim insanı sayısı gibi 24 değişkenin kullanıldığı modelde standartlaştırma yöntemiyle endeks değerleri hesaplanmıştır. Endeks değerleri hesaplandıktan sonra, 4 ana alt endeksin ağırlıksız ortalamaları alınarak inovasyon kapasitesi endeksi oluşturulmuştur. Çalışmada ele alınan bu değişkenler regresyon analizine tabi tutulmuştur. Sonuçta ele alınan 24 değişkenin 23'ü istatistiksel olarak anlamlı çıkmıştır. Çalışma da Türkiye, inovasyon kapasitesi endeksi 17.8 puanla sıralamada 44. sırada yer almaktadır.

Huggins (2003), 1993-1999 yılları arasında İngiltere'deki bölgeler üzerinde endeks çalışması yapmıştır. Çalışmada, bölgesel ekonomik büyüme, yenilik faaliyetleri, rekabet

gelişimi ve bilgi tabanlı firmaların sayısı olmak üzere dört değişkeni analiz etmiştir. Analiz sonucunda değişkenler arasında güçlü bir korelasyonu olduğunu bulunmuştur.

Martin (2004), yılında yaptığı çalışmada Avrupa da 207 bölge üzerinde ekonomik büyümeye etki eden faktörleri incelemiştir. Bu kapsamda, 1980-2001 yılları arasında ele aldığı bileşenler dâhilinde ekonomik büyüme üzerindeki etkileri Barro tipi yakınsama yaklaşımıyla tahminde bulunmuştur. Bu bileşenler; kişi başına milli gelir, ar-ge harcamaları, fiziksel sermaye, toplam istihdam içinde yüksek teknoloji sektörlerin payı, yükseköğretim öğrenci oranı ve dışsal ekonomilerden meydana gelmektedir. Bölgesel olarak bu bileşenlerden kişi başına milli gelir ve ar-ge harcamalarının etkilerinin anlamlı olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Hu ve Mathews (2005), 1970-2000 arasında Tayvan, Çin, Kore, Singapur ve Hong-Kong ülkelerinin inovasyon kapasitesinin belirleyicileri üzerine çalışma yapmışlardır. Bu çalışmada; nüfus, kişi başına milli gelir, bilim insanı sayısı, ar-ge harcamaları, risk sermayesi piyasa gücü, akademik dergiler yayın sayısı, fikri mülkiyet koruma gücü, uluslararası yatırım ve ticarete açıklık, antitröst politikalarının sıklığı ve yükseköğretim harcamalarının GSYH payını bağımsız değişken olarak kullanmışlardır. Analiz sonucunda; fikri mülkiyet hakları korunması inovasyonu olumsuz etkilemektedir. Diğer değişkenlerle inovasyon kapasitesi arasında pozitif ilişkinin olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Lenger (2008) 1998-2005 arasındaki yılları kapsayan Türkiye İBBS 1. Düzey bölgeleri üzerine bir araştırma gerçekleştirmiştir. İnovasyon performansının belirleyicisi olan patent başvurularının faydalı modele, bölgelerde ki devlet üniversitelerinin sanayi ile olan işbirliğine ve üniversitelerde ki yayın sayılarına olan etkilerini analiz etmiştir. Ayrıca araştırmada değişkenlere ait verilerin Genelleştirilmiş Momentler Yöntemi (GMY) ile incelenmiştir. Analiz sonucunda patentle diğer değişkenler arasında pozitif ve güçlü bir etkinin olduğuna ulaşılmıştır.

Wonglimpiyarat (2010), Tayland genelindeki organizasyon, süreç, hizmet, ürün ve pazarlama inovasyonu ile ilgili bileşenlerle inovasyon kapasitesi endeksini bulmaya çalışmıştır. Çalışmada beşeri sermaye, altyapı ve inovasyon iklimi ana başlıkları altında değişkenlere ait veriler anket yardımıyla toplamıştır. Anket sonuçlarını 0 ile 4 puan arası endeks değerlerine uyarlamıştır. Anket sonucunda 2.3 puanlık genel endeks değerine ulaşılmış ve Tayland'ın orta düzey bir inovasyon kapasitesine sahip olduğu bulunmuştur.

Annoni ve Kozovska (2010), Avrupa bölgesel rekabet endeksini hesaplamışlardır. Hesaplamalarda matlab programı dâhilinde normalizasyon yöntemini kullanmışlardır. AB bölgesel rekabet gücü endeksi hesaplamaların da bölgesel rekabeti ölçmenin neden bu kadar önemli olduğu sorusuna cevap aramaktadırlar. Endeks hesaplamaları üç değişkenden oluşmaktadır. Bunlar; eğitim, makroekonomik istikrar ve altyapı değişkenlerinden meydana gelmektedir. Bu değişkenler 69 bileşenden oluşmaktadır. Analizlerde bölgesel rekabet endeksini etkileyen en önemli unsurun makroekonomik istikrar olduğu sonucuna varmışlardır.

Fritsch ve Slavtchev (2011), Doğu ve Batı Almanya'da 93 bölgede bilgi üretim fonksiyonunu bölgesel inovasyon sistemi içerisinde incelemişlerdir. 1995-2000 dönemini kapsayan çalışmada çıktı olarak değerlendirilen bölgesel patent başvuruları ile araştırma enstitüleri, nüfus yoğunluğu, üniversite akademik personeline ayrılan fonlar, hizmet-ulaşım-elektrik-kimya alanındaki istihdam, ortalama istihdam ve özel sektör ar-ge çalışanlarının sayısı gibi değişkenlerin ilişkisini analiz etmişlerdir. Çalışma sonucunda; kuruluş başına ortalama istihdam ve hizmetler sektörü istihdamı değişkenlerinin patent başvuruları üzerine etkileri anlamlı ve negatif yönlü çıkarken, diğer değişkenlerinin patent başvuruları üzerine etkileri pozitif ve anlamlı çıkmıştır.

Slaper vd. (2011), bölgesel inovasyon performansı ve iktisadi büyüme arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. ABD genelindeki 3110 yerleşim yeri bazında yapılan bu çalışma iki kısımdan oluşmaktadır. İlk kısımda, bölgesel inovasyon performansını ve kapasitesi belirlemek için; 1997-2006 yılları arasında KOBİ sayıları, patentler, özel sektör ar-ge harcamaları, lisans / ön lisans vb. bitirenlerin nüfusa oranı, yatırımlarda risk sermayesi oranı, altyapı, ileri teknoloji endüstrilerdeki istihdam yapısı ait değişkenleri kullanılarak bölgesel inovasyon endeksi oluşturulmuştur. İlk kısım aynı zamanda ikinci kısmın girdi değişkenini oluşturmaktadır. Çalışmanın ikinci kısmında bölgelerin inovasyon çıktıları ve performanslarının ekonomik büyüme üzerindeki olası etkileri ekonometrik yöntemle analiz edilmiştir. Analiz sonucunda; KOBİ sayısı, özel sektör ar-ge harcamaları, patent sayısı, altyapı ve ileri teknoloji endüstrilerle iktisadi büyüme arasında pozitif ve anlamlı etkilerin olduğu bulunmuştur.

Asheim vd. (2013), kamu politikasının bölgesel inovasyon üzerine etkilerini araştırmışlardır. Bu araştırmada kültür değişkeninde endüstriyel bilgi yoğun ürünler gibi bölgesel inovasyon sistemi üzerinde önemli etkilerinin olduğunu belirtmişlerdir. Fakat

bu etkilerin bilimsel çerçevede kamu politikası müdahalesiyle engellediği savunmaktadırlar. Çalışmalarında yeni bir bölgesel inovasyon sistem yaklaşımın bölgesel avantajlar için bir politika oluşturacağı ifade etmektedirler.

Değişkenler ve Yöntem

Değişkenler

Bölgesel inovasyon endekslerin oluşturulmasında AB ile uyum içinde verilerin geliştirilmesinde NUTS göstergeleri incelenmiş ve literatürde ele alınan bazı değişkenler bulunmaktadır. İnovasyon girdileri ve çıktıları altında incelenen bu değişkenler; beşeri, ekonomik, sosyal ve yapısal değişkenlerden meydana gelmektedir. Bu bağlamda inovasyon girdileri; mümkün kılıcılar, altyapı-kültür ile girişimcilik-ticaret gibi ana değişkenlerden oluşmaktadır. Ana değişkenleri oluşturan alt değişkenler ise; insan kaynakları, araştırma sistemleri, yatırım-kredi-destekler, nüfus, enerji, bilgi iletişim teknolojileri, sağlık, ulaştırma, kültür, girişimcilik, ticaret ve mali aracı kuruluşlardan meydana gelmektedir. Ayrıca bu alt değişkenler 48 bileşenden oluşmaktadır. İnovasyon çıktıları ise; yenilikler, bilimsel çıktılar, ekonomik çıktılar ve toplumsal refah olmak üzere 4 alt değişken şeklinde sıralanmaktadır. Bu alt çıktılar da 20 bileşenden meydana gelmektedir. Endeks değişkenlerin oluşturulmasında bileşenlere ait olan bilgiler en son erişilebilir yıl esas alınarak bir araya getirilmiştir. Bu çerçevede toplanan bilgiler 2009-2016 yılları arasındaki dönemi kapsamaktadır. Toplanan bu veriler temel olarak; Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK), Bakanlıklar, Uluslararası Öğrenci Değerlendirme Programı (PISA), Yüksek Öğretim Kurumu (YÖK), Türkiye Bankalar Birliği (TBB), Türk Patent Enstitüsü (TPE) ve University Ranking by Academic Performance (URAP) gibi farklı kurum ve kuruluşların yayınladıkları rapor, bülten ve veri tabanlarından alınmıştır. Söz konusu bu endeks değişkenlerin genel çerçevesi tablo 1'de gösterilmektedir.

Table 1: Doğu Marmara Bölgesinin İnovasyon Değişkenleri

1. Mümkün Kılıçlar	Veri Kaynağı	Erişilen Son Yıl
1.1. İnsan Kaynakları		
1.1.1. İlk ve ortaöğretimde öğrenci başına düşen öğretmen sayısı	TÜİK	2014
1.1.2. Ortaöğretimde net okullaşma oranı	TÜİK	2014
1.1.3. Bin kişi başına düşen lise ve dengi meslek okulu mezun sayısı	MEB	2014
1.1.4. Fen-matematik ve okuma alanlarındaki başarı oranları	PISA	2012
1.1.5. Binkşi başına düşen yükseköğretim mezunları	YÖK	2014-2015
1.1.6. Bin kişi başına eğitim durumuna göre işgücü sayısı	TÜİK	2014
1.1.7. Yükseköğrenim mezunlarının toplam işgücü içerisindeki oranı	TÜİK	2014
1.1. Araştırma Sistemleri		
1.2.1. Ar-ge insan gücü (Kamu- ticari ve yükseköğrenim)	TÜİK	2014
1.2.2. Onbin çalışan kişi başına düşen araştırmacı personel	TÜİK	2014
1.2.3. Onbin çalışan kişi başına düşen ar-ge personel	TÜİK	2014
1.3. Yatırım, Kredi ve Destekler		
1.3.1. Kişi başına düşen GSYH'da ar-ge harcamalarının dağılımı (bin tl)	TÜİK	2014
1.3.2. Kişi başına düşen toplam kamu yatırımları (bin tl)	TCKB	2015
1.3.3. Kişi başına düşen toplam özel yatırımlar (bin tl)	TCKB	2015
1.3.4. Bölgesel KOBİ yatırım desteği (%)	TCEB	2015
1.3.5. Kişi başına düşen toplam kredi (İhtisas+ihtisas dışı milyon tl)	TBB	2014
1.3.6. TGB ve TEKMER'lerin sayısı	TCEB-TCBSTB	2015
1.4. Nüfus		
1.4.1. Kentsel nüfus oranları (%)	TÜİK	2015
1.4.2. 0-14 yaş nüfus bağımlılık oranı	TÜİK	2015
1.4.3. 65 yaş ve üzeri nüfus bağımlılık oranı	TÜİK	2015
1.4.4. Net göç oranı (%)	TÜİK	2014
2. Alt yapı ve Kültür:		
2.1. Enerji		

2.1.1. Kişi başına düşen toplam elektrik tüketimi (kwh)	TÜİK	2014
2.1.2. Kişi başına yeşil enerji üretim miktarı (kwh, hidrolik+termal)	TÜİK	2005
2.2. Bilgi İletişim Teknolojileri		
2.2.1. Bilgisayar ve internet kullanım oranı (%)	TÜİK	2015
2.2.2. Hanelerde internet erişim oranı (%)	TÜİK	2015
2.3. Sağlık		
2.3.1. Aktif çalışan aile hekimi başına düşen hasta sayısı	TCSB	2015
2.3.2. Yüz bin kişiye düşen toplam hekim sayısı	TÜİK	2014
2.3.3. Milyon kişi başına düşen toplam hastane yatak sayısı	TÜİK	2014
2.3.4. 112 Acil yardım ambulans başına düşen vaka sayısı	TCSB	2015
2.4. Ulaştırma		
2.4.1. Toplam yol uzunlukları (km)	TÜİK	2014
2.4.2. Toplam araç sayısı	TÜİK	2015
2.4.3. Milyon kişi başına trafik kazalarında ölüm sayısı	TÜİK	2014
2.4.4. Toplam hava yolu kullanan yolcu sayısı	TÜİK	2014
2.5. Kültür		
2.5.1. Sinema filmi başına düşen kişi sayısı (seyirci say. / gösteri say.)	TCKTB	2014
2.5.2. Tiyatro gösterisi başına düşen kişi sayısı (seyirci say./gösteri say.)	TCKTB	2014
2.5.3. Bin kişi başına halk kütüphanelerinden yararlanma sayısı	TCKTB	2014
3. Girişimcilik ve Ticaret:		
3.1. Girişimcilik		
3.1.1. Toplam iş kayıtlarına göre girişim sayısı	TÜİK	2014
3.1.2. Toplam kurulan şirket ve kooperatif sayısı	TÜİK	2009
3.1.3. Toplam kapanan şirket sayısı	TÜİK	2009
3.1.4. Toplam girişimler içerisinde imalat sektörünün payı	TÜİK	2014
3.1.5. Toplam girişimler içerisinde bilgi ve iletişim sektörünün payı	TÜİK	2014
3.1.6. Toplam girişimler içerisinde mesleki, bilimsel ve teknik faaliyetlerin payı	TÜİK	2014

3.1.7. Toplam girişimler içinde eğitim faaliyetlerinin payı	TÜİK	2014
3.2. Ticaret ve Mali Aracı Kuruluşlar		
3.2.1. Kişi başına düşen ihracat (ABD \$)	TÜİK	2014
3.2.2. Kişi başına düşen ithalat (ABD \$)	TÜİK	2014
3.2.3. İmalat sektöründeki ihracat (ABD \$)	TÜİK	2014
3.2.4. İmalat sektöründeki ithalat (ABD \$)	TÜİK	2014
3.2.5. Finansal hizmetlerde yerel birimlerim sayısı	TÜİK	2013
3.2.6. Kredi kuruluşlarında yerel birimlerin sayısı	TÜİK	2013
4. İnovasyon Çıktıları:		
4.1. Yenilikler		
4.1.1. Toplam ekonomik faaliyette teknolojik inovasyon girişimi (%)	TÜİK	2008-2010
4.1.2. Toplam ekonomik faaliyette ürün-süreç inovasyonu girişimi (%)	TÜİK	2012-2014
4.1.3. Toplam ekonomik faaliyette organizasyon-pazar. ino. girişimi (%)	TÜİK	2012-2014
4.1.4. Toplam ekonomik faaliyette ino. devam eden girişimler (%)	TÜİK	2012-2014
4.2 Ekonomik Çıktılar		
4.2.1. Toplam tescil sayılarına göre faydalı model	TPE	2015
4.2.2. Toplam tescil sayılarına göre patent	TPE	2015
4.2.3. Toplam tescil sayılarına göre endüstriyel tasarım	TPE	2015
4.2.4. Toplam tescil sayılarına göre marka sayısı	TPE	2015
4.3. Bilimsel Çıktılar		
4.3.1. Milyon kişi başına düşen yayın sayısı	ULAKBİM	2013
4.3.2. Toplam makale puan ortalaması	URAP	2015-2016
4.3.3. Toplam atıf puan ortalaması	URAP	2015-2016
4.3.4. Toplam bilimsel doküman puan ortalaması	URAP	2015-2016
4.3.5. Doktora öğrenci puan ortalaması	URAP	2015-2016
4.3.6. Öğretim üyesi / Öğrenci puan ortalaması	URAP	2015-2016
4.3.7. Bölge üniversitelerin toplam akademik puan ortalamaları	URAP	2015-2016
4.4. Toplumsal Refah		
4.4.1. Harcama gruplarına göre genel satın alma gücü paritesi	TÜİK	2012
4.4.2. Emek başına üretilen katma değer	TÜİK	2011

4.4.3. Tüm aile mutluluk düzeyi	TÜİK	2013
4.4.4. Tüm aile umutluluk düzeyi	TÜİK	2013
4.4.5. Medyan gelirinin %60 oranına bin kişi başına yoksul sayısı	TÜİK	2014

Kaynak: Duman, 2017: 100.

Tabloda inovasyon girdileri ve çıktısına ait 4 temel değişken içerisinde 15 alt değişkene ait toplam 68 bileşen gösterilmektedir. Bu bileşenlere ait veriler; farklı düzey gruplarından oluşmasına rağmen (düzey 1, düzey 2 ve düzey 3) bütün veriler düzey 1 kapsamında birleştirilmiştir.

Yöntem

Türkiye'nin bölgesel inovasyon endekslerin oluşturulmasında Avrupa inovasyon skorboard ve bölgesel inovasyon ölçüm yöntemi olan normalizasyon yöntemi kullanılmıştır. Bölgesel inovasyon endekslerinin oluşturulmasına etki eden faktörler ve bu faktörlerin bölgeler üzerindeki etkileri incelenmiştir. Bu bağlamda bölgelere etki eden faktörler normalizasyon yöntemiyle (minimum-maksimum) analiz edilmiştir. Ayrıca bölgelerin birbirleriyle karşılaştırılabilmesi için bu yöntem tercih edilmiştir. Bir standartlaştırma işlemi olan normalizasyon yöntemiyle inovasyon girdi ve çıktı değişkenlerine ait veriler her bölge için endeks değerleri hesaplanmaktadır.

Piyasa aktörlerinin karar verme sürecinde dinamik piyasa yapısı analiz etmek zorundadırlar. Bu yapı içerisinde pek çok alternatifi incelenmesi ve bu alternatifleri değerlendirerek bir karşılaştırma yapması gerekmektedir. Bu durum dinamik yapı içerisinde çok farklı karar verme yöntemlerinin gelişmesine neden olmaktadır. Farklı değişkenlere sahip olan bileşenlerin analiz edilmesinde normalizasyon tekniklerinden faydalanılmaktadır. Bu yöntemle yapılan çalışmalar incelendiğinde normalizasyon yöntemlerinin tercih edildiği görülmektedir (Wang vd., 2009:2272).

Minimum-maksimum normalizasyon yöntemi bölgesel inovasyon endekslerinin oluşturulmasında kullanılan normalizasyon yöntemi genel bir standartlaştırma işlemidir. İncelenen değişkenlere ait her bileşen bölgelerin endeks değerlerinin oluşmasında kullanılmaktadır. Bu endeks değerleri bileşenler dâhilinde; minimum- maksimum normalizasyon yöntemine göre 0 ile 1 puan aralığında yer almaktadır. Bahsedilen bu bölgeler genel endeks puan ortalamasına göre sıralanmaktadır. Minimum-maksimum normalizasyon yönteminin denklemi aşağıda gösterilmektedir.

$$Endeks_{xi} = \frac{x_i - x_{min.}}{x_{mak.} - x_{min.}}$$

Denklemden;

x_i ; endeks değeri hesaplanacak bölgelerin grup içindeki sayısal değeri

$x_{min.}$; her bir grupta yer alan minimum değeri

$x_{mak.}$; ise her bir grupta yer alan maksimum değeri ifade etmektedir.

Bölgesel İnovasyon Verimliliği = İnovasyon Çıktı Ortalaması / İnovasyon Girdi Ortalaması

Her bir bölgenin endeks değerleri; bölgeye ait grup değeri ile gruptaki minimum değer farkının, gruptaki maksimum değer ile minimum değer arasındaki farka bölünmesiyle bulunmaktadır. Değişkenler arasında inovasyon performansı yüksek olan bölgeler 1 ve 1'e yakın değerler alırken, inovasyon performansı düşük olan bölgeler ise 0 ve 0'a yakın değerler almaktadır (Çakır, 2012:10-11). Ayrıca bölgelerin inovasyon ve verimlilik endeksleri de bulgular kısmında verilmektedir.

Bulgular

Türkiye ortalaması ve Doğu Marmara Bölgesi'ne ait değişkenler temel ve alt değişkenler olmak üzere iki sınıfa ayrılmaktadır. Temel değişkenler; mümkün kılıcılar, altyapı-kültür, girişimcilik-ticaret ve inovasyon çıktılarıdır oluşmaktadır. Alt değişkenler ise; insan kaynakları, araştırma sistemleri, yatırım-kredi-destekler, nüfus, enerji, bilgi iletişim teknolojileri, sağlık, ulaştırma, kültür, girişimcilik, ticaret ve mali aracı kuruluşlar, yenilikler, bilimsel çıktılar, ekonomik çıktılar ve toplumsal refahtan meydana gelmektedir. Tüm bu değişkenlere ait veriler minimum ve maksimum normalizasyon yöntemiyle aşağıda incelenecektir.

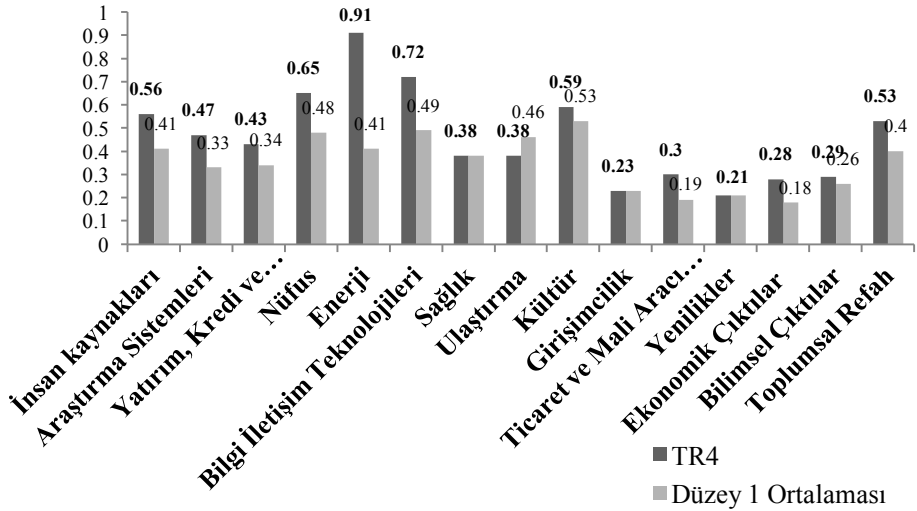
Tablo 2: Minimum-Maksimum Normalizasyon Verileri

Değişkenler	D. Marmara Bölgesi	Düzey 1 Ortalaması
1.Mümkün Kılıçlar	0.59	0.3725
1.1. İnsan Kaynakları	0.65	0.41
1.2.Araştırma Sistemleri	0.60	0.33
1.3. Yatırım, Kredi ve Destekler	0.54	0.34
1.4.Nüfus	0.57	0.48
2. Altyapı-Kültür	0.57	0.454
2.1. Enerji	0.65	0.41
2.2. Bilgi İletişim Teknolojileri	0.66	0.49
2.3. Sağlık	0.59	0.38
2.4. Ulaştırma	0.40	0.46
2.5. Kültür	0.55	0.53
3. Girişimcilik ve Ticaret	0.34	0.21
3.1. Girişimcilik	0.38	0.23
3.2. Ticaret-Mali Kuruluşlar	0.30	0.19
4.İnovasyon Çıktıları	0.35	0.2625
4.1. Yenilikler	0.38	0.21
4.2. Ekonomik Çıktılar	0.37	0.18
4.3. Bilimsel Çıktılar	0.33	0.26
4.4. Sosyal Refah	0.32	0.4
Bölgesel İnovasyon Verimliliği	0.71	0.65

Şekil 2: Doğu Marmara (TR4) Bölgesine Ait Değişkenlerin Karşılaştırılması



Alt Endeks Değişkenlerinin Karşılaştırılması



Doğu Marmara Bölgesi; Bursa, Eskişehir, Bilecik, Kocaeli, Sakarya, Düzce, Bolu ve Yalova illerden meydana gelmektedir. Şekle göre, Doğu Marmara Bölgesi temel değişken

endeks puanı ve pek çok alt değişken puan karşılaştırmasında Düzey 1 ortalamasının üstünde yer almaktadır. Bölge inovasyon girdi alt değişkenlerinden özellikle insan kaynakları, araştırma sistemleri, nüfus, enerji, bilgi iletişim teknolojileri bileşenlerinde ve inovasyon alt değişken çıktılarında ise toplumsal refah bileşeninde öne çıkmaktadır. Bölgede İstanbul'a komşu olan illerin varlığı bölgesel inovasyon performansına pozitif katkı sağlamaktadır.

Sonuç

Bilgi ekonomisi çağında ülkeler ve bölgeler iktisadi büyüme için inovasyon yaklaşımını benimsemişlerdir. Bu yaklaşım; kapitalist ekonomik sistem içerisinde farklılaşan üretim süreçlerine, tüketim toplumlarının sonsuz ihtiyaçlarına ve üretim süreçlerinde inovasyona duyulan gereksinimlere dayanmaktadır. Bu kapsamda, bölgesel inovasyon yaklaşımı içerisinde faaliyet gösteren ekonomik, sosyal ve beşeri pek çok yapısal faktörler arasındaki ilişkilerin ölçülmesi önem arz etmektedir.

Türkiye'nin sürdürülebilir ekonomik büyüme gerçekleştirebilmesinin ön koşulu bölgesel inovasyon politikalarının geliştirmesine bağlıdır. Bu çalışmada bölgesel inovasyon sistemi içerisindeki 15 alt değişken ve bu değişkenlere ait toplam 68 bileşen, belli bir inovasyon girdi-çıkıtı tablosuyla Doğu Marmara Bölgesi ve İBBS 1. Düzey bağlamında analiz edilmiştir.

Doğu Marmara Bölgesi sağlık ve ulaştırma alt değişkenlerinde İBBS 1. Düzey ortalamasının altında değerler alırken diğer alt değişkenlerin hepsinde ortalamanın üzerinde değerler almıştır. Sağlık değişkeninin negatif olmasındaki temel etken; yüz bin kişiye düşen hekim sayısı ve milyon kişi başına düşen toplam hastane yatak sayısından kaynaklanmaktadır. Ulaştırma değişkeninin negatif olmasının nedenleri ise; toplam yol uzunluğunun ihtiyacı karşılayamaması ve milyon kişi başına trafik kazalarında ölüm oranının yüksek olmasından kaynaklanmaktadır.

Bu çerçevede bölgesel inovasyon ile ekonomik sektörler içerisinde katma değeri yüksek mal ve hizmet üretmek ve markalaşmayı sağlamak için kurum ve kuruluşlar bölgesel özelliklere göre planlar hazırlaması gerekmektedir. Bu doğrultuda bölgesel inovasyon sistemi içerisindeki; insan kaynakları, araştırma sistemleri, yatırım-kredi-destekler, nüfus, enerji, bilgi iletişim teknolojileri, sağlık, ulaştırma, kültür, girişimcilik, ticaret-mali araçlar, yenilikler, ekonomik ve bilimsel çıktılar ile toplumsal refah alt değişkenleri arasındaki performansın ölçülmesi bölge açısından önem taşımaktadır. Bu önem alt

değişkenlerin hem ekonomik büyümede hem de inovasyon sistemi içerisinde önemli bir rekabet faktörü olmasından kaynaklanmaktadır. Ulusal ve bölgesel rekabet üstünlüğüne etkileyen bu faktörler, teknolojinin hızla ilerlemesiyle birlikte iktisadi büyümeyi de olumlu yönde etkilemektedir. Ayrıca bölgelerde yaşayan nüfusun iktisadi büyüme anlamında inovasyonun vazgeçilmez bir unsur olduğuna inanması ve kültür haline getirmesi bölgesel inovasyonu olumlu şekilde etkileyecektir.

Kaynakça

- Annoni, Paola and Kozovska Kornelia (2010). *EU Regional Competitiveness Index*, JRC Scientific and Technical Reports. (Reports No: EUR 24346 EN – 2010) Italy: European Commission.
- Asheim, T. Bjorn, Coenen, Lars, Bugge, M. Markus and Herstad, Sverre (February 2013). What Does Evolutionary Economic Geography Bring To The Policy Table? *Research and Competence in the Learning Economy (CIRCLE) Lund University*, 2013/05, 1-17.
- Çakır, Serhat (2012). *Bileşik Ar-ge ve Yenilik Göstergeleri*.
<http://ocw.metu.edu.tr/course/view.php?id=186&lang=tr>, Erişim Tarihi: 23.03.2017.
- Duman, Erhan (2017). Bölgesel İnovasyon ve İktisadi Büyüme: Düzey 1 Kapsamındaki Bölgelerin Normalizasyon Yöntemiyle Analizi. Selçuk Üniversitesi, İİBF İktisat ABD, Doktora Tezi, Konya.
- Fritsch, Michael and Slavtchev, Viktor (2011). Determinants of the Efficiency of Regional Innovation Systems. *Regional Studies*, 45(7), 905 –91.
- Hu, M-Chih and John A. Mathews (2005). National Innovative Capacity in East Asia. MGSM Working Papers İn Management Research Policy, 34, 1-58.
- Huggins, Robert (2003). Creating a UK Competitiveness Index: Regional and Local Benchmarking. *Regional Studies*, (37), 89-96.
- Jaffe, B. Adam (1989). Real Effects of Academic Research, *The American Economic Review*,79 (5), 957-970.
- Lenger, Aykut. (2008). Regional Innovation Systems and the Role of the State: Institutional Design and State Universities in Turkey. *European Planning Studies*, 16(8),1101-1120.
- Martin, L. Ronald (2004). A Study on the Factors of Regional Competitiveness.http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/studies/pdf/3cr/competitiveness.pdf, Erişim Tarihi:25.06.2014.
- Porter, E. Michael and Stern, Scott (2001). National Innovative Capacity. The Global Competitiveness Report, New York: Oxford University Press.

- Schumpeter, A. Joseph(1942). *Capitalism, Socialism and Democracy*. New York: George Allen & Unwin (Publishers) Ltd.
- TDK (Türk Dil Kurumu). (2011). *İktisadi Terimler Sözlüğü* Ankara: Türk Dil Kurumu Yayınevi.
- Wang, J. Jiang, Jing, Y.You, Zhang, F. Chun and Zhao, H. Jun (2009). Review On Multi-Criteria Decision Analysis Aid In Sustainable Energy Decision-Making, *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, (13), 2263–2278.
- Wonglimpiyarat, Jarunee (2010). Innovation Index and Innovative Capacity of Nations, *Futures*, (42), 247-253

11

Türkiye’de İnşaat Sektöründe Büyüme ve Menkulleştirme: Vergi ve Yasal Düzenlemeler

Başak ERGÜDER

Abstract

Real estate sectors have assumed pivotal roles in economy as growth engines, construction-based economic growth model strategy has become dependent on financialization process during the age of financialization process in Turkey. The state interventions in the construction sector is on the agenda of the construction-based economic growth model strategy in Turkey. The economic growth model strategy has been in accordance with the debt privatization process and real estate securitization on the construction sector during 2000s. The financialization process has been regulated by legal arrangements and taxes on the financial markets and house sector with regard to the re-building of the state in Turkey. The new function of the state has been to break the flow of asymmetric information in the market against international competition and to provide information to protect local firms, real estate partnerships and banks. In this study, it will be aimed to analyze the economic growth model based on construction sector and to investigate this model as a job creation growth model for Turkey in 2000s. This study is focused on the analysis of Turkish construction sector in 2000s. The analysis of the construction sector will be focused on the legal arrangements and taxes as a part of the state intervention in the sector since 2000s. The study consists of two parts. In the first part of the study, the relationship between employment and economic growth will be examined with regard to the construction sector which the economic growth model of Turkish Economy has been dependent on during 2000s. In this part construction employment index, GDP per hour worked index, construction hours worked index and construction gross wages- salaries index will be examined over the past decade. In addition to this, the demand-side of construction sector will be examined in this part of the study. In this part of the study, it will be focused on housing demand, specially on Mortgage sales and its effects on the securitization process regarding to the analysis of house credits in metropolis such

as İstanbul, İzmir and Ankara. In the second part of the study the state intervention in the construction sector with regard to the effects on securitization process will be examined, such taxes and legal arrangements for the construction sector. In this part of the study, taxes on construction sector and legal arrangements for house sector will be examined. House certification and legal arrangements for Mortgage markets will be examined in terms of the effects on the economic growth in Turkey in 2000s. In the study, it will be discussed whether construction-based economic growth model strategy will be a job creating growth model for Turkey in the near future.

Keywords: Construction Sector, House Sector, Tax System, Economic Growth, Employment, Securitization.

Giriş

1980'lerin ortasından itibaren finans sektörü ve finans piyasalarının ekonomi politikalar üzerinde artan egemenliğinin gözlemlendiği finansallaşma dönemi, borçlanma ve borçluluğa bağımlı sektörler yoluyla bir borç ekonomisi yaratmaktadır. Dünya nüfusunun finansal olarak içerilmesi, finansın demokratikleştirici yönü olarak ifade edilmekte, temel tüketim maddeleri bakımından hanehalklarının en düşük gelir düzeyinden itibaren finansal sisteme entegrasyonu, riskin metalaşması ile mümkün hale geldiği sürece finansal riskin tabana yayılması krizlere neden olmaktadır. 2001-2007 dönemi boyunca Amerikan ekonomisinde Mortgage borçlanmasında olduğu gibi en düşük gelirli kesimlere yönelik borçlanma olgusu, borçlanmanın demokratikleştirilmesi olarak görülmüştür. 2008 Krizi'nin yarattığı iflaslar ile sona eren bu etki, özellikle konut sektörüne devlet müdahalesini gündeme getirmiştir. Türkiye açısından inşaat odaklı büyüme stratejisi ile uyumlu olarak 2009 yılı itibariyle gelişmeye başlayan konut piyasasında devam eden yüksek borçlanma düzeyi, inşaat sektörünün büyüme dinamikleri değerlendirildiğinde krizlere açık bir yapı ile birlikte devam etmektedir.

“Borçlanmaya bağımlı konut sektörüne dayalı bir büyüme politikası Türkiye için sürdürülebilir büyüme sağlar mı?” sorusunun yanıtı, talep kısmında hanehalkının konut kredisi borçlanmasına bağımlılığı açısından tartışılmalıdır. Bu çalışmanın sınırları içinde Türkiye’de inşaat odaklı büyüme modelinin büyüme olanakları devletin sektöre yönelik düzenleyici müdahaleleri bakımından ele alınacaktır. Konut sektöründe kriz sonrası yaşanan menkulleştirme süreci, çalışmanın odak noktasıdır. Türkiye’de 2000’li yıllarda ekonomik büyümenin dinamik sektörü haline gelen inşaat sektöründe istihdamın

sektörel büyümeye etkisi istihdam endeksi, çalışılan saat başına GSYİH üzerinden ele alınacaktır. Konut sektörüne yönelik talep ise borçlanma dinamikleri üzerinden analiz edilecektir. Konut sektöründe 2009 sonrası oluşmakta olan Mortgage piyasasının menkulleştirme sürecine etkileri ise, yatırımcılar ve hanehalkının kredi talebini belirleyen dinamikler üzerinden ele alınacaktır. Türkiye’de devletin konut sektöründe borçlanma ve menkulleştirme sürecine etkisi; Gelir, Kurumlar ve Katma Değer Vergisi’ndeki değişimler ile Gayrimenkul Sertifikası Sistemi gibi güncel uygulamalar üzerinden analiz edilecektir.

Türkiye’de İnşaat Odaklı Sermaye Birikiminde Konut

Türkiye’de finansallaşmanın konut sektörüne etkisi bakımından iki kırılma anından bahsedilebilir: 24 Ocak Kararları ve 2008 Krizi. 24 Ocak kararları sonrasında oluşan yeni sermaye birikim rejiminde finansallaşmanın etkilerinin konut sektörü üzerinde görülmeye başlanmasının sonucunda konut sektöründe yeni bir üretim tarzı oluşmaya başlar. Finans piyasalarının serbestleşmesi ile birlikte bu dönem konut üretim tarzında yapsatçıların ve küçük ölçekli sermaye yatırımlarının yerini alan yeni konut üretim tarzı dışa açık liberal büyüme rejimi ile uyumludur. Bu dönem, Türkiye’de kentleşme süreçleri açısından ticaret sermayesinin oynadığı rol ve spekülatif karını arttırma çabası giderek lüks, pahalı konut üretimine yerini bırakır. 1980 sonrasında küçük mülkiyetin hâkim olduğu toprak rantının önemli bölümünü, piyasalarının yarattığı baskılarla baş edemeyen ve arsa sahibine kaptıran küçük sermaye, kendi dinamizmini yok eden stratejileri benimsemek durumunda kalmıştır. Konut sektörüne girmeyi deneyen yeni sermaye kesimlerinin amacı yapsatçıların yapamadığını yaparak, toprak mülkiyetini ele geçirmek ve rantların daha büyük kısmına el koymayı amaçlamaktır. Böylece 1980 sonrasında farklılaşma dinamikleri hızlanır ve üst gelir grupları ile orta sınıflar arasında konut tüketimi bakımından kent içindeki mekânların hızla birbirinden farklılaşmasıyla kentsel ayrışma yaşanır. Formel kesimde kentlerde en belirgin dönüşüm küçük üreticilerin konut üretimden aldığı payın azalmasıdır. Ucuz arsaları tercih eden ve kentlerin desantralizasyonu sürecini hızlandıran kooperatifçilik bu dönemde konut üretiminden aldığı payı arttırmıştır. Bu dönemde ayrıca kamu kurumlarının ve yeni açılan üniversitelerin kent dışında yer seçmesi, 1990’lardan itibaren AVM yapımı gibi büyük ölçekli konut üretim biçimleri, aşamalı kentsel büyüme eğilimini hızlandırmıştır. Kent dışındaki arazilerin topluca imara açılması ve büyük şirketler eliyle hızlanan konut yapımları kentlerin çepere doğru yayılmasını hızlandırmış ve ucuz arsaları imara açan şirketler büyük karlar elde etmiştir. Kıyı alanlarının turizme açılması ve ikinci konut olarak yazlık yerleşimlere açılması üst ve orta gelir grupları için bir yatırım alanı

yaratmıştır. 1984-89 döneminde Toplu Konut Fonu kaynaklarının üçte biri, ikinci konutların finansına kaymıştır.

Konut sektörü açısından ikinci kırılma noktası olan 2008 Krizi ise, tüm dünyada ve Türkiye’de konut piyasalarının yeniden düzenlenmesi ve finansallaşma döneminin derinleşmesini başlatan süreçtir. Bu dönemde, finans piyasalarında konut üretimi ve tüketiminde borçlanmaya bağımlı bir konut piyasası oluşmaya başlar. Bu dönemin temel özelliği konut sektörünün menkulleştirilmesi sürecidir. 2000’li yıllarda hanehalklarının artan oranda konut kredilerine başvurması, borçlanma ilişkileri içine girmesiyle alt gelir gruplarının da finans piyasalarına girmesi, finansal olarak içerilmesi ile sonuçlanır. Bu dönemde Dünya’da ve Türkiye’de finansal sistemdeki de-regülasyon, piyasa bazlı konut finansmanının hızla yayılmasını sağladı. Gelişmiş ülkelerde Mortgage piyasalarının milli gelir içindeki payı %40’ı, gelişmekte olan ülkelerde ise %10’u oluşturmaktadır. Dünya Bankası verilerine göre Dünya’nın gelişmiş ülkelerinin %90’ı, Türkiye’nin ise %50’si finansal olarak içerildi. Sadece birkaç yıl önce çoğu ülkede pek çok vatandaş konut finansmanına erişemiyordu. 2006 yılında yayınlanan Dünya Bankası Raporu’na göre, Mortgage piyasası dışında kalan önemli bir nüfus, finansallaşma sürecinin etkisiyle birlikte Mortgage sistemine hızla ulaşmaya başlamaktadır (Woeyenberg, 2015: 26). Kamu kesimi ikincil Mortgage piyasalarının oluşumuna, finansal inovasyonun geliştirilmesi ve Mortgagelerin menkulleştirilmesine katkıda bulunmaktadır (Woeyenberg, 2015: 28). Finansallaşma sürecinde yaşanan üç temel değişimin, finansal inovasyon, risk transferi ve menkulleştirmenin konut talebini arttırması ev sahipliği oranını arttırırken, artan konut fiyatları konut balonlarına neden olmaktadır (Bezemer and Hudson: 2016, 756).

Konut piyasaları açısından 2008 Krizi öncesi dönemin en önemli özelliği riskin metalaşmasıydı. Böylece gelecekte bu ürünleri almaya niyetli olmayanlar tarafından alınıp satılan finans türevleri, konuttan bağımsız hale gelmektedir. Riskin metalaşması ile finans piyasalarında oluşan risk, alınıp-satılabilir hale gelmekte ve borçların riski pazarlanmaktadır (Akçay-Güngen, 2014: 34- 35). Riskin metalaşması, riskin toplumsal sınıflar arasında transfer edilmesidir. 2000’li yıllarda ABD’de *Subprime Mortgage* sayesinde, finans piyasalarında kredilerin batma riskinin bankadan yatırımcıya transferi ile riskler ortadan kalmaktadır (Akçay-Güngen, 2014). Daha fazla riskin alınması gelir düzeyi düşük, kentlin dezavantajlı gruplarının finansal sisteme düşük faiz oranları ile girmesi, dâhil olması ile mümkün olmaktadır. Böylece yüksek gelir gruplarından düşük gelir gruplarına, geçmiş dönemlerden gelecek nesillere doğru konut sahibi olma olanağının artmasını sağlayacak olan konut kredisine erişim ve evsahibi olma,

borçlanmanın tüm toplumsal kesimlere yayılması ile kolaylaşmaktadır. Finansın ‘demokratikleştirici’ yönü, borçlanmanın en alt gelir gruplarına yayılması, 2001-2007 dönemi boyunca Amerikan ekonomisinde Mortgage borçlanmasının en düşük gelirli kesimlere yönelmesi ile riskin alt gelir gruplarına transferi anlamına gelmektedir (.....,2015:106). Borçlanmanın en düşük gelir gruplarına doğru geniş bir tabana yayılması ile alt gelir grupları da finansal olarak içermektedir.

Konut sektöründe üreticiler ve tüketiciler grubu iki temel sınıf olarak varlığını korumaktadır. Üreticiler, inşaat sektörü, müteahhitler, firmalar ve bankalardan teşekkül olup, üreticiler kente büyüme penceresinden/hedefinden bakmaktadırlar. Diğer sınıfı oluşturan tüketiciler, farklı gelir gruplarından meydana gelmekte, kentsel sistemde tüketicilerin gelir seviyesi, kentsel ayrışmanın nedeni olmaktadır (Harvey, 2012: 14). Kentsel rantların paylaşımında alt sınıfların kentte tutunabilmek için kentsel rantlardan pay alabilmesi ile birlikte tüketiciler içinde üç farklı gruptan bahsetmemiz olanaklı olmaktadır. Bunlardan ilki kentin çeperinde eskisinden çok farklı yöntemlerle ve ilişkilerle var olmaya çalışan ve bu uğurda daha önceden yapmayı tasavvur bile edemeyeceği çok şeyi yapmaya hazır kent yoksullarıdır. Kent yoksulları istihdam ve konut bakımından güvenceli ve sürdürülebilir koşulların dışında kalan toplumsal sınıflardır. Enformel faaliyetlerle geçimlerini sağlayan bu gruplar daha çok büyükşehirlerin çeperlerinde çöküntü alanlarındaki kentsel rantın paylaşım süreçlerine dâhil olmaktadır. İkinci grubu kooperatifler yoluyla kentteki paylaşımından pay almaya çalışan ve kent çeperindeki geniş arazilerden pay isteyen orta sınıflar oluşturmaktadır. Bu grup nitelikli işgücüne sahip olan beyaz yakalı orta sınıflardır. Son grup, kentin “prestijli” alanlarında özel güvenlik sistemleri ile korunaklı konutlara sahip olan üst sınıflardır. Metropollerde yaygınlaşan büyük ölçekli lüks konut yatırımlarından pay alan bu grup gelir dağılımı bakımından en üst sınıfları oluşturmaktadır.

Devlet konut üreticisi ve tüketicisi olan sınıflar arasında düzenleyici bir aktör olarak konut piyasasına müdahale etmektedir. Devletin konut sektörüne müdahalesinde özellikle finans piyasasına erişim ve borçlanma ilişkilerinde gelir ve kayıpların düzenlenmesi biçiminde olmaktadır. Finansallaşmanın yarattığı finansal kuralsızlaşma, uluslararası yasal rejimlerin kurulması sonucunda devlet; konut üreticileri sınıfı ile yani firmalar ve bankalar ile yakın ilişki kurarak sermayeyi uluslararası rekabetten korumaktadır. Sermeyenin ayakta kalmasını sağlamak için, finans piyasalarına gerekli bilgiyi sağlayan devlet, sermaye içine gömülü ama ondan özerk bir aktör haline gelir (Oğuz, 2012: 6). Türkiye’de devletin müdahale biçimi, alt gelir gruplarının konut kredisine ulaşım imkânını artıran bankacılık işlemlerinde, Gayrimenkul Yatırım

Ortaklıklarının konut projelerinde ve TOKİ vasıtasıyla kredili konut satışlarında gözlemlenmektedir. Borçlanma ilişkileri, finansallaşmanın bu evresinde devletin ekonomiye müdahalesi ile biçimlenmektedir. Türkiye’de devletin konut sektörüne müdahalesi, vergi düzenlemelerinin yanı sıra Gayrimenkul Sertifikası Sistemi ve İmar Hakkı Transferi uygulamalarında olduğu gibi arazilerin ve konutların finans ürünleri haline getirilmesi, menkulleştirilmesi yönünde olmaktadır.

İnşaat Sektöründe Büyüme Dinamikleri

Ekonomik büyümenin hesaplanmasında iki temel yöntem kullanılmaktadır. Bunlardan ilki, kullanılan faktörlerin miktarındaki artışı büyüme olarak adlandırır. Diğer bir yaklaşım faktör miktarı yerine üretkenlikteki artışa odaklanır ve faktör üretkenliğinin artışını büyüme olarak görür. Bu yaklaşıma göre önemli olan kullanılan girdi değil yaratılan katma değerdir. Etkin faktör kullanımının yanı sıra faktörleri üretkenliği yüksek olan sektörlerle yönlendirmek büyümenin uzun dönemli ve sürdürülebilir olmasını mümkün kılar (Altıok ve Tucer, 2011:5). Faktörler içinde üretkenlik açısından bakıldığında emek üretkenliği yüksek sektörlerin büyüme hızının ve ekonomik büyümeye katkısının çok daha yüksek olduğu görülmektedir. Emek üretkenliği, hem doğrudan teknolojideki ilerlemeler hem de bu ilerlemelerin olanaklı hale getirdiği ek sermaye birikimi sonucu artmakta, özelde emek üretkenliği ise üretilen çıktının çalışılan saat veya çalışan sayısına oranı ile ifade edilmektedir (Altıok ve Tuncer, 2011:5). Emek üretkenliği yüksek sektörlerle yönelik yatırımlarla yaratılan sermaye birikim süreci büyüme modelleri içinde önem kazanmaktadır. Sürdürülebilir büyüme sermaye birikim sürecinde yaratılacak ek ile gerçekleşmekte ise, faktör arzının artması, teknolojinin değişmesi ve talebin artmasıyla teşvik edilmektedir (Altıok ve Tuncer, 2011). İnşaat sektörü teknolojik gelişmeye açık yapısıyla, emek verimliliği yüksek bir sektör müdür? Yoksa kullanılan faktör sayısı nedeniyle faktör gelirleri yüksek bir sektör müdür? Bu soruların yanıtı inşaat odaklı birikim modelinin ekonomik büyümeye sürdürülebilir bir katkısı olup olmadığını anlamak bakımından önemlidir. Türkiye inşaat sektöründe emek verimliliğini ölçmek için inşaat sektöründe çalışılan saat endeksi ve istihdam endeksini incelediğimizde 2008 Krizi öncesinde Türkiye’de inşaat sektörünün istihdam düzeyinde bir artış eğilimi gözlemlenmektedir. 2008 Krizi’nin ardından istihdamda azalma eğilimi başlar (Baknz. Tablo 1). Konut sektöründe hızlı gelişmelerin yaşandığı, Mortgage piyasasının kurulduğu, TOKİ’nin yetkilerinin artırıldığı 2010-2016 periyodunda inşaat sektöründe istihdamda %15.1’lik düşüş, çalışılan saat endeksinde %22’lik azalma yaşanmış, brüt-maaş endeksinde ise %10’luk artış kaydedilmiştir.

Tablo 1: Türkiye İnşaat Sektöründe İstihdam Endeksleri (2005-2012)

YILLAR	İNŞAAT İSTİHDAM ENDEKSİ (2005=100)	BRÜT-MAAŞ ENDEKSİ (2005=100)	ÇALIŞILAN SAAT ENDEKSİ (2005=100)
2005	100	100	100
2006	115.3	128.4	115.3
2007	115.7	140.9	116.8
2008	109.4	154.7	109.2
2009	88.1	144.8	88.9
2010	90.4	164.7	90.3
2011	92.8	187.4	91.8
2012	94.2	217	92.4
2013	101.1	150.6	98.2
2014	86.1	150.7	84.0
2015	79.5	160.0	76.5
2016	75.3	174.7	68.3

Kaynak: TÜİK (2016), “İnşaat İstihdam Endeksi” ve “İnşaat Brüt-maaş endeksi”, <http://www.tuik.gov.tr> TÜİK, Haber Bülteni 21758, Kasım 2016: <http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=21758>, TÜİK Haber Bülteni, sayı: 13642 Aralık 2013, <http://www.tuik.gov.tr/OncekiHBARama.do>, TÜİK Haber Bülteni sayı: 16047, 28 Kasım 2014, TÜİK Haber Bülteni, sayı: 21755 Şubat 2016’dan derlenilmiştir.

Brüt-maaş endeksi açısından veriler analiz edildiğinde, 2005-2010 döneminde endekste 2009 yılında yaşanan kırılma hariç yükseliş eğilimi gözlemlenmektedir. 2010-2012 döneminde bu eğilim hızlanmış ve 2012’de en üst noktaya ulaşmıştır. 2013-2016 yılları arasında brüt-maaş endeksi yeniden yükselme eğiliminde olmakla birlikte 2012 yılında yaşadığı yükselişin oldukça altında kalmıştır (Baknz. Tablo 1) Brüt ücret-maaş endeksinde yaşanan hızlı yükseliş, devletin inşaat sektörüne müdahale gücünün istihdamdan alınan vergiler yoluyla arttığını göstermektedir. İnşaat sektöründe net ücretler yükselmekte, devletin sektörden aldığı prim ve vergiler artmaktadır. Dünyada teknolojik gelişme ve finansal inovasyon gücüne dayalı olarak gelişen inşaat sektörü, Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde düşük ücretli işgücü ile maliyetlerini düşürerek, karlılığını artırmakta ve büyümektedir. Düşük maliyetli işgücüne sahip olan inşaat sektöründe emek verimliliğini incelemek için çalışılan saat endeksi ile çalışılan saat başına GSYİH endekslerini karşılaştırmak gerekmektedir. Buna göre inşaat sektöründe 2005-2008 döneminde çalışılan saat endeksi artmış, 2009 itibarıyla endekste artışın ivmesi düşmüş, 2013 itibarıyla ise endeks düşme eğilimine girmiştir (Baknz. Tablo 1). Emek verimliliği açısından en önemli gösterge olan çalışılan saat başına GSYİH endeksi (GDP

per hour worked index) ekonomik büyümenin emek verimliliği ile ilişkisini ortaya koymak açısından önemli ipuçları taşımaktadır. Çalışılan saat başına GSYİH endeksi 2014 yılında Türkiye için 103.1, OECD ortalaması ise aynı yıl için 102.7'dir. 2001-2014 yılları arasında OECD ortalamasına göre Türkiye değerlendirildiğinde yıllık artış oranı İtalya hariç OECD ülkelerinin %60 üzerinde seyretmektedir (OECD).

Türkiye'de inşaat sektöründe istihdam endeksleri bakımından 2005-2016 döneminde ele alındığında, 2008 Krizi'nin ardından çalışılan saat başına GSYİH endeksi 2009'da %88.9 seviyesinden 2016'da %68.3'e hızla düşen sektörde önemli bir verimlilik kaybının yaşandığını görülmektedir. İstihdam endeksine bakıldığında benzer bir düşüşün 2008 sonrasında yaşandığı görülmekte, 2005 yılı baz alındığında 2006'da yaşanan artışı, 2008 inşaat sektöründe hızlı bir düşüş takip etmiş, endeks %115.7'den 2009'da %88.1'e gerilemiş, 2010-2012 periyodunda tekrar yükselen endeks, 2016'da %75.3 seviyesine gerilemiştir (Baknz. Tablo 1). Tüm bu göstergeler değerlendirildiğinde, inşaat sektöründe istihdamda bir daralma ve bu nedenle çalışma saatlerinde azalma eğilimine karşın emek verimliliği OECD ülkelerinin üzerinde seyretmektedir. Bunun nedenlerinden biri Türkiye'de inşaat sektörüne odaklı birikim stratejisinin sektöre yönelik devlet ve özel sektörün artan yatırımlarına ve teşviklerine bağlı olarak sektörün hızla büyümesinden kaynaklanmaktadır.

İnşaat sektöründe istihdam endeksinin güncel gelişimi son bir yıl içinde izlendiğinde, istihdamda %4.1, çalışılan saatte %8.2'lik azalma olduğu, bu düşüğe brüt-maaş endeksinin de eşlik ettiği görülmektedir (Baknz. Tablo 1). Türkiye'de inşaat sektörü, istihdam yaratma gücü ve verimliliği yüksek olmayan, istihdam yaratmadan büyüyen bir sektördür. İnşaat sektöründe büyüme, artan konut üretim süreci ve konut kredisinin büyüyen hacmi ile sağlanmaktadır.

İnşaat sektörü açısından konut satışları sektörün talebidir ve finansallaşmanın etkisiyle kredili konut satışları artış eğilimindedir. Türkiye'de Mortgage piyasasının 2009 yılında kuruluşu ile hanehalklarının konut kredisine hızlı girişi özellikle metropollerde önemli boyutlara ulaşmaktadır.

Tablo 2: Büyükşehirlerde İpotekli Satışlar: Ankara, İzmir ve İstanbul

	2009	2010	2011	2012
KENT	İpotekli Satışlar	İpotekli Satışlar	İpotekli Satışlar	İpotekli Satışlar
ANKARA	3 039	44 000	48 701	42 216
İSTANBUL	9 423	76 176	85 161	79 626
İZMİR	1 017	19 780	22 012	20 817

Kaynak: TÜİK, Konut Satış İstatistikleri, http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1056

İstanbul'da 2009-2012 periyodunda ipotekli satışlardaki artış yaklaşık yüzde 800'dir (Baknz. Tablo 2). Emek verimliliğinin artmadığı inşaat üretim tarzına karşın borçlanmanın arttığı konut sektöründeki büyümenin sürdürülebilir bir büyüme modeli oluşturmadığı, borçlanmaya dayalı bir yapıya sahip olduğu söylenebilir. Ekonomik büyümede üretim faktörlerinin gelirleri toplamı baz alındığında, üretici güçlerin toplumsallaşması ile özel sektörde kar oranlarının artışı arasındaki çelişki, borçlanma oranının artmasına neden olmaktadır. Üretim arttıkça, ekonomik büyüme oranı artmakta fakat ekonomi borçlanmaya bağımlı hale gelmektedir. Türkiye açısından finansallaşma döneminde önce kamu borçları ardından özel sektör borçları ile birlikte hanehalkı borçlanmasının artışı ekonomik büyümeyi olumlu etkilerken, daha fazla kişinin finansal sisteme girmesini, finansal içerilmeyi hızlandırmaktadır.

Hanehalkının konut kredisi talebinde işgüvencesi önemli bir parametre olarak ele alınmaktadır. Konut sektörü açısından talep bazlı bir yaklaşım geliştirildiğinde, konut talebi ile işgüvenliği arasında pozitif yönlü bir ilişki olduğu görülmektedir. 1990-2013 yılları arasında 23 ülkede yapılan bir araştırmaya göre (Akdoğan vd., 2016) part-time çalışanların istihdam içindeki oranı %1 arttığında, konut kredisi talebinin büyüme oranı %0.02 azalmaktadır. Sendikalı çalışanların istihdama oranı %1 arttığında, konut kredisi talebi %0.02 oranında artmaktadır (Akdoğan vd., 2016: 7-8). Güvenceli çalışmanın ve sendikalı olmanın, genel olarak işgüvencesinin, konut talebini arttırmasının nedeni çalışanların borçlanarak konut sahibi olmasıdır.

Konut talebinde bir diğer etken faiz oranları ve milli gelir büyüme hızıdır (Akdoğan vd., 2016). 1990'lı yıllardan itibaren kısa vadeli faiz oranları ile konut kredisine talep arasında negatif yönlü bir ilişki gözlenmiştir. Bir diğer gösterge reel milli gelirden büyüme ile konut kredisi arasındaki ilişkidir. Büyüme konut talebi ve arzında artışa neden olmakta, arz yönünde ise yatırımcılar açısından olumlu beklenti yaratarak konut sektörüne yönelik daha fazla borçlanma riskini göze almalarını kolaylaştırmaktadır. Konut talebini en çok etkileyen değişken, milli gelir düzeyini de etkileyen genel fiyat düzeyi ve konutların

fiyatlarıdır (Akdoğan vd., 2016: 8-9). Norveç ölçeğinde yapılan ve 1986-2008 dönemini ele alan çalışmada faiz oranlarının fiyatlar üzerindeki etkisinin dolaylı ve zayıf olduğu, kredi ve fiyatlar arasında birbirlerini karşılık etkileyen *geri besleme döngüsünün* (feedback loop) kredinin hacmini belirlediği sonucuna ulaşılmıştır (Wachter,2014:4).

Türkiye 2012-2016 döneminde konut fiyatlarındaki %65.6'lık artış ile Dünyanın en hızlı konut fiyatı artışına evsahipliği yapan ülkedir. İkinci ülke olan İrlanda'da bu artış %34.4'dür (The Guardian, 2016). Türkiye'de kriz sonrası dönemde konut kredisi açısından belirleyici olan özellik konut kredisi kullanımının hızla yaygınlaşması ve kredi kullanımının alt gelir gruplarına doğru genişlemesidir. Türkiye'de konut kredisi kullanımı 2009-2015 periyodunda yıllık ortalama %25 artış göstermiş, konut kredilerinin GSYİH'ya oranı 2014'den sonra %3'lük artışla %7'ye çıkmış ve kredi dilimlerinin alt gelir gruplarından üst gelir gruplarına doğru artması ile konut kredisi vadeleri 91 aya uzamıştır (TBB, 2016: 1-3). Konut kredilerinin GSYİH'a oranı AB ortalaması olan %43'ün oldukça altında olan Türkiye konut sektörünün finansal piyasalarla bütünleşmesi için finansal içerilme sürecinin hızlanması şarttır. Finansal içerilme oranı %90 olan Dünya ekonomisi ortalamasının yaklaşık %40 altında Türkiye'de, konut sektörünün türev piyasalar ve Mortgage sisteminin henüz oldukça sığ olması inşaat odaklı büyüme modelinin aksayan yönlerinden biridir. Mortgage piyasasının yeterince derin olmamasının nedenlerinden biri, konut talebinin yetersiz olmasıdır. Bir diğer neden ise finans piyasasında oluşan riskleri transfer edecek menkulleştirme sürecini hızlandıracak yasal uygulamaların eksikliğidir. Bu noktada Gayrimenkul Sertifikası Transfer Sistemi ve İmar Haklarının Transferi bu süreci hızlandıracak uygulamalardır.

Menkulleştirme süreci ile finans piyasalarının konut sektörü ile bütünleşmesi, risk transferinde alt sınıflara yayılan konut kredileri ile borçlanma ekonomisine uygun olarak inşaat sektörünün finans piyasası ile bütünleşmesini kolaylaştırmaktadır. Konut sektöründe yaşanan bu hızlı gelişme, finansallaşmanın yarattığı menkulleştirme sürecinden ayrı ele alınamaz. Konut açısından Dünyada genel eğilim yatırımcılar ve hanehalkı için barınma sorununa yönelik bir yanıt olmaktan çıkmakta ve yatırım aracı olarak konut sektörü menkulleşmektedir. Kent arazilerinin ve konut piyasasının menkulleştirilmesi süreci, konut sektörü için yeni bir eğilime, hanehalklarının artan konut kredisi talebi ile finans piyasalarına girmesine, yatırımcıların risklerini ve zararlarını hanehalklarına transfer etmesine, özetle hanehalklarının finansal olarak içerilmesine yol açmaktadır.

İnşaat Sektörüne Yönelik Vergi Düzenlemeleri ve Menkulleştirme

Türkiye’de 2000’li yıllarda inşaat üretiminde büyük ölçekli sermaye yatırımlarının payının artması, hasılat paylaşımı yöntemi ve Mortgage piyasasının kurulması ile inşaat odaklı yeni bir birikim modeli oluşmaktadır. Yeni rant paylaşım sistemleri ve kredili konut satışını destekleyen vergi mevzuatı değişiklikleri ile devlet, konut sektörünü düzenleyici bir rol oynamaktadır. Devletin ekonomiye müdahalesi, büyük ölçekli yatırımların desteklenmesi ve konut sektörünün menkulleştirilmesinde önemli rol oynamaktadır. Gayrimenkul Yatırım Ortaklıklarının vergi düzenlemeleri ile desteklenmesinin yanı sıra, Gayrimenkul Sertifikası Sistemi ve İmar Hakkı Transferi ile menkulleştirme süreci, kent arazilerini kapsamaktadır. Yeni rant paylaşım sistemlerinden biri TOKİ aracılığıyla hasılat paylaşımı yöntemidir. Bu yöntemde göre inşaat işleri; kişi ya da kurumların arsalarını, müteahhit firmalara arsa üzerine inşa edilecek bağımsız bölümlerin satış bedellerinin belirli bir yüzdesi karşılığında devredilmektedir. İnşaatın bağımsız bölümlerinin satılarak hasılatın paylaşılması ile müteahhit tarafında arsa için finans çıkışı olmaması nedeniyle finansal gücün, inşaat yapımına yoğunlaştırılması kolaylaşmaktadır (Apak, 2015: 12). Konut piyasasına yönelik yatırımlarda bu yöntemle gelirin arsa sahiplerinin firmalarla ilişkisi oranında paylaşılması, arsa fiyatlarını finans piyasalarındaki gelişmelere bağlamakta ve böylece büyük sermaye grupları daha fazla arsa sahibi olmaya başlamaktadır. Gayrimenkul Yatırım Ortaklıkları (GYO) bu sistemde büyük arsa sahipleri haline gelmektedir. 1997 yılında 2 adet ve 2010 yılında 21 adet olan halka açık GYO sayısı, 2015 yılında 31 adede yükselmiştir. 1997 yılında 42.7 milyon Dolar olan sektörün aktif büyüklüğü, 2015 yılında yaklaşık 18 milyar Dolar’a ulaşmıştır.

Gayrimenkul Yatırım Ortaklıkları sahip olduğu vergi avantajıyla inşaat firmaları karşısında önemli bir finansman gücüne sahiptir. Halka açık GYO’ların Kurumlar Vergisi muafiyetinin olması ve kar dağıtım zorunluluğunun bulunmaması GYO’lara rekabet üstünlüğü sağlamaktadır. ABD’de GYO’ların karlarının %90’ını dağıtma zorunluluğu olduğu dikkate alındığında, ülkemizdeki GYO’ların sahip olduğu avantaj daha iyi anlaşılabilir. Ayrıca GYO’lar kredi kullanma ve sabit getirili araç ihracı gibi önemli olanaklara sahiptir (Çoşkun, 2016: 17). GYO’ların sahip oldukları bu avantajlar, kentsel rant paylaşımından elde ettikleri payın artmasına neden olmaktadır.

Türkiye’de yeni konut üretim modelinin yarattığı kredi hacmine ve özel bankaların artan ilgisine rağmen yeterince derinleşemeyen Mortgage piyasasını (FESSUD, 2011:316) güçlendirmeye yönelik yeni düzenlemelere Gelir Vergisi mevzuatında yer verilmektedir. Türkiye’de mevcut konut talebi yetersizliğini karşılamak üzere kredili konut satış

sistemini kapsayacak bir vergi matrahı düzenlemesine gidilmektedir. Konut kredileri, yeni düzenleme ile Gelir Vergisi matrahından indirim konusu yapılmaktadır. Böylece konut talebinin yanısıra vergi gelirlerinde de genel bir artışın sağlanacağı düşünülmektedir. Bu görüşü destekleyen argümanlar, Engin (2007) tarafından şu şekilde sıralanmaktadır:

- a) Kişiler yüksek kredi almak için yüksek gelir beyan etmek durumunda kalacaklar. Bu durum, gelir vergisi matrahını artıracak.*
- b) Yüksek kazanç beyan eden bu kişiler, kazançlarına göre sosyal sigorta primi ödeyecekler. Bu durum, sosyal sigorta gelirlerini artıracak.*
- c) Mortgage kredisine konu olan emlak gerçek değerinden gösterilmek zorunda. Bu durumda, devletin alım satımlar üzerinden aldığı vergiler yükselecek ve kontrolörlerin bu emlakların değerlerini yeniden incelemelerine gerek kalmayacak.*
- d) Mortgage kredisine konu olan emlak için yıllık emlak vergisi gerçek değerler üzerinden ödenecek ve belediyelerin vergi gelirleri katlanacak.*
- e) Mortgage kredisine konu olan emlak emsal gösterilerek, diğer gayrimenkullerin alım satım ve yıllık vergileri de yükselecek. Sonunda, devletin ve belediyelerin gelirleri katlanarak artacak.*
- f) Konutlarını Mortgage kredisi ile satan müteahhitler, satış fiyatlarını düşük gösteremeyecekler. Gelirlerini düşük gösteremedikleri için, masraflarını da gider yazmak ve masrafları için fatura almak zorunda kalacaklar. Böylelikle, hem vergi gelirleri artacak, hem de hiç vergilendirilmeyen bir alan vergilendirilmiş olacak.*
- g) Giderek kayıt dışı uygulamalar ve değerler düşük gösterilmesi nedeniyle oluşan vergi kaçağı yok olacak (Engin, 2007:108-109)”.*

Gelir Vergisi'nde yapılan bu düzenleme sonucunda, Mortgage piyasasına dâhil olan her konutun emlak değeri doğru tespit edilebilecek, konut kredisi almak isteyenler ise gelirlerini doğru beyan etmek durumunda kalacak, böylece vergi hasılatı artacaktır. Bu doğrultudan bakıldığında vergi hasılatını arttıracak olan bu düzenleme, konut piyasasında fiyatların kontrolünü de sağlayacaktır. Bu düzenlemeyi tamamlayıcı olan bir diğer düzenleme, Mortgage ile alınıp kiraya verilen konutların borçlanma faizlerinin gerçek gider yöntemi ile vergiden indirilmesidir. Böylece konut kredisi ile alınan konutların borçlanma faizleri, konutların kiraya verilmesi durumunda kira gelirinden indirilebilmektedir. Konut kredisinin ilk yıllarında kiraya verilmesi halinde ise kira geliri

üzerinden hiç vergi verilmemesi de söz konusu olabilmektedir (Vatan Gazetesi, 01.03.2013). Konut satışını destekleyecek bu düzenleme, daha fazla çalışanın Mortgage piyasasına girmesinin önünü açacak biçimde teşvik unsuru olmaktadır.

Devletin, kredili konut satışlarını teşvik edici vergi düzenlemeleri Mortgage piyasasına olan talebi arttırıcı etki yaratarak, piyasanın güçlenmesini sağlayacaktır. Konut talebini belirleyen esas unsur olan borçlanmanın bu uygulama ile teşviki, kredili satışların hacmini arttıracaktır. Bu gelişmeleri tamamlayan bir diğer gelişme ise konut talebinin yaratılmasında önemli bir uygulama olan kentsel dönüşümle ilgilidir. Kentsel dönüşüm kapsamındaki arsaların müteahhide teslimi ile müteahhidin binaları arsa sahibine tesliminde tapu ve benzeri harç muafiyetinin getirilmesi yeni yasal çerçevede düzenlenmektedir (Apak, 2015: 13). Böylece konut arzı özellikle İstanbul gibi kentsel dönüşümüne konu olan ve konut piyasasının canlı olduğu büyükşehirlerde artmaktadır. KDV istisnası kentsel dönüşümüne tabi alanlarla sınırlı kalmamış, *Gelir Vergisi Kanunu ile Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun Teklifi* 'ne göre işyeri ve konutların satış bedelinin yurt dışından getirilecek döviz olarak ödenmesi şartıyla Türkiye'de yerleşmiş olmayan yabancı uyruklu gerçek kişiler ile kurumlara ilk satışının KDV'den istisna olması yasalasmıştır. Böylece konut satışları vergi tahsilatı şartına bağlanarak denetlenecektir. Yabancılar gibi yurtdışında yaşayan Türkler de KDV'siz satın aldıkları gayrimenkulleri bir yıldan önce ellerinden çıkarmaları halinde, satın alırken ödemedikleri KDV kendilerinden tahsil edilecektir.

Devletin konut piyasasına bir diğer müdahale yöntemi, Gayrimenkul Sertifikası Sistemi ve İmar Hakkı Transferi ile konut sektörünün menkulleştirilmesidir. Gayrimenkul Sertifikası Sistemi ile inşaat sektöründe yeni kaynak yaratılmaktadır. Proje tamamlanmadan satışın, konuta dayalı hisse senetlerinin satılması ile mümkün hale getirilmesi ile finansman noktasında tıkanan sektör için yeni kaynakların sağlanması ve konutun henüz yapılmadan hisseler üzerinden satılması ile gelir kaynağı yaratılmaktadır. Bu sistem aynı zamanda finans piyasası ile konut sektörü arasında bütünleşmeyi sağlayıcı olacaktır. Konut sektörünün menkulleştirilmesi sürecinde, konut piyasasında fiyat dalgalanmaları ile oluşacak riskler, küçük yatırımcılar olan hanehalklarına transfer edilmektedir. Hanehalkları gayrimenkul sertifikaları ile finansal sisteme içerilmekte ve konut piyasasının risklerini yatırımcılar ile birlikte paylaşmaktadır.

Gayrimenkul Sertifikası Sistemi ile tasarrufların henüz yeterli olmadığı Mortgage piyasası, uluslararası piyasalara konut kredileri pazarlanabilecek ve böylece dış kaynak

temin edilecektir. TBB Başkanı Hüseyin Aydın'a göre bu durum "bir taşla üç kuşun vurulması" halinde mümkün olacaktır:

"Konut kredilerini menkulleştirip yurtdışında da pazarlarsak... Hazine'nin itfanın altında bir oranla borçlanmaya devam etmesinin yanında, Merkez Bankası'nın likidite politikasının sürdürülmesi, sermaye piyasalarından ve dış piyasalardan kaynak bulunması gerekiyor. Yeni milli gelir hesaplamasında daha iyi durumda olduğumuz anlaşılrsa da tasarrufun kıt kaynak olduğunu biliyoruz (Ceyhan,2017)"

7 Mart 2017' de Resmi Gazete'de yayımlanan Tebliğ ile inşaat sektöründe yeni bir finansman kaynağı yaratılmaktadır. Tebliğ'e göre (7. Madde/4. Fıkra), ihraç gelirlerinin inşaat firmasına aktarılmasında önemli bir düzenleme getirilmiştir. Bu düzenlemeye göre inşaat başlamadan önce gelirlerin %10'u, inşaat başladıktan sonra hazırlanacak ilerleme raporlarına göre ihraç gelirinin %80'i ve proje tamamlanınca da kalan %10'u inşaat firmasına aktarılacaktır. Aynı Tebliğ' in 7. Maddesi'nin 1. Fıkrası'na göre proje tamamlanincaya kadar mevcut gelir, Hazine kağıtlarına ve devlet tahvillerine yatırılacaktır. Böylelikle Gayrimenkul Sertifikası Sistemi sayesinde biriken fonlar ile Hazine borcunun çevrilmesi kolaylaştırılmış olacaktır (Akçay, 2017). Hazine borcunun çevrilmesi TBB Başkanı Hüseyin Aydın'ın bu sistemin başarılı olması için öne sürdüğü kısıtlardan biridir ve bu kısıt çıkarılan Tebliğ ile aşılmaya çalışılmaktadır.

Gayrimenkul Sertifikası Sistemi kentsel dönüşüm uygulamasını da kapsamakta, özellikle büyük ölçekli altyapı projelerinde kamulaştırması yapılan gayrimenkullerin sertifikalandırılarak finans piyasalarında dolaşıma girmesi sağlanmaktadır. 6306 sayılı yasa kapsamında afet riski altındaki alanlar, kentsel dönüşüm alanları, jeolojik açıdan sakıncalı bölgelerdeki gayrimenkullerin sertifikalandırılması da bu sürecin önemli bir ayağıdır. Böylece gayrimenkuller menkul değere dönüştürülecek ve bu sertifikalardan oluşturulacak imar borsasında alınıp satılabilecektir. 6306 sayılı yasanın taslağına göre kamu idareleri bir alan için imar planı veya plan tadilatı yaptığında oluşan değer artışının %40'ının kamuya aktarılması öngörülmüyor (Akçay, 2017). Bu payın ödenmesi için yurttaşların tapusu ipotek altına alınacaktır. Bu durumda devlet, konut piyasasında sadece düzenleyici bir aktör değil aynı zamanda yatırımcı olma hakkına sahip olmaktadır. Gayrimenkul Sertifikası Sistemi (GSS), aynı zamanda faizsiz finans enstrümanı olma özelliğine sahiptir. Bu özelliği ile Gayrimenkul Sertifikası Sistemi (GSS), İstanbul Finans Merkezi Projesi'nde yer alan İstanbul'un İslami Kalkınma bankacılığının uluslararası merkezi olma hedefi ile uyumlu bir finans enstrümanıdır.

İnşaat odaklı birikime uygun bir diğer uygulama, İmar Hakkı Transferi Sistemi'dir. Bu sistemde arsada parsel sahibi sertifikayı isterse hemen bunu almak isteyenlere satarak bu hakkını paraya çevirebilecek ya da elinde tutarak değerlenmesini bekleyebilecek, hatta miras olarak bırakabilecektir. Sertifika sahipleri sertifikalarının alım-satımının gerçekleşmesi için kurulacak olan bir emlak borsasına sertifikalarını yatırarak işlem görmesini sağlayabilecektir. İmar Hakkı Transferi sistemi, konutun sertifikalandırılarak menkulleştirilmesine, imar borsasında işlem gören değerli bir kâğıda dönüştürülmesine yol açmaktadır. Yetkili kamu idaresi imar planı yaptığıında, bir alanı kamulaştırdığında, bir binayı riskli alan ilan edip yığıtında tapular menkule dönüştürebilecektir (Kundakçı, 2014).

Sonuç yerine

Türkiye'de inşaat sektörünün en önemli özelliği, kaynak/tasarruf eksikliği ve konut sektörünün finans piyasaları tarafından yeterince ilgi görmemesidir. Ekonomik büyüme modeli olarak Türkiye'de emek-yoğun bir sektör olan inşaat sektörü odaklı bir büyüme stratejisinin sürdürülebilmesi, büyümenin emek üretkenliğindeki artışa bağlı olduğu sürece, istihdam yapısına bağlı olarak şekillenecektir. Türkiye'de inşaat sektörü istihdam yapısı bakımından ucuz ve güvencesiz işgücüne dayalıdır. İnşaat sektörünün gelişiminde ucuz maliyetler sağlayan istihdam yapısında özellikle 2008 Krizi sonrasında azalan çalışma saatlerine bağlı olarak üretkenlik kaybına karşın Türkiye'de emek üretkenliği pek çok OECD ülkesinin üzerinde seyretmektedir.

İnşaat sektöründe gözlemlenen bir diğer önemli sorun, konut talebindeki yapısal eksiklik ve konut sektöründe yaşanan hızlı finansallaşma sürecinin yarattığı borçlanmaya bağımlı konut talebidir. Konut edinme hakkının demokratikleştirilmesi, konuta ulaşan kesimlerin daha alt gelir gruplarından dezavantajlı gruplar olması, konut ile çalışan kesimler arasında borçlanma üzerinden bir köprü kurmaktadır. Bunun sonucunda güvenceli çalışma, konut talebini de doğrudan etkileyen bir faktör haline gelmektedir. Bu alanda yapılan pek çok çalışma, işgüvencesine sahip olmanın konut borçlanmasını, dolayısıyla konut talebini en az faiz oranları ve fiyat düzeyleri kadar etkilediğini gösteren sonuçları ortaya koymaktadır. Güvenceli iş ve çalışma koşulları, hanehalkı borçlanmasının çevrilmesini olanaklı kılarak, konut sektöründe talebi arttırıcı bir etki yaratacaktır. Devlet, konut kredisi borçlanmasının sürdürülebilmesi ve inşaat sektöründe emek üretkenliğinin artması açısından önemli olan işgüvencesine yönelik daha fazla maliye politikası önerisi geliştirmek durumundadır.

2000’li yıllarda Türkiye’de konut sektörüne yönelik talep yaratılmasında, devletin ekonomiye müdahalelerinin biçimini belirleyen iki temel gelişme; devletin sermaye ile ilişkisinde ekonomiye müdahale biçiminin değişmesi ve konut sektörünün menkulleştirilmesidir. Devlet, vergi alanında yaptığı düzenlemeler ile konut üreticileri olan büyük firmalar ve GYO’ları, uluslararası rakipleri karşısında güçlendirirken, daha küçük ölçekli firmalar açısından vergiden kaçınma eğiliminin artmasına, dolayısıyla kayıt-dışı ekonominin büyümesine de kapıyı aralamaktadır. Gayrimenkul Sertifika Sistemi ve İmar Hakkı Transferi uygulamaları ile konut sektöründe menkulleştirme sürecinin hızlanması sonucunda konut edinme, barınma amacından kopartılarak, finansal bir değere indirgenmektedir. Konutun aynı zamanda barınma hakkı olması inşaat sektörü ve konut piyasasında unutulmuş bir özellik olma eğilimindedir. Konut sertifikaları ile konuta erişim hakkı, piyasa mekanizmasına bırakılmaktadır. Menkulleştirme süreci ise riskin transferini kolaylaştırırken ve konut piyasasının uluslararasılaşmasını sağlarken diğer yandan borçlanma ile konut sahibi olanlar açısından kriz sonrası önemli ve olumsuz etkiler doğurma potansiyelini taşımaktadır. İnşaat odaklı birikim stratejisinin sürdürülebilir olması, inşaat sektörünün istihdam yaratan, toplumsal refahı arttıran konut politikaları ile desteklenmesine bağlıdır.

Kaynakça

- Altıok, M ve İ. Tuncer (2011) “Türkiye İmalat Sanayinde Yapısal Değişim ve Üretkenlik: 1980–2008 Dönemi”, Paper presented at EconAnadolu 2011: Anadolu International Conference in Economics II June 15-17, 2011, Eskişehir, Turkey
- Akçay, Ü. ve A.R. Güngen (2014) Finansallaşma, Borç Krizi ve Çöküş: Kapitalizmin Geleceği, Ankara: Nota-Bene.
- Akçay, Ü. (2017), Barınma Hakkının Finansallaştırılması, Gazete Duvar, <http://www.gazeteduvar.com.tr/yazarlar/2017/04/03/barinma-hakkinin-finansallastirilmesi/>
- Akdoğan, K., vd. (2016) “Job Security and Housing Credits”, TCMB, Working Paper No:16/20, Ankara.
- Apak, T. (2015) “İnşaat ve Gayrimenkul Sektörünün Vergilendirilmesi ve Uygulamada Karşılaşılan Sorunlar”, TMUD, 11 Mayıs 2015, İstanbul.
- Bezemer, D. and M. Hudson (2016) “Finance Is Not the Economy: Reviving the Conceptual Distinction”, Journal of Economic Issues, Vol. L No. 3 September 2016, DOI 10.1080/00213624.2016.1210384
- Ceyhun, E. (2017), “[Kredi menkulleşirse imkânlarımız katlanır](https://www.dunya.com/finans/haberler/kredi-menkullesirse-imbkanlarimiz-katlanir-haberi-345846)”, Dünya Gazetesi, Erişim tarihi: 25.01.2017, <https://www.dunya.com/finans/haberler/kredi-menkullesirse-imbkanlarimiz-katlanir-haberi-345846>

- Çoşkun, Y. (2016), “GYO sektörü neden hızla büyüdü? Madalyonun parlak yüzü”, <http://gayrimenkulturkiye.com/2016/09/21/gyo-sektoru-hizla-buyudu-madalyonun-parlak-yuzu/>, 21.09.2016.
- Engin, O. C. (2007), “Türk Vergi Sistemi Açısından İnşaat Sektörünün Vergilendirilmesi”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi SBE.
- (2015), “2000’li Yıllarda Türkiye’de Hanehalkı Borçlanması: Konut Kredileri ve Toplumsal Refah”, *Praksis Dergisi*, sayı 38, 99-129.
- Fessud (2011) *Comparative Perspective on Financial System in the EU: Country Report on Turkey*, Ankara: METU.
- Foroohar, R. (2016), “In Davos, taking bets on when the technology revolution will finally deliver enough jobs, *Time*, February 1, 2016.
- Godechot, O. (2015). *Financialization is Marketization!: A Study on the Respective Impact of Various Dimensions of Financialization on the Increase in Global Inequality. MaxPo Discussion Paper 15/3*, France.
- Harvey, D. (2012) “The Urban Roots of Financial Crises: Reclaiming the City for Anti-Capitalist Struggle”, *Socialist Register*, 48(1):1-34.
- Kundakçı, O. (2014), “Tapu Güvencesi Kalkıyor.”<http://Tapu%20G%C3%BCvencesi%20kalk%C4%B1yor...%20%20Toplum%20Gazetesi.html>, toplum gazetesi, Erişim Tarihi: 27.12.2014.
- OECD “GDP per hour worked”, <https://data.oecd.org/lprdy/gdp-per-hour-worked.htm>
- Oğuz, Ş. (2012), “Türkiye’de Kapitalizmin Küreselleşmesi ve Neoliberal Otoriter Devletin İnşası”, *Mesleki Sağlık ve Güvenlik Dergisi*, Cilt: 45-46, Temmuz-Aralık 2012, ss.2-16.
- TBB (Türkiye Bankalar Birliği), “Konut Kredilerinde Meydana Gelen Artışlara İlişkin Bilgi Notu”, Erişim Tarihi: 11.07.2016, <http://www.tbb.org.tr>
- TUİK, Konut Satış İstatistikleri, <https://biruni.tuik.gov.tr/medas/?kn=73&locale=tr>
- TUİK (2014), “İnşaat İşgücü Girdi Endeksleri, III. Çeyrek: Temmuz - Eylül, 2013”, 28 Kasım 2014, sayı: 16047, <http://www.tuik.gov.tr>
- TUİK (2015), “İnşaat İşgücü Girdi Endeksleri, III. Çeyrek: Temmuz - Eylül, 2014”, <http://www.tuik.gov.tr>, 27 Kasım 2015, sayı:18607
- TUİK (2016), “Saatlik işgücü maliyeti endeksi ve değişim oranları (2010=100), 2007-2016”, <http://www.tuik.gov.tr/UstMenu.do?metod=temelst>
- TUİK (2017), “İnşaat İşgücü Girdi Endeksleri, III. Çeyrek: Temmuz - Eylül, 2016”, <http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=21758>, 28 Şubat 2017, sayı:24700
- “Turkey 'wins' 2016 house price Championship”, *The Guardian*, June 2, 2016.
- Wachter, S. (2014) “Credit Supply and Housing Prices in National and Local Markets”, <http://realestate.wharton.upenn.edu/research/papers/full/766.pdf>
- Woeyenberg, E.V. (2015) “Crisis, What Crisis? The World Bank and Housing Finance for the Poor”, SOAS, Department of Economics Working Paper Series No.191.
- Vatan Gazetesi, “Banka Kredisi ile Alınan Ev Vergiden Düşebiliyor”, erişim tarihi: 01.03.2013.

12 | The Origins of Institutional Trust in Serbia from the Perspective of Performance-Based Approach*

Nataša GOLUBOVIĆ
Marija DŽUNIĆ
Srđan MARINKOVIĆ

Abstract

In this paper we test the relevance of performance-based approach in explaining institutional trust in Serbia. The main goal is to determine to what extent citizen's trust in institutions depends on their perceptions of institutional performance. Measures of institutional trust and assessment of institutional performances are obtained on the basis of data from the EBRD Life in Transition Survey. Our empirical analysis confirms that people in Serbia tend to trust institutions they perceive to be working effectively. Performance variables explain approximately half of the variance in institutional trust, suggesting that there are other important predictors of institutional trust in Serbia.

Key words: trust, institutions, performance, perceptions, Serbia

Introduction

In modern societies, institutional trust is an important determinant of social and political stability (Newton and Norris, 2000). The issue of trust is especially important in post-socialist economies, characterized by the legacy of distrust in institutions and strong skepticism. (Mishler and Rose, 2001; Rimac and Štulhofer,

* Prepared as a part of the project: "Improving Competitiveness of Public and Private Sector by Networking Competences in the Process of European Integration of Serbia (170066)", Faculty of Economics Niš, financed by the Ministry of Science and Technological Development.

2004; Trzun, 2012). Two most commonly discussed forms of trust are interpersonal and institutional trust. Our analysis is focused on institutional trust, which connects citizens with institutions that are supposed to represent their interests (Bianco, 1994), increasing the legitimacy and effectiveness of democratic governance (Braithwaite and Levi, 1998). In the conditions of low levels of institutional trust it is more difficult to resolve conflicts in society, governance is less effective and democratic governments have problems in getting public support. Higher levels of institutional trust are associated with greater likelihood of civic cooperation (Tyler, 2011), compliance with governmental policies and regulations (Hetherington 2005; Weatherford 1992). Lack of trust in the state and the belief that institutions do not function properly undermine compliance with the law. Since institutional trust is related to the concept of legitimacy (Beetham 1991), it raises concerns about the legitimacy of political systems and institutions. This problem is even more pronounced in case of the new democracies in post-socialist countries where low levels of trust toward the institutions and the political system are usually associated with the problems of legitimacy and governance effectiveness (Kornai and Rose-Ackerman, 2004; Rose-Ackerman, 2001b; Sztompka, 1999). New democracies in Central and Eastern Europe have undergone through complex economic (creating market economy), political (building the institutions of constitutional democracy) and social (developing common values and norms of cooperation) changes. Offe (1994:15) cautioned that social changes are the most difficult and require a long period of time. Institutional vacuum and economic difficulties during transition represent a threat that could potentially undermine the legitimacy of the infant democratic institutions.

There are two main theoretical traditions that offer explanation of the origins of trust and point to a rather different perspective concerning the level of trust necessary for the survival of democratic institutions and their effective functioning in post-socialist societies. Cultural approach assumes the exogenous character of trust and points out that the values and norms determine the quality and stability of the institutions, while the institutional approach points out that trust is the result of institutional performance and not its source. Revealing the origins of trust, ie. determining the relevance of these theories for post-socialist economies has an important implications for the consolidation of new democracies. These theories differ in expectations concerning the capacities of newly established institutions to generate sufficient trust quickly enough, necessary for the development of these countries into stable, consolidated democracies.

If trust is culturally determined and rooted in social norms or basic models of socialization, not much can be done in the short-term in order to strengthen the trust in new democratic institutions. In that case, it will take decades or generations to develop trust necessary for the effective functioning of democratic institutions. Otherwise, if trust is the result of institutional performance, new democratic institutions will be able to generate trust by ensuring economic growth and elimination of corruption, which will take months or years but still much less than the time horizon needed to change values and norms, according to cultural theories. Numerous empirical studies were performed in order to test cultural and institutional approach for the newly formed democracies of post-socialist societies.

Although macro-level focus might be very useful for the understanding of building the trust, the micro-approach is preferred since variations at the level of individuals have stronger explanatory power than variations between societies. Therefore, as Mishler and Rose (1998) point out, convincing findings about origins of institutional trust are more likely to be obtained at the micro-level. Applying micro-level institutional performance approach, underlying the differences in personal experiences, this paper concentrates on origins of individual variations in institutional trust. Micro-level perspective assumes that individuals are able to assess the institutional performance and that institutional trust is predetermined by the differences in individual experience with different institutions.

The goal of this paper is to test the relevance of performance-based approach in explaining institutional trust in Serbia. We will try to determine to what extent citizen's perceptions about institutional performance affects their trust in institutions. For that purpose, EBRD data collected through three waves of research (2006; 2010 and 2016) will be used. We expect from our empirical analysis to answer the question whether or not people in Serbia tend to trust institutions they perceive to be working effectively.

Institutional Performance And Institutional Trust – Literature Review

Trust is a complex social phenomenon, subject of many theoretical and empirical research studies in social sciences. It is related to expectations that people or institutions are likely to behave in an expected way (Rose-Ackerman, 2001a). There are two main dimensions of trust - interpersonal trust and institutional trust (Zmerli and Newton 2008). Our focus is on the second form of trust - trust placed in public institutions.

We can distinguish between cultural and institutional perspectives (Mishler and Rose, 1997), offering different perspectives on the origins of institutional trust in new democracies. Cultural explanation is focused on civil society and social capital, where patterns of interpersonal relations and sociability are crucial in explaining trust in institutions. Institutional performance explanation is based on the principles of rational choice, implying that institutional trust is the outcome of individual perceptions and expectations about institutional performance. Cultural theories are based on the exogenous character of trust, which originates from long-standing and deep-seated beliefs, rooted in cultural norms that are transmitted through socialization during early life stages of individuals. From this point of view, trust in institutions is an extension of interpersonal trust, acquired during youth and projected on political institutions, influencing institutional performance (Almond and Verba, 1963; Inglehart, 1997; Putnam, 1993). In contrast, performance-based theories assume endogenous character of trust. Institutional trust is identified with the expected usefulness of the institutions and their satisfactory functionality (Coleman, 1990; Dasgupta, 1998). It is the result and not the cause of institutional performance. Trust in institutions is rational and relies on the evaluation of institutional performance by the citizens. Efficient institutions generate trust, otherwise cause skepticism and distrust. From this perspective, institutional trust is the expectation that given institution will produce desirable outcomes (Levi and Stoker 2000; Mishler and Rose 2001).

Despite differences in the initial assumptions and interpretations, cultural and institutional performance theories have a common assumption that trust is learned and that it is related to certain experience. What sets them apart is the time horizon where the largest part of the learning takes place, how long it lasts and which experiences are most important. Cultural approach emphasizes the importance and long-term impact of pre-political learning, ie. socialization at the early life stages of individuals, reflecting the experience acquired in the family and the immediate community, while institutional approach highlights the importance of adult learning based on recent experiences about performance of political institutions.

Both within cultural and institutional performance approach significant differences exist between their micro and macro variants (Mishler and Rose, 2001: 33). Macro-oriented theories of both types stress that trust is a collective good that belongs to all members of a society, while micro theories claim that confidence varies between individuals in society, depending on the differences in socialization, social origin, political and

economic experiences and individual perceptions and evaluation. Within the cultural approach, macro theories stress the homogenizing tendencies of the national tradition, while micro theories focus on the differences in the individual socialization experiences as sources of variations in trust. Macro variants of institutional performance approach emphasize aggregate performance of institutions as relevant in explaining issues of economic growth, effective governance and eliminating corruption, while micro variants emphasize individual evaluation of institutional performance (personal experience of economic progress or effects of corruption) as a determinant of trust.

Unlike the cultural approach, that emphasizes transmission of trust from generation to generation, institutional performance approach assumes that trust is the product of the same mechanisms that generate support for a democratic regime - rational response of individuals to institutional performance (Jackman and Miller, 1996; Mishler and Rose, 2001). Although economic performance is considered a primary source of political support and trust in institutions, political performance, including the protection of civil liberties, curbing corruption and securing the rule of law is gaining importance.

Institutional theories differ in the understanding of what kind of performance is most important for the development of trust, as well as how to evaluate it. In stable democracies, where the structure and the character of political institutions are stable for a long period of time, institutional theories emphasize the importance of the performance of public policies, especially economic results. Depending on whether existing institutions produce desired economic outcomes or not, citizens express trust or distrust toward them. In emerging democracies, however, the political character of an institution can be as important as its results. For example, in post-socialist societies, where individual freedom and the rule of law were suppressed for decades, citizens will be more likely to appreciate institutions that are effective in the fight against corruption and the promotion of civil liberties. In these societies, citizens' trust in institutions is the result of their performance. Unlike the macro perspective, the micro-institutional theory suggests that the evaluation of the performance not only reflects the aggregate performance of state institutions, but also individual values and circumstances. If individuals who are unemployed, or whose financial condition worsened, believe that this is due to certain government policies they will express less trust in state institutions in relation to individuals whose economic status is improved. Also, differences in individual values may be relevant for the creation of trust because it can be expected that individuals for whom freedom is the most important issue will support emerging

democratic institutions despite the economic difficulties, while those who put economic growth as a priority, will respond with less trust in similar conditions.

Although cultural theories emphasize interpersonal trust as a basis for institutional trust, they do not deny that institutional performance can also affect trust. They assume that cultural impact is deeper and more thorough, and even that evaluations of political and economic performance are culturally conditioned (Eckstein, 1988). For example, in some societies, corruption is widespread and more accepted than in others and in such conditions corruption perceptions may manifest a weaker impact on institutional trust and regime support than in societies where corruption is deeply rooted. On the other hand, institutional performance theories do not neglect the significance of the cultural heritage. Mishler and Rose claim that as long as the political institutions survive and function relatively consistent over several successive generations, political socialization and institutional performance should exhibit very similar and bonding effect on institutional trust (Mishler and Rose, 2001; 31).

However, in post-socialist societies, institutional reforms caused institutional discontinuity. The regime whose performance is evaluated today is radically different from the regime in which individuals have been socialized throughout their lives. This is the reason why at the beginning of transition, according to Mishler and Rose (1997), individuals in post-socialist economies were not capable of distinguishing between specific institutions. Instead of making judgments about institutions on the basis of their performance, individuals evaluated institutions through a general frame, which was determined by the economic situation in the country they lived in. However, as democratization continued, people have become more aware of the differences between political institutions. Therefore, low levels of institutional trust in post-socialist economies could be the outcome of general distrust in all institutions as they are perceived as political and corrupt and not because citizens are not able to make distinction between institutions and evaluate their performance (Marien 2011). Similarly, Boda and Medve-Bálint (2014) confirmed that individuals in post-socialist economies are equally able to make clear distinction between institutions when forming their attitudes towards them.

The performance-based explanation of institutional trust is grounded on the assumption that people tend to trust institutions they perceive to be working efficiently. At the individual level, trust in institutions builds on a number of factor, among which peoples'

perceptions of how an institution fulfills its main task is the most essential. It implies that each individual is able to assess institutional performance based on their experience with the political and economic performance of the institutions. Several empirical findings suggest that perceived quality of policy outcomes has strong effects on institutional trust (Citrin and Green, 1986; Hetherington, 1998; Newton, 1999; Kim, 2005).

In the relevant literature, distinction has been made between perceived economic and political performance of institutions. On the macro level, several empirical studies confirmed the influence of subjective perceptions of national economic performance (Rohrschneider and Schmitt-Beck, 2002; Citrin and Green, 1986; Miller and Borelli, 1991; Hetherington, 1998; Mishler and Rose, 2001) and subjective perceptions of individual's economic conditions on institutional trust (Citrin and Green, 1986; Miller and Borelli, 1991; Brehm and Rahn, 1997; Mishler and Rose, 2001). In the realm of political performance, individual evaluations of regime's capacity to provide fair protection of civil liberties, fair treatment of its citizens, transparent and effective administration determine the level of trust in institutions (Rothstein, 1998; Mishler and Rose, 1997; Johnson, 2005).

Data and Methodology

For the purpose of this study, we use data collected by the most recent Life in Transition Survey – LiTS (EBRD, 2016). This survey is conducted in regular 5 year intervals, in order to analyze and understand the way in which economic and political changes affect the lives of people in countries in transition and shape their views on issues such as democracy, market economy, satisfaction with their own lives and expectations related to the future. Beside data from the most recent survey conducted in 2016, data from two previous waves (EBRD, 2006; EBRD, 2010) will be used. The survey was implemented in 34 countries of Central and Eastern Europe on a sample of 51,000 households and for the purpose of comparison with developed countries of the EU, the survey also included the countries of Western Europe (Germany, Italy).

In order to investigate the role of institutional efficiency in building institutional trust in Serbia we will use empirical data on the level of citizen's trust in key public institutions and perceived economic and political performance. Measurement of phenomena such as trust is associated with serious methodological limitations, given that the only effective way of their measurement refers to the examination of the citizens' perceptions. Prior to

testing the relevance of institutional performance for institutional trust it is necessary to clarify how institutional trust will be empirically operationalized. To measure trust in institutions we rely on the following question: “To what extent do you trust the following institutions?” The available answers (complete distrust, some distrust, neither trust nor distrust, some trust and complete trust) have been assigned values from 1 to 5, with higher values indicating higher levels of trust. The list includes several institutions on the representative and executive side of the political system. Our measure of institutional trust is calculated as the mean value of trust in the following institutions: the president, government, local government, parliament, courts, political parties and the police.

In an attempt to account for the level of institutional trust, we examine perceived policy outcomes in the economic and political sphere. For the analysis of national economic performance, citizens’ perceptions of the present economic state compared to previous period and their satisfaction with the present state of the economy are used. Concerning individual economic position, we use citizens’ perceptions of present household’s living conditions and their satisfaction with the present financial situation. The assessment of political performance is realized on the basis of citizens’ perceptions of present political situation and their perceptions about regime’s capacity to secure free and fair elections, law and order, freedom of speech, peace and stability, the press that is independent from the government, strong political opposition and court system that treats all citizens equally. Additional insight into the political performance is obtained on the basis of citizens perceptions about corruption.

After presenting and discussing the main trends in institutional trust and economic and political performance based on comparative data from all three waves of survey, we specify a multiple regression model in order to evaluate the impact of citizens’ perceptions of institutional performance on institutional trust.

Results and Discussion

Institutional trust

Trust in institutions is crucial for the successful implementation of public policies depending on citizens’ support. Institutional trust represents confidence in the institutions of the system and reflects the strength of a state itself. In the LiTS, trust in

institutions is measured using the following question: To what extent do you trust the following institutions? Table 1 shows the percentages of citizens who stated that they have some or complete confidence in key public institutions. Table 1 contains data on confidence in various institutions in Serbia from three consecutive waves of survey (2006; 2010; 2016), as a percentage of the respondents who expressed "complete trust" and "some trust" in these institutions.

Table 1. Trust in institutions (%)

	2006	2010	2016
The President	28.83	25.67	37.74
The government	18.22	11.25	33.29
Local government	/	16.66	21.95
The parliament	15.61	9.67	23.01
Courts	15.83	15.60	26.53
Political parties	11.72	6.06	12.47
Armed forces	41.45	42.39	63.46
The police	31.03	35.35	48.48
Banks and the financial system	28.53	22.91	33.89
Foreign investors	26.78	17.44	25.33
Non-governmental organizations	18.71	15.28	24.80
Trade unions	17.21	12.57	22.48
Religious institutions	48.60	41.80	48.74

Source: EBRD 2006; 2010; 2016; authors' calculations.

Data from Table 1 reveals that between 2006 and 2010 Serbia experienced a decline of trust in all institutions, except police and armed forces. This decline was not uniform and especially worrisome was decline of confidence in political institutions. If trust in different political institutions is interpreted as an indicator of citizens' public support for the state, data indicate the decline of that support. Political parties stand out as an institution with the least confidence.

The most recent data from 2016 show an increase in citizens' confidence in all institutions in Serbia. Data from all three waves of survey indicate that Serbian citizens

have preserved their confidence in three traditional societal institutions: the armed forces, the religious institutions and the police are institutions with the highest degree of citizens' trust. The army is the only institution where the trust level exceeds 60%. Despite increasing trust levels, a majority of Serbian citizens still do not trust major state institutions. The largest difference between proportion of citizens that report complete trust and complete distrust is in the case of political institutions. The proportion of citizens that report complete distrust in local government is several times higher than proportion of those who have complete trust in this institutions. Similar situation is in the case of parliament and courts. Low level of trust in representative institutions is worrisome since it might challenge regime legitimacy and jeopardize new democratic institutions. Citizens express the least trust in institutions that are of vital importance for the development of representative democracy (political parties, government, parliament), while hierarchical institutions - the church and the army enjoy the high level of confidence. In other words, citizens provide the least support for institutions responsible for the implementation of reforms, while institutions whose transformation was necessary for the development of democracy and reforms are most trusted.

Table 2. Institutional trust in Serbia, transition countries and Western Europe in 2016 (in %)

	Serbia	Transition countries	Western Europe
The President	37.74	39.2	39.66
The government	33.29	28.29	35.93
Local government	21.95	36.15	44.20
The parliament	23.01	23.31	37.13
Courts	26.53	28.42	49.80
Political parties	12.47	17.38	22.87
Armed forces	63.46	57.85	47.27
The police	48.48	48.12	57.40
Banks and the financial system	33.89	35.53	19.07
Foreign investors	25.33	23.63	14.66
Non-governmental organizations	24.80	25.61	27.07
Trade unions	22.48	25.70	29.74
Religious institutions	48.74	38.95	25.33

Source: EBRD, 2016; authors' calculations.

The comparison of the descriptive statistics reveals that the level of institutional trust in Serbia for the majority of institutions is somewhat lower than in the group of transition countries and Western European countries (Table 2).

Decentralization of power and strengthening the institutions of local government in transition countries has been indicated as a positive development from the perspective of democracy (Gibson and Hanson, 1996). Local governments, because of the proximity to their electors, are expected to be more accountable and therefore more trustworthy. However, in the case of Serbia, larger proportion of citizens have confidence in representative institutions at the national level (president, government and parliament) than in local government. Data on governmental performance in Serbia show that local government are perceived as less efficient than national government.

Table 3. Governmental performance in Serbia- The perceived quality of policy outcomes (%)

Level of government	2010	2016
Local government	18.04	24.80
National government	10.21	32.10

Source: EBRD 2006; 2010; 2016; authors' calculations.

We assume that the individual properties of institutions, like their (perceived) effectiveness, shape citizen's trust toward them. According to the micro-institutional theories, the institutional trust depends on the capacity of the institutions to meet society's preferences and is determined by the gap between people's expectations and perceptions of the institutional performance. Consequently, if the citizens' satisfaction with the institutional performance decreases, institutional trust should decrease, too.

From the perspective of performance-based approach, the main factor influencing institutional trust is perceived quality of policy outcomes. The literature distinguishes between perceived quality of economic and political outcomes. Institutional trust is determined by differences in individual experiences with the political and economic performance of the institutions.

Economic performance

If the regime is able to meet citizens' expectations in the economic domain, they will be satisfied with economic conditions and express higher level of trust toward institutions. Data in table 4 provide the insight into subjective perceptions of national economic performance, containing percentages of individuals who perceive present economic situation in a country better today than in the previous period, for three consecutive waves of study. Table 5 presents the percentages of citizens who are satisfied with the present state of the economy. The increase in the percentage of Serbian citizens who evaluated the performance of the economy positively in relation to previous period, as well as who are satisfied with the present state of the economy, is consistent with the increase in institutional trust and *vice versa*.

Table 4. Perceptions of present economic state (%)

2006	2010	2016
9.01	8.49	27.52

Question: To what extent do you agree with the following statements: The economic situation in our country is better today than around 4 years ago.

Source: EBRD 2006; 2010; 2016; authors' calculations.

Table 5. Individual satisfaction with present economic state (%)

2006	2010	2016
9.31	4.68	18.1

Question: To what extent do you agree with the following statements: On the whole, I am satisfied with the present state of the economy.

Source: EBRD 2006; 2010; 2016; authors' calculations.

Perceptions of individuals about their own economic position are given in table 6 and 7. Increase of the percentage of respondents reporting improvement in their household living conditions, as well as satisfaction with the own financial situation, is consistent with the higher levels of institutional trust and vice versa, which supports the economic output-oriented explanation of institutional trust.

Table 6. Individual perceptions of present household's living conditions (%)

2006	2010	2016
13.71	12.89	27.59

Question: To what extent do you agree with the following statements: My household lives better nowadays than around 4 years ago.

Source: EBRD 2006; 2010; 2016; authors' calculations.

Table 7. Individual satisfaction with the present financial situation (%)

2006	2010	2016
/	15.67	30.04

Question: To what extent do you agree with the following statements: All things considered, I am satisfied with my financial situation as a whole.

Source: EBRD 2006; 2010; 2016; authors' calculations.

Political performance

Political performance is related to the regime's capacity to secure desired outcomes such as protection of civil liberties, fair treatment of citizens, free and fair elections etc. Citizens trust government and respective institutions only if they are satisfied with how these institutions work. Several empirical studies confirmed that positive evaluation of regime's capacity in above mentioned areas coincide with higher levels of trust in political institutions, both in developed democracies (Citrin and Green, 1986; Miller and Borelli, 1991; Newton, 1999) and in post-socialist countries (Johnson, 2005; Rose et al., 1998; Miller et al., 2004).

A rough picture of the political situation in the country can be obtained on the basis of individual perceptions of present political situation compared to previous period (table

8). The proportion of respondents who consider that present political situation is better than in previous period is doubled between 2006 and 2016.

Table 8. Individual perceptions of the present political situation (%)

2006/1989	2010/2006	2016/2010
15.53	12.51	31.50

Question: To what extent do you agree with the following statements: The political situation in our country is better today than around 4 years ago.

Source: EBRD 2006; 2010; 2016; authors' calculations.

For the more detailed measure of political performance of the government we will use citizen's perceptions about regime's capacity to secure free and fair elections, law and order, freedom of speech, peace and stability, and press that is independent from the government, strong political opposition, court system that treats all citizens equally (table 9).

Table 9. Indicators of political performance (%)

	2006	2010	2016
Free and fair elections	/	37.66	47.28
Law and order	/	25.41	43.23
Freedom of speech	/	56.35	52.78
Peace and stability	/	40.29	59.35
A press that is independent from the government	/	27.19	31.9
A strong political opposition	/	26.20	23.81
A courts system that treats all citizens equally, rather than favoring some over others	/	15.73	31.36

Question: To what extent do you agree that the following exist in your country?

Source: EBRD 2006; 2010; 2016; authors' calculations.

Respondents were asked to evaluate to what extent they agree that above mentioned procedural goods and desired outputs exist in their country. On the basis of their answers we were able to measure two important qualities of the government: its capacity to protect freedom and assure fair treatment of citizens. Again, changes of citizens' perceptions about political performance are in line with the changes of institutional trust, with the two exceptions: proportion of respondents who agree that freedom of

speech and strong political opposition exists decreased between 2010 and 2016. The expectations of fair treatment by the courts system is very low in Serbia. Although the share of those who believe that court system treats all citizens equally increased from 15.73 to 31.36, it is still at a very low level. When asked which model is closer to their country, 41.87% of respondents in Serbia answered that they live in a country with few political liberties and weak economic situation.

In addition to these indicators, we can use the spread of corruption for the assessment of the state's capacity to assure fair treatment of its citizens. Corruption is one of the major problems in post-socialist economies (Galeotti, 1997) because it reduces confidence in the political system. In the conditions of widespread corruption, citizens are turning to their own resources for solving problems of contract enforcement and protection of property rights.

Table 10. Individual perceptions of the changes in the level of corruption (%)

There is less corruption in 2006 than in 1989	8.01
There is less corruption in 2010 than in 2006	9.34
There is less corruption in 2016 than in 2010	26.80

Source: EBRD 2006; 2010; 2016; authors' calculations.

Although the proportion of respondents from Serbia who consider that there is less corruption today than in previous period is increasing (Table 10), perceptions of Serbian citizens concerning extent of the corruption of civil servants are relatively high, which indirectly speaks of citizens' trust in state institutions (Table 11). The percentages of respondents who believe that all or most of the public officials are involved in corrupt activities are several times higher than in Western Europe. While in Germany and Italy judges and police authorities enjoy the highest trust of citizens (85%), more than one third of respondents in Serbia considers them to be corrupt. The tax authorities, local authorities and public administration are perceived as the most corrupt.

Table 11. Perceptions of the corruption of public officials (%)

The President/Prime Minister	26.85
Members of the Parliament	28.05
Government officials	33.16
Local government representatives	33.56
Tax Officials	34.42
Police	33.55
Judges and Magistrates	31.50

Source: EBRD 2006; 2010; 2016; authors' calculations.

Additional insight into the citizens' evaluation of political performance may be obtained on the basis of their answers about most important factor to succeed in the country. Almost half of the Serbian citizens considers political connections, corruption and breaking the law as most important factors that determine individual success. Especially worrisome is the fact that the percentage of those who think that effort, hard work and skills are important for success is lower in 2016 compared to 2006, while the percentage of those who consider political connections, corruption and breaking the law as the most important for success has increased.

Table 12. Most important factor to succeed in the country (%)

	2006	2010	2016
Effort, hard work, intelligence and skills	55.75	43.74	44.37
Political connections, corruption, breaking the law	42.64	50.23	45.69

Performance model of institutional trust

Descriptive statistics confirmed that changes in institutional trust are in line with the changes in citizens' satisfaction with the political and economic performance of the institutions and an increase in these levels was accompanied by an increase in the levels of institutional trust. All these findings speak in favor of performance-based approach to institutional trust. However, in order to empirically test the relationship between institutional performance and institutional trust and determine the explanatory power of performance variables for the development of institutional trust, the OLS regression is performed. To answer the question of whether or not individual-level perceptions of

institutional performance are significant predictors of institutional trust, a multiple regression model is estimated and coefficients presented in Table 13.

The adjusted R-squared and the F-statistics values indicate that the chosen explanatory variables in the model explain a fair amount of the variations in institutional trust. Standard regression diagnostics tests confirm the robustness of the model. Performing Breush-Pagan/Cook Weisberg test for heteroscedasticity, we fail to reject the null hypothesis of constant variance ($\text{prob} > \chi^2 = 0.4865$), indicating that residuals in the model are homoscedastic. Testing for multicollinearity rules out the possibility of multicollinear independent variables. According to Shapiro-Wilk test of normality, distribution of the residuals in the model is normal ($p\text{-value} > 0.05$). The performance approach to institutional trust seems to be empirically verified in the case of Serbia. The variables 'state of the economy', related to individual-level perceptions of aggregate economic performance and 'household financial situation', which refers to citizens' perception about their financial position, are significant at the level of 1%. It implies that both national and individual-level economic performance are significant predictors of institutional trust. The role of state institutions is to provide sound economic policy and citizens who evaluate the economic situation positively have higher confidence in state institutions.

Among political variables, perceptions of free and fair elections, the rule of law, freedom of speech and impartiality of courts also have strong explanatory power in the model (level of significance $p < 0.01$). Peace and stability does not appear to affect institutional trust, since the coefficient is neither statistically significant nor has the expected sign. None of the control variables (age, gender, education) are found to be significantly affecting institutional trust.

Table 13. Determinants of institutional trust: estimated coefficients of the OLS regression

VARIABLES	Model
Gender	-0.0352 (0.0380)
Age	0.00120 (0.00124)
Education	-0.0165 (0.0143)
State of the economy	0.225*** (0.0229)
Household financial situation	0.0674*** (0.0211)
Free and fair elections	0.185*** (0.0268)
Law and order	0.102*** (0.0287)
Freedom of speech	0.0749*** (0.0269)
Peace and stability	-0.00533 (0.0271)
Courts	0.0876*** (0.0236)
Constant	0.666*** (0.124)
Observations	1,319
R-squared	0.472
Adjusted R-squared	0.4676
F (10, 1308)	116.76

Standard errors in parentheses; *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1;

Source: EBRD 2006; 2010; 2016; authors' calculations.

Citizens' perceptions of aggregate economic performance ('State of the economy') is the single best predictor of institutional trust in our model. When an individual's evaluation of national economic conditions improves by one point, his or her trust in political institutions goes up by 0.23 points (at the 1% level of significance). According to the results of the model, individuals who are satisfied with own financial situation are likely to display 0.07 points higher trust in institutions than those who are not satisfied.

Citizens' evaluations of economic performance at the national level have been found to have stronger impact on institutional trust than assessment of their own financial situation, suggesting that people believe that state and its institutions are responsible for national economic conditions rather than for the well-being of each individual. Our findings are very similar with the results of the analysis of institutional trust in Baltic states (Kadri, 2006), as well as the analysis of institutional trust in Central and East European countries (Mishler and Rose, 2002:21).

In accordance with our hypothesis, perceived political performance is positively associated with the institutional trust: the better an individual perceives political institutions to work, the higher his or her trust in institutions is. The perception of free and fair elections is the second strongest predictor of institutional trust. Individuals who perceive that free and fair elections exist in Serbia tend to express 0.19 points higher institutional trust ($p < 0.01$). Regressing institutional trust on the Law and order variable reveals that individuals who believe that there is the rule of law in a country has a trust score, on average 0.10 points higher ($p < 0.01$). Similarly, citizens who believe that courts are treating all citizens equally express 0.09 points higher trust in institutions than those who don't. Peace and stability have no effect on institutional trust.

Conclusions

In this paper we tested the relevance of performance-based approach in explaining institutional trust in Serbia. In light of the evidence presented in this paper we concluded that the individual level performance variables significantly affect institutional trust. Citizen's perceptions of economic and political performance have a strong explanatory power as determinants of institutional trust. Individuals that perceive economic and political conditions as favorable, tend to have more trust in institutions.

Citizens' perceptions of economic performance at the national level is the single best predictor of institutional trust and has a stronger impact on institutional trust than the assessment of their own financial situation. Among political variables, perceived fairness of electoral process, degree of the rule of law, impartiality of the courts system and freedom of speech appear as significant predictors of institutional trust.

Economic evaluations affect institutional trust, meaning that in order to increase institutional trust the government should put considerable efforts in providing a sound economic environment and improve performance in managing the economy. Since

evaluations of national economic performance have stronger impact than assessments of individual financial position, the government needs to come up with measures that stimulate growth, ensuring that the benefits of economic growth must be available to the majority of people.

Perceived government's performance in achieving free and fair elections, the rule of law, freedom of speech and impartiality of the courts have the expected effect on institutional trust, confirming assumptions. Therefore, institutions can increase public trust by developing their capacities of providing the so-called procedural goods and desired outputs such as free and fair elections, rule of law, equal treatment of citizens before courts and protection of civil liberties.

Empirical evidence presented in our paper could be useful for the further discussion of the determinants of institutional trust and ways by which it could be generated in the future. It is among the first analyses that tests the performance-based approach to institutional trust in the case of Serbia. Further research could be directed at testing the relevance of theories within the cultural approach to building institutional trust. Performance variables explain approximately half of the variance in institutional trust, suggesting that there are other important predictors of institutional trust in Serbia. Since citizens' evaluations depend not only on the perceived institutional performance but also on the expectations they have, another possible direction for further research could be to explain how citizens' evaluations of institutional performance are linked to their expectations.

References

- Almond, G., Verba, S. (1963), "The Civic Culture", Boston: Little, Brown and Co.
- Beetham, D. (1991), "The Legitimation of Power, Palgrave Macmillan.
- Bianco, W. T. (1994), "Trust: Representatives and constituents", Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Boda, Z., Medve-Bálint, G. (2014), "Does Institutional Trust in East Central Europe Differ from Western Europe?", *European Quarterly of Political Attitudes and Mentalities*, 3(2), 1-17. URN: <http://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:0168-ssoar-385164>
- Braithwaite, V., Levi, M. (1998), "Trust and governance". New York: Russell Sage.
- Brehm, J., Rahn, W. (1997), "Individual-Level Evidence for the Causes and Consequences of Social Capital", *American Journal of Political Science*, 41(3), 999-1923.

- Citrin, J., Green, D.P. (1986), "Presidential leadership and the resurgence of trust in government", *British Journal of Political Science*, 16 (4), 431-453.
- Coleman, J. (1990), "Foundations of Social Theory", Cambridge, MA: Harvard University Press.
- EBRD (2006), *Life in Transition Survey I*, retrieved from <http://www.ebrd.com/what-we-do/economic-research-and-data/data/lits.html>, accessed: 14. April 2017.
- EBRD (2010), *Life in Transition Survey II*, retrieved from <http://www.ebrd.com/what-we-do/economic-research-and-data/data/lits.html>, accessed: 14. April 2017.
- EBRD (2016) *Life in Transition Survey III*, retrieved from <http://www.ebrd.com/what-we-do/economic-research-and-data/data/lits.html>, accessed: 14. April 2017.
- Eckstein, H. (1961), "A theory of stable democracy, Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Galeotti, M. (1997), "Policing Russia: Problems and Prospects in Turbulent Times", *Jane's Intelligence Review*, Special report 15,.
- Gibson, J., Hanson, P. (1996), "Decentralization and change in postcommunist countries", *Transformation from Below: Local Power and the Political Economy of Postcommunist Transitions* (edited by Gibson, J., and Hanson, P.), Edward Elgar, Cheltenham, 303–313.
- Hetherington, M.J. (1998), "The political relevance of political trust", *The American Political Science Review*, 92 (4), 791-808.
- Hetherington, M. J. (2005), "Why Trust Matters: Declining Political Trust and the Demise of American Liberalism. Princeton", NY: Princeton University Press.
- Inglehart, R. (1997), "Modernization and Postmodernization: Cultural, Economic and Political Change in 41 Societies", Princeton: Princeton University Press.
- Jackman, R. W., MILLER, R. A. (1996), "A renaissance of political culture?", *American Journal of Political Science*, 40 (3), 632-659.
- Johnson, I. (2005), "Political trust in societies under transformation", *International Journal of Sociology*, 35(2), 63-84.
- Kadri, L. (2006), "Explaining trust in political institutions: Some illustrations from the Baltic states", *Communist and Post-Communist Studies*, 39(4), 475-496.
- Kim, J. (2005), "Bowling together" isn't a cure-all: the relationship between social capital and political trust in Korea", *International Political Science Review*, 26 (2), 193-213.
- Kornai, J., Rose-Ackerman, S. (2004), "Building a Trustworthy State in Post-socialist Transition", New York: Palgrave Macmillan.
- Levi, M., Stoker, L. (2000), "Political Trust and Trustworthiness", *Annual Review of Political Science*, 40(3), 475–507.
- Marien, S. (2011), "Measuring Political Trust Across Time and Space", *Political Trust. Why Context Matters* (edited by Sonja Zmerli and Mark Hooghe), ECPR Press, 13–46.

- Miller, W.L., Kosheckina, T.Y., Grodeland, A. (2004), "Diffuse trust or diffuse analysis? The specificity of political distrust in post-communist Europe", *Trust and Democratic Transition in Post-Communist Europe* (edited by Markova, I.), Oxford: Oxford University Press, 133-156.
- Miller, A.H., Borelli, S.A. (1991), "Confidence in Government during the 1980s", *American Politics Quarterly*, 19 (2), 147-173.
- Mishler, W., Rose, R. (1997), "Trust, Distrust and Skepticism: Popular Evaluations of Civil and Political Institutions in Post-Communist Societies", *The Journal of Politics*, 59(02), 418-451.
- Mishler, W., Rose, R. (1998), "Trust in untrustworthy institutions: culture and institutional performance in post-communist societies", Series: *Studies in Public Policy*, Glasgow: University of Strathclyde.
- Mishler, W., Rose, R. (2001), "What are the origins of political trust? Testing institutional and cultural theories in post-communist societies", *Comparative Political Studies*, 34(1), 30-62.
- Mishler, W., Rose, R. (2002), "Learning and re-learning regime support: the dynamics of post-communist regimes", *European Journal of Political Research*, 41(1), 5-36.
- Newton, K., Norris, P. (1999), "Confidence in Public Institutions: Faith, Culture or Performance?", *Disaffected Democracies Princeton* (edited by En Pharr, S. J. & Putnam, R. D.), New Jersey: Princeton University Press, 52-73.
- Newton, K. (1999), "Social and Political Trust in Established Democracies", *Critical Citizens: Global Support for Democratic Governance* (edited by P. Norris), Oxford: Oxford University Press, 169-187.
- Offe, C. (1994), "Designing Institutions for East European Transitions." IHS Reihe Politikwissenschaft, No. 19, Vienna, Institute for Advanced Studies, 1-25
- Putnam, R.D. 1993. (1993), "Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy", Princeton: Princeton University Press.
- Rohrschneider, R., Schmitt-Beck, R. (2002), "Trust in Democratic Institutions in Germany: Theory and Evidence Ten Years After Unification", *German Politics*, 11(3), 35-58.
- Rothstein, B. (1998), "Just Institutions Matter: The Moral and Political Logic of the Universal Welfare State", Cambridge: Cambridge University Press.
- Rose-Ackerman, S. (2001a), "Trust and Honesty in Post-Socialist Societies", *Kyklos*, 54(2-3), 415-43.
- Rose-Ackerman, S. (2001b), "Trust, Honesty, and Corruption: Reflection on the State-Building Process", *European Journal of Sociology*, 42(3), 526-70.

- Rose, R., Mishler, W., Haerpfer, C. (1998), "Democracy and Its Alternatives. Understanding Post-Communist Societies", Baltimore, MD: John Hopkins University Press.
- Rimac, I., Štulhofer, A. (2004), "Sociokulturne vrijednosti, gospodarska razvijenost i politička stabilnost kao čimbenici povjerenja u Europsku Uniju", *Pridruživanje Hrvatske Europskoj Uniji. Izazovi institucionalnih prilagodbi*, (edited by Ott, K.), 2. Sv., Zagreb: Institut za javne financije, Zaklada Friedrich Ebert, 287-312.
- Sztompka, P. (1999), "Trust: A Sociological Theory", Cambridge: Cambridge University Press.
- Trzun, Z. (2012), "Križa povjerenja u institucije: istraživanje povjerenja u vojsku", *Polemos*, 15(1), 33–54.
- Tyler, T.R. (2011), "Why People Cooperate: The Role of Social Motivations", New Jersey: Princeton University Press.
- Weatherford, M. S. (1992), "Measuring Political Legitimacy", *The American Political Science Review*, 86(1), 149–166.
- Zmerli, S., Newton, K. (2008), "Social Trust and Attitudes Toward Democracy", *Public Opinion Quarterly*, 72(4), 706–24.
- Zmerli, S., Newton, K. (2011), "Winners, Losers and Three Types of Trust", *Political Trust. Why Context Matters* (edited by Sonja Zmerli and Mark Hooghe), ECPR Press, 67–94.

13

Tereke Vergisinin Analizi: Kamu Mali Sunumu

*Ümran GÜMÜŞ
Şevket Alper KOÇ*

Abstract

In this paper, we study the willingness of the inheritors to pay the heritage tax. Specifically, we study the willingness of Maviş and Mine to pay the tax of the heritage that Çınar bequeathed to them. Once the heritage tax is paid by one of the inheritors, all of them can take advantage of this situation as in the case of public good supply.

Keywords: Heritage Tax, Public Good Supply

Giriş

Çalışmada tereke vergisinin ödenmesi konusunda mirasçıların vergiyi ödeme isteklilikleri konu alınmaktadır. Bu doğrultuda Çınar'dan kalan terekenin vergisinin ödenmesi konusunda Maviş ve Mine'nin vergiyi ödeme isteklilikleri analiz edilmektedir. Çalışmada Çınar'dan geriye kalan terekeye yönelik Maviş ve Mine arasında yaşanan miras kavgaları analiz edilmektedir.

Tereke vergisi, bir kere ödendikten sonra tüm mirasçılar bundan faydalanabilmektedir. Bu durum, kamu malının sunum yönteminden kaynaklanmaktadır.

İnsanlar, kendilerine özgü niteliklere (düşünce, yetenek ve planları açısından düşünülebilir) sahiptirler. İnsanlar arasındaki çatışmaların önemli bir kısmı, bu niteliklerin farklı olmasından kaynaklanmaktadır.

İnsanların kendilerine özgü niteliklere sahip olmaları, yaşam standartlarının farklılaşmasını sağladığı gibi sahip olunan maddi-manevi unsurların farklılaşmasını da sağlamaktadır.

Fayda sağlayan maddi ve manevi unsurlara sahiplenme güdüsü, bireylerin faaliyet patikasını önemli ölçüde etkilemektedir. Bu patikanın temel iktisadi unsurları, insanların çalışma motivasyonu, tasarruf yapma isteklilikleri ve yatırım kararlarıdır.

Fayda sağlayan maddi unsurlara yönelik sahiplenme güdüsü temelde bireylerin geçimlerini sağlama arzusu ve hayatta beklenmeyen parametrelerle karşılaştığında savunma sisteminin ortaya konulmasına yönelik ihtiyaçtan kaynaklanmaktadır. Bu noktada ortaya iki temel argüman ortaya çıkmaktadır. Bunlardan birincisi, özel mülkiyetin insanların çalışma motivasyonu üzerinde olumlu etkide bulunan güçlü bir parametre olması iken ikincisi ise bireylerin sürekli gelirin tüketimleri ve tasarrufları üzerinde oldukça etkili olmasıdır.

Yarınları için tasarrufta bulunan bireylerin yaptıkları birikimler, mekanizmaya ölüm olgusu dâhil edilmesi sonucunda tereke vasıtasıyla mirasçılara transfer edilmektedir. Ancak miras kavgaları, bireylerin beklenmedik bir şekilde ölümle karşılaşmaları sonucunda yarınlar için yaptıkları birikimlerin bertaraf edilmesine neden olmaktadır. Bunun da temel nedeni, servetin bir güç olmasıdır. Bireyler bu güce sahip olma derecesinde söz ve hak sahibi olabilmektedir. Bu durum, miras kavgalarının literatürdeki öneminin ön plana alınmasına sebebiyet vermektedir.

Literatürde miras kavgaları bağlamında 2017 yılındaki Econ Haran II. Ulusal Kongresi'nde sunulan "Miras Kavğalarında Terekenin Paylaşım Oranları Açısından Mirasçılar Arasındaki Pazarlık Oyunları" adlı bildiri dışında dikkate değer bir çalışmanın henüz yapılmadığı anlaşılmaktadır.

Model Aile: Çınar Ve Hayat Hikâyesi

Garsonluk yaparak geçimini sağlayan Çınar, lokantada tanıştığı Maviş ile evlendikten sonra İstanbul'a taşınmıştır.

Çınar'ın Maviş'le olan evliliğinden 1989 senesinde Lale, 1990 senesinde ise Mine adlı iki kızı olmuştur. Ancak 2006 senesinde Lale, geçirdiği trafik kazasında akli dengesini kaybetmiştir. Doktorlar, Lale'nin %65 zihinsel engelli olduğuna kanaat getirmişlerdir.

Çınar elli yaşındayken kalp krizi geçirip vefat etmiştir. Kendisinden geriye İstanbul'da bulunan ikinci dereceden tarihi iki bina kalmıştır. Mirasçılar ise Lale, Mine ve Maviş'tir.

Eksik Bilgili Statik Oyunlar

1970'lerden itibaren zaman ve bilgi kavramlarının oyun teorisi analizlerine dâhil edilmesiyle birlikte önemli gelişmeler sağlanmıştır.

Oyunlar zaman ve bilgi kriterleri açısından sınıflandırılabilir. Bu doğrultuda oyunlar, tam bilgili dinamik oyunlar (Yılmaz, 2012:125-188), tam bilgili statik oyunlar (Neumann ve Morgenstern, 1944), eksik bilgili dinamik oyunlar ve eksik bilgili statik oyunlar (Harsanyi, 1967) şeklinde dört sınıfa ayrılmaktadır.

Doğa, oyunculara belli bir tip vermektedir. Tipe sahip olan oyuncu, kendi tipini bildiği varsayılmaktadır. Ancak ikinci oyuncu karşı oyuncunun tipini bilmemektedir. Bu şartlar altında oyuncuların eşanlı bir şekilde hareket ederek oynadıkları oyunlar, eksik bilgili statik oyunlardır. (Harsanyi, 1994)

Herhangi bir n oyunculu statik Bayesyen oyunun stratejik biçimli gösterimi, oyuncuların hareket uzayları, A_1, \dots, A_n , oyuncuların tip uzayları, T_1, \dots, T_n , oyuncuların inançları, P_1, \dots, P_n , ve fayda fonksiyonları, u_1, \dots, u_n , ile birlikte tanımlanır. Herhangi bir i oyuncusu kendi t_i tipini özel olarak bilir ve bu tip olası tipler kümesinin elemanıdır $t_i \in T_i$. Böylece i oyuncusunun fayda fonksiyonu $u_i(a_1, \dots, a_n; t_i)$ şeklinde ifade edilir. Bu i oyuncusunun $p_i(t_{-i} / t_i)$ inancı, kendi t_i tipi veri alındığında diğer $n-1$ oyuncunun $t_i \in T_{-i}$ olası tipleri hakkındaki belirsizliği yansıtır. Kısaca bu oyun $G = \{A_1, \dots, A_n; T_1, \dots, T_n; p_1, \dots, p_n; u_1, \dots, u_n\}$ şeklinde yazılabilir. Bu şekilde yazılan bir Bayesyen oyunda eğer her i oyuncusunun her $t_i \in T_i$ tipi için aşağıdaki problem çözen bir hareket profili, $a^* = (a_1^*, \dots, a_n^*)$, varsa bu pür strateji Bayesyen Nash dengesidir: (Yılmaz, 2012: 203-205)

$$\max_{a_i \in A_i} \sum_{t_{-i} \in T_{-i}} u_i(a_1^*(t_1), \dots, a_{i-1}^*(t_{i-1}), a_{i+1}^*(t_{i+1}), \dots, a_n^*(t_n)) p_i(t_{-i} / t_i)$$

Tereke Vergisinin Analizi: Kamu Malı Sunumu

Maviş, Mine ve Lale, Çınar vefat ettikten sonra mirasçı olmuşlardır. Ancak terekeye sahip olmanın belli bir vergi maliyeti bulunmaktadır. Veraset ve intikal vergisini en az bir kişinin ödemesi durumunda terekeye el birliği şeklinde sahip olunabilecektir. Bütün mirasçıların veraset ilamındaki pay oranlarını bildiği varsayılmaktadır. Ancak mirasçılar, terekeden kendilerine kalan paylara farklı değer vermektedirler. Bunun temel nedenleri; mirasçılarının günlük temel ihtiyaçları karşılayabilme beceri düzeyinin farklı olmaları ve riski üstlenme konusunda bireylerin farklı eğilimlerde olmalarıdır. Bu durumda vergi maliyetine kim katlanacaktır?

Analizde Lale'nin olmadığı varsayılmaktadır. Analizde sadece Maviş ve Mine bulunmaktadır. Sadece Lale'nin veraset ilamındaki tereke payının var olduğu varsayılmaktadır. Buna göre Maviş, mirasın 2/8'ine, Mine ise 3/8'ine hak kazanmaktadır. Lale'nin payı ise 3/8'dir.

Vergi maliyetinin $m > 0$ ve mirasçılardan herhangi birisinin faydası u_i ile gösterilmektedir. Mine'nin terekeye verdiği değer T_L kadar olduğu ve Maviş'in terekeye verdiği değer T_M kadar olduğu varsayalım. Her bir mirasçı kendisinin terekeye ne kadar değer verdiğini bilse de öteki mirasçının terekeye ne kadar değer verdiğini bilmemektedir. Ayrıca terekeye verilen değer \underline{T} ve \bar{T} aralığında olduğu varsayalım. Ayrıca vergi maliyeti, oyuncuların sahip oldukları değer aralığının içinde yer almaktadır: $0 \leq \underline{T} \leq m \leq \bar{T}$. Ayrıca F kümülatif olasılık dağılım fonksiyonu da dikkate alındığında; $F_M(T)$, Maviş'in terekeye verdiği değer T 'nin kümülatif olasılık dağılımını gösterirken $F_L(T)$, Mine'nin terekeye verdiği değer T 'nin kümülatif olasılık dağılımını göstermektedir.

Maviş ile Mine, eşanlı bir şekilde veraset ve intikal vergisine katılım değerlerini bir zarfa yazmaktadırlar. Burada mirasçılardan sunacakları katılım değerleri 0 veya m 'dir. Maviş ve Mine bu zarfa her ikisi de sıfır yazarlarsa her iki mirasçı da o an için terekeye sahip olmayacaktır. Sonraki süreçte muhakkak terekedeki paylarını alabilmek için vergi ödemeyi kabul edeceklerdir. Burada sadece eşanlı bir durumda belli bir zaman süreci içerisinde ne olacağının tespit edilmesi amaçlanmaktadır. Ancak zaman maiyetine katlanma durumunun da oluşacağı aşikârdır.

Maviş veya Mine'den en azından birisi zarfa m kadarlık bir teklif yazması durumunda terekeye sahip olunacaktır. Ancak yazan mirasçı terekeden aldığı pay kadar fayda elde ederken m kadar da maliyete katlanacaktır. Bu durumda Maviş'in fayda fonksiyonu şu şekilde olmaktadır:

Şekil 1: Maviş'in Fayda Fonksiyonu

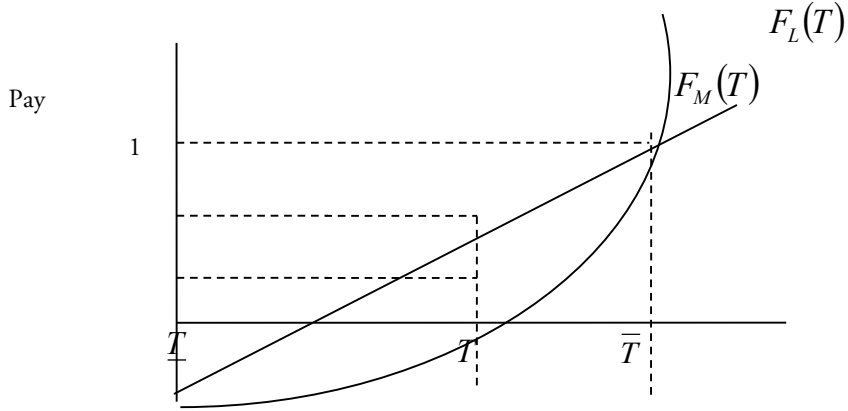
$$\left. \begin{array}{l}
 \delta_M T_M \quad (0 < \delta_M < 1), \text{ eğer Mine ve Maviş zarfa 0 yazmışlarsa} \\
 \text{(tereyeke daha sonra sahip olacakları için terekedenin değeri } \delta_M \\
 \text{iskonto oranı ile çarpılmıştır)} \\
 \\
 u_M = T_M \quad (T_M > 0, m > 0, m < T_M), \text{ eğer sadece} \\
 \text{Maviş, zarfa 0 yazmışsa} \\
 \\
 T_M - m, \text{ eğer Maviş zarfa } m \\
 \text{yazmışsa}
 \end{array} \right\}$$

Mine'nin fayda fonksiyonu şu şekilde olmaktadır:

Şekil 2: Mine'nin Fayda Fonksiyonu

$$\left. \begin{array}{l} \delta_L T_L \quad (0 < \delta_L < 1), \text{ eğer Mine ve Maviş zarfa 0 Yazmışlarsa} \\ \text{(terekeye daha sonra sahip olacakları için terekenin değeri } \delta_L \\ \text{iskonto oranı ile çarpılmıştır)} \\ \\ u_L = \\ T_L \quad (T_L > 0, m > 0, m < T_L)_{T_L} \text{ eğer sadece Mine, zarfa} \\ 0 \quad \text{ yazmışsa} \\ T_L - m, \quad \text{ eğer Mine zarfa } m \text{ yazmışsa} \end{array} \right\}$$

Terekeden elde edilecek paylardan dolayı $F_M(T) \geq F_L(T)$ olması ihtimalinin daha güçlü olduğu aşikârdır.



Oyuncuların terekeye T^* 'dan daha yüksek değer vermesi durumunda m , aksi takdirde 0 yazacağı varsayılmaktadır. Dolayısıyla her oyuncunun terekeye verdiği değer en az T^* olması durumunda vergiyi ödemeye katkıda bulunacağı varsayılmaktadır. Bu durumda oyunculardan en az birinin vergiyi ödemeye katkıda bulunma olasılığı ve dolayısıyla da en az birinin en az T^* kadar değere sahip olma olasılığı $1 - F(T^*)$ olacaktır.

Maviş'in vergiyi ödeme istekliliğinin dengesi aşağıdaki denklemle gösterilecektir:

$$\left[1 - F_L(T^*)\right]T^* + F_L(T^*)\delta_M T^* = T^* - m \quad (1)$$

(1) nolu denklem Maviş'in terekeye T^* değeri verdiği durumda zarfa 0 yazmakla zarfa m yazmak arasında kayıtsız kaldığı durumu göstermektedir. Sol taraf zarfa 0 yazdığı durumdaki beklenen kazancı, sağ taraf ise zarfa m yazdığı durumdaki kazancıdır. Denklemi düzenlersek,

$$T^* - F_L(T^*)T^* + F_L(T^*)\delta_M T^* = T^* - m \quad (2)$$

$$m = F_L(T^*)T^* - F_L(T^*)\delta_M T^* \quad (3)$$

$$m = F_L(T^*)(T^* - \delta_M T^*) \quad (4)$$

Benzer mantıktan gidildiğinde Mine'nin vergiyi ödeme istekliliğinin dengesi şu şekilde olmak zorundadır:

$$m = F_M(T^*)(T^* - \delta_L T^*) \quad (5)$$

Terekenin değeri yanında vergi maliyetinin değeri oldukça düşüktür. Bu yüzden de mirasçılardan önemli bir kısmı bu vergiyi ödemeye yanaşmaktadırlar. Bunun nedenleri:

1. Banka hesaplarındaki vefat eden kişinin hesap varlığının mirasçılara geçmesi için mirasçılardan birlikte bankaya gitmeleri ve veraset ve intikal vergisini ödeyip vergi ilişkisinin kesildiğine dair belgeyle bankaya başvurmaları gerekmektedir.
2. Gayrimenkullerin tapularının mirasçılardan isimlerinin üzerine intikal ettirilmesi için mirasçılardan veraset ve intikal vergisini ödeyip vergi ilişkisinin kesildiğine dair belgeyle tapuya başvurmaları gerekmektedir.
3. Kaz gelecek yerden tavuğun esirgenmemesi misali.

Veraset ve intikal vergisi oranları, Türkiye'de çok düşüktür¹. Bu durum da tereke vergisinin mirasçılardan açısından sorun teşkil edilmemesi açısından olarak sağlamaktadır. Veraset ve intikal vergisi oranlarının artırılması gerekmektedir. Bunun nedeni insanların bu vergiyi ödemelerinde herhangi bir isteksizliğin olmamasıdır.

Ayrıca mirasçı sayısı analizde iki olarak alınmaktadır. Bu sayının artması vergiyi ödemede isteksizliğin artacağı söylenebilir. Bunun nedeni vergiyi ödemenin mirasçıya olan faydasının azalmasıdır.

¹ 2016 yılı için Türk Vergi Sistemi'nde veraset yoluyla intikallerde uygulanan vergi oranları, ilk 210.000 TL için %1, sonra gelen 500.000 TL için %3, sonra gelen 1.110.000 TL için %5, sonra gelen 2.000.000 TL için %7 ve matrahı için 3.820.000 TL'yi aşan bölümü %10 şeklindedir (Resmi Gazete, 2016).

Sonuç

Oyunda her oyuncunun en az T^* değerinde vergiye katkıda bulunduğu bir Bayesyen Nash dengesi vardır. Bu nedenle devletin tereke vergisi oranlarını artırması gerekmektedir.

Kamu malının bedeli bir kez ödendikten sonra söz konusu mal sunulmaktadır. Dolayısıyla ortaya pozitif dışsallık da çıkmaktadır.

Sahip olunacak terekenin maddi değeri yanında tereke vergisinin değeri düşük kalmaktadır. Bu durum tereke vergisinin ödeme istekliliğini artırmaktadır.

Kaynakça

- Harsanyi, J.C. (1967). Games With Incomplete Information Played by 'Bayesian' Players, Parts I, II and III. *Management Science*. 159-182, 320-334 ve 486-502.
- Harsanyi, J.C. (1994). Games with Incomplete Information. *Nobel Lecture*: 136-152.
- Neumann, J.V., Morgenstern, O. (1944). *Theory of Games and Economic Behavior*, USA: Princeton University Press.
- Veraset ve İntikal Vergisi Genel Tebliği (2016). TC. Resmi Gazete. 29931.27.12.2016
- Yılmaz, E. (2012). *Oyun Teorisi*. (2.bs.) İstanbul: Literatür Yayıncılık.

14

Investigation of the Regional Innovation Volume by Using Z-Score Method: Aegean of the Regional Example

Zeynep KARAÇOR

Erhan DUMAN

Sevilay KONYA

Abstract

Nowadays the economic decision units need resources that will provide and improve economical growth in order to increase social welfare and competition. Within the economical structure, these resources come out knowledge, technology and innovation. Particularly regional innovation systems play a central role in appointment the requirements for the resources needed for economic growth. For this reason, it is important to analyze the relationship of the innovation with the economic growth in the new world economy, where it appears like a production factor. In this context, the innovation performance volume of the Aegean region has been investigated by using the normalization methods. In this framework, it is aimed to establish criteria that are comparable to the Level 1 averages of the regions in Turkey.

Keywords: Regional Innovation, Innovation Index Calculation and Z-Score Method.

Jel Code: O3, O4, R3

Introduction

The event of globalization carry on exchange the world every day with knowledge, technology and innovation. Therefore, economic units, political environments, and social and cultural values that come out the procedure of globalization are becoming the parts of the structure that develops. In this respect, in today's world, where

information is critical, and holding innovations in technology or captivating innovations get tougher, economies have been highlighting innovation as an basic part of the growth. The mark that the countries or regions, which aspire to develop economically in this model, agree is creating the substructure essential for these policies, as well as nearly undermentioned the scientific and technological improvement concerning the innovation policies. For the purpose of understand the significance of innovation in the cultural, political, social and economical structure, this understanding must be handed a position where it is raid.

Technology and information, which have advanced because of the obligations within the past centuries, have been the bases for the innovation policies of the 21st century. Innovation policies are described as a new product-process beginning the invention, until the scientific and technological advancement and subsequently winning economic added value. The notion that covers up all of this product and process enquiries is innovation.

A lot of studies have been performed to clarify the term of regional innovation in the history of economics. The reason for that is innovation's being in fluctuation. For this reason, phrasing the term of innovation as a technical word ensures easiness for semantic integrity. Innovation, which is a Latin-based concept, is derived from the word 'innovatus'. The dictionary meaning of innovation is starting to use new methods in social, economic, cultural and administrative matters. With regard to this description, innovation presents not only a process but also a result. In this sense, the concept is used for the innovations that have economical value. For this reason, formations that have the innovation features for society and the economy should be in a mercantile nature, contribute towards an enhance in welfare.

According to this definition, initially, it is essential to resolve the paradox in the concept of invention and innovation. Schumpeter has standed out the distinction between innovation and inventions. With regard to Schumpeter, growing the opinions of manufacturing process first time is invention, while the innovation is the conversion of a new idea into an economic value first of all. However innovation is a result of information saving, whereas the inventions, are a product of scientific activities, which do not always result in innovation. Because of this, inventions do not have economic effects by themselves. The conversion of inventions into innovation, in other words, their commercialization, is related to personal skills, i.e. the entrepreneur. With regard

to Schumpeter, everything that brings profits to the entrepreneur consequently of technological advances is identified as innovation. Within this context, the activities of installing innovation acquire entity creating a new market and manufacture method, inventing a product and installing production factors in order to supply raw material input. Within this context, innovation is the invention of a new form of production on a scientific from maintenance, the invention of a new product that has not been found out by producers and consumers before (Schumpeter, 1939:85).

Some other significant element in regional innovation is the positive relationship between territorial, institutional substructure and economic growth. Meanwhile positive relationship to be fabricated, technical products and the knowledge should be manufactured, traded in, coordinated and represented unconcerned forms, and commercialised. At this stage, regional innovation systems make a very significant addition to economic growth by residual competition volume of the nations and regions. Accordingly, institutions-organizations for instance university-industry coactions, R&D societies, technoparks-technocities, development agencies and research centers play a significant role both in national and regional sense in economic growth process. In addition to, regional innovation systems are processes that cause radical exchanges in the political, social and economic structures of the regions. Hence, the factors for instance density of innovation activities, incentives for R&D expenditures, availability of installations that have assumed the task of supporting the entrepreneurship are very significant in concept of the development of regions.

The questions that have been addressed regarding the aim of the work are:

- i. Which is the innovation classification of the Aegean Region?
- ii. Is the Aegean Region efficient in concept of innovation?
- iii. What are the factors that influence the region that is concerned innovation?

It is anticipated to help the literature within the scope of the answers to these questions.

Literature Review

There are a lot of empirical studies on innovations in the literature. These studies have been searching for the answers of the questions such as: “What are the determinants for the innovations at company, region level?”, “How is the level of innovation performance measured?”, and “Is innovation a process that enhances competition?”. Hence, in

addition to the studies examining the effects of the components of innovation performance measurement and index values on innovation outputs, the innovation subject is included in empirical studies in the context of economic growth and regional competition. Some of these studies are as follows.

Popp (1998) analyzed the relationship between innovation and energy prices in the US economy between the years of 1970 and 1994. In the study, the number of patents was included as a dependent variable, and the Energy prices, public sector spending on R&D and information stocks were independent variables. The analysis has resulted in a positive and strong relationship between the variables. It was stated that the increase in the number of patents and the increase in energy prices were in the same direction.

Porter and Stern (2001) conducted a study covering 75 countries to show the innovation index capacity at national level. The study also included the main activities, including countries' patents, innovation policy, clustering and innovation connections, and different sub-variables. Index values were calculated by using standardization method in the model where 24 variables such as public-private sector R&D investments, population structure, suppliers, university-industry cooperation, and number of scientists were used. After the index values were calculated, the innovation capacity index was established by taking the non-weighted averages of the 4 main sub-indexes. These variables in the study were subjected to regression analysis. 23 of the 24 variables were statistically significant. In the study Turkey is ranked as 44th with 17.8 points in the innovation capacity index.

Porter, Stern, and Furman (2002) also conducted a study on innovation determinants. They have defined the innovation determinants based on the knowledge-based internal growth model, the national innovation system, and Porter's theory of competition. It was emphasized that, although these models have many common aspects, they differ in terms of the factors. In the study; the information stock in economy and the number of employees working in R&D was analyzed with the theory of internal growth, the innovation's micro-economical aspects were analyzed with the theory of competition, and the national innovation system was used to analyze the roles of institutions in the countries, the national politics, and higher education systems.

Huggins (2003) carried out an index study on the regions in UK between 1993 and 1999. In the study, four variables were analyzed: regional economic growth, innovation

activities, competition development and the number of knowledge-based firms. As a result of the analysis, it was found that there was a strong correlation between the variables.

Martin (2004), reviewed the factors affecting economic growth in 207 regions of Europe. In this context, the effects on economic growth within the components were estimated with Barro type convergence approach between 1980 and 2001. These components include; per capita national income, R&D expenditures, physical capital, share of high technology sectors in total employment, proportion of higher education students and external economies. Regionally, the effect of these expenditures on per capita national income and R&D expenditures are concluded to be significant.

Hu and Mathews (2005) studied the determinants of the innovation capacity of the countries of Taiwan, China, Korea, Singapore and Hong-Kong between 1970 and 2000. In this study; they used the population, national income per capita, number of scientists, expenditure on research and development, risk capital market power, number of academic publications in magazines, capacity to protect the intellectual property, openness to international investment and trade, the frequency of the antitrust policies, and the GDP share of high education expenditures as independent variables. As a result of the analysis; it was found that the protection of intellectual property rights negatively affects innovation. They concluded that there was a positive relationship between the other variables and the innovation capacity.

Lenger (2008) conducted a survey on Level 1 regions of Nomenclature of Territorial Units for Statistics (NUTS) of Turkey covering the years between 1998 and 2005. Lenger analyzed the effects of patent applications, which is the determinant of innovation performance, on the utility model, the cooperation of the state universities in the regions with the industry, and the number of publications in the universities. In addition, the data of the research variables were analyzed with the Generalized Moments Method (GMM). As a result of the analysis, it was found that there was a positive and strong effect between the patent and the other variables.

Wonglimpiyarat (2010) tried to find the index of innovation capacity with components related to organization, process, service, and product and marketing innovation throughout Thailand. Under the main headings of “human capital”, “infrastructure” and “innovation climate” in the study, the data regarding the variables were collected with the help of a questionnaire. The survey results were adapted to the index values

between 0 and 4 points. As a result of the survey, the general index value of 2.3 points has been obtained and it has been found that Thailand has a moderate level of innovation capacity.

Annoni and Kozovska (2010) calculated the European regional competition index. In their calculations, they used the normalization method in the “matlab” program. They sought answers to the question of “Why it is so important to measure regional competitiveness in EU regional competitiveness index calculations?”. Index calculations have been made up of three variables. These are; education, macro-economic stability and infrastructure. These variables consist of 69 components. In the analyzes, it was concluded that, macroeconomic stability is the most important factor affecting the regional competition index.

Fritsch and Slavtchev (2011) examined the information production function in 93 regions in East and West Germany within the regional innovation system. They analyzed the relationship of regional patent applications, which were considered as outputs, with the variables such as research institutes, population density, funds allocated to university academic staff, employment in the sectors of service-transportation-electricity-chemistry, average employment and number of private sector R&D professionals, in the study covering 1995-2000 period. In the results of this study; the effects of average employment per institution and service sector employment variables on patent applications were significant and negative, while the effects of other variables on patent applications were positive and significant.

Slaper et al. (2011) examined the relationship between regional innovation performance and economic growth. This work, which was based on 3110 residential areas in the USA, consisted of two parts. In the first part, to determine the regional innovation performance and capacity, regional innovation index was created by using the variables of the number of SMEs (small and medium sized enterprises), patents, private sector R&D expenditures, the ratio of the number of the license/associate’s degree graduates to the population, the ratio of the risk capital to the investment, the infrastructure, employment structure in the high-tech industries belonging to the years between 1997 and 2006. The first part forms the input variable of the second part at the same time. In the second part of the study, the innovation outputs of the regions and the possible effects of their performances on the economic growth were analyzed by econometric method. As a result of analysis; it has been found that there are positive and significant

effects between the number of SMEs, private sector expenditures, number of patents, infrastructure, and economic growth in advanced technology industries.

Asheim et al. (2013) investigated the effects of public policy on regional innovation. In this research, they pointed out that it has important effects on the regional innovation system in the culture variable, like industrial information intensive products. However, they argued that these influences were hindered by public policy intervention in terms of scientific framework. In their study, they pointed out that a new regional innovation system approach will create a policy for regional advantages.

Methodology

In the development of regional innovation indexes, NUTS indicators have been examined within the scope of the development of data, in a way that is consistent with the EU. These variables, which are examined under innovation inputs and outputs, consist of human, economic, social and structural variables. In this context innovation inputs consist of main variables such as; enablers, infrastructure-culture and entrepreneurship-trade. Sub-variables forming these main variables are; research systems, human resources, population, investments-loans-supports, information communication technologies, energy, health, culture, transportation, trade and financial intermediaries entrepreneurship. In addition, these sub-variables consist of 48 components. Innovation outputs are listed as 4 sub-variables such as; scientific outputs, innovations, social welfare and economical outputs. These sub-outputs also consist of from 20 components. In the creation of the index variables, the information belonging to the components was collected based on the last available year. The information collected in this framework covers the period between 2009 and 2016(Duman, 2017:133). The collected data are basically obtained from reports, bulletins and databases published by organizations such as the Turkish Statistical Institute, Ministries, Program for International Student Assessment, Higher Education Council, Turkish Banks Association, Turkish Patent Institute and University Ranking by Academic Performance . The general framework of these index variables is shown in Table 1.

Table 1: Aegean Region Of Regional Innovation Index Variables

1.Possible Sword	Data Source	Accessed Year	Last Year
1.1. Human Resources			
1.1.1. Number of teachers per student in primary and secondary schools	TSI	2015	
1.1.2. Sharp enrolment ratio in secondary education	TSI	2015	
1.1.3. The number of 1000 per capita high school or equivalent vocational school graduates	MONTE	2015	
1.1.4. Science- math and reading in the areas of success rates	PISA	2016	
1.1.5. 1000 per inhabitants higher education graduates	HEC	2015-2016	
1.1.6. Number per 1000 of labor force by educational attainment	TSI	2015	
1.1.7. The rate of higher education graduates in the total workforce	TSI	2015	
1.2. Research Systems			
1.2.1. R & D manpower (public - commercial and higher education)	TSI	2015	
1.2.2. The number of 10.000- employee per-capita staff researcher	TSI	2015	
1.2.3 The number of 10,000-per-employee R & D personnel	TSI	2015	
1.3. Investment, Credit and Supports			
1.3.1. GDP per capita R & D in the distribution of expenditures(thousand TL)	TSI	2015	
1.3.2. Total public investments per capita (TL thousand)	MOD	2015	
1.3.3. Total private investments per capita (TL thousand)	MOD	2015	
1.3.4. Regional SME investment support (%)	MOE	2015	
1.3.5. The total credit per capita (Specialization+Non-specialization TL million)	BAOT	2015	
1.3.6. The number of technology development zones and centers	MOE-MOSIT	2015	
1.4. Population			
1.4.1. Urban population growth rates (%)	TSI	2015	
1.4.2. The dependency ratio of the population 0-14 years of age	TSI	2015	
1.4.3. Population 65 years and over dependency ratio	TSI	2015	
1.4.4. Sharp migration rate (%)	TSI	2015	
2. Infrastructure and culture:			
2.1. Energy			
2.1.1. Total electricity consumption per capita (kWh)	TSI	2015	
2.1.2.Green energy production per capita (kwh, power+thermal)	TSI	2005	
2.2. Information Communication Technology			

2.2.1. Computer and internet usage rate (%)	TSI	2015
2.2.2. Internet access rate in households (%)	TSI	2015
2.3. Health		
2.3.1. Family physician number of patients per active employee	MOH	2015
2.3.2. Total number of physicians per 100.000 people	TSI	2015
2.3.3. Total number of hospital beds per 1.000.000 people	TSI	2015
2.3.4. The number of cases per ambulance-112 emergency aid	MOH	2015
2.4. Transportation		
2.4.1. Total road Length (km)	TSI	2015
2.4.2. The total number of vehicles	TSI	2015
2.4.3. Number of deaths in traffic accidents per 1,000,000 people	TSI	2015
2.4.4. Total number of passengers that use the airway	TSI	2015
2.5. Culture		
2.5.1. Number of person per movies	MOCAT	2015
2.5.2. Number of people per Theatre Show	MOCAT	2015
2.5.3. Number of public libraries per 1,000 people from benefiting	MOCAT	2015
3. Entrepreneurship and Trade:		
3.1. Entrepreneurship		
3.1.1. The number of venture total business according to the records	TSI	2015
3.1.2. The number of total established companies and cooperatives	TSI	2009
3.1.3. The total number of liquidated companies	TSI	2009
3.1.4. The share of the manufacturing sector in total attempts	TSI	2015
3.1.5. The share of information and communication sector's total attempts	TSI	2015
3.1.6. The share total attempts in professional scientific and technical activities	TSI	2015
3.1.7. The share total attempts to share educational activities	TSI	2015
3.2. Trade and Financial Intermediary Institutions		
3.2.1. Exports per capita (US \$)	TSI	2015
3.2.2. Imports per capita (US \$)	TSI	2015
3.2.3. In the manufacturing sector exports (US \$)	TSI	2015
3.2.4. In the manufacturing sector imports (US \$)	TSI	2015
3.2.5 Number of units in financial at local services	TSI	2015
3.2.6. The number of credit organizations of local units	TSI	2015
4. Innovation Outputs:		
4.1. Innovations		
4.1.1. Technological innovation initiative in economic activity total (%)	TSI	2008-2010
4.1.2. Total of economic activity initiative of product-process innovation (%)	TSI	2012-2014

4.1.3.Total economic activity initiative of the organization-marketing innovation (%)	TSI	2012-2014
4.1.4. Total economic activity initiatives in ongoing innovation (%)	TSI	2012-2014
4.2 Economic Output		
4.2.1. Total registered according to the number utility model	TPI	2015
4.2.2. Total registered according to the number patents	TPI	2015
4.2.3. Total registration according to the number industrial design	TPI	2015
4.2.4. Total registered according to the number brand	TPI	2015
4.3. Scientific Outputs		
4.3.1. The number of publications per capita 1.000.000	TSI	2013
4.3.2. An average of total points article	URAP	2015-2016
4.3.3. An average of total points cited	URAP	2015-2016
4.3.4. An average of total points scientific document	URAP	2015-2016
4.3.5. The average score of doctoral students	URAP	2015-2016
4.3.6. An average points of Lecturer / student	URAP	2015-2016
4.3.7. Total academic scores in the region of the University	URAP	2015-2016
4.4. Social Welfare		
4.4.1. According to expenditure groups general purchasing power parity	TSI	2012
4.4.2. The value added produced per labor	TSI	2011
4.4.3. The whole family level of happiness	TSI	2013
4.4.4. The whole family level of hopefulness	TSI	2013
4.4.5. Median income% 60 of 1.000 per capita the number of poor people	TSI	2014

A total of 68 components belonging to 15 sub-variables in 4 basic variables belonging to innovation inputs and outputs are shown in the Table. Even though the data for these components are composed of different level groups whole of the data are combined within Level 1.

The Turkish averages and the variables belonging to the Aegean Region are divided into two groups as basic and sub- versions. The basic versions are : enablers, infrastructure-culture, entrepreneurship-trade and innovation. The sub- versions are: research systems, human resources, population, investments-loans-support, information communication technologies, energy, health, entrepreneurship, transportation, trade and financial intermediary institutions, culture, innovations, economic outputs, scientific outputs, and social prosperity. The data for all these variables will be examined below, using the z-score method.

According to the Z-score normalization method components range -1 and +1 in the points. Also the z-score normalization method is defined as to the index value in regions; upper, middle- top, middle, and lower level (Aydın, 2012:6). The rest of the study is appropriate for determining whether the normal distribution of variables in Kolmogorov-Smirnov test the application reviewed.

Kolmogorov-Smirnov Test Application

Kolmogorov-Smirnov of fit test are used whether z score values of the components and the variables show a normal distribution to test the MATLAB program. The hypotheses for this test are as follows.

H_0 : Variables has a normal distribution.

H_1 : Variables has not a normal distribution.

Kolmogorov-Smirnov test covers the cumulative values of the variables z-score standardized to the normal distribution. This test are used for the function as follows. This function is came from whether the normal distribution of the variables.

[H, P, KSSTAT, CV]= ksstat(variable z-Score is the average of values (ans))
(1.1)

$H(\alpha)$: The variable is importance of on the region. If the result is 0 accept H_0 , or the result is 1 H_0 is rejected and H_1 is accepted.

P: The p value is the significance of the test. If $P > \alpha$, H_0 is accepted.

KSSTAT: Kolmogorov-Smirnov test statistic

CV. The critical shows value of the test. If $CV > KSSTAT$ H_0 is accepted. (Kocakoç, 2015:128).

Table 2: The Aegean Region Of Kolmogorov-Smirnov Test Statistic Results

Sub-Variables	H (α)	P	KSSTAT	CV	Result
Human Resources	0	0.4225	0.2145	0.3775	Accept H ₀
Research Systems	0	0.4155	0.2278	0.3775	Accept H ₀
Investment, Creditand Supports	0	0.4244	0.2356	0.3775	Accept H ₀
Population	0	0.5324	0.1254	0.3775	Accept H ₀
Energy	0	0.5124	0.1875	0.3775	Accept H ₀
Information Communication Technology	0	0.6285	0.1357	0.3775	Accept H ₀
Health	0	0.1535	0.3145	0.3775	Accept H ₀
Transportation	0	0.2475	0.2742	0.3775	Accept H ₀
Culture	0	0.1678	0.2548	0.3775	Accept H ₀
Entrepreneurship	0	0.4765	0.2143	0.3775	Accept H ₀
Trade and Financial Intermediary Institutions	0	0.1875	0.2610	0.3775	Accept H ₀
Innovations	0	0.2875	0.2179	0.3775	Accept H ₀
Economic Output	0	0.1486	0.2354	0.3775	Accept H ₀
Scientific Outputs	0	0.3348	0.2135	0.3775	Accept H ₀
Social Welfare	0	0.3680	0.1143	0.3775	Accept H ₀

The test results of variables is appropriate in the table data normal distribution. Because this table is H value of 0, $P > \alpha$ and $CV > KSSTAT$ the hypothesis H₀ is accepted. Finally all of the variables were statistically significant. In line with these results, the variables will be analyzed z-score normalization method.

The Aegean Region Z-Score Of The Method Application And Findings

The z-score normalization method function;

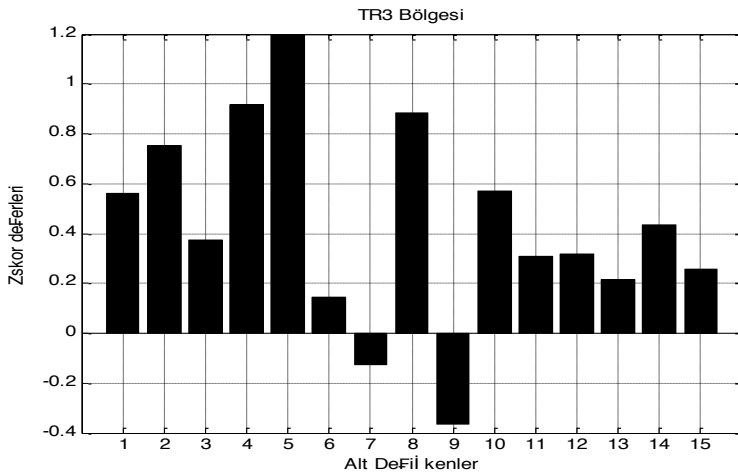
$$\mathbf{Endeks}_{xi} = \frac{x_i - \mu}{\sqrt{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (x_i - \mu)^2}} \quad (1.2).$$

In the function;

x_i ; the index value to be calculated within the group of the numerical value of Aegean Region,

μ ; in each group the average value and $\sqrt{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (x_i - \mu)^2}$ in each group shows the standard deviation. As can be understood from the function, the Z-Score of the parameters that define the mean and standard deviation. In this context, regional innovation performance values higher than 0.50 and 0.50 between variables that are high in innovation performance, which is low in 0 and -1 is close by. The region is defined between 0 and -1 the classification of lower, between 0 and 0.25 of medium, between 0.25 and 0.5 of upper-middle and above the as 0.5 upper level (Annoni ve Kozovska, 2010:56). The study in the rest of sub-variables z-score values are given in the chart. Sub-variables are numbered. Each number has a separate sub-variable shows. The numbers respectively; 1) Human Resources, 2) Research Systems, 3) Investment, Credit and Support 4) Population, 5) Energy, 6) Information Communication Technologies, 7) Health, 8) Transportation, 9) Culture, 10) Entrepreneurship 11) Trade and Financial Intermediation, 12) Innovation, 13) Economic output, 14) Scientific Outputs, 15) Social Welfare represents the variable (Duman, 2017:134).

Figure 1: Aegean Region Z-Score Values



According to the figure of the Aegean Region is z-score only two value of the variable negative. These are health and culture variables. Aegean Regional innovation in the category is located upper-middle-class area. This class take place in the region which enables to sub-variables; human resources, research systems, population, energy and transportation. Aegean region come to the fore in the variable energy.

Conclusion

In this study of the Aegean region are investigated the development of innovation policies in economic terms. A prerequisite for being able to realize sustainable economic growth of the region depends on the development of and innovation policies. In this context, regional innovation and economic growth was investigated that influence the input-output model z-score normalization method.

Aegean Regional innovation in the category is located upper-middle-class area. Basic input from the regional innovation variables, especially the human resources, research systems, population, energy and transportation.

In summary, Aegean region innovation has been identified with a total of 15 variables and 68 sub-components. In this context, that influence the regional innovation sub-variables will be contributing to the development of the region's economy more dynamic. Especially for the development of skilled labor will be applied that can increase economic growth and competitiveness by perpetuating policies.

References

- Annoni, Paola and Kozovska Kornelia (2010). EU Regional Competitiveness Index, <http://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/handle/JRC58169>, Erişim Tarihi: 12.02.2017.
- Asheim, T. Bjorn, Coenen, Lars, Bugge, M. Markus and Herstad, Sverre (February 2013). What Does Evolutionary Economic Geography Bring To The Policy Table? Research and Competence in the Learning Economy (CIRCLE) Lund University, 2013/05, 1-17.
- Aydın, Cüneyt (2012). "MATLAB Lecture Notes" http://www.yildiz.edu.tr/~caydin/publications_dosyalar/Matlab_basic.pdf, Date Of Access: 17.04.2017.
- Duman, Erhan (2017). Regional Innovation And Economic Growth: Analysis Within The Scope Of Level 1 By The Method Of Normalization Of The Regions. Selcuk University, Faculty Of Business and Economics, Doctoral Thesis, Konya.
- Fritsch, Michael and Slavtchev, Viktor (2011). Determinants of the Efficiency of Regional Innovation Systems. *Regional Studies*, 45(7), 905 –91.
- Hu, M-Chih and John A. Mathews (2005). "National Innovative Capacity in East Asia. MGSM Working Papers İn Management Research Policy, 34, pp: 1-58.
- Huggins, Robert (2003). "Creating a UK Competitiveness Index: Regional and Local Benchmarking". *Regional Studies*, (37), pp: 89-96.
- Kocakoç, D. İpek (2015). *Matlab ve İstatiksel Veri Analizi (3.Basım)*. Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık.
- Lenger, Aykut. (2008). "Regional Innovation Systems and the Role of the State: Institutional Design and State Universities in Turkey". *European Planning Studies*, 16(8), pp: 1101-1120.
- Martin, L. Ronald (2004). "A Study on the Factors of Regional Competitiveness". *Cambridge Econometrics of University Studies*, 44(5), pp: 2-30.
- Porter, E. Michael and Stern, Scott (2001). "National Innovative Capacity. The Global Competitiveness Report" New York: Oxford University Press pp: 1-17.
- Porter, E. Michael, Stern, Scott and Furman, L. Jeffrey (2002). The Determinants of National Innovative Capacity, *National Bureau of Economic Research Policy*, (31), 899-933.

- Popp, David (1998). Induced Innovation and Energy Prices, *The American Economic Review*, 92(1), 160-180.
- Schumpeter, A. Joseph (1939). "Business Cycles: A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process". New York: McGraw-Hill Book Company, pp: 84-100
- Slaper, F. Timothy, Hart, R. Nicholas vd. (2011). The Index of Innovation: A New Tool for Regional Analysis. *Economic Development Quarterly*, 25(1), 36-53.
- TDK (Turkish Linguistic Society). (2011). "Glossary Of Economic Terms" Ankara: Publishing House Of The Turkish Language Association, pp: 345-350.
- Wonglimpiyarat, Jarunee (2010). Innovation Index and Innovative Capacity of Nations, *Futures*, (42), 247-253.

15

Türkiye’de Cari Açığın Sürdürülebilirliği: Yeni Yaklaşımlarla Yeni Bir Bakış Açısı

Çağın KARUL
Erdal BERK
Ahmet KONCAK

Abstract

The current account deficit is one of the most important indicators for the healthy execution of economic policies. The sustainability of the current account deficit also perceived as a crisis signal, and studies conducted in recent years, especially in developing countries are among the prominent research questions. Husted (1992), dealt with the foreign trade deficit as a determinant of the current account deficit. In his theoretical model, it has been shown that the relationship between exports and imports of long-term cointegration expresses the sustainability of the current account deficit. Then Quintos (1995), suggested that the current account deficit may be poorly sustainable if the long-term coefficient of this relationship is between 0 and 1. The aim of this study is to analyze the sustainability of the current account deficit for Turkey with the help of the Husted (1992) model in the period January 1998 - December 2016. Perron (1989) shows that structural breaks in series cause in bias test results. After that in econometric studies which take into account the structural breaks become more popular. In the analysis made in this context, the cointegration between exports and imports is made by using the tests which take into account the breaks at the relevant level and regime (Gregory and Hansen (1996); Arai and Kurozumi (2005); Westerlund and Edgerton (2006); Hatemi-J (2008)); it was investigated. As a result of the findings obtained, it is concluded that the current deficit in Turkey is poorly sustainable, unlike the tests that do not take breaks into consideration.

Jel Code: C22, F14, F32

Giriş

Ödemeler dengesi, belirli bir dönemde bir ekonomideki yerleşik kişiler ile diğer ekonomilerdeki yerleşik kişilerin gerçekleştirdikleri ekonomik işlemleri gösteren istatistiki bir rapordur. Ödemeler dengesi istatistikleri cari işlemler hesabı, sermaye hesabı ve finans hesabı olmak üzere üç ana başlık altında sınıflandırılmıştır. Cari işlemler ve sermaye hesabı, mal, hizmet ve gelir akımlarıyla birlikte transferleri de içerecek şekilde reel işlemleri göstermektedir. Doğrudan yabancı yatırımlar, portföy yatırımları ve benzeri döviz girişlerinden oluşan finans hesabı ise cari işlemler ve sermaye hesabının nasıl finanse edildiğini göstermektedir (<http://www.tcmb.gov.tr>). Cari açık, finans hesabı ile finanse edilemediği durumlarda net hata ve noksan kalemiyle, net hata ve noksan kalemiyle de finanse edilemediği durumlarda ise resmi rezervlerle finanse edilmektedir (Göçer, 2013: 214).

Cari açığın finansmanında kullanılan kaynaklar borç yaratan ve yaratmayan olmak üzere temelde ikiye ayrılmaktadır. Cari açık, borç yaratmayan kaynaklarla yani doğrudan yabancı sermaye yatırımları ile finanse ediliyorsa sürdürülebilir kabul edilmekte, borç yaratan kaynaklar yani kısa vadeli dış kaynaklar ve/veya resmi rezervlerle finanse edilmesi halinde ise sürdürülemez olarak kabul edilmektedir (Karabulut, 2009: 417; Yapar Saçık ve Alagöz, 2010: 115; Göçer, 2013: 214).

Cari açık sorunu özellikle 1990'lı yıllardan sonra başlayan küreselleşme hareketleriyle birlikte gelişmekte olan ülkelerde meydana gelen ekonomik krizlerin nedenleri arasında gösterilmektedir. Cari açığın sürdürülebilirliğini ölçmek için pek çok kriter vardır. Bunlardan bazıları, cari açığın GSYİH'ya oranı, ihracat veya ithalatın GSYİH'ya oranı, ticaret açığının GSYİH'ya oranı, bütçe açığının GSYİH'ya oranıdır (Erdil Şahin, 2011: 50). Cari açığın sürdürülebilirliğini ölçmek için en sık kullanılan kriter olan cari açığın GSYİH'ya oranı, Dornbusch ve Fischer'e (1990) göre %4, Freund'a (2000) göre ise %5 olmasının bir eşik değer olduğunu söylemişlerdir. Cari açığın GSYİH'ya oranının bu değerleri aşmasını bir kriz sinyali olarak kabul etmişlerdir (Göçer ve Mercan, 2011: 36; Babaoğlu, 2005: 11; Göçer, 2013: 214). Bu eşik değerlerin bir kriz sinyali olarak kabul edilip edilmemesi hakkında Milesi-Ferretti ve Razin (1996) yaptıkları çalışmada, cari açığın GSYİH'ya oranının %5 gibi bir eşik değerinin kriz sinyali olarak kabul edilmesinin tek başına yeterli olmayacağını söylemişlerdir. Bu eşik değerinin, döviz kuru politikası, dış açıklık derecesi, tasarruf ve yatırım seviyeleri, finansal sistemin yapısı gibi yapısal

faktörlerle birlikte düşünülmesi gerektiğini belirtmişlerdir (Milesi-Ferretti ve Razin, 1996: 65).

Cari açık ve cari açığın sürdürülebilirliği konuları çok önemlidir. Türkiye'nin yaşamış olduğu tüm ekonomik sorunlarda cari açığın etkisi görülmektedir. Örneğin Türkiye'nin yaşamış olduğu 1994 ve 200-2001 krizleri cari açıkta meydana gelen bozulmayla birlikte gelmiştir. Elbette ki cari açık sorunu bu krizlerin tek belirleyicisi değildir ancak önemli bir gösterge niteliği taşımaktadır (Uygur, 2004: 7).

Kasım 2000 ve Şubat 2001 krizleri Türkiye ekonomisini olumsuz yönde etkilemiştir. Türkiye ekonomisi Mayıs 2001 yılında IMF'nin desteğiyle uygulamaya koyulan "Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı" ile birlikte toparlanma sürecine girmiştir. Enflasyon, faiz gibi makroekonomik göstergelerde olumlu gelişmeler yaşanırken cari açık konusunda ise olumsuz gelişmeler yaşanmıştır.

Tablo 1'de 2000-2015 yılları arasında Türkiye'deki cari açık ve cari açık / GSYİH oranları gösterilmektedir. Tablo 1 incelendiği zaman 2001 yılı hariç tüm yıllarda cari işlemler hesabı açık vermiştir. Cari açık / GSYİH oranları incelendiği zaman ise 2005 yılından sonraki tüm yıllarda %4, %5 gibi eşik değerlerin üzerinde olduğu görülmektedir. Hatta 2011 yılındaki cari açık miktarı bir önceki yıla göre yaklaşık olarak 30 milyar dolar artarak 74 milyar dolara yükselmiş ve Dornbusch ve Fischer'in (1990) %4 olarak belirlediği eşik değerini iki katını geçmiştir.

Bu çalışmada Türkiye'de cari açığın sürdürülebilirliği, Husted (1992) tarafından ortaya atılan ve Quintos (1995) tarafından geliştirilen model yardımıyla incelenmiştir. Buradan hareketle Türkiye'ye ait ihracat ve ithalat değişkenleri için Ocak 1998 ve Aralık 2016 dönemine ait çeyreklik veriler kullanılarak seviyede ve rejimde kırılmayı dikkate alan eşbütünleşme testleri ile analiz gerçekleştirilmiştir.

Çalışma dört bölümden oluşmaktadır. Giriş bölümünden sonraki ikinci bölümde Husted (1992) tarafından geliştirilen teorik model açıklanmış, üçüncü bölümde literatür taramasına yer verilmiştir. Dördüncü bölümde ampirik analiz ve sonuçları ve son bölümde ise genel sonuçlar yer almaktadır.

Tablo 1: 2000-2015 Arası Cari Açık Göstergeleri

	A	B
2000	-9.9	-3.7
2001	3.7	1.9
2002	-0.6	-0.3
2003	-7.6	-2.5
2004	-14	-3.6
2005	-21	-4.3
2006	-31	-5.9
2007	-37	-5.7
2008	-39	-5.4
2009	-11	-1.8
2010	-45	-6.1
2011	-74	-9.6
2012	-48	-6.1
2013	-63	-7.7
2014	-43	5.5
2015	-32	-4.5

A: Cari İşlemler Hesabı (Milyar Dolar), B: Cari Açık / GSYİH (%)

Kaynak: Dünya Bankası

Teorik Model

Bu çalışmanın temelini oluşturan iktisadi model Husted (1992)'in ihracat ve ithalat arasındaki uzun dönemli ilişki yardımıyla cari açığı test ettiği modele dayanmaktadır. Husted (1992) ithalat ve ihracatın uzun dönem dengesine dayanarak geliştirdiği modelde bazı temel varsayımlar yapmıştır. Bu varsayımlar aşağıdaki gibidir:

- Tüketici küçük, açık, devlet denetiminin olmadığı bir ekonomide bir mal üretmekte ve bu malı ihraç edebilmektedir,
- Piyasadakiler dünya faiz oranları veri iken uluslararası piyasalar aracılığıyla bir dönemlik borç alıp verilebilmektedir.

Yukarıdaki varsayımlar altında bireyin cari dönem için bütçe kısıtı aşağıdaki gibi olacaktır:

$$C_0 = Y_0 + B_0 - I_0 - (1 + r_0)B_{-1} \quad (1)$$

Bütçe kısıtı denkleminde C_0 cari dönemdeki tüketimi, Y_0 çıktıyı, B_0 pozitif ya da negatif değerler alabilen uluslararası borçlanmayı, I_0 yatırımları, r_0 dünya faiz oranını ve $(1 + r_0)B_{-1}$ ise başlangıç borcu veri iken ülkenin dış borcunu göstermektedir.

(1) eşitliği tüm dönemler için sabit tutulursa bu bütçe kısıtı ekonominin dönemler arası bütçe kısıtı olarak elde edilecektir. TA_t dış ticaret dengesini, X_t ihracatı ve M_t ithalatı göstermek üzere TA_t (2)'deki gibi hesaplanabilecektir.

$$TA_t = X_t - M_t = Y_t - C_t - I_t \quad (2)$$

$$B_0 = \sum_{t=1}^{\infty} \mu_t TA_t + \lim_{n \rightarrow \infty} \mu_n B_n \quad (3)$$

Ekonomi için dönemler arası bütçe (3)'teki gibi elde edilecektir. $\lim_{n \rightarrow \infty} \mu_n B_n = 0$ ise bu ülkenin aldığı borcun gelecekteki ticaret fazlalarının bugünkü değerini vermektedir. Başka bir deyişle ülkenin verdiği borcun gelecekteki ticaret açığının bugünkü değerini vermektedir.

Ampirik olarak test edilebilir bir denklem elde edebilmek için Husted (1992) aşağıdaki varsayımları yaparak (1)'deki modeli (4)'teki gibi yeniden düzenlemiştir (Arize, 2002: 104).

- Dünya faiz oranı r ortalama ile durağandır,
- İhracat ve ithalatın sabitli bir rassal yürüyüş sürecine tabidir.

$$Z_t + (1 + r)B_{t-1} = X_t + B_t \quad (4)$$

(

4) numaralı eşitlikte $Z_t = M_t + (r_t - r)B_{t-1}$ 'e eşittir. Hakkio ve Rush (1991)'in sonuçlarına göre ve $\lambda = 1/(1 + r)$ olmak üzere (4) çözüldüğünde (5)'teki eşitliğe ulaşılabacaktır.

$$M_t + r_t B_{t-1} = X_t + \sum_{j=0}^{\infty} \lambda^{j-1} [\Delta X_{t+j} - \Delta Z_{t+j}] + \lim_{j \rightarrow \infty} \lambda^{t+j} B_{t+j} \quad (5)$$

(5) numaralı eşitliğin sol tarafı ithalat ve dış borç ödemelerinin faizlerinin toplamına

eşittir. Denklem her iki tarafından X_t çıkartılıp ardından her iki taraf (-1) ile çarpıldığında ise cari işlemler elde edilecektir. Yukarıdaki iki varsayıma ek olarak ihracat ve ithalat durağan olmadığı varsayılarak (6) ve (7)'deki ifadelere ulaşılabacaktır.

$$X_t = \alpha_0 + X_{t-1} + e_1 \quad (6)$$

$$M_t = \alpha_1 + M_{t-1} + e_2 \quad (7)$$

(6) ve (7)'ye göre (5) yeniden (8)'deki gibi yazıldığında sondaki limit terimi sıfıra eşit olacağından ifade (9)'daki standart regresyon modeli formatında yazılabilecektir.

$$MM_t = M_t + r_t B_{t-1}, \quad \alpha = [(1+r)^2/r](\alpha_2 - \alpha_1) \text{ ve}$$

$e_t = \sum \lambda^{j-1}(e_2 - e_1)$ olmak üzere eşitlikler aşağıdaki gibidir:

$$X_t = \alpha + MM_t - \lim_{j \rightarrow \infty} \lambda^{t+j} B_{t+j} + e_t \quad (8)$$

$$X_t = \varphi_0 + \varphi_1 M_t + \varepsilon_t \quad (9)$$

(6)'daki modelde X_t mal ve hizmet ihracatını göstermektedir. M_t ise mal ve hizmet ithalatının dışında net transfer ödemeleri ile net faiz ödemelerini içermektedir. Dönemler arası bütçe kısıtı sağlandığında $\varphi_1 = 1$ olduğunda cari açığın sürdürülebilirliği sağlanır ve ε_t durağan olur. Bu ise ihracat ile ithalatın eşbütünlük olduğu anlamına gelmektedir. $\varphi_1 < 1$ olduğunda sürdürülebilirlik hipotezi sağlanmamış olacaktır.

Husted (1992)'in geliştirmiş olduğu bu model farklı ülkeler ve farklı dönemler için cari açığın sürdürülebilirliğini test etmek amacıyla kullanılmıştır. Ekonometri teorisindeki gelişmelere bağlı olarak sonrasında model zaman serisi analizlerinin dışında doğrusal olmayan zaman serisi analizi ve panel veri analizi gibi farklı yöntemler ile test edilmiştir. Bir sonraki bölümde literatür özeti içerisinde bu modelin kullanıldığı çalışmalar ve elde edilen bulgular ele alınacaktır.

Literatür

Durağanlığın cari işlemler hesabı için gerekli bir koşul olduğunu ispatlayan Trehan ve Walsh (1991)'un ardından Hakkio ve Rush (1991) ile Husted (1992)'den bu yana cari açığın sürdürülebilirliği ile ilgili birçok çalışma yapılmıştır. Çalışmalar başlangıçta geleneksel birim kök ve eşbütünlük testlerini (Engle ve Granger, 1987; Johansen, 1991; Philips ve Ouliaris, 1990) kullanmış ardından farklı gelişmelere bağlı olarak farklı analiz metodlarını tercih etmişlerdir.

Husted (1992) ABD için 1967:Q1-1989:Q4 dönemleri için cari açığın sürdürülebilir olup olmadığını incelemiştir. Bunun için öncelikle Fuller (1976), Dickey ve Fuller (1979, 1981) ile Phillips ve Perron (1988) birim kök testleri ile ithalat ve ihracat serilerinin durağanlıklarını analiz etmiştir. Ardından ise kukla değişkenler aracılığıyla çeşitli kırılmaları Engle ve Granger (1987) eşbütünleşme testine ekleyerek ABD için ithalat ve ihracat arasında eşbütünleşme ilişkisi bulunmadığı sonucuna ulaşmış, dolayısıyla cari açığın sürdürülemeyeceği sonucuna varmıştır.

Bahmani-Oskooee ve Rhee (1997) ise Kore için 1963:Q1-1991:Q4 dönemlerini analiz etmişlerdir. ADF birim kök testi ile serilerin durağanlıkları bakıldıktan sonra Johansen ve Juselius (1990) eşbütünleşme testi ile eşbütünleşme ilişkisinin varlığı incelenmiştir. Test sonucunda Kore için ilgili dönemde eşbütünleşme ilişkisi bulunmuş ve cari açığın sürdürülebileceği sonucuna ulaşılmıştır.

Fountas ve Wu (1999) ABD için 1961:1-1998:4 dönemleri için cari açığın sürdürülebilirliğini öncelikle geleneksel birim kök (Phillips ve Perron, 1988) ve eşbütünleşme (Engle ve Granger, 1987) testleri ile ardından ise kırılmalı birim kök (Zivot ve Andrews, 1992) ve eşbütünleşme (Gregory ve Hansen, 1996) testleriyle incelemişlerdir. Her iki yöntem sonucundan önceki çalışmalar ile benzer olarak ABD için cari açığın sürdürülemeyeceği sonucunu elde etmişlerdir.

Agerpis, Katrakilidis ve Tabakis (2000) 1960-1964 dönemleri için Yunan ekonomisinde cari açığın sürdürülebilir olup olmadığını geleneksel (ADF, Johansen ve Juselius (1990)) ve yapısal kırılmanın ele alınabildiği (Zivot ve Andrews, 1992; Gregory ve Hansen, 1996) yöntemler ile analiz etmişlerdir. Eşbütünleşme ilişkisi bulmuşlardır.

Wu, Chen ve Lee (2001) ise G7 ülkelerini 1973:Q2-1998:Q4 dönemlerini öncelikle zaman serisi sonrasında ise panel veri olarak incelemişlerdir. Zaman serisi yaklaşımı ile incelerlerken ilk aşamada durağanlığı ADF testi ile inceleyip sonrasında eşbütünleşmeyi hem Engle ve Granger (1987) ile hem de Johansen ve Juselius (1990) ile test etmişler ve cari açığın sürdürülemeyeceği sonucuna varmışlardır. Panel veri analizi olarak incelediklerinde ise ithalat ve ihracat arasında eşbütünleşme ilişkisinin bulunduğu, cari açığın sürdürülebilir olduğu, sonucuna ulaşmışlardır.

Arise (2002) 50 ülke için 1973:2-1998:1 dönemlerini incelemiş ve 31 ülke için eşbütünleşme ilişkisi bulmuş, cari açığın sürdürülebilir olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Önel ve Utkulu (2006) çalışmalarında Türkiye’de cari açığın sürdürülebilir olup olmadığını 1970-2002 yılları arasındaki verilerle öncelikle geleneksel birim kök ve eşbütünleşme testleriyle ardından ise yapısal kırılmanın dahil edildiği birim kök ve eşbütünleşme testleriyle incelemişlerdir. Sonuç olarak Türkiye’de cari açığın zayıf da olsa sürdürülebileceği sonucuna ulaşmışlardır.

Chen (2011) ise 8 OECD ülkesindeki cari açığın sürdürülebilirliğini 1970:Q1-2009:Q3 dönemleri için doğrusal olmayan yöntemlerle incelemişlerdir. Sonuç olarak ilgili ülke grubu için cari açığın sürdürülemeyeceği sonucuna ulaşmıştır.

Baek (2016) G7 ülkelerini 1989:Q1-2013:Q4 dönemleri için ARDL sınır testi yaklaşımı ve eşbütünleşme testi ile incelemiştir. Sonuç olarak Kanada, Almanya, Fransa, Japonya ve İngiltere için cari açığın sürdürülebileceği sonucuna ulaşmıştır.

Tablo 2: Literatür Taraması

Çalışma	Ülkeler ve Dönemler	Yöntem	Eşbütünleşme/Sürdürülebilirlik
Husted (1992)	ABD için 1967:Q1-1989:Q4 dönemleri	Engle-Granger Eşbütünleşme	ABD için eşbütünleşme ilişkisi yoktur
Bahmani-Oskooee ve Rhee (1997)	Kore için 1963:Q1-1991:Q4 dönemleri	Johansen Eşbütünleşme	Kore için eşbütünleşme ilişkisi vardır
Fountas ve Wu (1999)	ABD için 1961:1-1998:4 dönemleri	Gregory-Hansen Eşbütünleşme	ABD için eşbütünleşme ilişkisi yoktur
Agerpis, Katrakilidis ve Tabakis (2000)	Yunanistan için 1960-1964 dönemleri	Gregory-Hansen Eşbütünleşme	Yunanistan için eşbütünleşme ilişkisi vardır
Wu, Chen ve Lee (2001)	G7 Ülkeleri için 1973:Q2-1998:Q4 dönemleri	Panel Eşbütünleşme	G7 Ülkeleri için eşbütünleşme ilişkisi vardır
Arise (2002)	50 ülke için 1973:2-1998:1 dönemleri	Johansen Eşbütünleşme	35 ülke için eşbütünleşme ilişkisi vardır
Önel ve Utkulu (2006)	Türkiye için 1970-2002 dönemleri	Kırılmalı Birim Kök ve Eşbütünleşme	Türkiye için eşbütünleşme ilişkisi vardır
Chen (2011)	8 OECD ülkesi için 1970:Q1-2009:Q3 dönemleri	Doğrusal Olmayan Birim Kök Testi	8 OECD ülkesi için sürdürülebilirlik hipotezi sağlanamamıştır
Baek (2016)	G7 ülkeleri için 1989:Q1-2013:Q4 dönemleri	ARDL Sınır Testi Yaklaşımı, Eşbütünleşme	7 ülkeden 5'i için eşbütünleşme ilişkisi bulunmuştur

Veri, Yöntem ve Bulgular

Çalışmada kullanılan Ocak 1998 - Aralık 2016 dönemine ait İhracat ve İthalat verileri Türkiye İstatistik Kurumu'ndan (TÜİK) alınmıştır. Veri seti aylık periyotta olduğu için Census X-12 yöntemi yardımıyla değişkenler mevsimsel etkilerden arındırılmıştır.

Durağanlık Testleri

Değişkenler arasındaki eşbütünleşme ilişkisinin incelenebilmesi için eşbütünleşme testleri değişkenlerin durağan olmadığı yani birim kök süreç içerdiği bilgisine ihtiyaç duymaktadır. Bu nedenle uygulamanın ilk basamağında değişkenlerin durağanlıkları incelenmiştir.

Durağanlık boş hipotezi, birim kök boş hipotezi olan testlere göre birçok makroekonomik serisinin doğasına daha uygundur (Carrion-i-Silvestre vd., 2005). Bu bilgiden hareketle bu çalışmada durağanlık testlerinden yararlanılmıştır. Ayrıca çalışmanın temel motivasyonlarından birisi olan makroekonomik değişkenlerdeki yapısal kırılmalar, durağanlık analizinde de dikkate alınmıştır. Öncelikle serilerdeki kırılmaları dikkate almayan Kwiatkowski vd. (1992) testi uygulanmıştır. Daha sonra değişkenlerdeki ani kırılmaları kukla değişkenler yardımıyla modelleyen tek kırılmalı Kurozumi(2002) testi ve iki kırılmalı Carrion-i-Silvestre ve Sanso(2007) testleri kullanılmıştır. Son olarak da kademeli kırılmaları Fourier serileri yardımıyla modelleyen Becker vd. (2006) testiyle değişkenlerin durağanlıkları incelenmiştir.

Durağanlık testi sonuçları Tablo 3'te rapor edilmiştir. Bulgular incelendiğinde tüm testler için ihracat ve ithalat serileri seviyesinde durağanlık boş hipotezini reddetmekte yani birim kök süreç içermektedir. Serilerin birinci farkı alındığında ise tüm test sonuçlarına göre serilerin durağanlaştığı görülmektedir.

Tablo 3: Durağanlık Testleri Sonuçları

	KPSS		Tek Kırılma			İki Kırılma			Kademeli Kırılma			
	LM		LM	TB	2006M05	LM	TB1	TB2	2004M11	2010M11	LM	k
Sabitli Model												
İhracat	3.710 ***		2.162 ***	2006M05		1.071 ***	2004M11	2010M11			5.257 ***	1
İthalat	3.510 ***		1.460 ***	2006M01		0.908 ***	2004M11	2010M09			4.353 ***	1
Δİhracat	0.065		0.013	2008M09		0.056	2008M09	2008M12			0.007	1
Δİthalat	0.105		0.038	2008M01		0.088	2008M09	2008M12			0.016	1
Sabit ve Trendli Model												
İhracat	0.304 ***		0.590 ***	2012M02		0.435 ***	2007M07	2010M11			0.286 ***	1
İthalat	0.316 ***		0.528 ***	2010M11		0.265 ***	2003M11	2010M11			0.336 ***	1
Δİhracat	0.062		0.013	2008M09		0.014	2007M11	2008M01			0.007	1
Δİthalat	0.080		0.023	2008M01		0.052	2016M05	2016M07			0.015	1

Δ fark işlemcisini ifade etmektedir.

*** boş hipotezin %1 anlamlılık düzeyinde reddedildiğini göstermektedir.

TB kırılma tarihini, k ise Fourier frekansını belirtmektedir.

Gregory ve Hansen (1996) Eşbütünleşme Testi

Gregory ve Hansen (1996) çalışmasında kırılma olmadığı ve seviyede kırılma, seviyede ve trendde kırılma ve rejimde kırılma durumlarını inceleyen 4 farklı model ele alınmıştır. Analizde kullanılan seviyede ve rejimde kırılma modelleri aşağıdaki gibi tanımlanır.

Seviyede kırılma:

$$y_t = \mu_1 + \mu_2 D_t + \gamma x_t + u_t \quad t = 1, \dots, n \quad (10)$$

Rejimde kırılma:

$$y_t = \mu_1 + \mu_2 D_t + \gamma_1 x_t + \gamma_2 x_t D_t + u_t \quad t = 1, \dots, n \quad (11)$$

ve

$$D_t = \begin{cases} 0, & t \leq [n\tau] \\ 1, & t > [n\tau] \end{cases} \quad (12)$$

burada $\tau \in (0,1)$, zamandaki değişim noktasını ve $[\cdot]$ tam sayılı kısmı ifade etmektedir. Gregory ve Hansen (1996) y_t ve x_t arasındaki yapısal kırılmaları eşbütünlüşmeyi analiz etmek için üç test önermişlerdir. Bu testler, Phillips (1987) tarafından önerilen Z_α , Z_t ve Dickey ve Fuller (1981) tarafından geliştirilen ADF istatistiklerinin değişiklik yapılmış halleridir.

$$Z_\alpha^* = \inf_{\tau \in T} Z_\alpha(\tau) \quad (13)$$

$$Z_t^* = \inf_{\tau \in T} Z_t(\tau) \quad (14)$$

$$ADF^* = \inf_{\tau \in T} ADF(\tau) \quad (15)$$

burada T kümesi, $(0,1)$ aralığının herhangi bir kompakt altküşmesi olabilir. Gregory ve Hansen (1996) önerdiği gibi bu çalışmada T kümesi için $(0.15, 0.85)$ aralığı seçilmiştir.

Gregory ve Hansen (1996) eşbütünlüşme test sonuçları ve ilgili modellere dair kritik değerler Tablo 4'de sunulmuştur. ADF istatistiğine göre eşbütünlüşme yoktur boş hipotezi reddedilemezken Z_t ve Z_α testlerine göre %1'e göre her iki modelde de boş hipotez reddedilmektedir.

Tablo 4: Gregory ve Hansen (1996) Tek Kırılmalı Eşbütünleşme Sonuçları

Test	İstatistik	TB	%1 Kritik Değer	%5 Kritik Değer	%10 Kritik Değer
<u>Seviyede Kırılma</u>					
ADF	-3.748	2013M09	-5.13	-4.61	-4.340
Z_t	-7.741	2013M11	-5.13	-4.61	-4.340
Z_α	-89.393	2013M11	-50.07	-40.48	-36.19
<u>Rejimde Kırılma</u>					
ADF	-4.024	2012M05	-5.47	-4.95	-4.68
Z_t	-8.477	2012M04	-5.47	-4.95	-4.68
Z_α	-104.11	2012M06	-57.17	-47.04	-41.85

Westerlund ve Edgerton (2007) Eşbütünleşme Testi

Westerlund ve Edgerton (2007), Gregory ve Hansen (1996) terminolojisini kullanarak LM stratejisine dayalı, boş hipotezi eşbütünleşme yoktur olan iki test önermişlerdir. Bir çalışmanın önemli bir katkısı seviyede ve rejimde kırılmayı modellemesinin yanı sıra değişen varyans ve otokorelasyon sorununu dikkate almasıdır.

Westerlund ve Edgerton (2007) tek kırılmalı eşbütünleşme sonuçları Tablo 5'te verilmiştir. Bulgular t_i ve ϕ_i testlerinin seviye kırılma ve rejimde kırılma modelleri için boş hipotezi reddettiğini yani eşbütünleşme ilişkisinin olduğunu göstermiştir.

Tablo 5: Westerlund ve Edgerton (2007) Tek Kırılmalı Eşbütünleşme Sonuçları

Test	LM	TB	LM	TB
	<u>Seviyede Kırılma</u>		<u>Rejimde Kırılma</u>	
t_i	-3.53	2009M04	-2.555	2008M12
ϕ_i	-55.783	2009M04	-25.075	2008M12

t_i ve ϕ_i testleri için %10 kritik değerler sırasıyla 2.75, 15.0'dir.

Arai ve Kurozumi (2007) Eşbütünleşme Testi

Arai ve Kurozumi (2007) çalışmasında diğer çalışmalardan farklı olarak boş hipotezi eşbütünleşmenin varlığını gösteren bir test önerilmiştir. Çalışmada Gregory ve Hansen (1996) terminolojisinden faydalanarak modelleri aşağıda gibi tanımlanmıştır.

Seviyede kırılma:

$$y_t = \mu_1 + \mu_2 D_t + \beta' x_t + u_t \quad t = 1, \dots, n \quad (16)$$

Rejimde kırılma:

$$y_t = \mu_1 + \mu_2 D_t + \beta_1' x_t + \beta_2' x_t D_t + u_t \quad t = 1, \dots, n \quad (17)$$

ve

$$D_t = \begin{cases} 0, & t \leq [n\tau] \\ 1, & t > [n\tau] \end{cases} \quad (18)$$

burada her bir durum için

$$\Delta x_t = v_{2t} \quad (19)$$

$$u_t = \gamma_t + v_{1t} \quad (20)$$

$$\gamma_t = \gamma_{t-1} + e_t, \quad \gamma_0 = 0. \quad (21)$$

Burada $\Delta x_t = x_t - x_{t-1}$ ve $e_t \sim i.i.d. (0, \sigma_e^2)$ 'dir. Bu denklemler yardımıyla test istatistiği aşağıdaki gibi hesaplanır:

$$V_n = \frac{\sum_{t=1}^n S_t^2}{n^2 \hat{\sigma}^2} \quad (22)$$

burada $S_t = \sum_{j=1}^t \hat{v}_{1j}$ ve $\hat{\sigma}^2 = n^{-1} \sum_{t=1}^n \hat{v}_{1t}^2$ olarak hesaplanır.

Arai ve Kurozumi (2007) tek kırılmalı eşbütünleşme sonuçları ve kritik değerleri tablo 6'da rapor edilmiştir. Elde edilen sonuçlar, boş hipotezin reddedilemediğini yani söz konusu değişkenler arasında eşbütünleşmenin varlığını göstermiştir.

Tablo 6: Arai ve Kurozumi (2007) Tek Kırılmalı Eşbütünleşme Sonuçları

Test	İstatistik	TB	%1 Kritik Değer	%5 Kritik Değer	%10 Kritik Değer
<u>Seviyede Kırılma</u>					
KPSS	0.065	2011M03	0.295	0.182	0.193
<u>Rejimde Kırılma</u>					
KPSS	0.074	2009M05	0.218	0.139	0.109

Hatemi-J (2008) Eşbütünleşme Testi

Hatemi-J (2008), Gregory ve Hansen (1996)'daki rejimde kırılma modeline bir kırılma daha ekleyerek rejimde iki kırılmaya izin veren bir test geliştirmiştir. Bu testinde boş hipotezi eşbütünleşmenin olmadığını ifade etmektedir. Geliştirilen model şu şekilde gösterilebilir:

$$y_t = \alpha_0 + \alpha_1 D_{1t} + \alpha_2 D_{2t} + \beta_0 x_t + \beta_1 D_{1t} x_t + \beta_2 D_{2t} x_t + \varepsilon_t \quad (23)$$

burada D_{1t} ve D_{2t} kukla değişkenleri aşağıdaki gibi tanımlanmıştır:

$$D_{1t} = \begin{cases} 0, & t \leq [n\tau_1] \\ 1, & t > [n\tau_1] \end{cases} \quad \text{ve} \quad D_{2t} = \begin{cases} 0, & t \leq [n\tau_2] \\ 1, & t > [n\tau_2] \end{cases}$$

$\tau_1, \tau_2 \in (0,1)$.

Gregory ve Hansen (1996)'ya benzer şekilde Hatemi-J (2008) çalışmasında 3 test önerilmiştir.

$$Z_{\alpha}^* = \inf_{\tau \in T} Z_{\alpha}(\tau_1, \tau_2) \quad (24)$$

$$Z_t^* = \inf_{\tau \in T} Z_t(\tau_1, \tau_2) \quad (25)$$

$$ADF^* = \inf_{\tau \in T} ADF(\tau_1, \tau_2) \quad (26)$$

burada $T = (0.15n, 0.85n)$ olarak tanımlanmıştır.

Hatemi-J (2008) iki kırılmalı eşbütünleşme test sonuçları ve kritik değerleri tablo 8'de sunulmuştur. Her üç istatistik için eşbütünleşme yoktur boş hipotezinin %1 anlamlılık düzeyinde reddedildiği sonucuna ulaşılmıştır.

Tablo 7: Hatemi-J (2008) İki Kırılmalı Eşbütünleşme Testi

Test	Istatistik	TB	%1 Kritik Değer	%5 Kritik Değer	%10 Kritik Değer
<u>Rejimde Kırılma</u>					
ADF	-6.942	2008M08-2009M01	-6.503	-6.015	-5.653
Z_t	-13.664	2008M11-2009M02	-6.503	-6.015	-5.653
Z_{α}	-204.115	2008M11-2009M02	-90.794	-76.003	-52.232

Eşbütünleşme Tabmincileri

Cari açığın sürdürülebilirliği konusunda Husted (1992) tarafından öne sürülen teoride uzun dönem eşbütünleşme katsayısının 1'den büyük olması cari açığın sürdürülebilir olduğunu ifade etmektedir. Quintos (1995) bu yaklaşımı geliştirerek, ihracat ve ithalat arasındaki uzun dönem eşbütünleşme katsayısının 0 ile 1 arasında olması durumunda cari açığın zayıf sürdürülebilir olduğunu öne sürmüşlerdir. Buradan hareketle analizin tamamlanması için ihracat ile ithalat arasındaki uzun dönem eşbütünleşme katsayısının belirlenmesi gerekmektedir.

Bu çalışmada Tam Değiştirilmiş En Küçük Kareler (Fully Modified Ordinary Least Squares, FMOLS), Dinamik En Küçük Kareler (Dynamic Ordinary Least Squares,

DOLS) ve Kanonik Eşbütünleşme Regresyonu (Canonical Cointegration Regression, CCR) tahmincileri kullanılmıştır. Elde edilen tahmin sonuçları Tablo 8’de verilmiştir. Her üç test sonucu birbirine çok yakın ve istatistiki olarak anlamlı bulunmuştur. İhracat ile ithalat arasındaki uzun dönem katsayısının 0.62 olması cari açığın Türkiye için zayıf sürdürülebilir olduğunu göstermektedir.

Tablo 8: Eşbütünleşme Tahmin Sonuçları

Tahminci	Katsayı	t- istatistiği
FMOLS	0.627	42.028
DOLS	0.624	42.263
CCR	0.628	42.082

t- istatistiğinin %1, %5 ve %10 kritik değerleri sırasıyla ± 1.645 , ± 1.96 ve ± 2.578 ’dir.

Sonuç

Ekonomilerin performansına ilişkin önemli göstergelerden olan cari işlemler açığı, birçok gelişmiş ve gelişmekte olan ülkede temel makroekonomik sorunlardan birisidir. Çünkü ekonomik kararların ve beklentilerin oluşması, ekonomik istikrarın sürdürülebilirliği ve makroekonomik göstergeler üzerinde belirleyici bir rol oynamaktadır. Bu çalışmada cari açık ve cari açığın sürdürülebilirliği konularının ülke ekonomileri için ne kadar önemli olduğu, Türkiye ekonomisi örneği üzerinden incelenmiştir. Özellikle bir kriz sinyali olarak kabul edilen cari açık sorunu, Türkiye ekonomisindeki ihracat ve ithalat değişkenleri arasındaki ilişki çerçevesinde analiz edilmiştir.

Çalışmada Ocak 1998 - Aralık 2016 dönemleri için Türkiye’de cari açığın sürdürülebilir olup olmadığı yani ihracat ve ithalat arasındaki eşbütünleşme ilişkisi, seviyede ve rejimde kırılmayı (kırılmaları) dikkate alan testlerden yararlanılarak analiz edilmiştir. Analiz sonuçlarına göre yapısal kırılmayı dikkate almayan Johansen (1988) testinin aksine tüm kırılmalı testlerin eşbütünleşme ilişkisini yakalamasıdır. Böylelikle makroekonomik değişkenlerdeki yapısal kırılmaların modele dahil edilmesinin önemi ortaya konmuştur. Çalışmadaki diğer önemli bir bulgu ise ihracat ve ithalat arasındaki uzun dönem

eşbütünlüşme katsayısının 0 ile 1 arasında olması yani Türkiye’de cari açığın zayıf formda sürdürülebilir olduğudur.

Sonuç olarak; yapılan bu çalışma bize gösterdi ki Türkiye için cari açık sorunu yadsınamaz bir gerçektir. Yüksek oranda cari açık, kriz sinyali olarak kabul edilmesinin yanında makroekonomik göstergeleri de olumsuz olarak etkilemektedir. Bu nedenle cari açığın sürdürülebilirliğini zayıf formdan güçlü forma dönüştürebilmek için ithalatı azaltıcı, ihracatı artırıcı önlemler alınmalıdır. Bu bağlamda cari açığın finansmanında sıcak paranın payı azaltılarak borç yaratmayan kaynaklarla yani doğrudan yabancı sermaye yatırımları ile finanse edilebilmesi için politikalar geliştirilmelidir. Aksi takdirde yaşanması muhtemel bir finansal kriz durumunda onarılması güç sorunlar ortaya çıkabilir.

Ek

Tablo 9: Kırılmasız Eşbütünlüşme Testi Sonuçları (Johansen, 1988)

	İstatistik	Olasılık Değeri*
$H_0: r = 0$	15.322	0.221
$H_0: r = 1$	3.880	0.430

*MacKinnon-Haug-Michelis (1999) olasılık değeri kullanılmıştır.

VAR(p) modelinin gecikme uzunluğunun belirlenmesinde Schwarz bilgi kriterinden yararlanılmıştır.

Kaynakça

- Apergis, N., Katrakilidis, K.P., Tabakis, N.M. (2000), “Current Account Deficit Sustainability: The case of Greece”, *Applied Economics Letters*, 7, 599-603.
- Arai, Y., KurozumI, E. (2007), “Testing for the Null Hypothesis of Cointegration with a Structural Break”, *Econometric Reviews*, 26-6, 705-739.
- Arize, A.C. (2002), “Imports and Exports in 50 Countries Tests of Cointegration and Structural Break”, *International Review of Economics and Finance*, 11, 101-115.
- Babaoğlu, B. (2005), “Türkiye’de Cari İşlemler Dengesi Sürdürülebilirliği”, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası, İstatistik Genel Müdürlüğü, Uzmanlık Yeterlilik Tezi, Ankara.

- Baek, J. (2016), "Analyzing a Long-Run Relationship between Exports and Imports Revisited: Evidence from G-7 Countries", *Economics Bulletin*, 36-2, 665-676.
- Bahmani-Oskooee, M., Rhee, H-J. (1997), "Are Import and Export of Korea Cointegrated?", *International Economic Journal*, 11, 109-114.
- Becker, R., Enders, W., Lee, J. (2006), "A Stationarity Test in the Presence of an Unknown Number of Smooth Breaks", *Journal of Time Series Analysis*, 27-3, 381-409.
- Carrion-I-Silvestre, J.L., Del Barrio-Castro, T., Lopez-Bazo, E. (2005), "Breaking the Panels: An Application to GDP Per Capita", *Econometrics Journal*, 8, 159-175.
- Carrion-I-Silvestre, J.L., Sansó, A. (2007), "The KPSS Test with Two Structural Breaks", *Spanish Economic Review*, 9-2, 105-127.
- Chen, S-W. (2011), "Current Account Deficits and Sustainability Evidence from the OECD Countries", *Economic Modelling*, 28, 1455-1464.
- Dickey, D.A., Fuller, W.A. (1979), "Distribution of the Estimators for Autoregressive Time Series with a Unit Root", *Journal of the American Statistical Association*, 7-4, 427-431.
- Dickey, D.A., Fuller, W.A. (1981), "Likelihood Ratio Statistics for Autoregressive Time Series with a Unit Root", *Econometrica*, 49-4, 1057-1072.
- Dornbusch, R., Fischer, F. (1990), "Macroeconomics", McGraw-Hill, International Editions.
- Engle, R.F., Granger, C.W. (1987), "Co-integration and Error Correction: Representation, Estimation, and Testing" *Econometrica*, 55, 251-276.
- Erdil Şahin, B. (2011) "Türkiye'nin Cari Açık Sorunu", *Ekonomi Bilimler Dergisi*, 2, 50-54.
- Fountas, S., Wu, J-L. (1999), "Are the U.S. Current Account Deficits Really Sustainable?", *International Economic Journal*, 13-3, 51-58.
- Freund, C.L. (2000), "Current Account Adjustment in Industrialized Countries", Board of Governors of the FED International Finance, Discussion Papers, 692.
- Fuller, W.A. (1976), "Introduction to statistical time series", John Wiley & Sons, Inc., New York.
- Göçer, İ. (2013), "Türkiye'de Cari Açığın Nedenleri, Finansal Kalitesi ve Sürdürülebilirliği: Ekonometrik Bir Analiz", *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 8-1, 213-242.
- Göçer, İ., Mercan, M. (2011), "Türkiye Ekonomisinde Cari Açığın Sürdürülebilirliği: Sınır Testi Yaklaşımı", *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*, 48, 33-52.
- Gregory, A.W., Hansen, B. (1996), "Residual-based Tests for Cointegration in Models with Regime Shifts", *Journal of Econometrics* 70, 99-126.
- Hakkio, C. S., Rush, M. (1991), "Is the Budget Deficit Too Large?" *Economic Inquiry*, 29-3, 429-445.

- Hatemi-J, A. (2008), "Tests for Cointegration with Two Unknown Regime Shifts with an Application to Financial Market Integration", *Empirical Economics*, 35, 497-505.
- Husted, S. (1992), "The Emerging U.S. Current Account Deficit in the 1980s: A Cointegration Analysis", *The Review of Economics & Statics*, 159-166.
- Johansen, S. (1988), "Statistical Analysis of Cointegration Vectors. *Journal of Economic Dynamics and Control*, 12, 231-254.
- Johansen, S. (1991), "Estimation and Hypothesis Testing of Cointegration Vectors in Gaussian Vector Autoregressive Models", *Econometrica*, 59, 1551-1580.
- Johansen, S., Juselius, K. (1990), "Maximum Likelihood Estimation and Inference on Cointegration with Applications to the Demand for Money", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 52-2, 169-210.
- Karabulut, T. (2009), "Küresel Finansal Kriz ve Türk Dünyası'nın Makroekonomik Göstergelerine Etkisi: Türkiye ve Azerbaycan Örneği", *Journal of Azerbaijani Studies*, 405-422.
- Kurozumi, E., (2002), "Testing for Stationarity with a Break", *Journal of Econometrics*, 108-1, 63-99.
- Kwiatkowski, D., Phillips, P.C.B., Schmidt, P., Shin, Y. (1992), "Testing the Null Hypothesis of Stationarity against the Alternative of a Unit Root: How Sure are We that Economic Time Series Have a Unit Root?", *Journal of Econometrics*, 54-3, 159-178.
- Milesi-Ferretti, G. M., Razin, A. (1996), "Sustainability of Persistent Current Account Deficits", NBER, Working Paper, 5467.
- Önel, G., Utkulu, U. (2006), "Modeling the Long-run Sustainability of Turkish External Debt with Structural Changes", *Economic Modelling*, 23, 669-682.
- Phillips, P. C., Ouliaris, S. (1990), "Asymptotic Properties of Residual Based Tests for Cointegration" *Econometrica*, 58, 165-193.
- Phillips, P., Perron, P. (1988), "Testing for a Unit Root in Time Series Regression", *Biometrika*, 75-2, 335-346.
- Phillips, P.C.B., (1987), "Time Series Regression with a Unit Root", *Econometrica*, 55-2, 277-301.
- Quintos, C. E. (1995), "Sustainability of the Deficit Process with Structural Shifts", *Journal of Business and Economic Statistics*, 13, 409-417.
- Trehan, B., Walsh, C. E. (1991), "Testing Intertemporal Budget Constraints: Theory and Applications to US Federal Budget and Current Account Deficits", *Journal of Money, Credit and Banking*, 23-2, 206-223.
- UyguR, E. (2004), "Cari Açık Tartışmaları", *İktisat, İşletme ve Finans*, 19, 5-20.

- Westerlund, J., Edgerton, D.L. (2007), "New Improved Tests for Cointegration with Structural Breaks", *Journal of Time Series Analysis*, 28-2, 188-224.
- Wu, J-L., Chen, S-L, Lee, H-Y. (2001), "Are Current Account Deficits Sustainable? Evidence from Panel Cointegration", *Economic Letter*, 72, 219-224.
- Yapar Saçık, S., Alagöz, M. (2010), "Türkiye'de Cari İşlemler Açığı Sorunu ve Borçlanma İle İlişkisi", *Ekonomi Bilimleri Dergisi*, 2-2, 113-120.
- 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.

16

Havaalanlarının Ekonomik ve Sosyal Etkileri: Türkiye Değerlendirmesi

Mehmet Emin KENANOĞLU

Murat AYDIN

Abstract

Successful attempts of heavy engine fit airplane experiments of Wilbur and Orville brothers in the 1903 transformed airline transportation industry into fast, safe, secure and comfortable way of travelling. This also increased the need for airports and airfields. Not only do the airports and airfields cause positive effects such as increase of international trade, tourism, possibility of travelling, differentiation of economic activities and business opportunities they also cause negative effects such as air pollution, water pollution, noise pollution, stress and loss of fertile land. The purpose of this study is to discuss positive and negative sides of airports and airfields due their operations in general and for Turkey in particular. The study seeks answers to the questions whether individual's right to live in a healthy environment is respected, responsible way of action is considered and what can be done for the airports and airfields with environment centric way of thinking. Increased number of airports, airfields and planes both in the world and in Turkey increase the significance of the subject and require solutions to encourage positive sides of airports and minimize negative sides of problem.

Keywords: Airports, Economic Effects, Social Effects, Turkey

Jel Codes: H00, R00, R41

Giriş

Teknolojik gelişim ile birlikte güvenli, hızlı, konforlu bir ulaşım aracı haline dönüşen havayolu taşımacılığı, her geçen gün artan yük ve yolcu talebi ile birlikte gerek dünyada, gerekse Türkiye’de havaalanlarına olan gereksinimi arttırmıştır. Hava taşımacılığının bağlantı noktasını oluşturan havaalanları ise hava taşımacılığının olmazsa olmazı olup, buldukları toplumlari hem ekonomik, hem de sosyal açıdan etkilemektedir.

Havacılık sektörü başta iç ve dış turizm olmak üzere kendi dışında birçok ekonomik faaliyetin destekleyicisi niteliğindedir. Yeni iş ve istihdam olanakları yaratmak, hizmetlere olan talebi çeşitlendirmek, kültürel etkileşim sağlamak gibi birçok olumlu etkiyi ortaya çıkarmaktadır. Havacılık sektörünün gelişimi ile birlikte artan havaalanları aslında buldukları kent, bölge, ülke ve küre bazında toplumların refah artışına katkı sağlamaktadır. Ancak söz konusu olumlu ekonomik ve sosyal etkileri ortaya çıkaran havaalanları kaçınılmaz olarak bazı olumsuzlukları da beraberinde getirmektedir. Çünkü buldukları yerleşim yerindeki canlı-cansız yaşamını öncelikle gürültü kirliliği, su kirliliği, görüntü kirliliği, ışık kirliliği ve hava kirliliği gibi birçok noktadan tehdit ederken aynı zamanda küresel kirlenmeye de sebep olmaktadır.

Bu çalışmanın amacı, yapılacak yazın taraması kapsamında havaalanlarının ortaya çıkardığı olumlu yanların nasıl artırılabilceği ve olumsuz yanların nasıl minimize edilebileceğini hem genel, hem de Türkiye gerçeğinde ortaya koymak olmuştur. Her geçen gün sağlıklı bir çevrede yaşama ihtiyacına olan gereksinimin artıyor olması, konunun önemini arttırmaktadır. Bu nedenle bu çalışmada sağlıklı bir çevrede yaşama hakkı için havaalanları bazında neler yapılabileceği sorusuna yanıt aranmıştır.

Havaalanı Kavramı

Havacılık terimleri sözlüğünde havaalanı, “*bütünü ya da bir bölümü içinde hava araçların; iniş, kalkış ve yer hareketlerini gerçekleştirebilmeleri için karada veya suda oluşturulmuş, (bina, tesis ve teçhizatla donatılmış) tanımlanmış saha*” olarak tanımlanmaktadır. Havalimanı ise “*uluslararası hava trafiği, geliş ve gidişlerine hizmet vermek amacıyla tesis edilmiş olup, gümrük, göçmenlik, halk sağlığı, hayvan ve bitki karantina işlemleri ve benzeri işlemlerin bünyesinde vakit kaybedilmeksizin yürütüldüğü havaalanıdır*” (DHMI, 2011: 58, 63) şeklinde ifade edilmiştir. Yapılan tanımlamalardan anlaşılacağı üzere,

havalimanları ve havaalanları aynı göreve sahip olmakla birlikte havalimanları uluslararası bazı işlemlere konu olmaları bakımından havaalanlarından ayrılmaktadır. Havalimanlarının da temelde birer havaalanı olması nedeniyle çalışmada, havalimanı yerine havaalanı kavramı esas alınmıştır.

İnsanoğlu bilindiği üzere her zaman kuşlar gibi uçmayı arzulamıştır. İnsanoğlunun bu hayali, tarih öncesi dönemlerden itibaren birçok kültürde, mit ve efsanelere konu olmuştur. Bu efsanelerden en ünlüsü, Daedalus ve oğlu Icarus'un Girit adasındaki hapishaneden kaçmalarını sağlamak amacıyla tüy ve balmumundan kanatlar yapıp uçmalarını konu edinen antik hikâyedir (Grant, 2002: 10). Ortaçağ döneminde ise Endülü's'te Abbas İbn-i Firnas, Nişabur'da İsmail Cevheri ve Londra'da Papaz Oliver'in bazı uçuş denemeleri olmuştur. Daha sonra Sultan IV. Murat döneminde Hazerfen Ahmet Çelebi'nin bir uçuş denemesi olmuş ancak yapılan denemeler, insanoğlunun kuşlar gibi uçuşmasının pek de mümkün olmadığını göstermiştir. Ancak Leonardo Da Vinci kuşların yapısını inceleyerek insanların da bir gün bu benzerlikten faydalanacağını, kuşlar gibi uçmasa bile kanatlara can vereceğini ifade etmiştir (Yalçın, 2016: 183-186).

İnsanoğlunun kendi kas gücüyle uçuşmasının olanaksız olduğunu fark etmesiyle birlikte balonlar ve ağır makinelerle uçuş girişimleri başlamıştır. Öncelikle balonlarla uçuşmayı başaran insanoğlu daha sonra planörle uçmuş ve sonunda 1903 yılında Wilbur ve Orville Wright kardeşlerin ağır motorlu uçakla uçuş denemelerinde başarıya ulaşmaları ile havacılık tarihinde bir dönüm noktası gerçekleşmiştir.

Wright kardeşlerin ilk uçuş tecrübesinden kısa bir süre sonra bir havaalanı ihtiyacı da ortaya çıkmıştır. 1909 yılında Amerika Birleşik Devletlerinde (ABD) sivil havaalanlarının söz konusu olduğu, 1912 yılında özel kullanıma ait 20 havaalanının bulunduğu bilinmektedir. Havacılık ilk olarak Avrupa'da gelişmiştir. Bu sayede I. Dünya Savaşı sırasında öncelikle Avrupa'da siper savaşının direncini kırmak için uçaklar kullanılmıştır. Sonraki süreçte, sivil havaalanlarının gelişiminde ise askeri ve savaşa yönelik ihtiyaçlar belirleyici olmuştur. ABD'de Avrupa'daki gelişmeleri yakından takip etmiştir. Öyle ki ABD'nde sadece I. Dünya Savaşı esnasında 67 yeni havaalanı inşa edilmiştir (Raymond, 1997: 6).

I. Dünya Savaşı'ndan sonra toplumlar, kendilerini ülkenin geri kalanıyla bağlayacak havaalanlarına olan ihtiyacın farkına varmışlardır. Bu ihtiyaç sonucunda 1920'ye kadar 145 havaalanının var olduğu görülmektedir (Raymond, 1997: 6). I. ve II. Dünya Savaşları arası dönem havacılığın altın çağı olarak nitelendirilmektedir (Grant, 2002:

108). II. Dünya Savaşı sırasında savaş ilerledikçe finanse edilen havaalanı sayısı artmıştır. Öyle ki sadece ABD savaşa girdiği 1941 yılında 668, 1944 yılında ise 986 havaalanı bulunmaktadır (Raymond, 1997: 7-8).

Havacılık faaliyetleri I. ve II. Dünya Savaşı yıllarında çoğunlukla askeri amaçlarla kullanılmıştır. Sivil havacılığın gelişimi ise II. Dünya Savaşı'ndan sonra eski askeri uçakların insan ve eşya taşımacılığında kullanılması ile gerçekleşmeye başlamıştır. Birkaç yıl içinde Kuzey Amerika, Avrupa ve dünyanın diğer bölgelerini kapsayan uçuşlar yapan birçok şirket kurulmuştur. 1950'li yıllarda kurulan uluslararası havacılık örgüt ve birlikleri de havayolu taşımacılığına gerekli standartları kazandırmışlardır. Bu standartlar havacılığın daha güvenli olmasını ve küreselleşen dünyada havacılığın ön plana çıkmasını sağlamıştır (Karatay vd, 2014: 6).

Havaalanlarının Ekonomik ve Sosyal Etkileri

Havaalanlarının varlığı, yük ve yolcu taşımacılığına, yani havacılık sektörünün gelişimine bağlıdır. Havacılık sektörü ise hızlı, güvenilir ve emniyetli olması nedeniyle ulaşım sektörü içerisinde önemli bir yer tutmaktadır (SHGM, 2017: 25). Havacılık sektörü giderek küreselleşen dünya ekonomisinin hayati bir parçasına dönüşürken, uluslararası ticaretin, turizmin ve uluslararası yatırımın büyümesini kolaylaştırmakta ve kıtalar arasında insanları birbirine bağlamaktadır (ATAG, 2012: 6). Ayrıca küresel çaptaki teknolojik gelişmelerle artan kapasite ve buna bağlı olarak artan yolcu sayısı bakımından da sürekli bir gelişim içerisinde (SHGM, 2016a: 24).

Havaalanları havacılık sektörünün bağlantı noktasını oluşturup, uzun mesafeli ve uluslararası seyahatler için havacılık sektörüne hizmet etmektedir (Ernst & Young, 2012: 52). Dünya çapında iş dünyası ve turizm açısından esas teşkil eden ulaşım ağını sağlamakla kalmamakta, aynı zamanda özellikle gelişmekte olan ülkelerin ekonomik kalkınmasında da hayati bir rol oynamaktadır (ATAG, 2005: 2). Konumundan yapısına ve hatta kapasitesine kadar birçok etken, havaalanlarının buldukları bölgede yaşayan insanların yaşamını önemli ölçüde etkilemesine neden olmaktadır (Young, 2015: 38). Havaalanları, insanlar ile mal ve hizmetlerin ülke genelinde ve dünya çapında dolaşımını sağlamakla birlikte ekonominin daha etkili ve verimli şekilde çalışmasına yardımcı olmaktadır (ACI, 2012: 1). Bu nedenle havaalanlarının çeşitli ekonomik ve sosyal etkilerinin oluşması kaçınılmazdır.

Havaalanlarının ekonomik ve sosyal etkilerini, olumlu ve olumsuz şekilde ayırarak genel bazda ifade etmek de mümkündür. Havaalanlarının olumlu etkilerini kısaca vermek gerekirse, havaalanları (Turan ve Turan, 2008: 162);

- Hem ülke içi, hem de uluslararası turizm sektörünün gelişmesine katkıda bulunmakta,
- Birçok ekonomik alanın gelişimine stratejik destek vermekte,
- Yurt içi ve yurt dışı ulaşımı kolaylaştırarak, teşvik etmekte,
- İş ve istihdam olanaklarını arttırmakta,
- Nüfus hareketliliğini sağlayarak, kültürel ilişkileri geliştirmekte,
- Hizmetlere olan talebin değişmesi ve artmasına neden olmakta,
- Ekonomik alanda farklılaşma ve değişime yol açmaktadır.

Bu olumlu etkilerinin yanı sıra havaalanlarının aynı zamanda bazı olumsuzlukları da ortaya çıkmaktadır. Hava kirliliği, gürültü kirliliği, su kirliliği, trafik sıkışıklığı, ışık kirliliği, görüntü kirliliği ve bazı sosyal sorunlar söz konusu olumsuzluklar arasında sayılabilir. Havaalanlarının ortaya çıkarmış olduğu olumlu ve olumsuz etkiler, ekonomik ve sosyal etkiler başlıkları altında ayrıca ele alınabilir.

Ekonomik Etkiler

Ekonomik etki, genellikle ekonominin herhangi bir sektörüyle ilgili istihdam, harcama ve benzeri ekonomik aktivitelerin genel ekonomi üzerinde yarattığı etkiyi ifade etmektedir. Diğer bir ifadeyle, nihai ürün – hizmet etkilerini ölçerken, değer zincirine katkıda bulunan tüm paydaşları hesaba katan bir değerlendirmeyi esas almaktadır. Ekonomik etkinin hesaplanmasında yaygın olarak istihdam, gelir ve katma değer değişkenleri kullanılmaktadır. Havaalanlarında örneğin tedarik zinciri, yer hizmetleri, hava trafik kontrolleri, terminal içi perakendecilik faaliyetleri gibi birçok faaliyetin burada birlikte değerlendirilmesi gerekmektedir (EDAM, 2016: 7). Havaalanları ile bağlantılı ekonomik etkiler genellikle dört genel başlık altında verilmektedir. Bu etkiler doğrudan, dolaylı, tetikleyici ve hızlandırıcı etkilerdir. Bu etkileri detaylı vermek gerekirse Tablo 1'deki gibidir.

Tablo 1'de de görüldüğü üzere havaalanı ve bağlantılı faaliyetler doğrudan ekonomik etkileri oluştururken; destekleyici iş kolları ve faaliyetler dolaylı etkileri; çalışanların

ulusal ekonomi içerisinde kazandıkları parayı geri harcamaları tetikleyici etkileri; turizm, yatırım, dış ticaret ve verimlilik arttıran/kolaylaştıran havayolu bağlantıları ise hızlandırıcı etkileri oluşturmaktadır.

Tablo 1: Havaalanları ile Bağlantılı Ekonomik Etkiler

Doğrudan	Dolaylı	Tetikleyici	Hızlandırıcı
Havalimanı ve Bağlantılı Faaliyetler	Destekleyici İş Kolları ve Faaliyetler	Çalışanların Ulusal Ekonomi İçerisindeki Tüketimleri	<ul style="list-style-type: none">• Turizm• Yatırımlar• Dış Ticaret• Verimlilik Arttıran/Kolaylaştıran Havayolu Bağlantıları

Kaynak: (EDAM, 2016: 49).

Genelde havacılık endüstrisinin kendisi, havayolu ve havaalanı işletmeciliğinde, uçak bakımında, hava trafiği yönetiminde, merkez ofislerde ve doğrudan check-in, bagaj taşıma, yerinde, perakende ve catering tesisleri gibi hava yolcularına hizmet eden faaliyetlerde önemli bir istihdam ve ekonomik faaliyet üreticisidir (ATAG, 2012: 6). Ayrıca havaalanı inşa sürecinin yarattığı ekonomik harcamalar, havaalanında satın alınan mal ve hizmetler ile bölgeye gelen yolcuların yaptığı harcamaları (barınma, yeme-içme, araç kiralama, vb.) da burada belirtmek gerekmektedir (ACI, 2012: 25). Bu arada harcamaların büyük bir kısmı da genellikle havaalanının dışında gerçekleşmektedir (MassDOT, 2011: 4).

Havaalanları ile bağlantılı doğrudan etkilerin yanı sıra dolaylı etkiler de söz konusudur. Çünkü havacılık sektöründe, özellikle de bir havaalanında havaalanı işletmecisi, yer hizmetleri ve havaalanı hizmetlerinin yanı sıra havacılık sektörü dışındaki firmalar tarafından sağlanan, yerel olarak üretilen mal ve hizmetlere de ihtiyaç duyulmaktadır. Havacılık sektörü, bu nedenle tedarik zinciri boyunca iş ve ekonomik faaliyeti destekleyerek dolaylı menfaatler üretmektedir (Oxford Economics, 2011: 13). Ayrıca bir yolcu uçuşunu gerçekleştirmek için temin edilmesi gereken ürün ve hizmetlerin üretimi ile bağlantılı istihdam yaratılan gelir ve yaratılan katma değeri de kapsamaktadır (EDAM, 2016: 7). Dolaylı etkilerin kapsamı çok geniş olup buna havacılık yakıt tedarikçileri, havaalanı tesisleri inşa eden inşaat şirketleri, uçaklarda kullanılan alt bileşenler tedarikçileri, havaalanı perakende satış mağazalarında satılan mal üreticileri, iş hizmetleri sektöründe çok çeşitli faaliyetler (çağrı merkezleri, bilgi teknolojisi ve

muhasebe gibi) (ATAG, 2012: 6) dâhildir. Ayrıca uçuşları rezerve eden seyahat acentelerinin faaliyetleri örnek olarak verilebilir. Dolaylı etkileri daha detaylı olarak ana başlıklar altında vermek gerekirse şunlardan oluşur: Uçak bakımı ve onarımı, uçağın uçuşa hazırlanması, iniş ve kalkışının organize edilmesi, temizliği, bakım ve servisi, yolcu güvenliği, uçak mürettebatı malzemesi, ikram, yolcu konforu (Dijital Video Disk - DVD-, gazete, kulaklık, battaniye, uyku maskesi, gümrüksüz ürünler) (EDAM, 2016: 7, 51).

Havaalanları ile bağlantılı olarak ortaya çıkan doğrudan ve dolaylı etkilerin yanı sıra tetikleyici bazı etkiler de bulunmaktadır. Tetikleyici etkiler, direkt ekonomik kazanımların yeniden harcanması ve yeniden dolaşımı sonucu ortaya çıkan etkilerden oluşmaktadır. Havaalanı çalışanlarının aldığı maaş ile ihtiyaçlarını gidermek için yaptığı harcamalar (ACI, 2012: 26) ya da havacılık sektörünün kazanımlarının bir kısmını geri harcamaları gösterilebilir. Bu ortaya çıkan tetikleyici faydalar ise ekonomide perakende şirketleri, restoranlar, eğlence hizmetleri, oto kiralama ve diğer pek çok yerel işletmeye yansımaktadır (Oxford Economics, 2011: 14).

Havaalanları ile bağlantılı hızlandırıcı etkiler ise genellikle havayolu taşımacılığının ortaya çıkaracağı katma değeri ifade etmektedir. Çünkü havayolu ulaşım ağlarının artması ülke turizminin artması, verimliliğin yükselmesi gibi birçok hızlandırıcı etkiyi ortaya çıkarabilmektedir. Ekonomi üzerindeki genişletici etkisi ise artan havayolu faaliyetinin, havacılık değer zincirinde ve diğer ilgili sektörlerde, ekonomi yoluyla dalgalanma yaratmasıdır. Hava taşımacılığı, uluslararası ticaret için hayati bir bağ taşımakta ve turizmin kolaylaştırılmasında kritik bir rol oynamaktadır. Taşıma maliyetlerinin düşürülmesi ve bağlantıların geliştirilmesi, tedarik zincirlerini ve bunlarla ilişkili yatırımları küreselleştirerek ticaret akışını daha da arttırmaktadır (IATA, 2016: 14).

Genelde havacılık sektörü, özelde ise havaalanları ile bağlantılı doğrudan, dolaylı, tetikleyici ve hızlandırıcı ekonomik etkilerin bir araya gelmesiyle toplam ekonomik etki meydana gelmektedir. Bu ekonomik etki başlangıçta istihdam ve Gayrisafi Yurtiçi Hâsıla (GSYH)'da kendini göstermekte, sonrasında ise ekonominin birçok alanına yayılmaktadır. Havaalanlarının dünya çapında istihdam ve GSYH üzerinde yarattığı ekonomik etkileri rakamsal olarak vermek gerekirse Tablo 2'deki gibidir.

Tablo 2: Havaalanları ile Bağlantılı Ekonomik Etkilerin Küresel Bağlamda Personel Sayısı ve GSYH Üzerindeki Toplam Etkisi (2014)

Ekonomik Etkiler	Personel Sayısı (Milyon Kişi)	GSYH (Milyar ABD doları)
Doğrudan	9,9	664,4
Dolaylı	11,2	761,4
Tetikleyici	5,2	355
Hızlandırıcı	36,3	892,4
Toplam	62,7	2,700

Kaynak: (ATAG, 2016: 13).

Tablo 2’de de görüldüğü üzere havaalanlarının doğrudan istihdama etkisi yaklaşık olarak 10 milyonluk bir rakama denk gelirken; dolaylı etkisi 11,2 milyon, tetikleyici etkisi 5,2 milyon ve hızlandırıcı etkisi 36,3 milyon kişi dolaylarındadır. Havaalanlarının toplam olarak istihdam üzerindeki etkisi 2014 yılı itibariyle 62,7 milyon kişilik bir istihdam düzeyine tekabül etmektedir. GSYH miktarı ele alındığında, havaalanlarının doğrudan ekonomik etkisinin 664,4 milyon, dolaylı ekonomik etkisinin 761,4 milyon, tetikleyici etkisinin 355 milyon ve hızlandırıcı ekonomik etkisinin ise 892,4 milyon ABD doları olduğu görülmektedir. Havaalanlarının GSYH üzerindeki etkisinin yaklaşık olarak 2,7 trilyon ABD doları olduğu dikkati çekmektedir. Tablo 2’deki veriler incelendiğinde, hızlandırıcı ekonomik etkilerin gerek istihdam sayısı gerekse de GSYH üzerindeki etkisinin daha yüksek olduğu gözden kaçmamaktadır. Bu durumun esas sebebi, hızlandırıcı ekonomik etkilerin en büyük alt bileşeninin turizm sektörü olmasıdır. Coğrafi bakımdan ülke grupları itibariyle havacılık sektörünün ekonomik etkilerini genel hatları ile vermek gerekirse Tablo 3’teki gibidir.

Tablo 3: Havaalanları ile Bağlantılı Ekonomik Etkilerin Coğrafi Bakımdan Personel Sayısı ve Ciro Miktarı Üzerindeki Toplam Etkisi ile Ticari Havaalanı Sayıları (2014)

Coğrafi Bakımdan Ülkeler	Personel Sayısı (Milyon Kişi)	Ciro Miktarı (Milyar ABD Doları)	Ticari Havaalanı Sayısı
Afrika	6,8	72,5	369
Asya-Pasifik	28,8	626	1.197
Avrupa	11,9	860	667
Latin Amerika ve Karayipler	5,2	167	370
Ortadoğu	2,4	157,2	118
Kuzey Amerika	7,6	791	1.080

Kaynak: (ATAG, 2016: 40-51).

Tablo 3'te de görüldüğü üzere personel sayısı bazında en yüksek istihdam düzeyi 29 milyona yakın çalışanla Asya-Pasifik bölgesinde iken en az personel sayısına sahip bölge 2,4 milyon kişiyle Ortadoğu bölgesidir. Havacılık endüstrisinin ciro miktarının en yüksek olduğu ülke grubu 860 milyar ABD doları ile Avrupa iken, en düşük ciro miktarı 160 milyar ABD doları ile yine istihdam sayısına paralel olarak Ortadoğu bölgesidir. Çalışan personel sayısı ve ciro miktarını belirleyen en önemli unsurlardan bir tanesi hiç kuşkusuz ülke gruplarında bulunan ticari havaalanı sayısıdır. Ülke gruplarının ticari havaalanı sayılarına bakıldığında, çalışan personel sayılarının ve ülke grupları bazındaki ciro miktarlarının ticari olarak işletilen havaalanı sayısı ile doğru orantılı olduğu görülmektedir.

Havacılığın sürekli gelişme içerisinde olduğu görülmektedir. Bu sebeptendir ki havacılığın istihdam ve GSYH üzerindeki ekonomik etkileri oldukça büyük seviyelere ulaşmıştır. Bu büyüme eğiliminin gelecek 20 yıllık süreçte ekonomik etki bağlamında 2,7 trilyon ABD dolarından 5,9 trilyon ABD dolarına; istihdam bağlamında ise 62,7 milyon kişiden, 99,1 milyon kişiye yükseleceği tahmin edilmektedir (ATAG, 2016: 68). Bu beklentilerin gerçekleşmesiyle havacılığın dünya ekonomisine ekonomik etkisi daha da artacaktır.

Sosyal Etkiler

Sosyal etki, bir aktivite neticesinde oluşan değişimi ifade etmektedir. Ya da bir eylem, aktivite, proje ya da program sonucu farklı insanlar üzerinde oluşan etkileri içermektedir. Vanclay'in de ifade ettiği üzere sosyal etki, *"insanların yaşam şekillerinde, kültürleri ve*

ortak inançlarında, toplumlarında, çevrelerinde, sağlıkları ve esenliklerinde, kişisel ve mülki haklarında ve korkuları ve isteklerindeki meydana gelen değişimleri içermektedir” (Yalçın ve Güner, 2015: 17). Yani her eylem ve aktivitede olduğu gibi havaalanları da buldukları kente, bölgeye, ülkeye ve küreye ekonomik ve sosyal etkilerde bulunmaktadır.

Hava taşımacılığı, turizm gibi araçlarla fakirliğin azaltılmasına, hayat standartlarının iyileştirilmesine katkı bulunabildiği (ATAG, 2005: 2) gibi havaalanıyla ilgili bir gelişme neticesinde yük ve yolcu taşımacılığını kolaylaştırarak birçok sektörü olumlu olarak da etkileyebilmektedir. Yeni iş ve istihdam olanakları yaratılmasını sağlayabilmektedir. Bunlar havaalanlarının olumlu etkilerini oluştururken, aynı zamanda buldukları çevrede çevresel yaşamı; su kirliliği, gürültü kirliliği, görüntü kirliliği, hava kirliliği, verimli alan kaybı, biyolojik çeşitliliğe verilen zarar gibi birçok sebepten ötürü olumsuz olarak da etkileyebilmektedir (AEF, 2017: 22).

Vanclay'in de belirttiği gibi havaalanları birçok alanda sosyal etkiler ortaya çıkarmaktadır. Örneğin havaalanları su, hava ve gürültü kirliliği yaratmaları bakımından konuşlandıkları doğal ortam ve buldukları bölgede yaşayan insanların sağlıkları üzerinde olumsuz etkiler meydana getirebilmektedir. Her ne kadar araştırmacılar, belirli sağlık problemlerini uçaklardan kaynaklanan kirliliğe bağlayamamış olsalar da, vaka incelemeleri, genişleme faaliyetlerinin yol açtığı hava ve gürültü kirliliğine uzun süre maruz kalınmasının sağlık sorunlarına neden olabileceğini göstermektedir (Corpuz vd, 2012: 9). Ayrıca havacılık faaliyetlerinin gelişmesinin, mevcut su kaynaklarının kirletilmesine neden olduğu da ifade edilmektedir. Bunun başlıca nedenleri olarak (Korul, 2003: 114);

- Uçak ve pist yüzeylerine uygulanan buzlanma önleyici ve buz çözücü bileşiklerin artması,
- Yeraltı ve yerüstü yakıt depolarının kullanımının yaygınlaşması,
- Yağ ve yakıt dolum esnasında oluşan yağ ve yakıt sıçramalarının yaratacağı kirlilik,
- Uçakların ve yer hizmeti sunan araçların yıkanması, bakım ve onarım işlemleri esnasında yeraltı sulara karışan kimyasallar,
- Yangın söndürme eğitimleri ve ilaçlama gibi acil durum hizmetleri esnasında oluşan kirleticiler

gösterilmektedir. Yer altı ve yer üstü sularının kirlenmesinin, atıklar ile ilgili çeşitli nedenlerden kaynaklandığı da vurgulananlar arasındadır (Bhada-Tata ve Hornweg, 2016: 291).

Havaalanlarının yaygınlaşması (yolcu sayılarının artması), sefer sayısını arttırarak hava kirliliğinin de artmasına neden olmaktadır. Hava kirliliği ise sadece insan sağlığını değil bitki ve hayvanların yaşamını da olumsuz olarak etkilemektedir. Çünkü hava kirliliğinin ortaya çıkmasına sebep olan birçok faktör gerçekleşmektedir (Korul, 2003: 115). Bunlar; uçak motor egzozu, uçak yakıt ikmal sistemleri, yer hizmeti sunan araçlar, havaalanı ısıtma ve soğutma sistemleri, inşaat çalışmaları, yolcuların, çalışanların ve ziyaretçilerin kullandığı motorlu araçların yaygınlaşması şeklindedir. Bugünkü uçakların 40 yıl önceki uçaklarla kıyaslandığında yakıt tasarrufu konusunda %70 daha verimli oldukları ifade edilmektedir (ATAG, 2005: 3). Ancak uçaklarda yapılan iyileştirmelere rağmen havacılığın hızlı bir şekilde büyümesi, hava kirliliğini artırıcı boyutlardadır (AEF, 2016: 4).

Havaalanları ile birlikte ortaya çıkan bir diğer negatif dışsallık da gürültü kirliliğidir. Gürültü en yaygın şekilde, yol trafiği, demiryolları ve havacılıktan kaynaklanmaktadır (Airport Commision, 2013: 7). Bu nedenle havacılık sektörünün oldukça büyük boyutlara ulaşması ve büyüme potansiyelinin yüksekliği, artan uçuş trafiğiyle birlikte havaalanları ve çevresinde gürültü kirliliğini önemli boyutlara taşımıştır. Gürültü kirliliği sağlık, yaşam kalitesi ve verimlilik üzerinde bazı negatif etkiler doğurabilmektedir. Gürültü kirliliğinin sebep olduğu rahatsızlıkları Tablo 4'te görmek mümkündür:

Tablo 4: Gürültüye Maruz Kalan Bireylerde Ortaya Çıkması Muhtemel Rahatsızlıklar

Sağlık etkileri	İmkân / yaşam kalitesi etkileri	Verimlilik ve öğrenme etkileri
<ul style="list-style-type: none">• İşitme kaybı• Yüksek tansiyon• Akıl sağlığı	<ul style="list-style-type: none">• Stres• Uyku bozukluğu• Sıkıntı	<ul style="list-style-type: none">• Verimlilik kaybı• Çocuklarda bilişsel bozukluk

Kaynak: (Airports Commision, 2013: 10).

Tablo 4'te de görüldüğü üzere gürültü; işitme kaybı, stres, uyku bozukluğu ve verimlilik kaybından akıl sağlığına kadar birçok rahatsızlığı birlikte getirmektedir. Havayolu trafiğinde ve havaalanı operasyonlarında beklenen artışlar göz önüne alındığında,

gürültü sorunu bir anlaşmazlık konusu olarak görülmektedir (Brueckner ve Girvin, 2008: 19). Ancak yine de havaalanlarından ve havayolu trafiğinden kaynaklı ortaya çıkan gürültü, su ve hava kirliliği gibi sorunlar başta solunum ve kalp rahatsızlıkları, işitme kaybı, kanser riski ve psikolojik sorunlar olmak üzere birçok rahatsızlıkta kendini göstermeye devam etmektedir (Corpus vd., 2012: 9).

Havaalanlarından kaynaklı sorunların insan sağlığı üzerinde yarattığı bu olumsuz etkilerin dışında uçakların kullandığı fosil yakıtların sebep olduğu iklim değişikliği, havaalanlarının oldukça fazla yer kaplamasından kaynaklı verimli arazilerin kullanımı, biyolojik çeşitliliğe verilen zarar ve görsel etkiler şeklinde sıralanabilecek birçok çevresel etki de ortaya çıkmaktadır. Örneğin iklim değişikliği konusuna, havaalanları ve havacılık faaliyetlerinin üç yoldan olumsuz etkide bulunduğu ifade edilmektedir (AEF, 2017: 9). Bunlar, yapılan uçuş faaliyetleri (açık ara en büyük etkiyi yaratan faktör), yer trafiği (mevcut etkiyi yaratan en büyük ikinci faktör) ve havaalanı binalarının gereksinim duyduğu elektrik ve ısıtmadan kaynaklı nedenlerdir.

Havaalanları ekseninde ortaya çıkan bu sorunlar havacılık sektörü tarafından da bilinmekte ve çözümler üretilmeye çalışılmaktadır. Havacılık endüstrisi 2009 yılında emisyon azaltma konusunda üç temel noktayı taahhüt etmiştir (IATA, 2016: 36). Bunlar, 2020 yılına kadar uçaklarda yakıt verimliliğini yılda ortalama %1,5 arttırmak, karbon-nötr büyüme ile net emisyonların sınırlandırılmasını (2005'e göre 2050 yılında %50 azaltılması) sağlamak şeklindedir.

Havaalanları ayrıca atıl arazilerin kullanımından ziyade bazen konumu itibarıyla verimli arazilerin kullanımını gerektirmektedir. Her ne kadar hava meydanı inşası için çok geniş araziye ihtiyaç bulunmamakta ise de uluslararası bir havalimanı için ortalama 7 kilometre kare (km²)'lik alana ihtiyaç vardır. Kalkış ve varış noktaları karşılıklı olarak dikkate alındığında, km² başına alan ihtiyacı diğer ulaşım sistemlerinden çok daha düşüktür. Ancak arazinin düzenlenmesi sırasında flora fauna dokusunun bozulmasıyla başlayan bir dizi sürdürülebilirlik sorunu ortaya çıkabilmektedir (Torun ve Yılmaz, 2009: 50). Habitatların türü ve yayılım alanlarının azaltılmasının yanı sıra iniş ve kalkış sırasında kuşların uçağa çarpması, ölümcül pist kazaları, uçak/taşıt hareketlerinden kaynaklanan bozulmalar, gürültü, ışık ve hava kirliliği ortaya çıkan negatif etkiler olarak ifade edilebilir. Özellikle havaalanları ile ilgili gelişmeler, ağaçlar ve çitler gibi mevcut peyzaj özelliklerini binalar ve asfaltlarla değiştirmek yoluyla peyzajı da etkilemektedir. Ayrıca

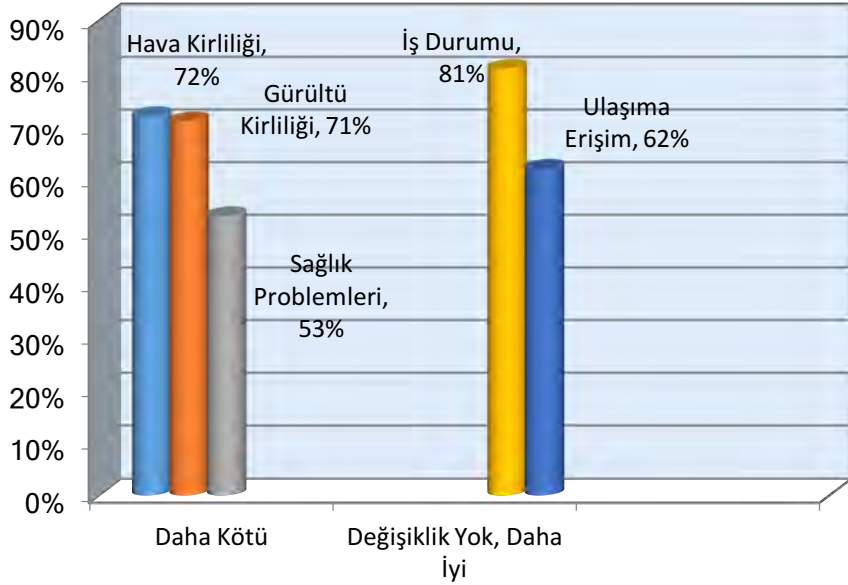
geceleeri pistlerin, uçakların ve terminallerin ışıkları ışık kirliliğini arttırmaktadır (AEF, 2017: 15).

Havaalanları ile ilgili genel bir kanı oluşturması amacıyla ek bir pistin nelere sebep olabileceğine ilişkin bir anket sonucunu vermek gerekirse, Grafik 1'deki gibidir. Grafik 1, Hong Kong uluslararası havalimanı pist sayısının sadece 2'den 3'e çıkartılması konusunda 200 kişi üzerinde yapılan bir anket değerlendirmesini vermektedir.

Havaalanlarından kaynaklı oluşacak negatif dışsallıkların giderilmesi amacıyla havaalanlarının temelde uymak zorunda oldukları bazı sorumlulukları bulunmaktadır. Bu sorumluluklar şöyledir (Torum ve Yılmaz, 2009: 50);

- Sadece bireylerin değil bitki ve hayvanların da sağlıklı ve iyi bir çevrede yaşama hakkına saygı göstermek,
- Sürdürülebilir bir anlayış çevresinde, çevresel ve doğal kaynakları kullanmak ve korumak,
- Canlı-cansız tüm yaşamı içerecek şekilde biyolojik çeşitliliğin korunması ve sürekliliğinin sağlanması için gerekli çalışmaları yapmak,
- Çevre merkezci bir yaklaşım çerçevesinde standartlar geliştirmek, bu standartlar ve yasal düzenlemelere uymak, uyulmasını gerekli ödüllendirici ya da cezalandırıcı önlemlerle sağlamak,
- Şeffaf ve hesap verebilir olmak, bu kapsamda kaynak kullanımı ve çevre kalitesi ile ilgili bilgileri yayınlayıp kamuoyu ile ayrıca paylaşmak.

Grafik 1: Hong Kong Uluslararası Havalimanının Pist Sayısının 2'den 3'e Çıkarılması Durumundaki Beklentiler Anketi Analiz Sonuçları



Kaynak: (Corpuz vd, 2012: 33).

Türkiye’de Havaalanlarının Ekonomik ve Sosyal Etkileri

Türk sivil havacılığının kurumsal temelleri, 1925 yılında Türk Hava Kurumu (THK) ile atılmıştır. İlk sivil hava taşımacılığı ise Türk Hava Postaları adıyla 1933 yılında fiilen gerçekleşmiştir. Havayolları Devlet İşletme İdaresi de sivil havacılığı geliştirmek ve sivil hava yollarının gelişimine katkıda bulunmak amacıyla, Cumhuriyet’in kuruluşunun 10’uncu yılı kutlamaları kapsamında kurulmuştur. Söz konusu kurum, 1987 yılında Sivil Havacılık Dairesi Başkanlığı tarafından yeniden düzenlenerek, Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü (SHGM) olarak yeniden adlandırılmıştır (Servantie, 2015: 7). Türkiye’de sivil havacılık kurumunun tabii olduğu kurallar, uluslararası sivil havacılık

örgütlerinin düzenlemeleridir. Türkiye'nin üyesi olduğu sivil havacılık kuruluşları Tabloda 5'teki gibidir.

Tablo 5'te de görüldüğü üzere Türkiye'nin üyesi olduğu uluslararası sivil havacılık kuruluşlarının ve bunlara tabi olmanın getirdiği yasal düzenlemelerin sayısı sürekli artmaktadır. Bu da aslında havacılık sektörünün güvenilir olması ve tercih edilmesinde, en az zaman faktörü kadar önemli bir rol almıştır. Bu kapsamda Türkiye'de, 2002 yılı sonu itibarıyla A Grubu Çalışma Ruhsatıyla yer hizmeti verilen havaalanı sayısı 8 iken, bu sayı 2008 yılına gelindiğinde 33'e ulaşmıştır (SHGM, 2009: 107). 2017 Nisan ayı itibarıyla de bu sayı 58'dir (Çanakkale-DHMİ, 2017).

Tablo 5: Türkiye'nin Üyesi Olduğu Uluslararası Sivil Havacılık Kuruluşları

Kuruluş Adı	Kuruluş Tarihi ve Yeri	Kuruluş Amacı	Açıklama
International Civil Aviation Organization (ICAO)	1944 Montreal	Bütün dünyada uluslararası sivil havacılığın emin ve düzenli gelişmesini ve sürdürülmesini sağlamak	Hâlihazırda 191 üyesi bulunan kuruluş ülkemiz 1945 yılında üye olmuştur.
European Civil Aviation Conference (ECAC)	1955 Fransa	Havacılık emniyeti alanında mevzuat geliştirmek ve üye ülkelerde emniyet denetimleri yapmak	44 üyeye sahip olan kuruluş ICAO'nun bölgesel (Avrupa) bir organizasyonudur.
Avrupa Kuzey Atlantik Bölgesel Havacılık Emniyet Grubu (ICAO)	1947 Paris	ICAO'nun, emniyet ile ilgili aldığı kararların Avrupa bölgesindeki uygulamalarını izlemek	Kuruluşun 57 üyesi bulunmaktadır.
European Organisation for the Safety of Air Navigation (EUROCONTROL)	1960 Brüksel	Avrupa hava trafik yönetimini ve emniyetini geliştirmek	40 ülkenin üye olduğu bu kuruluşta, ülkemiz Geçici Konsey Koordinasyon Komitesi'nde Başkanlık, Emniyet Düzenleme Komisyonu'nda ise Başkan Yardımcılığı görevlerini yürütmektedir.
D8-Sivil Havacılık Komisyonu	2007 İstanbul	D8 ülkeleri sivil havacılık otoriteleri arasında koordinasyon ve işbirliğini geliştirmek	D8 ülkeleri organizasyonu bünyesinde kurulan bir komisyondur.
Joint Aviation Authorities – Training Organization (JAA–TO)	1955 Fransa	Avrupa havacılık emniyetinin sağlanması için duyulan eğitim ihtiyacını karşılamak	ECAC'ın bir alt organizasyonu olup, ECAC üyesi olan 44 ülke aynı zamanda bu organizasyona da üyedir.

Kaynak: (SHGM, 2017: 56).

Stratejik önemi nedeniyle gelişmiş ve yeni teknolojileri bünyesinde barındıran havacılık sektörü Türkiye'de ticari, kültürel ve askeri alanlarda büyük avantajlar elde edilmesini de sağlamaktadır (UDHB, 2016: 288). Türkiye'de havacılık sektörünün 2003-2016 yılları itibariyle karşılaştırmalı durumunu Tablo 6'da görmek mümkündür.

Tablo 6: Türkiye’de Havacılık Sektörü Rakamları (2003-2016)

Havacılık Sektörü	2003	2016*
Yolcu Uçağı Sayısı	162	542
Toplam Hava Aracı Sayısı	626	1422
Havayolunu Kullanan Toplam Yolcu Sayısı (kişi) (Bin)	34.443	133.183
Kargo Kapasitesi (kg)	302.737	1.866.175
Hava Taşıma İşletmeleri Sayısı	103	157
Sektörde İstihdam Sayısı (kişi)	65.000	191.716
Sektör Ciro (Milyar)(\$)	2.2	23.4
Sektörel Denetim Sayısı	568	3.105
Yayımlanan Mevzuat Sayısı	6	402
Yeşil Havalimanı Kuruluşu Unvanı Verilen Havaalanı Sayısı	-	137

Kaynak: (SHGM, 2016b: 53). *Eylül ayı itibariyle

Havacılık teknolojisinin gelişmesi ve havaalanı sayılarının artmasıyla havacılık sektörü önemli ilerlemeler kat etmiştir. Tablo 6’da da görüldüğü üzere havacılık sektörü Türkiye’de 2003 yılından 2016 yılına önemli bir gelişim göstermiştir. Hem yolcu sayısı, hem de uçak sayısı sürekli artmıştır. Bunun neticesinde de istihdam sayısı ve ciro gibi birçok ekonomik gösterge de olumlu etkilenmiştir. Sektördeki gelişmelerin ülke ekonomisine en önemli katkısı hiç kuşkusuz ki sektörün yarattığı görünürdeki ciro ve istihdam sayısıdır. Sektör cirosunun 2003 yılından 2016 yılına olan değişimi 10 katı aşmış durumdadır. Yine sektörün istihdam sayısı 3 kata yakın artmıştır. Türkiye’de havacılık sektörü dünyaya göre daha hızlı büyümektedir. Dünyada 2003-2015 yılları arasında havacılık sektörü ortalama %5,7 büyürken, bu oran Türkiye’de %13,7 seviyelerindedir (SHGM, 2016b: 53). Bu büyümeye ek olarak İstanbul’da yapımına başlanan, Eyüp ve Arnavutköy ilçelerini kapsayan 3. havalimanı projesinin inşaatı esnasında etap etap olmak üzere toplamda 80.000 kişiye, işletme aşamasında 120.000 kişiye istihdam sağlanacağı ifade edilmektedir. İstanbul 3. havalimanının faaliyete geçmesi ile Türkiye lehine önemli ekonomik etkiler ortaya çıkaracağı öngörülmektedir (UDHB, 2013: 278). Türkiye’deki havacılık sektörünün gelişmesinde Türk hava sahasında gerçekleşen uçak trafiğindeki artışın da etkisi büyük olmuştur. Tablo 7’de uçak trafiğine ilişkin rakamları görmek mümkündür.

Tablo 7: Türkiye’de Uçak Trafığı

Uçak Trafığı	İç Hat	Dış Hat	Transit	Toplam
2003	156.582	218.405	154.218	529.205
2016	888.215	563.885	376.928	1.829.028

Kaynak: (SHGM, 2017: 28).

Tablo 7’de de görüldüğü üzere Türkiye’de uçak trafiğinin artması, diğer ülkeler ile bağlanabilirliği arttırmıştır. Bu da birçok sektörü olduğu gibi turizmi de olumlu olarak etkilemiştir. Örneğin sağlık turizmi bundan fayda sağlayan sektörlerden birisidir. 2016 yılında 359.668 kişinin sağlık turizmi için Türkiye’yi tercih ettiği ifade edilmektedir (TCSB, 2017: 7). Türkiye’ye gelen turistlerin sağlık amaçlı harcama yapmaları halinde ortaya çıkan gelire bakıldığında kamu hastanelerinde 2 bin ABD doları, özel hastanelerde de 4 bin ABD doları kişi başı gelir hesaplanmaktadır (TURSAB, 2014: 4). Bu nedenle Türkiye’de havaalanları sayısı ve havacılık sektöründe yaşanan gelişimin ekonomik ve sosyal olarak birçok sektörü etkilemesi de kaçınılmazdır. Çünkü havacılık sektörü, ülkeler arasında kurduğu kültürel ve ticari köprülerle devletlerin sosyo-ekonomik refahının yükselmesinde önemli rol oynamaktadır (UDHB, 2016: 288). Havaalanları ekonomik etkilerin yanı sıra sosyal etkiler de yaratmaktadır. Örneğin yurt dışında yaşayan ya da orada çalışan vatandaşların memleketleri ile bağlantılarının sürdürülebilir olmasına katkı sağlamaktadır. Zira kara ulaşımı ile göze alınamayan seyahatler hava yolu ile mümkün olabilmektedir. Bu durum ise hem Türkiye, hem de akrabalar ile bağlantılarının kopmamasını sağlayabileceği gibi ekonomik kazanımlara da olanak sağlamaktadır. Ayrıca havaalanları bazen buldukları konum itibarıyla çekim etkisi yaratarak konut, turizm, ticaret işletmeler için de cazibe merkezleri oluşturmakta ve “Havalimanı Kentlerine” dönüşebilmektedir (Türk, 2015: 111-117).

Havaalanı inşası için gerekli arazilerin kamulaştırma yoluyla bölgede ikamet eden vatandaşlardan satın alınması söz konusudur. Bu durum toplumsal yapı üzerinde olumsuzluklara neden olmaktadır. İş olanakları sağlaması nedeniyle havaalanı bölgesine doğru göç hareketleri ortaya çıkmaktadır. Bu durum ise trafik yoğunluğunu ve beraberinde zaman kaybı, stres gibi birçok olumsuzluğu getirirken, havaalanlarının yapımı ve işletilmesi esnasında gürültü, hava kirliliği, ışık kirliliği, su kirliliğine sebep olabilmektedir. Ayrıca uçakların yarattığı titreşim ve havaalanları için yer tahsis

aşamalarında yer altı ve yer üstü bazı kültürel varlıklar, parklar, tarihi ve arkeolojik alanlar zarar görebilmektedir. Havaalanları, yapımı ve işletilmesi esnasında, bitki örtüsüne ve kalitesine, hayvan türleri ve yaşam alanları üzerine olumsuz etkilerde bulunabilmektedir. Tüm bu nedenlerden dolayı havaalanları buldukları ortamın kentsel dokusunu değiştirerek, yaşam alanının her noktasına nüfuz ederek, ekonomik etkiler ile birlikte sosyal ve çevresel etkiler de ortaya çıkarabilmektedir. Havaalanlarının ortaya çıkardığı negatif çevresel etkiler insanları birçok yönden olumsuz etkilemektedir. Bu etkilerin ortadan kaldırılması veya kaldırılamıyorsa bile en azından minimize edilmesi için bazı önlemler alınmalıdır. Bu bağlamda devletin çeşitli yasal düzenlemeler yaparak havaalanlarının ortaya çıkardığı bu tür olumsuz etkilerin giderilmesini sağlaması gerekmektedir.

Havaalanlarının çevresel etkilerin azaltılmasına yönelik Yeşil Havaalanı Projesi oldukça önemli bir adımdır. Yeşil Havaalanı Projesi, Türkiye'deki havaalanları için kalite bakımından çitayı yükseltmekte ve havayolu ile havaalanı sanayisinde çevre duyarlılığını arttırmaktadır (Servantie, 2015: 10). Söz konusu proje, havalimanlarındaki çevre dostu uygulamaların yaygınlaştırılması açısından önemli bir girişim olarak değerlendirilmektedir. Projeye havalimanlarında faaliyet gösteren kuruluşların çevreye ve insan sağlığına verdikleri veya verebilecekleri zararların ortadan kaldırılabilmesi amaçlanmıştır (SHGM 2017: 78). Yeşil Havaalanı Projesi ile sağlanan teşvikler sonucunda kuruluşlar, Yeşil Kuruluş Sertifikası kazanmaktadırlar. TAV İstanbul Atatürk Havaalanı İşletmeciliği, İstanbul Sabiha Gökçen Uluslararası Havaalanı Yatırım, Yapım ve İşletme A.Ş., TGS, HAVAŞ ve ÇELEBİ yolcu trafik hizmeti şirketleri ve Pegasus Havayolları, bu duruma birer örnek olarak gösterilebilir. Bazı diğer havaalanları (Ankara, İzmir, Antalya) Yeşil Kuruluş Sertifikası kazanma hedefiyle, projelerini tamamlamak için faaliyetlere devam etmektedir (Servantie, 2015: 10).

Havaalanları ortaya çıkardıkları ekonomik ve sosyal etkiler ile hem pozitif, hem de negatif dışsallıklar yaymaktadırlar. Bu nedenle gerek kuruluş yerinin seçiminde, gerek işletilmesi esnasında canlı-cansız yaşama verecekleri zararların minimize edilmesi ya da ortadan kaldırılması gerekmektedir. Bunun için sorumluluk havaalanı işletmecileri, terminal işletmecileri ve yer hizmetleri işletmecileri, devlet, vatandaş, sivil toplum kuruluşları da dâhil olmak üzere herkese düşmektedir. Burada kuşkusuz asıl sorumluluk regülasyon görevinden dolayı kamuya aittir. Çünkü demokratik her devletin başlıca görevi, toplumunu ekonomik ve sosyal yönden gelişmiş bir hale getirmektir. Bu nedenle, havaalanları ile ilgili alınacak kararlarda etkinliği sağlayacak "regülasyon görevi" için

büyük ölçüde düzenleyici kurum ve kuralların kalitesinin geliştirilmesi gerekmektedir (Tepe ve Ardıyok, 2004: 107-108).

Sonuç

Havaalanları gerek yapıları, gerekse işletmeleri esnasında ekolojik etkilere sebep olmaktadır. Ekolojik etkiler inşaat çalışmaları esnasında başlamakta, hava alanlarının işletimi esnasında da artarak devam etmektedir. Bu nedenle havaalanları buldukları yerlerde bitki örtüsünün değişmesine, hayvanların göç etmesine (ya da göç yollarının değişmesine), insanların yerleşim alanlarını değiştirmesine, rant ekonomisinin oluşmasına, havaalanlarının yapısından kaynaklı atıklara, trafik sorununa (park yeri, stres, zaman kaybı), hava kirliliği, su kirliliği, görüntü kirliliği, ışık kirliliği gibi birçok kirliliğe sebep olabilmektedir. Ortaya çıkan bu sorunlara çözüm üretimi aşamasında havaalanı, terminal ve yer hizmetleri işletmecilerinin birlikte, sorumlu bir biçimde davranmaları gerekmektedir. Burada sorumluluk sadece havacılık sektörü ile de sınırlı kalmamakta; çevre halkı ve idarenin de gerekli sorumlulukları alması önem taşımaktadır. Özellikle idare, gerek havaalanlarının yerinin belirlenmesinde, gerek işletimi safhasında, gerekse standartların oluşturulmasında üzerine düşen sorumlulukları (yasal, alt yapı, ekonomik bazlı) yerine getirmelidir.

Havaalanlarından kaynaklı pozitif dışsallıkların artırılması için sübvansiyonlar, vergisel teşvikler gibi birçok düzenleme ile sektörün kendisini geliştirmesi sağlanırken, havaalanlarından kaynaklı çeşitli olumsuzlukları azaltmak için de bazı hususlara dikkat edilmesi, yasal ve ekonomik önlemlerin alınması gerekmektedir:

- Havaalanlarının yer seçiminde, inşasında ya da işletilmesi esnasında doğal yaşamı korumaya dikkat edilmelidir. Özellikle arazi kullanım planlaması yapılmalıdır.
- Havaalanlarının etkinliği artırılarak, hem yeni havaalanlarına olan gereksinim azaltılmalı, hem de havaalanlarının uygun ölçekte çalışmaları sağlanarak, kara ulaşımının trafik yükü azaltılmalıdır.
- Günün her saatini içeren (yer ve hava hizmetlerinden kaynaklı) gürültü haritaları çıkarılarak, bunları azaltacak şekilde zaman ayarlaması yapılmalı, sesiz teknolojilerin kullanımı sağlanmalıdır. Çevre merkezci bir yaklaşımla gürültü kontrol yönetimi uygulanmalıdır.

- Gürültü nedeniyle oluşan negatif dışsallıklar konusunda, en azından havaalanı çevresi için piyasa bazlı çözümler üretilerek, dışsallığa maruz kalanlara binaların yalıtımı gibi konularda ekonomik destek sağlanmalıdır. Uygulanacak çevre halk sağlığı yönetimi ile de çevre sağlığı üzerindeki olumsuz etkiler minimize edilmeye çalışılmalıdır.
- Havaalanları kapsamında atık yönetimi hiyerarşisi uygulamaya sokularak, havaalanlarından kaynaklı atık sorunları (katı, sıvı, tehlikeli) minimize edilmeli ya da ortadan kaldırılmalıdır.
- Pist ve zemine yönelik uygulamalar esnasında çevre dostu ürünler seçilmeli, bu nedenle de havaalanlarında su kirliliği kontrol yönetimi oluşturulmalıdır.
- Havaalanlarının bulunduğu yerlerde sadece havaalanı içerisinde değil dışarısında da ulaşım planlamasının çok iyi yapılması gerekmektedir.
- Havaalanları ve havacılık sektöründe çevre dostu araçların kullanılması tercih edilmeli, hava kirliliği kontrol yönetimi doğru olarak uygulanmalıdır. Bu konuda idareye düşen görev ise gerek araştırma geliştirme (ar-ge) yatırımlarını, gerekse çevre dostu araçların kullanımını vergisel bazda teşvik etmektir.

Korul'unda ifade ettiği üzere gerek bölgesel, gerekse küresel bazda sağlık, güvenlik, enerji, hava, su, atık, gürültü, kaynak kullanımı gibi birçok noktada yaşam kalitesini yükseltecek çevre merkezci anlayışla, çevresel yönetim tekniklerinin geliştirilmesi gerekmektedir.

Kaynakça

- Air Transport Action Group (ATAG) (2005), *The Economic & Social Benefits of Air Transport*.
- Air Transport Action Group (ATAG) (2012), *Aviation / Benefits Beyond Borders*, March.
- Air Transport Action Group (ATAG) (2016), *Aviation Benefits Beyond Borders*, July.
- Airports Commision (2013), *Discussion Paper 05: Aviation Noise*, London, July,
<http://www.crawley.gov.uk/pw/web/PUB242354>, (Erişim Tarihi: 31.05.2017).
- Airports Council International (ACI) (2012), *The Economic Impact of Commercial Airports in 2010*, CDM Smith, January.
- Aviation Environment Federation (AEF) (2017), *What are an Airport's Impacts?*,
<http://www.aef.org.uk/uploads/PlanningGuide2.pdf>, (Erişim Tarihi: 25.05.2017).

- Bhada-Tata, Perinaz ve Daniel Hoornweg (2016). Katı Atık ve İklim Değişikliği, Dünyanın Durumu 2016 - Bir Kent Sürdürülebilir Olabilir Mi?, World Watch Enstitüsü, Aralık, 291-310.
- Brueckner, Jan K. ve Raquel Girvin (2008), Airport Noise Regulation, Airline Service Quality, and Social Welfare. *Elsevier, Transportation Research Part B*, Vol. 42, 19-37.
- Corpuz, Lori. Joshua Hines, Gallagher Hogan ve Maria Paredes (2012), Effects of Hong Kong Airport: An Evaluation of the Perceived Impacts in Tung Chung, *The Hong Kong Institute of Education*, Worchester Polytechnic Institute, March.
- Çanakkale-DHMİ (2017), İstatistikler, Devlet Hava Meydanları İşletmesi Genel Müdürlüğü, T.C. Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı, http://www.canakkale.dhmi.gov.tr/havaalanlari/istatistik.aspx?hv=19#.WS_EE1Tyjct, (Erişim Tarihi: 01.06.2017).
- Devlet Hava Meydanları İşletmesi (DHMİ) Genel Müdürlüğü (2011), Havacılık Terimler Sözlüğü, APK Daire Başkanlığı, 1. Baskı, Pulat Basımevi, Ankara, Mayıs.
- Ekonomik ve Dış Politika Araştırma Merkezi (EDAM) (2016), İstanbul'da Yeni Havalimanı Ekonomik Etki Analizi, Eylül.
- Ernst & Young (2012), Economic and Social Analysis of Potential Airport Sites, Australian Government, Department of Infrastructure and Transportation, Sydney Aviation Capacity Study, 1 February.
- Grant, R. G. (2002), Flight 100 Years of Aviation, *Smithsonian Institution*, Dorling Kindersley Limited.
- International Air Transport Association (IATA) (2016), Annual Review 2016, Dublin, June.
- Karatay, Ertuğrul. Mustafa Şahin, Paşa Yalçın ve Yusuf Kırtılığlu (2014), Sivil Havacılık Sektörünün Ulusal ve Uluslar Arası Düzeyde İncelenmesi, 7. Üniversite Sanayi İşbirliği Merkezleri Platformu Kongresi, Kayseri, Türkiye, 22-23 Mayıs.
- Korul, Vildan (2003), Havaalanı Çevre Yönetim Sistemi. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*. Cilt: 03, Sayı: 1, 99-120.
- Massachusetts Department of Transportation Aeronautics Division (MassDOT) (2011), Massachusetts Statewide Airport Economic Impact Study.
- Oxford Economics (2011), Explaining Dubai's Aviation Model, June.
- Raymond, John W. (1997), Airports and Spaceports A Historical Comparison, *The Research Department Air Command and Staff College*, March.
- Servantie, Deniz (2015), AB ve Türk Havacılık Politikalarının Karşılaştırmalı Analizi, *İKV (İktisadi Kalkınma Vakfı) Değerlendirme Notu*, Ekim.
- Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü (2016a), Faaliyet Raporu 2015, Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı.

- Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü (2016b), Stratejik Plan 2017/2021, Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı.
- Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü (2017), Faaliyet Raporu 2016, Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı.
- Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü (SHGM) (2009), 2002'den 2008'e Sivil Havacılık, Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı, Ankara.
- T.C. Sağlık Bakanlığı (TCSB) (2017), Türkiye Uluslar Arası Hasta Raporu 2015-2016, Ankara, Nisan.
- Tepe Berna ve Şahin Ardiyok (2004), Devlete Yeni Rol: Regülasyon, Amme İdaresi Dergisi, Cilt: 37, Sayı: 1, Mart, 105-130.
- Torum, Oya ve Ayşe Küçük Yılmaz (2009), Havacılıkta Sürdürülebilirlik Yönetimi: Türkiye'deki Hava Limanları İçin Sürdürülebilirlik Uygulamaları Araştırması, *Havacılık ve Uzay Teknolojileri Dergisi*, Cilt: 4, Sayı:2, 47-58.
- Turan, Feryal ve Sevil K. Turan (2008), Havaalanlarının Sosyal Etkileri: Sabiha Gökçen Havaalanı Örneği, *V. Ulusal Coğrafya Sempozyumu*, Ankara, 161-165.
- Türk, Hakan (2015), Ordu Giresun Havalimanı (Mekân Seçimi ve Muhtemel Etkileri), T.C. Giresun Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Sosyal Bilgiler Eğitimi Anabilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi, Giresun.
- Türkiye Seyahat Acenteleri Birliği (TURSAB) (2014), 2014 Sağlık Turizmi Raporu, http://www.tursab.org.tr/dosya/12186/saglikturizmiraporu_12186_5485299.pdf, (Erişim Tarihi: 01.06.2017).
- Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı (UDHB) (2013), İstanbul Bölgesi 3. Havalimanı Nihai ÇED Raporu, Alt yapı Yatırımları Genel Müdürlüğü, Nisan.
- Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı (UDHB) (2016), Havacılık ve Uzay Teknolojileri, Ulaşan ve Erişen Türkiye.
- Yalçın, Ayşe. Seda Müftügil ve Güner Duygu (2015), Sosyal Etki Ölçümlemesi, 4 Adım Yaklaşımı, Koç Üniversitesi Sosyal Etki Formu (KUSIF), İstanbul: KUSIF Yayınları, No: 3, Aralık.
- Yalçın, Osman (2016), Havacılık, Hava Gücünün Doğuşu ve Birinci Dünya Savaşına Etkisi, *Atatürk Yolu Dergisi*, Sayı: 59, Güz, 181-236.
- Young, Michael (2015), A Naturel History of Airports. *Alternatives Journal*, Volume: 41, Number: 5, 38-41.

17

Bir Oyun Teorisi Analizi: Ar&Ge Harcamaları Ve Miras Kavgaaları

*Şevket Alper KOÇ
Ümran GÜMÜŞ
Emel GÜMÜŞ*

Abstract

After the inheritors learn the shares of the inheritance of the certificate of heirship, they spend money to have information on the heritage. In this study, the competition of R&D expenditures is analyzed. According to the findings, inheritors make very high R&D expenditures and incur very high costs.

Keywords: Heritage Fights, R&D Expenditures Competition, Game Theory.

Giriş

Toplumsal hayatta yaşanan iktisadi refahın toplumun bütün kesimlerine yayılmasında hukuk ve iktisat bilim dalları arasındaki entegrasyonun çok önemli bir katkısı bulunmaktadır. Toplumsal yaşamın belirlenen yasalar çerçevesinde düzenlenmesini öngören hukuki düzenlemeler, toplumsal yaşamın temelinde yer alan maddi ihtiyaçların elde edilmesinden tüketilmesine ve transfer edilmesine kadar olan bütün süreci içeren iktisadi yasaları bünyesinde toplamaktadır (Çevik, 2007:123). Bunun temel nedeni; iktisadi mal ve hizmetler bir taraftan bireylerin ihtiyaçların giderilmesinde katkı sağlarken öteki taraftan ise bu mal ve hizmetlerden hak ve yükümlülükler de doğmaktadır (Baykal, 2008:77).

Toplumsal hayatın etkin bir şekilde düzenlenmesi için iktisat ve hukukun birbirlerinden faydalanması zorunludur. Hukuk kurallarının iktisadi hayatı etkin bir şekilde

düzenlemesi ve bunun toplumsal yaşamın öteki taraflarına yansıtılabilmesi için iktisadi yasalara uygun bir şekilde hareket edilmesi gerekmektedir. Benzer şekilde ekonomik sürecin etkin bir şekilde ilerlemesi için ekonomi biliminin hukuki kuralları dikkate alarak ilerlemesi gerekmektedir(Ardıyok, 2008:27-28).

İktisadi aktörler arasındaki bireysel ilişkileri yaptırımlarla düzenlemeyiş temel alan hukukun temel araçları olan mal ve hizmetlerin üretilmesinden tüketilmesine ve transfer edilmesine kadar yaşanan bütün süreç hukuki kurallarla belirlenmektedir (Gürpınar, 2008:164). Hukuk ile iktisat bilimi arasındaki yüksek entegrasyon düzeyinin yarattığı bir sonuç olarak hukuk biliminde birçok iktisadi kavram yer alırken iktisat biliminde birçok hukuki kavram yer edinmektedir. Bu açıdan bakıldığında hukukta yer edinmeye başlayan piyasa ve rekabet kavramları büyük önem taşımaktadır (Sanlı, 2007:10).

İktisat ile hukuk arasındaki ortak kavşakta yer alan kavramlardan en önemli olanları, sözleşme ve mülkiyet kavramlarıdır. İktisadi sürecin ilerlemesi, hukukun sağladığı sözleşme hürriyetinin derecesine bağlıdır. Hukukun temel kavramlarından birisi olan mülkiyet hakları, ekonomide üretilen malların kimin için üretileceğine karar vermektedir. (Baykal,2008:79).

Çalışmada Çınar'ın vefat etmesinden sonra geriye kalan mirasçılardan veraset ilamındaki paylaşım oranlarını öğrendikten sonra terekenin ne olduğuna dair bilgiye ulaşabilmek adına yaptıkları AR-GE harcamaları Patent Yarışı oyunu çerçevesinde analiz edilmektedir.

Yılmaz (2012), Patent Yarışı oyunu analizini firmaların yeni teknolojiyi bulmak adına giriştikleri ARGE harcaması rekabetini modellemede kullanmıştır.

İnsanların sahip oldukları maddi ve manevi öğelerin farklı olmasının temel nedeni; insanların doğaları gereği farklı yapıda ve düşüncede olmalarıdır.

Bireylerin iş hayatına katılmalarının ve tasarrufta bulunmalarının temel nedeni; sahip olabilmek güdüsüdür. Bireylere sahip olma güdülerini tatmin etme fırsatının sağlanmaması durumunda bireyler, ne iş hayatına katılacaklardır ne de tasarrufta bulunacaklardır. Bu durum, literatürü özel mülkiyetin önemi hususuna yönlendirmektedir. Bu durumda özel mülkiyet hakkının iktisadi etkisi bağlamında altının çizilmesi gereken bir nokta gündeme gelmektedir. Bu nokta, A.Smith'in

görünmez elinin işleminin ve dolayısıyla da ekonomideki çarkların dönmesinin özel mülkiyet hakkının bireylere tanınmasını gerektirmesidir.

Her ne kadar bireyler, geleceğe yönelik olarak tasarrufta bulunma eğiliminde olsalar da beklenmeyen bir şok olan ölümle karşılaşınca bireylerin yaşamları boyunca yaptıkları tasarruflar, tereke şeklinde başkasına geçmektedir.

Bireylerin farklı yapı ve düşüncede olmalarından dolayı bir çatışmazlık içine girmeleri durumunda baskı kurma faktörü, hemen devreye girebilmektedir. Baskı kurma faktörü, gerektiğinde yüksek düzeyde maliyetler ödenerek gerektiğinde ise cinayetler işlenerek işlenmektedir.

Bireylerin birbirleri üstünde baskı kurma faaliyetlerine, çatışmazlık durumlarının dışındaki dönemlerde de rastlanmaktadır. Baskının ortaya çıkmasına neden olan temel faktör, bireylerin farklı güçte olmalarıdır .

Bireylerin birbirlerine üstünlük kurma eğilimi içine girmeleri, piyasa düzeninin getirdiği bir yenilik değildir. Baskı kurma eğilimi, insanların varoluşundan beri yaşanmaktadır. Bunun da en önemli göstergeleri; kölelik sistemi ve derebeylik sistemidir.

Miras kavgalarının temelinde bireylerin elde edecekleri parasal güç bulunmaktadır. Bu güç, mirasçılarının birbirlerinin üstünde baskı kurulabilmesini sağladığı gibi mirasçılara kendi planlarını gerçekleştirebilme imkanı sağlamaktadır. Bu nokta, literatürü miras kavgalarına götürmektedir.

Literatürde miras kavgaları açısından yapılan dikkate değer bir çalışma bulunmamaktadır.

Model Aile: Çınar Ve Hayat Hikâyesi

Çınar,2016 senesinde vefat etmesinin neticesinde kendisinden ailesine tereke kalmıştır. Ancak bu terekenin ne olduğuna ilişkin mirasçılarının net bir bilgisi bulunmamaktadır.

Çınar'dan geriye kalan mirasçılar, Maviş, Mine ve Lale'dir. Ancak Lale,%65 zihinsel engellidir.

Oyun Teorisi Analizi: Patent Yarışı

Çınar vefat ettikten sonra Lale, Mine ve Maviş, veraset ilamını çıkarıp terekenin üzerinde belli bir pay hakkı elde etmişlerdir. Ancak Çınar'dan geriye kalan terekenin ne olduğunu mirasçılarının bilmediği varsayalım. Bu nedenle Maviş ve Mine, aynı anda $z_j \geq 0, j = M, L$ kadar harcama yapmaktadır. Maviş ve Mine, risklerini dikkate almamaktadırlar. Dolayısıyla fayda fonksiyonları doğrusaldır. Yarının önemi olmayıp iskonto oranının sıfır olduğu varsayalım.

Lale, Maviş'le oyuna katılmaktadır. Maviş ile Lale, tek bir oyuncu olarak düşünülebilir.

Terekeye ilişkin bilgiye $t(z_j)$ zamanında sahip olunacaktır. ARGE harcamaları artarsa daha kısa sürede terekenin ne olduğuyla ilgili bilgiye sahip olunacaktır $(t'(z_j) < 0)$. Terekenin sağlayacağı fayda veraset ilamındaki paylara göre dağılmaktadır. Ancak terekenin ne olduğuyla ilgili bilgiye sahip olan kişi daha çok fayda elde edecektir. Bunun nedeni miras paylaşımında daha çok bilgiye sahip olduğu için daha üstün bir duruma gelecektir. Ancak mirasçılar aynı anda bilgiye sahip olurlarsa mirasçılar herhangi bir fayda elde etmeyeceklerdir. Mine'nin fayda fonksiyonu şöyle olacaktır:

Şekil 1: Mine'nin Patent Yarışı'ndaki Fayda Fonksiyonu

$$u_M = \begin{cases} \left(\frac{3}{8}\right)T + F - z_M & \text{şayet } t(z_M) < t(z_j), j \neq M \\ \left(\frac{3}{8}\right)T - z_M & \text{şayet } t(z_M) = t(z_j) \\ \left(\frac{3}{8}\right)T - z_M - F & \text{şayet } t(z_M) > t(z_j), j \neq M \end{cases}$$

Birinci satırda Mine, diğer mirasçılarla daha erken bilgiye ulaşırsa terekenin 3/8'ine ve bilgiye erken sahip olma avantajının sağladığı faydaya sahip olacaktır. Ancak yaptığı harcama kadar da maliyete katlanacaktır. Net faydası terekenin 3/8'iyle bilgiye erken sahip olma avantajının sağladığı faydanın toplamından katlandığı maliyetin çıkarılmasıyla elde edilmektedir.

Mine, diğer mirasçılarla aynı anda bilgiye sahip olursa terekenin 3/8'ine sahip olacaktır. Ayrıca yaptığı harcama kadar da maliyete katlanacaktır (ikinci satır).

Mine, diğer mirasçılardan sonra bilgiye sahip olursa terekenin 3/8'ine sahip olacaktır. Ayrıca yaptığı harcama kadar maliyete katlanacaktır. Ancak bilgiye erken sahip olma avantajının sağladığı fayda kadar zararı olacaktır (üçüncü satır).

Şekil 2: Maviş'in Patent Yarışı'ndaki Fayda Fonksiyonu

$$u_M = \begin{cases} \left(\frac{2}{8}\right)T + F - z_L \text{ şayet } t(z_L) < t(z_j), j \neq L \\ \left(\frac{2}{8}\right)T - z_L \text{ şayet } t(z_L) = t(z_j) \\ \left(\frac{2}{8}\right)T - z_L - F \text{ şayet } t(z_L) > t(z_j), j \neq L \end{cases}$$

Birinci satırda Maviş, Mine ile daha erken bilgiye ulaşırsa terekenin 2/8'ine ve bilgiye erken sahip olma avantajının sağladığı faydaya sahip olacaktır. Ancak yaptığı harcama kadar da maliyete katlanacaktır. Net faydası terekenin 2/8'iyle bilgiye erken sahip olma avantajının sağladığı faydanın toplamından katlandığı maliyetin çıkarılmasıyla elde edilmektedir.

Maviş, Mine ile aynı anda bilgiye sahip olursa terekenin 2/8'ine sahip olacaktır. Ayrıca yaptığı harcama kadar da maliyete katlanacaktır (ikinci satır).

Maviş, Mine'den sonra bilgiye sahip olursa terekenin $2/8$ 'ine sahip olacaktır. Ayrıca yaptığı harcama kadar maliyete katlanacaktır. Ancak bilgiye erken sahip olma avantajının sağladığı fayda kadar zararı olacaktır (üçüncü satır).

Oyunda fayda fonksiyonları süresiz olduğu için pür strateji Nash dengesi bulunmamaktadır. Bir firmanın harcamasındaki küçük bir değişim denge fayda düzeylerinde önemli değişimler yaratacaktır. Sözelimi Mine'nin harcama düzeyi, $0 < z_M \leq 2F$ aralığında bulunuyor ise Maviş $z_M + \varepsilon$ ile cevap verecektir. Eğer $z_M > 2F$ ise Maviş, 0 ile tepki verecektir.

Oyunda simetrik bir karma strateji vardır. Mine'nin z 'ye eşit veya ondan daha az bir harcama düzeyini seçme olasılığı $F_M(z)$ ile gösterildiği varsayalım. Benzer mantıktan Maviş'in z 'ye eşit veya ondan daha az bir harcama düzeyini seçme olasılığı $F_L(z)$ ile gösterildiği varsayalım. Bu fonksiyon mirasçıların karma stratejisini tanımlamaktadır. Karma strateji dengesinde bir oyuncu rassallaştırdığı pür stratejiler arasında kayıtsız kalmaktadır. Pür stratejiler olan $z_M = 0$, $z_M = F$ ve $z_M = 2F$ harcama düzeyleri bilgiye erken sahip olma avantajının sağladığı faydanın sıfır olmasından dolayı Mine $[0, 2F]$ aralığında rassallaştırma yaptığı için beklenen faydası sıfıra eşit olmak zorundadır. Pür strateji olan z_M 'den beklenen faydası kazanmanın değeri –araştırma maliyetinin beklenen değeridir:

$$u_M(z_M) = \Pr(z_M \geq z_L)F - z_M = 0 \quad (3.1)$$

$$u_M(z_M) = F(F_L(z_M)) - z_M = 0 \quad (3.2)$$

Denklem düzenlenirse şu şekilde gelecektir:

$$F_L(z_M) = \frac{z_M}{F} \quad (3.3)$$

Pür stratejiler olan $z_L = 0, z_L = F$ ve $z_L = 2F$ harcama düzeyleri bilgiye erken sahip olma avantajının sağladığı faydanın sıfır olmasından dolayı Maviş $[0, 2F]$ aralığında rassallaştırma yaptığında her karma strateji için beklenen faydası sıfıra eşit olmak zorundadır. Pür strateji olan z_L 'den beklenen faydası kazanmanın değeri – araştırma maliyetinin beklenen değeridir:

$$u_L(z_L) = \Pr(z_L \geq z_M)F - z_L = 0 \quad (3.4)$$

$$u_L(z_L) = F(F_M(z_L)) - z_L = 0 \quad (3.5)$$

Denklem düzenlenirse şu şekle gelecektir:

$$F_M(z_L) = \frac{z_L}{F} \quad (3.6)$$

Oyunda ortaya çıkan karma strateji Nash dengesinden mirasçıların bilgiye erken sahip olma avantajının sağladığı faydaya sahip olabilmek adına yüksek düzeyde harcamalarda bulunmasıdır. Sonuç olarak bütün mirasçılar yüksek bir maliyete katlanacaklardır. Bütün mirasçılar terekenin ne olduğuyla ilgili bilgiye sahip olacaklardır.

Sonuç

Miras kavgaları hem bireysel açıdan hem de toplumsal açıdan zararlıdır. Her şeyden evvel insanlar arasındaki güvenin bozulmasına sebebiyet vermektedir. Toplumda psikolojik problemlerin artması miras kavgalarının yarattığı ilk şok neticesinde alınan bir sonuç olmaktadır. Yaratılan ikinci şok, iktisadi boyuttur. İnsanlar bir an önce terekeyi araştırıp sahiplenme güdüsüne kaçmaktadırlar. Üçüncü şok ise ölümlerin daha doğrusu öldürülmelerin üzerinde yaşanmaktadır.

A.Smith, görünmez el kavramına vurgu yapmaktadır. Bireylerin kendi çıkarlarını maksimize ederken aynı zamanda toplumun da çıkarının maksimize edileceğini belirtmektedir. Özellikle de miras kavgaları bu durumun bu şekilde olmadığını

göstermektedir. Bu bağlamda Keynes'in belirttiği üzere devletin müdahalesi şarttır. Aslına bakılırsa hukuk alanında devletin yetkisi, Klasik İktisatçılarda ve Monetaristlerde kısıtlanmamaktadır. Ancak miras konusunda başından itibaren devletin müdahalesi şarttır. Ancak bu müdahale özel mülkiyeti ortadan kaldırmaya yönelik olmamalıdır. Aksine özel mülkiyeti düzenleyecek bir müdahale olmalıdır. İnsan haklarını koruyucu, adaletli bir sistemi ortaya koyabilmelidir.

Kaynakça

- Ardıyok,Şahin. (2008). "Türk Hukukunda Yeni Bir Yaklaşım: Hukuk ve Ekonomi Öğretisi",
İnceoğlu, M. (der.), Uğur Alacakaptan'a Armağan içinde, *İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları*. 2,ss.27-51.
- Baykal,Murat. (2008). Hukuk-Ekonomi İlişkisi ve Ekonomi Hukuku Üzerine. Ankara Barosu
Dergisi. 4,ss.76-87.
- Çevik, Kemal. (2007). Ekonomi Hukuku Yaklaşımı İle Banka Hukuku. (2.bs.) Ankara: Turhan
Kitabevi
- Sanlı, Kerem Cem. (2007). Haksız Fiil Hukukunun Ekonomik Analizi - Hukuk ve Ekonomi
Öğretisi.İstanbul: Arıkan Yayıncılık
- Gürpınar,Bünyamin. (2008). Hukuk ve Ekonominin Ortak Temelleri-'Hukuk ve Ekonomi'
Akımı.Dumlupınar Sosyal Bilimler Dergisi.20,ss.161-180.
- Yılmaz, E. (2012). Oyun Teorisi (2.bs.) İstanbul: Literatür Yayıncılık

18

Corporate Social Responsibility – Whose is That?

Magdalena Bsoul-KOPOWSKA
Katarzyna ZADROS

Abstract

Corporate Social Responsibility, as one of the pillars of sustainable development, is a conception regarded in the European Union as a universally applicable economic doctrine. According to the Lisbon Strategy, it is the most effective tool for building a European economy as the most dynamic and competitive and also capable of long-term sustainable development. Therefore, policy makers and business executives are proud of implementing into their organizations CSR policies, ISO 26,000, AAA (AccountAbility) standards, or the Global Respect Index. It seems that Europe is becoming an economy in which every actor acting in it is fully responsible and consciously approaching goals of sustainable development. At the same time, there are still voices about unethical or even criminal behavior in managing socially responsible companies. So the question is, is CSR just a convenient curtain behind which swindlers aim to maximize profit or is it a universally implemented and respected concept, which principles are only sometimes broken? Should not this responsibility be taken from the perspective of specific people rather than organizations? These issues will be the basis of the considerations that will be presented in the full article.

Introduction

The notion of corporate social responsibility (CSR) has been functioning in the theory of management for many years. It is used to explain the concept referring to the need of integration of economic targets of companies with widely understood social targets. Simultaneously, it is a priori assumed that the realisation of

actions connected with social responsibility entails positive effects for the company itself and its surrounding.

Companies whose activity is based on CSR principles take up numerous initiatives supporting the social and economic development and the environment protection going further than the imposed by law standards and commonly existing ethics. However, the introduction of CSR principles in a company can not be required by any legal regulations or imposed by the state. Their implementation should not be encouraged in this way.

In practice the situation is much more complicated, and the number of CSR opponents is still growing. What is more, the number and type of reasons they give and also practical examples of the lack of social responsibility in case of companies that are regarded to be socially responsible are more and more common and more and more publicised. Thus it is not surprising that along with CSR it is the concept of corporate social irresponsibility (CSI) that develops as well.

Observation of the discussion around CSR and CSI made authors attempt to analyse the reasons given by researchers to the advantage of both attitudes and to evaluate possible trends of their use in companies in the future.

Development of the social responsibility concept

Practitioners of CSR believe that this concept emerged relatively recently and its development is strictly connected with the processes of globalisation. Assuming that the second statement is quite right, the first statement should be regarded as erroneous. It was as early as in Antiquity, for example in the Hammurabi's code, that one could find solutions aiming at strengthening the craftsman responsibility for the carried out economic activity. In the Middle Ages, in accordance with the doctrine of predestination of the Catholic Church, the rich were obliged to support the poor in order to achieve salvation in eternal life. During the period of industrialisation, in turn, factory owners purposely and consciously took up initiatives in order to support workers, their families and local societies living around factories which fact served as a proof for their social engagement.

The search for theoretical fundamentals of social responsibility should start as early as at the turn of 18th and 19th century. The initial version of the concept that is today defined as CSR can be found in the book by A. Carnegie "The Empire of Business". The author goes back to the biblical source and mentions charity as moral duty of factory owners. (Mazur-Wierzbicka, 2012: 12) One hundred years later his concept was developed and modernised. It took into account the changes in economy, appearance of gigantic fortunes and first international and even worldwide corporations. The conviction that entrepreneurs should contribute to the elimination of civilisation dangers the appearance of which was influenced by their activity was spread.

Mentioning the development of CSR theory one cannot ignore the first half of the 20th century and the social and economic changes that took place then. It can be assumed that the discussion on taking up socially responsible initiatives by managers started with the debate of two American lawyers: M. Dodd and A. Berl, who discussed "whether making profit for shareholders is the only duty of entrepreneurs or not." (...) Dodd, in opposition to Berl postulated in 1932 that "entrepreneur's target consists not only in making profit but in acting in the interest of the society as well." (Kopeć, 2014: 130) M Friedman, one of the greatest critics of CSR, and simultaneously an ardent supporter of the attitude of Berl, returned to these issues in his analysis at the turn of 1960s and 1970s.

His opinion that corporate social responsibility consists sole in generating company profits in accordance with binding principles and without affecting ethical principles, while the CSR concept violates the nature and the character of free market economy belongs to the history of economic thought (Friedman 1962; Friedman 1970 p. 32-33). He also paid attention to the fact that the task of managers is to manage company resources as effectively as possible and to multiply owner's profits, and it is the owner who should voluntarily decide for what and how the profit will be spent. He also doubted if managers are able to assess well what the social welfare is when making decisions on spending company cash on charity. (Carol, 1991) This argument is still valid and is often cited by critics of CSR.

Friedman also paid attention to the fact that entrusting realisation of social tasks to entrepreneurs causes crossing of their competences with the state duties, because social issues do not fall within the remit of the business. It can be noticed, however, that managers sometimes take up social initiatives "voluntarily" after the cost-benefit analysis. Several examples can be given here: elimination of freon from household appliances and

cooling units, introduction of environmentally friendly solutions in the construction of car engines or putting filters in chimneys, etc. In spite of the fact that in the short run all of these actions led to the cost increase and were not translated into increased profit, but in the long run they generated profit and at the same time built a company positive image in the eyes of the society (regardless of the fact whether they were taken up voluntarily or enforced by law).

Factors that contributed to the gradual development of the CSR practice and to strengthening of the CSR theoretical fundamentals in the second half of the 20th century include democratisation of social life, creation of civil society, development of science and better education and many more. Apart from that the concept of eco-development started to emerge in the middle of the 1960s. Later it was transformed into sustainable development, for which social reliability constitutes one of three pillars. Not only companies, but also states and international organisations including ONZ got then interested in the implementation and realisation of social responsibility. And in the 21st century it is also the Council of Europe, the European Union and the European Commission that are more and more engaged in its implementation.

Many theoreticians regard H.R. Bowen as a father of the concept. In 1953 he published a book titled "Social Responsibility of Businessmen" in which he presents his own concept of social responsibility claiming that it should be treated as an attribute of an entrepreneur and not of a company. In his reflections he ignores the issues concerning natural environment, its protection and ecology. In his opinion an entrepreneur is obliged to "pursue those policies, to make those decisions, or to follow those lines of action which are desirable in terms of objectives and values of our society." (Bowen, 1952: 6) Later his concept is being developed and further improved by such researchers as K. Davis, R. Blomstrom or A.B. Carroll.

In the 1970s of the 20th century a change in the approach to social responsibility takes place. It is no longer a concept that stipulates the responsibility of an entrepreneur and becomes a concept that stipulates the responsibility of a widely understood enterprise. The change of attitude is reflected, among others, in the name of the concept that starts to sound: corporate social responsibility. This apparently slight change has far-reaching implications. First of all, company owners are no longer subjects that can decide about CSR implementation as decisions in this area are more and more often made by managers who manage and administer the owner's property. At the same time the

responsibility itself dilutes because it moves from a particular person to an organisational and legal formation, that to an enterprise, that is a company.

Socially responsible actions

All the actions related with CSR implementation can be divided into those giving effects outside the organisation and inside the organisation. (Sudoł, 2006: 72) The following are the most common actions taken up inside the organisation: active creation of workers' health and well being, creation of the opportunities to practise and obtain professional experience, observance of workers' rights and elimination of discrimination in employment. (Kusa, 2010; Hąbek, Pawłowska, 2009) Responsibility outside the organisation include: attitude to investors, customers, authorities, care for natural environment and cooperation with local environment. (Rojek-Nowosielska, 2006: 68)

The task of managers connected with the implementation of CSR consists in the inclusion of its principles into the development strategy of a company and in taking up actions aiming at building company reputation and trust. Thus it is a process of constant and gradual improvement of an organisation so that it could better address the challenges of the present and the future. The permanent dialogue with stakeholders plays the key role in this process. It results from the fact that targeted socially responsible actions realised by an organisation are significant for the perception of a given organisation in the surroundings, regardless of the authors' will. (Adamus-Matuszyńska, 2014: 113)

In many companies the principles of social responsibility are being implemented along with the process of transformations of cause related marketing (CRM), or social marketing. The main task of this type of marketing consists in joining marketing and social targets in company activity. (Nazarko-Ludwiczak, 2017) Actions taken up by big corporations serve as an example of such an action. For instance "Nestle" campaign to eliminate hunger in the poorest regions of the world, Mc Donald's actions to reduce obesity among children and young people in the USA, or a Polish campaign "Share your meal" organised by the Polish Humanitarian Organisation and "Danone". On the one hand this campaign aims at increasing the sale of Danone products and on the other hand it improves its image. These type of actions are the simplest to realise and at the same time as socially responsible actions they bring significant benefits related to strengthening the company image. They differ from public relations as they represent holistic approach based on the diagnosis of the indeed existing social problem that requires solution and on the initiatives to find long-run solutions. Thanks to such actions

based on CSR principles it is possible to create communication capital that influences the functioning of an organisation and and at the same time helps social groups and societies that need support. (Šlifierska, 2013)

The notion of corporate social responsibility has been precisely defined in the contemporary literature. Methods, techniques and tools for measuring it have also been elaborated. Thanks to it the process of reporting good CSR practices used by companies not only to build and strengthen the image, but also to serve the widely understood society has been taking place for over twelve years all over the world.

ISO 26,000:2010 (ISO 26 000) standard has a crucial meaning in the analyses and elaborations concerning good practices in Europe. It intends to assist organizations in:

- contributing to the implementation of sustainable development rules and extending the responsibility by society's health and welfare issues,
- taking into account stakeholders' expectations
- checking the compliance of company's actions with binding laws and international standards of behaviour,

Implementing CSR rules in the whole organisation and practising them in all the areas within the influence zone of a given organisation. (AA1000..., 2011: 7)

ISO 26000 Guidance on Social Responsibility, in turn, defines CSR as an organisation's responsibility for the influence its decisions and actions have on the the society and the environment by acting in a transparent and ethical way." (AA1000..., 2011: 7) In this standard the word "voluntarily" do not appear so it can be deduced that there is a tendency in the EU to give CSR an obligatory status. The Communication from the European Commission on CSR in which its new definition is given serves as a confirmation of this conclusion. Namely, CSR is: "companies' responsibility for their influence on the society" (Odnoviona strategija..., 2011) In comparison to the previous definition adopted , among others, in the Green Paper „Promoting a European Framework for Corporate Social Responsibility" a significant change for functioning of European companies appears, namely, the word "voluntary" was removed. In the opinion of experts this word has a key meaning in relation to responsibility. Therefore it is concluded that in the future EU is going to treat CSR as a commonly obligatory standard that is to be implemented and reported. The position of the European

Parliament and of the European Commission as to revealing non-financial information and information concerning variety in large companies serves as a confirmation of this. By means of the Directive 2014/95/EU of the European Parliament and of the Council of 22 October 2014 the duty to report all the socially responsible operations was imposed on all the companies employing more than 500 workers and achieving the net profit in the balance of PLN 20 million at least. Countries were to implement the Directive up to 6 December 2016 (Dz. Urz. UE L of 2004 No. 330/1).

The disadvantage of this solution consists in a lack of guidelines related to the methods and ways of reporting and it allows the companies freedom in reporting, and it will be difficult to exercise this reporting. Besides, if reporting is obligatory, companies will report all these things that are comfortable for them and avoid revealing information that could be perceived unfavourably in a possible assessment of CSR principles realisation. Therefore, in order to limit subjective assessments it is advisable to use by general public the concept of CSP (corporate social performance) as a method allowing the evaluation of the level of realisation of organisation's social liabilities. In the opinion of H.S. Albinger i S.J. Freeman, CSP is the most appropriate configuration of social responsibility principles, processes of reaction to social problems and also of policies, programs and possible to follow results, referring to company social relations for each business organisation. (Albinger, Freeman, 2000: 243)

Presenting examples of solutions promoting the implementation of social responsibility into business it is useful to draw attention to gradual "institutionalisation" of actions promoting CSR in economic organisations. International Association named Business for Social Responsibility founded in 1992 was the first institution fulfilling such a function. First 54 companies joined it, but in 1995 there were 800 of these companies including many of those whose social responsibility was, to put it mildly, doubtful." (Ławniczak, 2013:159) Nowadays the organisation gathers a worldwide network of companies that aim to create and realise sustainable business strategies.

From CSR to CSI

Not all the organisation operating on the market implement CSR principles and act in conformity with them. There are numerous branches and companies that are not able to meet the requirements for socially responsible companies because of the type of their activity, for example tobacco companies, mining companies - due to aggressive exploration of mining area and destroying the geological structure, and also companies

cutting down trees on a large scale and companies with excess emission of CO₂ to atmosphere. No one can say they meet the requirement for socially responsible companies. At the same time lots of them take up initiatives to reduce their negative impact on the environment and the society. However, it can be stated that they are socially responsible only in some areas of their activity.

The existence of negative phenomena in business results from the tendency of maximising profit and attempts of frauds and confidence tricks. In the effect the notion of CSI - corporate social irresponsibility is more and more common in world literature.

“In the sixties of the twentieth century, R. Baumhart made one the first studies in the field of irresponsible business. The analysis conducted by him shows that among more than 1,700, nearly 80% believe that companies use unethical practises.” (Baumhart, 1961: 6-13)

It was first used by J.S. Armstrong in 1977. In his opinion social irresponsibility consists in permanent disregarding and ignoring of regular research in this field what leads to negative results. (Armstrong, 1977: 185-213) According to Armstrong the phenomenon of social irresponsibility referred both to business and to all the other areas of human activity. M.J. Kotchen and J.J. Moon believe that CSI is a set of company behaviours that cause an extreme increase of costs or/and promote distribution of conflicts. (Kotchen, Moon, 2011: 2) In spite of the fact that up to today this notion is rather blurred and unambiguously defined, it seems, however, that in practice the concept of CSI is equally important as CSR or even more important. (Lulewicz-Sas, 2013: 9)

Tracking dishonest practices used by companies leads to the generation of reports, rankings and other elaborations describing socially irresponsible practices. As the most popular elaboration of this type one should mention Corporate Irresponsibility America Newest Report elaborated by L.E. Mitchell. (Mitchell, 2001; Mitchel 2002)

Nowadays a constant increase in the number of disputes concerning both of these concepts can be observed. This criticism is especially strong in the periods when negative practices and abuses of managers are revealed. For example the affair concerning lowering the amount of the emission of harmful substances in case of VW engines or the situation concerning the so called “creative accounting” used by some banks that several years ago led to financial crisis in the USA.

There are bizarre situations when the status of socially responsible company is obtained by a company producing alcoholic or tobacco products. Such a situation can be observed in case of British American Tobacco, which informs, that company strategy includes CSR as it has a program of prevention of smoking among the youth (<http://www.bat.com.pl>). It is possible because it is often the case that the consulting company at the same time prepares a report for a customer and carries out an audit, or belongs to a group of arbiters who award documents confirming the realisation of CSR strategy.

In each economy there is a huge number of companies that could operate in conformity with CSR principles but they do not want. It is enough to mention Lehman Brothers, AIG, Volkswagen, or Polish Amber Gold.

Other elements of criticism refer to the question if it is the duty of entrepreneurs to act for the society, if they possess relevant prerogatives and skills to do that. (Kamani, 2014) Numerous authors pay also attention to the fact that in case of many companies it is a pursuit of profit and power and pathologies that is hidden behind all the CSR practices what is extensively described, among others, by J. Bakan and A. Chatterjia and S. Listokina. (Bakan, 2004; Chatterji, Listokin)

Provisions of the already mentioned Directive 2014/95/EU were also criticised, as problems connected with transparency, comparability and credibility of reporting non-financial information still remain unsolved. It is still the companies that will decide about the scope of revealed information, its verification or presentation just to satisfy the standard required by the Directive. What is more “this standard both allows to conceal selected non-financial information if the company states they are sensitive data violating the trade secret and does not provide any sanctions when a company does not observe it”. (Szadziewska, 2015: 147-148)

Both theoreticians and practitioners pay attention to the existence of contradictions in the definitions of CSR suggested in “Green Papers”, as in accordance with this definition on the one hand CSR should be voluntary, but on the other hand it is perceived as an obligation or moral imperative. Apart from that its implementation within EU is perceived as a natural way leading to the development of companies and the whole economy. There is no turning back, that is why K. Kązój deliberates how to put together and compare the EU attitude to CSR and the statement that “companies use CSR actions to fight for competitive leadership or to survive on the market?” (Kązój,

2012:36-37) One can rather talk here about the adaptation to the market conditions and not about a voluntary character of this process. This adaptation is even more visible when subcontractors require from the companies they cooperate with to have their own strategy of social responsibility or sustainable development. (Czarnecka, Author, 2015: 122-135) In this way they force cooperating companies to drive up operating expenses by documenting and reporting social responsibility, simultaneously they do not happen to support them in achieving required standards, and sometimes they use this practice as an attempt to remove from the market or limit the freedom of competitors.

Another example of social responsibility manipulation is the situation in case of which companies act in compliance with CSR standards, but at the same time they transfer their production to the countries where no moral or ethical standards or principles are binding, all the more standards relating to environment protection. Companies producing mobile phones act in a similar way buying necessary production materials in the countries of Central Africa (Congo) despite the fact that they know that children are employed to excavate them. (Strapaziös..., 2014) The conditions in the mines these children are employed in are not only harmful, but first of all extremely dangerous and life-threatening. The government and the Senate of the USA got engaged in the fight with the illegal trade of rare metal ores and in 2010 they adopted the law obliging American companies to buy metal ores from Congo only from legal sources. However they have not achieved any great successes in their endeavours.

It comes as no surprise that scientists have been trying to find relations between being a responsible company and being in good condition and there are still no hard indicators that would allow to measure economic effects of socially responsible activities. R.N. Farmer and W. Dickerson-Hogue state that unlike measuring the level of realisation of agreed economic targets, there is no recognised methods of measuring the effectiveness of socially responsible activities. (Farmer, Dickerson-Hogue, 1973: 11)

“In contrast, an in support of the penance mechanism, often firms’ CSR seems to trail their CSI, However, the results also suggest that the penance mechanism is ineffective in offsetting negative performance effects due to CSI.” (Kang et al., 2016: 59-79)

A question emerges what is more profitable for the contemporary business - to be a socially responsible company or to create the appearance of such a company.

Summary

Summing up it should be stated that there is no reasonable basis for the 0-1 approach to the implementation of CSR in organizations. Companies, and more specifically their owners, should be entirely free to choose in this respect as the lack of strategy in this area does not automatically mean unethical and immoral functioning. It only reflects a different view on the process of companies management and functioning in the economic system of the country and the world. What is more, it may constitute a way to express objection to the hypocrisy noticeable in some companies in which under the guise of CSR various types of wickedness are committed.

Perhaps verification of universally valid definitions of this notion including Friedman assumptions that social responsibility consists in maintaining the system of free enterprising and doing good at the entrepreneurs own expense are worth doing.

References

- AA1000 Narzędzie społecznej odpowiedzialności organizacji. [Accountability principles] Przewodnik dla biznesu, (no author), (2011), Publ. 28, No. 3, p. 7.
- Adamus-Matuszyńska, A. (2014), „Strategia społecznej odpowiedzialności a praktyka public relations, in Public relations doskonalenie procesu komunikowania w przestrzeni publicznej,” in *Studia Ekonomiczne Zeszyty Naukowe Wydziałowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach* No. 185, p. 113.
- Albinger, H.S., Freeman, S.J. (2000), “Corporate Social Performance and Attractiveness as an Employer to Different Job Seeking Populations,” in *Journal of Business Ethics*, Vol. 28, No. 3, p. 243.
- Armstrong, J.S. (1977), “Social irresponsibility in management, in *Journal of Business Research*, No. 5(3), p. 185-213.
- Bakan, J. (2004), “The Pathological Pursuit of Power, Constable,” London 2004.
- Baumhart, R. (1961), “How ethical are businessmen?” in *Harvard Business Review* No. 39, p. 6-31.
- Bowen, H.R. (1952), “Social responsibilities of the businessman,” Harper and Row, New York, p. 6.
- Carroll, A.B. (1991), “The Pyramid of Corporate Social Responsibility: Toward the Moral Management of Organizational Stakeholders,” in *Business Horizons*, July-August
- Chatterji, A., Listokin, S. (2007), “Corporate Social Irresponsibility,” in WWW.DEMOCRACYJOURNAL.ORG, (reading: 27.05.2017)

- Czarnecka, A., „Author”. (2015), „Społeczna odpowiedzialność jako element nowoczesnego zarządzania organizacjami gospodarczymi,” in *Udział pracowników w zarządzaniu nowoczesnymi organizacjami gospodarczymi*, Eds. Bazan-Bulanda A., Robak E., Kwiatek A., Wydawnictwo Wydziału Zarządzania Politechniki Częstochowskiej, Częstochowa.
- Farmer, R.N. Dickerson-Hogue, W. (1973), *Corporate Social Responsibility*, in *Science Research Associates*, Chicago, p. 11.
- Friedman M., *Capitalism and Freedom*, University of Chicago Press, Chicago 1962, Friedman M., *A Friedman Doctrine – The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits*, in *New York Magazine*, September 13th 1970
- Friedman, M. (1970), “A Friedman Doctrine – The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits,” in *New York Magazine*, September 13th 1970
- Hys, K. (2014), “CSR in the context of (un)favorable aspects,” in *Knowledge – Economy – Society. Contemporary Tools of Organizational Resources Management*, Eds: Lula P., Rojek T., Foundation of the Crakow University of Economic, Crakow.
- ISO 26 000 Guidance on Social Responsibility,
http://www.pkn.pl.sistes/default/files/discovering_iso_26000.pdf (reading: 25.05.2017)
- Kamani, A. (2014), “The Case Against Corporate Social Responsibility, in
<http://online.wsj.com/news/articles/SB1001424052748703338004575230112664504890> (reading: 27.05.2017)
- Kang, Ch., Germann, F.(2016), *Washing Away Your Sins? Corporate Social Responsibility, Corporate Social Irresponsibility, and Firm Performance*, in & Radeeep Grewal *Journal of Marketing*, Vol.80, No. 2, pp. 59-79.
- Kazojć, K. (2012), “Cienie i czerń Corporate Social Responsibility. Nieetyczne wykorzystanie koncepcji przez organizacje,” in *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego No.749. Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania No. 30*, p. 36-37.
- Kopeć, K. (2016), „Za i przeciw społecznej odpowiedzialności biznesu,” in *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Przyrodniczo-Humanistycznego w Siedlcach, Seria Administracja i Zarządzanie No. 108*, p. 130.
- Kotchen, M.J., Moon J.J. (2011), “Corporate Social Responsibility for Irresponsibility,” in *NBER Working Paper Series No. 17254*, National Bureau of Economic Research, Cambridge, p. 2.
- Kusa, R. (2009), „Społeczna odpowiedzialność organizacji niekomercyjnych,” in *Ekonomia Menedżerska*, No. 7.

- Hąbek, P., Pawłowska, E. (2009), „Społeczna odpowiedzialność organizacji a kompetencje menedżerów,” in *Przegląd Organizacji* No 2.
- Lulewicz-Sas, A. (2013), “Corporate social responsibility versus social irresponsibility. Theory approach,” in *Corporate Social Irresponsibility*, Agencja Wydawnicza EkoPress, Białystok, p. 9.
- Ławniczak, R. (2013), „Społeczna ni odpowiedzialność biznesu a kampania odbudowywania wizerunku (na przykładzie Koncernu BP),” in *Public relations doskonalenie procesu komunikowania w przestrzeni publicznej*, *Studia Ekonomiczne Zeszyty Naukowe Wydziałowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, No. 157, p. 159.
- Mazur-Wierzbicka, E. (2012), „CSR w dydaktyce, czyli jak uczyć studentów społecznej odpowiedzialności”, *Stowarzyszenie Kreatywni dla Szczecina*, Szczecin, p. 12
- Mitchell, L.E. (2001), “Corporate Irresponsibility America Newest Expert,” *Yale University Press*, New Haven.
- Mitchell, L.E. (2002), “Symposium, corporate irresponsibility: America’s new export: Talking with My Friends: A Response to a Dialogue on Corporate Irresponsibility,” in *The Washington Law Review*.
- Nazarko-Ludwiczak, E. (2017), *Corporate Social Responsibility – społeczna odpowiedzialność biznesu*, www.zdrowie.abc.com.pl/czytaj/-/artykul/corporate-social-responsibility-spoeczna-odpowiedzialnosc-biznesu (reading: 25.05.2017).
- Odnowiona strategia Unii Europejskiej na lata 2011–2014 dotycząca społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw, (2011), Komisja Europejska, Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów, Bruksela, (reading: on-line <http://eur-lex.europa.eu> 25.05.2017.)
- Rojek-Nowosielska, M. (2006), „Kształtowanie społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw,” *Wyd. Akademii Ekonomicznej im. O. Langego we Wrocławiu*, No. 3, p. 68.
- „Strapaziös Minerals,” (no author), (2014), in *Süddeutsche Zeitung* of 6 Januar.
- Sudoł, S. (2006), „Przedsiębiorstwo. Podstawy nauki o przedsiębiorstwie. Zarządzanie przedsiębiorstwem,” *PWE*, Warszawa, p. 72.
- Szadziewska, A. (2015), „Przejrzystość i porównywalność informacji niefinansowych w sprawozdawczości spółek w świetle zmian regulacji unijnych,” in *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu* No. 396, Wrocław, p. 147-148.
- Ślifirska, A. (2013), „Odpowiedzialność społeczna. Niedoceniane działania,” in *Healthcare Management Magazine*, No. 8.

19

Income Inequality Problem from the View of Institutional Economics: An Emprical Analysis Using Dynamic Panel Data

Onur OĞUZ
Nadir EROĞLU

Abstract

The fact of the gap of income differences between and within the countries, the income distribution problem at the top on the agenda of world leaders. The study aims to test the legal, political and economic institutional structures of the countries have an effect on income inequality or in what direction. The study covers 89 countries in the upper, middle-upper and middle-lower income groups, for the period of 1995-2013 and the dynamic panel data technique was used. As a result of study, the institutional factors are effected in different directions and significance levels on each group.

Introduction

The income distribution has become an important subject for almost all schools for economics during the historical process. But, the approach to the income distribution subject or the importance of the factors actualizes the sharing varies within the different thought systems. The income distribution problem that was in the shadow of the growth subject for a while in the 20th century gains importance in the agenda by increasing the interest in the area of poverty.

The income is the return as monetary or in the form of meta obtained as a result of the processes of service or the production. The term of distribution of income is about the sharing of revenue among the people, social groups and the production factors (SPO, 2001). There can be made positive or normative examinations in the analysis of the distribution of income concerning which of the concepts of equality or justice is taken

in the foreground. An analysis can be carried out by a positive approach to understand how equal an income is (or far from equality) in an economy. But, a normative approach will be more helpful if it is researched about how desired or fair the income distribution is. The value judgments come into play in this second circumstance necessarily (Başoğlu, Ölmezoğulları, Parasız: 2012).

This research is entirely composed of three sections. The studies done within the frame of the view of institutional economic for the distribution of income are summarized under the title of the literature review. In the next section, the results of the analysis are abstracted by being explained the dataset and the method. Finally, our study finishes by an overall assessment.

Literature Review

It is seen when being looked at the economic history that the functional distribution of income has been thought as the distribution problem since the 18th century. The 'individual' concept has gained importance with the neoclassical economics, and the distribution subject became less necessary in the economy policy being drawn into the price theory. Piketty's work named "*Capital*" has an influence on this topic to gain importance in the recent time. Piketty (2014) mentioned that it needs to be considered the economic mechanisms with the political history for the issue of distribution of wealth and income. Moreover, he indicated that the main threat is the accumulation and concentration of the wealth.

Within the scope of the institutional economics, it is mostly focused on the effect of the institutions on the growth. On the other hand, there are also the studies evaluate the problem of distribution of income by an institutional approach without being created a complete theory. The Institutional Economics approach has not an exact solution to the problem of distribution of income. The opinions of the first generation thinkers such as Veblen, Commons, and Ayres intertwined with their studies about the nature of technology, the birth of the property and the meaning of the capital. There are also the studies of the thinkers of the recent period about the social and technological factors that may be useful for the distribution. Accordingly, it is pretty hard to determine the standard and consistent points in the institutional literature (Brown, 2005: 915).

The lack of a theoretical integration resulted in being considered an awful lot and variety of variables in the analyses for the institutions affect the distribution of income. The studies can be banded together on two axes. The first of them attribute the reasons for distribution failure of today to the religious, geographical and colonial factors go back to the centuries. One another makes comparison in legal, political and economic dimensions that are relatively short termed and measured.

Samuels (1999) comments the distribution as a function of the institutions as well as evaluated the institutions as a function of the distribution. Besides, he mentioned that there is a cumulative causality between them. The individuals can manage their properties create the wealth through the institutions and conduct the formal, structural and operational activities. The institutions determine which groups/people in the economy or community will be recognized, evaluated and how the division will take place as a result of forming the prices. The distribution of income and wealth effects the order by subjugating the social order via the evolution and trustworthiness of institutions.

Brown (2005) tries to explain the distribution issue by the balance of power of the society. The capacity of being performed the desires which are in conflict is interpreted as power; because the goods, land, and opportunities not infinite. The traditions, laws, belief systems create the institutional mentality actualize the distribution of power within the frame of the advantages that they provide for some specific groups. Consequently, the rules are the result of the unequal distributed power.

Engerman and Sokoloff (1994) studied to analyze the functional distribution of income between three different groups of old colony countries in the western hemisphere. According to this research, the factor income and the ideological backgrounds of this revenue are effective on the long termed institutional and economic development; there are also occur a mutual interaction between the factor income and the corporate structure.

Acemoğlu, Johnson, and Robinson (2002) approached to the subject from a historical perspective. They investigated the status of the wealthy/poor regions of the world in the later of the 20th century which fell under the hegemony of the colonized European countries by basing on the year of 1500. They expressed that there is an impact of the institutional system brought and applied by the colonists on the rich regions of the past cannot live the same well. Moreover, these same investigators accepted that the

geographical factors and industrialization affected this changing happened while they evaluated the main reason as the corporate structure.

Rogowski and MacRae (2004) researched the relations of the economic and military technology, trade and the factor income with the political institutions by comparing nine different periods from the Ancient Greece to the second world war. The conclusion they obtained from the historical examples that the distribution of factor income underwent with political institutions at the same time or immediately before. The inequality or the sources of exogenous change in organizations are the evolution seen in military technology, trade, migration, epidemics, and information technologies.

Besides, there are studies based on the econometric models cover shorter periods. Chong and Calderon published the first known econometric modeling study between the institutional quality and distribution of income in 2000. It is revealed via the model includes 55 countries and the latest data between 1972 and 1995 that there is a connection in the form of inverse U between the distribution of income and the institutional quality. Within this frame, the increment in institutional quality for the developing countries is associated to the higher income injustice (Chong, Calderon, 2000).

Li, Xu, Zou (2000) analyzed the effect of the corruption on the growth and the distribution of income via five-year average data of 47 Asian, Latin America, and OECD countries between the years of 1980-1992 and by using the least squares method. According to this analysis, an inverse U relation is determined by the corruption and gini coefficient. The Gini coefficient is low in cases of being the corruption level high or low. This same coefficient increases when the corruption level in the middles.

Cogneau and Guenard (2003) specified a negative and significant relationship between the Gini coefficient and the superiority of law variable by the analysis they actualized with 73 countries without Europe. The impact of the geographical variables is not accepted as meaningful.

Glaeser, Scheinkman and Shleifer (2003) analyzed that whether the superiority of law indicator is valid on the relation of unfair distribution of income and the growth. Hereunder, it can be easily seen that the inequality creates a retarding effect on the

growth in countries have reduced legal structure while this inequality underwhelms in high legal structure.

Rigobon and Rodrik (2004) mentioned that the factors of the corporate structure such as the democracy and the superiority of law are effective on the economic performance.

Gradstein and Milanović (2004) investigated the effect of the political factors and the democratization and the distribution of income for the transitional period countries. There is found a significant and negative marked link between the variables. But, an active and meaningful relationship is determined between the democratization and the Gini coefficient in the 1990s. In addition to these, it is expressed that the fundamental changes in an economic system such as privatization in Soviet Union countries make bigger impacts on the distribution of income in comparison with the democratization.

Chong and Gradstein (2007) established a negative connection between the institutional quality indicator indexes and the Gini coefficient in their analysis includes 121 countries within the period of 1960-2000. It is observed that the countries have unsatisfying institutional structure experience a higher unfair distribution of income.

Carmignani (2009) analyzed the period of 1970-2000 for 120 countries via five-years average data. They found an inverse relationship between the Gini coefficient and the Economic Freedoms represent the institutional quality.

Davis and Hopkins (2011) remarked in their study based on the regression that the economic institutions related to protection of property rights are a structural determinant of the distribution of income as well.

As is seen in the studies mentioned above, there occur different results between the institutional quality and the distribution of revenue regarding the countries selected, dates and the methods. This situation shows that the reason of the inequalities cannot be explained just one way. The economic and noneconomic factors are also effective on the possible distribution of income of the countries so as to be in agreement with the origin of the institutional economics approach.

Empirical Analysis

In this chapter, firstly described the datasets and methodology, than results of analysis is shared.

Dataset

In this study, the countries are classified based on the income brackets by being used the World Bank Atlas data set. In this context, 89 countries from high, upper-middle and lower-middle income groups are included in this analysis for the period of 1995-2013. Figure 1 and 2 show the distribution of the countries analyzed according to their geographical positions and income levels. Number of countries are showing in the parenthesis.

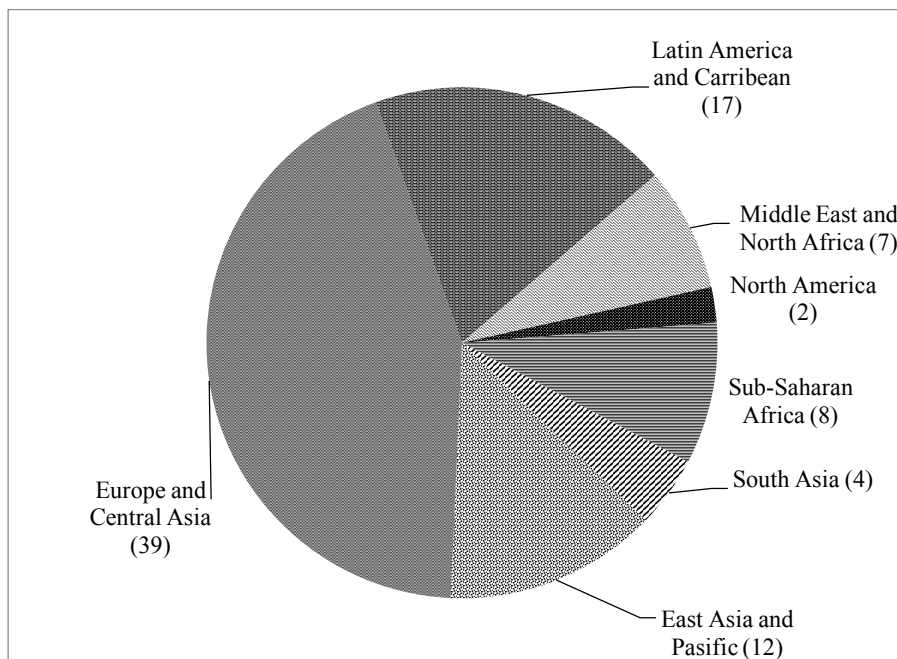


Figure 1: Distribution of the countries according to their geographical positions

Source: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GNP.PCAP.CD> (16.08.2016)

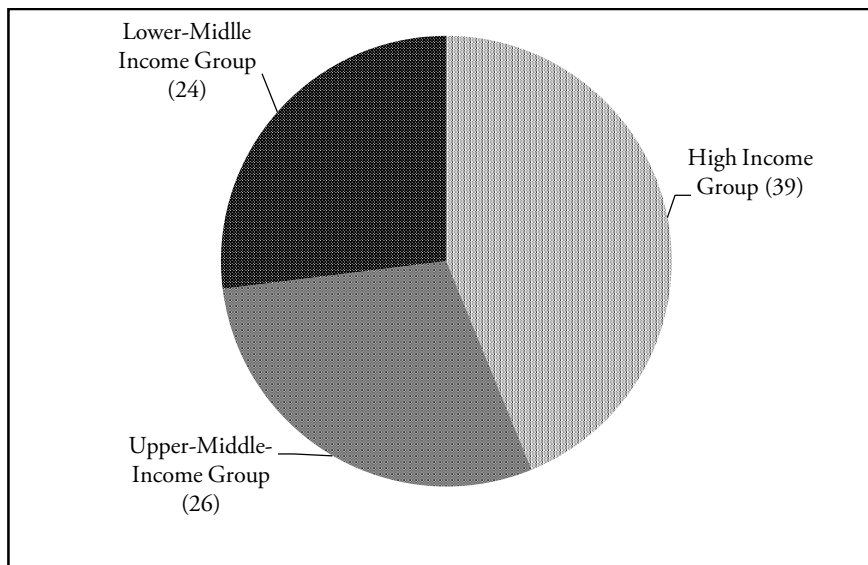


Figure 2: Distribution of the countries according to their income

Source: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GNP.PCAP.CD> (16.08.2016)

The dependent variable used in the econometric analysis is the Gini coefficient after the tax and the transfers under Standardized World Income Inequality Database (SWIID) (Solt, 2009). There are several data sets in the comparing of the international distribution of income arranged by different organizations or investigators. Both the number of incomplete data is reduced, and the Gini values based on different methods are standardized so as to enable for comparing by means of the statistical methods used in SWIID.

The explanatory variables are selected in parallel with the literature in this field. The legal (corruption, bureaucratic quality, the law and order), political (government stability, democratic accountability, use of political rights) and economical (socioeconomic conditions, property rights, investment conditions) corporate structures are the variables whose effect on the distribution of income will be analyzed. The source and the original scales of the data are shown in Table 1. Since the variables have different

scales, they are converted to the range of 0-100 by the method shown in (1) numbered equation. According to this conversion, 0 indicates the best, 100 refers the worst case for all the data:

$$\frac{v_{mak} - v_{it}}{v_{mak} - v_{min}} \times 100 \tag{1}$$

v_{max} and v_{min} in this formula show the maximum and minimum values; v_{it} shows the original value of each observation. This conversation process is also used in the literature (Helliwell, 1994; Kalayci, 2006).

Table 1: List of Variables

Type of Variable	Code	Name of Variable	Data Source	Original Scale (Min / Max)
Legal	COR	Corruption	PRS Group	0 / 6
Legal	BUR	Bureaucratic Quality	PRS Group	0 / 4
Legal	LAW	Law and Order	PRS Group	0 / 6
Political	GOV	Government Stability	PRS Group	0 / 12
Political	DEM	Democratic Accountability	PRS Group	0 / 6
Political	POL	Polity IV (Political Rights)	Center for Systematic Peace	-10 / +10
Economical	SEC	Socioeconomic Conditions	PRS Group	0 / 12
Economical	PRP	Property Rights	Heritage Foundation	0 / 100
Economical	INV	Investment Conditions	PRS Group	0 / 12

Methodology

The panel data analysis emerged by the combination of the cross section analysis and the time series analyses review the different units in a given moment. Much as its history traces to the 1950s, it is an analysis method has made big progress since the 1990s. It can be identified as being estimated the cross section data includes the time dimension with the economic relations. The Dynamic and Statics Panel Data models can be

generated according to whether the explanatory variables have the lagged value of the dependent variable (Tatoğlu, 2013: 1-4).

About the dynamic ones, in opposition to the static models, there is the lagged value of the dependent variable among the explanatory variables. E.g. any dynamic model can be

written as $y_{it} = \delta y_{i,t-1} + X'_{it}\beta + u_{it}$ ($i=1, \dots, N; t=1, \dots, T$). In here, δ represents the scalar value; X'_{it} $1 \times K$ and β $K \times 1$ show the dimensional matrix. u_{it} that represents the error term is the sum of μ_i and v_{it} that have the independent and homogeneous distribution (IID). The statement in the equation has two main characteristics: the autocorrelation based upon the delay of the dependent variable and the heterogeneity (Baltagi, 2014: 155)

The dynamic models are formed by considering three primary approaches: being benefited from the dummy variable to add the effects of the unit (and the time) to the model; first differences method and being used the instrumental variable in models which are applied the first difference conversion. The dummy variables method demans the degree of freedom of the model while the first differences method is open for the endogeneity problem. The second difference value or the difference of second and third observation values are used as the instrumental variable instead of the first difference value. Since the other explanatory variables in the model are exogenous, they are in their own instrumental variable position. The instrumental variables are also known as Anderson-Hsiao Method. The estimators obtained by this method are consistent but may not be effective because of the autocorrelation problem and being ignored some of the moment conditions. The generalized moment's methods may be preferred in this circumstance (Akay, 2015:88,91).

In the research of Arellano and Bond in 1991, the generalized moment's method is transformed into a model that is also used in autocorrelation status between the instrumental variables and the error term (Baltagi, 2014: 157). The instrumental variables matrix converts the first differences model, then the generalized least squares method makes the prediction. This is because this method is called as 'Two-Stage Instrumental Variables Estimator' (Tatoğlu, 2012: 80). Arellano and Bond developed the identification tests to use after the predictions in dynamic panel data analyses done by generalized moments method. To that end, they offer the cross section dependence between the second-degree error terms, over-identification coefficient by the Sargan Test and Hausman identification tests (Arellano, Bond, 1991: 277-278).

Analysis and Results

This study has a similar primary hypothesis for three income groups. The H_0 hypothesis called 'the institutional structure is generally ineffective to explain the unequal distribution of income for each income groups' will be tested. The equation belong to the main model to analyze is below.

$$\text{GINI}_{it} = \beta_1 \text{GINI}_{i,t-1} + \beta_2 \text{COR}_{it} + \beta_3 \text{BUR}_{it} + \beta_4 \text{LAW}_{it} + \beta_5 \text{GOV}_{it} + \beta_6 \text{DEM}_{it} + \beta_7 \text{POL}_{it} + \beta_8 \text{SEC}_{it} + \beta_9 \text{PRP}_{it} + \beta_{10} \text{INV}_{it} + u_{it} \quad (2)$$

The i subscript and t subscript in the equation relatively represent the countries and the years. "u" is the stochastic error term of the model. One lagged value of the Gini coefficient is shown among the explanatory variables due to its dynamic feature. The results are the same for all three income groups and shown in Table 2.

The results of the analysis can be interpreted as follows: decrease in corruption level causes the curative results for the distribution of income in high-income countries while this same decrease creates a disruptive effect on the lower-middle income countries. The policies about the corruption, particularly in lower-middle income countries, affect the undeclared low-income people. As informal firms begin to become lawful, this transformation will increase the operational costs and the need for more qualified personnel (certificate, etc.). The decrease in corruption level for high-income groups limits the opportunity for some specific groups to use their power socially. This condition will be able to make a degradation in Gini coefficient by creating an obstacle for getting the further wealth of the richer. The corruption variable in upper-middle income group is not accepted as statistically significant for the period of the analysis.

The Bureaucratic Quality variable is an indicator of the sustainability of the public policies independently of the governments. But it is calculated that the recovery in this indicator creates a curative effect for just the upper-middle income group. This same recovery mentioned creates the disruptive effect for the countries in high income and lower-middle income countries. This circumstance is understandable for the high-income group has an institutional background, and the lower-middle income group lives in a higher corruption environment. Changing of the public policies in the high-income group is not very easy in the long term. That's why the policies provide an advantage for an individual community may continue even the governments change. In the lower-

middle income group, the key elements generate the bureaucratic structure will not be quite disposed to change the policies towards redistribution for not to lose their available power and by ignoring the benefit of the vast majority of the society. However, the amendments interest the society-wide will be applied easier in upper-middle income group countries which make institutional/legal reforms relatively more frequent or update the legal background via narrower scoped regulations.

Table 2. Results of GMM

Variable Code	High Income	Upper-Middle Income	Lower-Middle Income
L.GINI	Positive (1%)	Positive (1%)	Positive (1%)
COR	Positive (10%)	X	Negative (1%)
BUR	Negative (5%)	Positive (5%)	Negative (1%)
LAW	X	Positive (1%)	X
GOV	Negative (1%)	Negative (1%)	X
DEM	Positive (10%)	X	Positive (5%)
POLITY4	Negative (10%)	Negative (1%)	X
INV	Positive (5%)	Positive (5%)	X
PRO	X	Positive (5%)	X
SOEC	X	Negative (5%)	X
Arellano-Bond Test - AR(1) (p)	0.007	0.004	0.011
Arellano-Bond Test - AR(2) (p)	0.419	0.172	0.034
Sargan Test (p)	0.000	0.000	0.000
Hansen Test (p)	1.000	1.000	1.000
GMM instruments for levels			
Hansen Test (p)	1.000	1.000	1.000
Difference Test (p)	1.000	1.000	1.000
Instrumental Variables (cor bur law gov dem pol inv prp sec)			
Hansen Test (p)	1.000	1.000	1.000
Difference Test (p)	1.000	0.999	1.000

(X= statistically insignificant, p= probability)

The law and order variable that is an indicator about effectively operating of the judicial system is found significant at 1% level just in upper-middle income group countries, and the improvements in this variable make the distribution of income healthier. Increasing of the implementation force of the laws will provide to be punished the acts

such as corruption, smuggling, unlawful profit based on the political rent besides the ordinary crimes. In this way, changing the distribution of income for the good of some specific groups will be avoided. The law and order indicator has a good bit complicated outputs toward upper and lower limits in itself in the lower-middle income countries. This issue can be interpreted as there is not a link in any direction between the income level of these countries and the effectiveness of the legal systems. The valuable remained stable as opposed to the fluctuations in Gini coefficient during the analysis period in the high-income group except for some transition countries. Moreover, the countries within this scope are in a better position in comparison with the other country groups.

The government stability indicator has a negative and significant relation with the Gini coefficient in the high and upper-middle income group countries while this same indicator is not accepted as statistically significant for lower-middle income group. Being a political party or the parties in a certain tendency in power means that the political power owners or the factors are close to them can maintain their economic power along the same line. Additionally, the government policies (reducing the tax rate in high-income groups, incentives, etc.) for providing an advantage to the investors or the high-income groups instead of the lower-middle income communities or the working class have an influence on the negative relation determined.

The democratic accountability indicator is an indicator compares the autarchic management, or the accede by free choice. The positive development in this indicator will result in the direction of recovery of the distribution of income in high income or middle-low income group countries. In other words, since the governments take more responsibility to their citizens mean that being created policies for the benefits of people from the different stratum of the society, not only for the specific power groups, this taking responsibility process will generate a curative effect. The democratic accountability indicator is not specified as statistically significant for Middle-High income countries.

Polity IV indicator generates about the difference between two sub-indexes based on the democracy and autocracy. This indicator uniquely informs on the subjects like using the civil rights and the political participation. There is determined a negative relation between the indicator for high income Group with upper-middle income group and the Gini coefficient. This means that the more chance to use the rights mentioned the more increase of the Gini coefficient (or the deterioration of income distribution). It is seen

when being reviewed the data of Polity IV index that it remained stable during the analysis period in high and upper-middle income groups. On the other hand, the Gini coefficient in both income group countries moves in different directions or a particular tendency. The countries in high and upper-middle income groups are the countries where the democratic rights can be used easily. On the contrary, the distribution of income may progress as quite distorted. Democratization may cause thundering of some of the special interest groups or the communities organized by specific lobbies for the decisions regarding the society. Under these circumstances, the decisions may result in favor of the wealthy minority in spite of being far from the autarky. This can be evaluated as a factor to deteriorate the distribution of income in these countries by increasing the using level of democratic and civil rights.

The investment conditions indicator is a variable shows the courage of the entrepreneur about starting any business. It includes the noneconomic or non-political risks such as being protected the rights and the commercial interests of the entrepreneurs. Positively changing of this variable created a curative effect on the distribution of income in both the high income and upper-middle income group countries. Being recovered the investment climate will be hortatory for entrepreneurs to grow their business or set up a new one; so, the unemployment will reduce. Moreover, paying on time or being guaranteed of the validity of the contract, orderly operating of payments system will provide to occur developments for the good of both entrepreneurial segment and labor and capital owners by reducing the flaws in commercial debit/credit relationships.

There is determined the positive link between the Property Rights and the Gini coefficient just in upper-middle income group countries; on the contrary, that there is not found any statistically significant relation in high income and lower-middle income countries. This situation confirms that increasing the level of using the property rights and being guaranteed of these rights legally create a disruptive effect on the distribution of income in upper-middle income countries. Some of these countries in this income group are captivated of the neoliberal conversion after the 1980s and put the structural adjustment programs into the practice while they already have a bad income distribution. These developments are decisive for the relation between the two variables as well. Being protected the property rights in a random order will be able to create an effect of increasing the irregularity.

The indicator that is composed of the subtitles supports the peace such as the unemployment, poverty and consumer confidence which are characterized as the

socioeconomic circumstances is found as statistically insignificant in high and lower-middle income groups. This same indicator has an adverse effect in the upper-middle income group. The growth brings along the speed-up, employment, and increase in labor force activity in developing countries which are also called as the Newly Industrializing Countries. But, much as there occurs a recovery in socioeconomic conditions, this recovery cannot create a mitigating impact on the unfair distribution of income because of the non-increasing real wage level in contrast with other factor revenues even in cases of reducing the unemployment rates, the poverty level and also being inactive of the labor markets. The efforts of the structural adjustment programs for pressing the trade levels close in the export-oriented growth models may be effective in this situation.

The System GMM approach established for each high and upper-middle income group is found second-degree without autocorrelated while first-degree autocorrelated as is expected. The second-degree autocorrelation in lower-middle income group could not be determined at 5% significance level. The autocorrelation is removed at a just 4th degree in this model. Thus, we can easily say that the results of the analysis done with the lower-middle income group countries are not effective.

The tests of Sargan and Hansen show the accuracy of the variable choices and exogeneity of the explanatory variables came out compatible. This case confirms that the variable selection in the model is right and the models are generally significant.

It is observed when a general assessment is carried out for the model established that the H_0 hypotheses are rejected for both the high income and upper-middle income groups, but these hypotheses could not be rejected in the model created for Middle-Low income group countries. In other words, the corporate structure is unaffected to explain the unfair distribution of income in the Middle-Low income group countries. It is made the conclusion in this study that the various institutional indicators affect the unfair distribution of income from different aspects and by different densities in other income groups. Since the signs of the coefficients are not dominant in a specific way, the corporate quality indicators are valid to avoid the unfair distribution of income. But we can say that the direction of this effect cannot clearly be identified. It can also be interpreted as the political or economic institutional quality indicators cause various results so as not to be subjected to the generalizations, and these indicators hide the differences between the countries when the groups have a lot of countries are evaluated.

The models include the years between 1995 and 2013, but the variables in the model have historical, sociological and political roots of many years. The reasons that the indicators of the model have not a deep rooted history and the unachievable measurement of the unfair distribution of income may cause the lack of the certain connection between the institutional quality indicators and the distribution of revenue. The deficiency of a consensus about the explanatory variable subject in the literature means that different result can be obtained by using different variables or econometric techniques.

Conclusion

Our study reviews the distribution of income issue by institutional economics perspective. Differently from the other movements of economics, the institutional economics approach highlights the importance of the organizations and the institutional structure for solving of the major economic problems.

This research aims to measure the effect of the variables represent the legal, institutional and the economic corporate structure on the Gini coefficient represents the income inequality.

The lower-middle income group cannot meet the model condition called 'absence of second-degree autocorrelation.' The variables show different effects in the high and upper-middle income groups. There is found a positive connection between the Gini coefficient and the democratic accountability, investment conditions with the corruption level while a negative relation is determined by the Gini coefficient and the bureaucratic quality, government stability with Polity4 indicators. The superiority of law, property rights, and the socioeconomic conditions cannot be accepted as statistically meaningful. A positive relationship is detected between the bureaucratic quality, superiority of law, investment conditions and property rights indicators and the Gini coefficient while there is a negative link between this coefficient and the government stability, polity4 with the socioeconomic circumstances. The indicators of corruption and democratic accountability are statistically insignificant. The alternative hypothesis called 'the institutional quality indicators are meaningful as a whole for the high and upper-middle income groups' is accepted when the models are generally evaluated. It cannot be said when being looked at the variables that the institutional factors have a dominant impact on the distribution of income.

References

- Acemoğlu, D., Johnson S., Robinson, J. (2002), "Reversal of Fortune: Geography and Institutions in the Making of the Modern World Income Distribution", *The Quarterly Journal of Economics*. Vol:117, No:4, pp 1231-1294.
- Arellano, M., Bond, S. (1991) "Some Tests of Specification for Panel Data: Monte Carlo Evidence and an Application to Employment Equations", *Review of Economic Studies*. Vol: 58, No: 2, pp. 277-297.
- Baltagi, B. H. (2014), *Econometric Analysis of Panel Data*. 5th Edition. England: Wiley Pub.
- Başoğlu, U., Ölmezoğulları N., Parasız İ. (2012), *Gelir Bölüşümü Teori ve Politika*. 2nd Edition. Bursa: Ekin Kitapevi
- Brown, C. (2005), "Is There An Institutional Theory of Distribution?". *Journal of Economic Issues*. Vol.XXXIX, No.4, pp. 915-931.
- Carmignani, F. (2009), "The Distributive Effects of Institutional Quality When Government Stability Is Endogenous". *European Journal of Political Economy*. No:25, No:4, pp. 409-421.
- Chong, A., Gradstein M. (2007), "Inequality and Institutions", *The Review of Economics and Statistics*. Vol:89, No:3, pp. 454-465.
- Chong, A. ve Calderón C. (2000), "Institutional Quality and Income Distribution", *Economic Development and Cultural Change*. Vol:48, No:4, pp. 761-786.
- Cogneau, D., Guenard C. (2003), "Colonization, Institutions and Inequality: A Note on Some Suggestive Evidence", *Development et Insertion Internationale*.
- Davis, L., Hopkins, M. (2011), "The Institutional Foundations of Inequality and Growth", *Journal of Development Studies*. Vol.47, No.7, pp. 977-997.
- Engerman, S.L., Sokoloff, K.L. (1994), "Factor Endowments, Institutions, And Differential Paths of Growth Among New World Economies: A View From Economic Historians of the United States", *NBER Working Paper Series*. Historical Paper No: 66.
- Glaesera, E., Scheinkman J., Shleifer, A. (2003), "The Injustice of Inequality", *Journal of Monetary Economics*. Vol: 50, No:1, pp.199-222.
- Gradstein, M., Milanovic, B. (2004) "Does Libert e=Egalit e? A Survey of the Empirical Links Between Democracy and Inequality With Some Evidence on the Transition Economies", *Journal of Economic Surveys*. Vol:18, No.4, pp. 515-537.
- Akay, Ebru ağlayan. (2015), "Dinamik Panel Veri Modelleri", Selahattin Guriş (Ed.). in *Statla İle Panel Veri Modelleri* . İstanbul: Der Yayınları, pp. 81-106.

- Helliwell, J. F. (1994), "Emprical Linkages Between Democracy and Economic Grotwh".
British Journal of Political Science. Vol:24, No:2, pp. 225-248.
<http://data.worldbank.org>
- Kalaycı, Ş. (2006), SPSS Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Teknikleri. 2nd Edition. Ankara:
Asil Yayınları
- Li, H., Xu, L.C., Zou, H. F. (2000), "Corruption, Income Distribution and Growth",
Economic and Politics. Vol:12, No:2, pp. 155-182.
- Piketty, T., Goldhammer, A. (2014). Capital in the twenty-first century. Cambridge
Massachusetts: The Belknap Press of Harvard University Press.
- Rigobon, R., Rodrik, D. (2004), "Rule of Law, Democracy, Openness, And Income: Estimating
The Interrelationships", NBER Working Paper. No:10750.
- Rogowski, R., MacRae, D. C. (2004), "Inequality and Institutions: What Theory, History and
(Some) Data Tell Us", Annual American Political Science Association Conference
2004, Chicago:USA
- Samules, W. J. (1999) "An Institutional Approach to Income Distribution", The Economics
of Income Distribution Heterodox Approaches içinde Joep T.J.M. van der Linder
ve André J.C. Manders (Ed.). USA: Cambridge University Press
- Solt, Frederick. (2009), "Standardizing World Income Inequality Database". Social Science
Quartly. Vol:90, No.2, pp.231-242.
- Solt, F. (2014) Standardizing World Income Inequality Database,
<http://myweb.uiowa.edu/fsolt/papers/Solt2014>
- State Plannig Organization. (2001) 8th Development Plan
<http://www.kalkinma.gov.tr/Lists/zel%20htisas%20Komisyonu%20Raporlar/Attachments/76/oik610.pdf>
- Tatoğlu, F. Y.. (2012), İleri Panel Veri Analizi. İstanbul: Beta Yayıncılık
- Tatoğlu, F. Y. (2013), Panel Veri Ekonometrisi: Stata Uygulamalı. 2nd Edition. İstanbul: Beta
Yayınevi.

22

Küresel Kriz Sonrasında Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankasının Uyguladığı Yeni Para Politikasının Etkinliği

Cansel OSKAY

Abstract

Due to the macroeconomic financial equilibrium deteriorated afterwards global crisis, Central Banks obliged to take a more active role. In this context, on the purpose of limitation macro-financial risks, Central Bank of the Republic of Turkey has started new-monetary policy including its principal rule which is price stability policy and financial equilibrium, since the late of 2010. A combination of different policy instruments in a complementary way within the framework of new-monetary policy has been used. In this study, Central Bank of the Republic of Turkey's new monetary policy and effects with the help of the data being evaluated. As a result, Central Bank of the Republic of Turkey's new monetary policy and other economic policy instruments, particularly fiscal policy, structural reforms and political stability must be sustained.

Keywords: *Economy of Turkey, The Central Bank, Monetary Policy, Monetary Policy Tools, Financial Stability*

Jel Codes: *E44, E51, E52, E58*

Giriş

Tüm dünyada etkisini gösteren küresel krizden çıkış mücadelesinde, gelişmiş ülke merkez bankalarının para arzını arttırmaları ve faiz oranlarını düşürmeleri sonucunda, reel faiz oranı yüksek olan gelişmekte olan ülkelere kısa vadeli sermaye girişleri hızlanmıştır. Kısa vadeli sermaye girişlerin artması, bu ülkelerin

parasının değeri kazanmasına ve dolayısıyla cari açığın ve yurtiçi kredi hacminin hızla artmasına neden olmuştur. Kriz sonrası yaşanan bu süreç ülkelerin makroekonomik dengelerinin bozulmasını ve finansal risklerin artmasını beraberinde getirmiştir. Makroekonomik istikrarı ve sürdürülebilir büyümeyi sağlayabilmek için, ekonomiyi kırılğan hale getiren cari açığın ve kısa vadeli sermaye hareketlerinin kontrol altına alınması gerekliliği merkez bankalarını yeni arayışlara yöneltmiştir (Serel ve Özkurt, 2014:58). Gelişmiş ülkelerin uyguladığı genişletici para politikaları Türkiye ekonomisini de etkilemiş, artan kısa vadeli sermaye girişi Türk lirasının değerlenmesine, yurtiçi kredilerin büyümesine ve cari açığın hızlanarak artmasına neden olmuştur (Özatay, 2011:29). TCMB makroekonomik finansal riskleri sınırlamak amacıyla aşamalı olarak yeni bir para politikası yaklaşımı geliştirmiştir. Küresel kriz öncesinde TCMB, temel amacı fiyat istikrarını sağlamada kullandığı kısa vadeli faiz olan politika aracı, krizden sonra yetersiz kalmıştır. Bu nedenle 2010 yılı Kasım ayından itibaren uygulanmakta olan yeni para politikasının temel hedefi fiyat istikrarının yanı sıra finansal istikrarı da sağlamak olarak belirlenmiştir. Bu doğrultuda politika faizinin yanı sıra, faiz koridoru, bir haftalık repo faizi, zorunlu karşılıklar, rezerv opsiyon mekanizması (ROM) aktif politika araçları olarak kabul edilmiş ve bu araçlar krediler ve döviz kuru kanallarını ayrı ayrı etkileyebilecek şekilde birbirini tamamlayıcı nitelikte bir arada kullanılmaya başlanmıştır (Başçı ve Kara, 2011:12).

Çalışmamızda küresel kriz sonrasında uygulamaya konulan TCMB' nin yeni para politikasının, hedeflere ulaşmada ne derece etkili olduğu değerlendirilmektedir. Bu kapsamda öncelikle aktif olarak kullanılan yeni para politikası araçları açıklanmakta ardından yeni para politikası uygulamasının günümüze kadarki gelişimi ve etkileri üzerinde durulmaktadır.

Küresel Kriz Sonrasında Uygulanan Para Politikası Araçları

Ekonomi politikaları içinde para politikalarının küresel finansal krizle birlikte daha önemli bir hale gelmesiyle, merkez bankalarının ekonomi içindeki etkinliği artmıştır. 2008 küresel kriz öncesinde TCMB, temel hedefi olan fiyat istikrarını sağlamak için, temel araç olarak kısa vadeli faiz oranlarını kullanmaktadır. Böylece TCMB kısa vadeli faiz oranlarını değiştirerek aktarım mekanizmalarının yardımıyla ekonomideki finansman kanallarını etkileyebilmekte, mal ve hizmet talebine ve dolayısıyla enflasyona yön verebilmekteydi. Küresel kriz döneminde normal şartlarda iyi işleyen aktarım mekanizmasının etkinliği önemli ölçüde azalmış ve para politikası araçlarında yeni

konjonktürle birlikte değişiklikler yapılması zorunluluk haline gelmiştir (Vural, 2013:31). TCMB' nin karşı karşıya kaldığı bu durum, kredi genişlemesi, artan kısa vadeli sermaye girişlerinin tetiklediği artan yurtiçi talep ve artan cari işlemler açığıdır. Bu durumda TCMB, 2006 yılı başından itibaren uygulanmakta olduğu açık enflasyon hedeflemesinin yanı sıra, finansal kesimin işleyişine yönelik makro risklerin azaltılmasını amaçlayan finansal istikrarı sağlamaya yönelmiştir (Eğilmez, 2012a). Bu çerçevede TCMB, tek amaca değil birden çok amaca yönelik olarak birbirinden farklı nitelikte olan geleneksel para politikası araçları ile geleneksel olmayan para politikası araçlarını bir arada kullanmaya başlamıştır. Burada en aktif kullanılmaya başlanan faiz koridoru, bir hafta vadeli repo işlemleri faiz oranı, zorunlu karşılıklar, rezerv opsiyon mekanizması ve kaldıraca dayalı zorunlu karşılıklardan (TCMB, 2011a:3) bahsedilecektir.

Faiz Koridoru

TCMB yeni para politikası amacı olarak farklı faiz uygulamaları yapmaktadır. Merkez bankasının gecelik yapılan işlemlerde uyguladığı faiz, gecelik olarak borç almak ya da gecelik olarak borç vermek isteyen bankalara uyguladığı faizdir (Eğilmez, 2014a). Gecelik borç verme faiz oranı; geçici olarak likidite sıkışıklığına düşen bir bankanın, merkez bankasından kısa vadeli borçlanmak için ödemeyi kabul ettiği faiz oranıdır. Gecelik borç alma faiz oranı ise, geçici likidite fazlası olan bir bankanın, faiz getirisi sağlamak amacıyla merkez bankasına bu fonu mevduat şeklinde yatırması durumunda almayı kabul ettiği faiz oranını ifade eder. Faiz koridoru, merkez bankalarının gecelik borç verme ve borç alma faiz oranları arasındaki aralık olarak tanımlanmaktadır ve piyasa faiz oranları bu koridorun içinde oluşmaktadır (Vural, 2013:63). Kısa vadeli sermaye akımlarındaki dalgalanmaların ve ekonomide meydana getirdiği olumsuz etkileri azaltmayı amaçlayan faiz koridoru uygulaması ile merkez bankası ikincil piyasada oluşan kısa vadeli faiz oranlarını, döviz kurlarını ve kredilerin artış hızını etkileyebilecektir (Eğilmez, 2014a). Geleneksel para politikası uygulamasında faiz koridoru, bir araç olarak değil, politika faizi etrafında simetrik ve genellikle değişmeyen dar bir bant olarak tanımlanmış ve piyasa faizlerinin politika faizinden sapmasını önlemek amacıyla kullanılmıştır (Tuna, Öner ve Öner, 2015: 222). Küresel kriz öncesi dönemde pasif konumda olan faiz koridoru uygulaması 2010 yılının sonlarından itibaren daha geniş ve asimetrik olarak aktif bir politika aracı olarak kullanılmaya başlanmıştır (Gündoğan, 2014:63). Vadeli sermaye akımlarının fazla olduğu dönemlerde, faiz koridoru aşağıya doğru genişletilmekte ve böylece kredi artış hızının yavaşlatılması sağlanabilmektedir (Serel ve Özkurt, 2014:61). Ülkeden hızlı sermaye çıkışlarının gözlemlendiği dönemlerde koridorun yukarı yönlü genişletilmesi ve TCMB' nin piyasanın ihtiyaç duyduğundan

daha az fonlama yapması, döviz kurunda oluşacak dalgalanmanın şiddetini azaltabilecektir (Kara, 2012:11). Böylelikle TCMB, doğrudan politika faizine müdahale etmek yerine faiz koridorunu daraltıp genişleterek piyasalarda döviz kurlarını ve kredi kanalını kontrol altında tutmaya çalışmaktadır (Vural, 2013:31). TCMB geniş bir faiz koridoru ile fonlama miktarı ve maliyetine yönelik belirsizliği artırarak kredi arzında sıkılaşmayı sağlayabileceği gibi, dar bir faiz koridoru ile söz konusu belirsizliği azaltarak kredi arzında rahatlatma sağlayabilecektir. Geleneksel faiz politikasından farklı olarak, kısa vadeli faizlerin aylık değil günlük ve haftalık ayarlanabilmesi sayesinde, küresel piyasalarda oluşan ani değişimlere anında tepki verilebilmesi faiz koridoruna esnek bir politika aracı olma özelliği kazandırmaktadır (TCMB, 2014c:4). Başlangıçta geniş bir faiz koridoru uygulayan TCMB, 2015 yılı sonunda geçtiği sadeleşme uygulamasıyla daha dar bir faiz koridoru uygulamaktadır.

Bir Hafta Vadeli Repo İşlemleri Faizi

TCMB yeni para politikası çerçevesinde, bir ay vadeli repo işlemlerine faiz uygulamasını kaldırmış haftalık repo işlemleri faiz uygulamasına başlamıştır. Bir hafta vadeli repo işlemlerine uygulanan faiz, bankaların merkez bankasının bir hafta vadeli açtığı repo ihalesine katılarak ellerindeki tahvil ve bonoları verip karşılığında aldıkları parayı vade sonunda iade edip tahvil ve bonolarını geri alma işlemidir. Merkez bankası bu işlem ile banka ve finans kurumlarının piyasada uyguladığı faiz oranlarını, bankalardan alınan kredilerin miktarını, hisse senedi ve döviz gibi varlıkların fiyatlarını etkileyebilmektedir (Eğilmez, 2012b). 2010 yılının ortalarına kadar politika faizi olarak gecelik borçlanma faizi kullanılmakta iken, piyasadaki likidite koşullarının değişmesiyle birlikte bir hafta vadeli repo faizi kullanılmaya başlanmıştır. 2013 yılı sonlarından itibaren ise hem haftalık repo hem de gecelik fonlama işlemlerinde uygulanan faizlerin tümü politika faizi olarak belirlenmiştir (Eğilmez, 2013).

Zorunlu Karşılıklar

TCMB, faiz koridorunun etkinliğini arttırmak ve kredi büyümesini etkilemek amacıyla zorunlu karşılıkları daha aktif olarak kullanmaya devam etmektedir. Zorunlu karşılık oranlarındaki değişiklikler, bankaların açabileceği kredi miktarını ve maliyetlerini etkilemektedir. Zorunlu karşılık oranlarının arttırılması ile bankalar likiditelerinin daha fazla kısmını TCMB hesabında bulundurmak zorunda kalacaklarından, kredi vermek için kullanabilecekleri likidite miktarları azalmakta ve dolayısıyla kaynak maliyetleri

artmaktadır (Tuna, Öner ve Öner, 2015:223). Kısa vadeli sermaye girişlerinin artış gösterdiği dönemlerde, ülke içinde kredi artışıyla birlikte yaşanan finansal riskleri önleyebilmek ve Türk lirası likiditesini kontrol edebilmek amacıyla TCMB zorunlu karşılık oranlarını artırabilmekte ve dolayısıyla faiz koridorunun etkinliğini de arttırmaktadır. Kısa vadeli sermaye hareketlerinin ülkeyi terk etmeye başlaması halinde ise zorunlu karşılık oranları düşürülerek oluşabilecek riskler azaltılmaya çalışılmaktadır. Küresel krizden önceki geleneksel uygulamalardan farklı olarak yeni para politikası çerçevesinde, zorunlu karşılıklara faiz ödenmesi uygulaması kaldırılmış, zorunlu karşılık oranları vadeye ve mevduat cinsine göre farklılaştırılmış ve ayrıca finansman şirketleri de zorunlu karşılık uygulaması kapsamına dahil edilmiştir (TCMB, 2014c:4). Ancak küresel ve yurt içi konjonktürel durumdaki değişiklikler nedeniyle TCMB, dengeli büyümeyi desteklemek ve yurt içi tasarrufları teşvik etmek ve dolayısıyla en önemli yapısal sorunlardan biri olan cari açık sorununun azaltılması amacıyla, bankaların ve finansman şirketlerinin Türk lirası olarak tuttıkları zorunlu karşılıklara, 2014 yılı Kasım ayından itibaren faiz ödemeye başlamıştır (TCMB, 2014b:14). Bu uygulama zorunlu karşılık tutmanın maliyetini azalttığından mevduat faizleri, kredi faizleri ve zorunlu karşılığa tabi kuruluşların karlılığı üzerinde etkili olabilecektir. Zorunlu karşılıklara faiz uygulaması, mevduat faizleri üzerinde yukarı yönlü, kredi faizleri üzerinde aşağı yönlü bir etki yaratarak, kredi-mevduat faiz farkının azalmasını sağlayacaktır (Ünalmiş ve Ünalmiş, 2015:2-3) Bu uygulama bankaları, yurtdışı borçlanma yerine kendi kaynaklarını kullanmaya özendirecek, bankacılık sektörünün yapısının güçlendirilmesi ve finansal istikrara katkı vermesi açısından önemli olacağı düşünülmektedir (Ünalmiş ve Ünalmiş, 2015: 7).

Rezerv Opsiyon Mekanizması (ROM) ve Rezerv Opsiyon Katsayısı (ROK)

TCMB, bankaların likidite yönetimini daha esnek ve daha düşük maliyetle gerçekleştirmeleri, döviz kuru dalgalanmalarını azaltmayı ve döviz rezervlerini arttırmayı, para ikamesinin etkisini azaltmayı, Türk lirasının değer kaybetmesini önlemeyi, kısa vadeli sermaye hareketlerindeki dalgalanmaların ekonomi üzerindeki olumsuz etkilerini azaltmayı amaçlayarak, 2011 yılının sonlarından itibaren Rezerv Opsiyonu Mekanizması (ROM) uygulamasına başlamıştır (Aslaner vd., 2014: 1). TCMB'nin bankalara, Türk lirası olarak yatırmak zorunda oldukları zorunlu karşılıkların belirli bir yüzdesini, gönüllü olarak döviz veya altın cinsinden yatırma alternatifi sunan Rezerv Opsiyon Mekanizmasına aşamalı olarak geçmiştir (TCMB, 2014c:4). Bankaların yatıracakları döviz veya altın tutarının belirlenmesinde rezerv opsiyon katsayısı (ROK) uygulanmaktadır. Otomatik dengeleyici olarak kullanılan ROM'un döviz kuru ve piyasa

likiditesi oynaklığını azaltmada etkili olabilecektir. ROM, hızlı kısa vadeli sermaye girişlerinin olduğu dönemlerde bankacılık sisteminin dolayısıyla ülkenin döviz ve altın rezervlerini güçlendirebilecektir. Aynı zamanda bu uygulama ile hızlı kısa vadeli sermaye girişinin yurtiçi krediye dönüşümünü azaltarak büyümeye katkı sağlayabilecektir (Eğilmez, 2012c). Kısa vadeli sermaye girişlerinin azaldığı dönemlerde, zorunlu karşılıkların Türk lirası cinsinden tutulmasının tercih edilmesi ile ROM kullanımının azalması, döviz kurunda ve likidite piyasasında ortaya çıkabilecek dalgalanmaların azalmasını sağlayabilecektir (Alper, Kara ve Yörükoğlu, 2012:5).

Kaldıraca Dayalı Zorunlu Karşılıklar

Yeni para politikası çerçevesinde, 2013 yılının son çeyreğinden itibaren uygulamaya konan kaldıraca dayalı zorunlu karşılıklar, finansal risklerin ortaya çıkmasının önceden önlenmesi için, yüksek kaldıraca çalışan bankalara ek zorunlu karşılık uygulaması getirilmiş ve böylece bankaların borçluluk düzeylerinin sınırlandırılması amaçlanmıştır (TCMB, 2013a:5). TCMB' nin para politikasına konu olan kaldıraca oranı, Basel III çerçevesinde, Ana Sermaye/(Pasif Toplamı + Bilanço Dışı Kalemler) şeklinde hesaplanmaktadır. Bu hesaplamayla bankaların ana sermayelerinin borç ve borç benzeri yükümlülükleri karşılığında ağırlığı ölçülmektedir. Bu oranın yüksek olması, finansal sistemde varlıkların büyük bir kısmının borçlarla finanse edildiği anlamına gelmekte ve bu durum finansal risklerin artmasına ve dolayısıyla finansal krizlere yol açabilmektedir (Demirhan, 2013:582).

Küresel Kriz Sonrası Uygulanan Yeni Para Politikası

2008 yılında Amerika Birleşik Devleti'nde başlayan kriz, hem gelişmiş ülkeleri hem de gelişmekte olan ülkeleri farklı derecelerde etkileyerek küresel sistemde ciddi bir etki yaratmıştır. Küreselleşmenin etkisiyle yayılan kriz, tüm dünyada büyüme hızı, toplam talep ve dünya ticaretini geriletmiş, ekonomide durgunluğa yol açmıştır. Uluslararası Para Fonu (IMF)'nun World Economic Outlook göre, dünyada büyüme %5,30'dan %2,7'e; dünya ticaretindeki artış %8'den %2,84'e düşmüş ve dünya enflasyonu %4,10'dan %5,98'e yükselmiştir. 2009 yılında krizin diğer ülkelere de yayılmasıyla büyüme %-0,38 oranına, dünya ticaretindeki artış ise -%10,60 oranına düşmüştür. Talepteki büyük azalış enflasyonun %2,53 oranına gerilemesine neden olmuştur (Uluslararası Para Fonu, 2013). 2010 yılında ülkelerin, genişletici ekonomi politikalarını hızla uygulamaya geçmesiyle ekonomik göstergelerde toparlanma gerçekleşmiştir. Büyüme oranı %5,17; enflasyon oranı %3,59 ve ülkelerarası ticaret hızı %12,76 olarak

artış göstermiş ancak 2012 yılından itibaren azalmaya başlamıştır (Uluslararası Para Fonu, 2015). Türkiye de diğer ülkeler gibi krizin olumsuz etkilerini azaltmaya yönelik genişletici ekonomi politikaları uygulamıştır. Bu çerçevede öncelikli olarak merkez bankası piyasalara likidite desteğinde bulunmuş ve politika faiz oranlarında indirim gitmiştir. TCMB tarafından, Ekim 2008 tarihinden itibaren, para piyasalarındaki olası tedirginlikleri azaltmak ve gecelik faiz oranlarındaki dalgalanmaları önlemek amacıyla, piyasaların ihtiyacından daha fazla fonlama yapılmıştır. Kredi mekanizmasının desteklenmesi amacıyla Türk Lirası zorunlu karşılık oranında indirim gidilmiş, üç ay vadeli repo ihalelerine başlanmıştır. Kasım 2008'den itibaren politika faiz oranlarında hızlı indirim giden TCMB, gecelik borçlanma faiz oranını 1025 baz puan indirerek %16,75'ten %6,50'ye düşürmüştür (Başçı ve Kara, 2011:10). Büyüme oranı 2007 yılında %4,7 iken küresel krizin etkisiyle 2008 yılında %0,7'e gerilemiş, 2009 yılında %-4,7 oranında daralmıştır. 2007 yılında ihracat artış hızının ithalat artış hızından daha fazla olması, büyüme oranına net ihracatın katkısını göstermektedir. Küresel krizin etkisiyle 2008 yılından itibaren hem ihracat hem ithalat artış hızı azalmış, 2009 yılında ise ihracat artış hızı %-22,6, ithalat artış hızı %-30,2 olarak gerçekleşmiştir. Cari açık ise 2007 yılında %-5,9, 2008 yılında %-5,7 iken 2009 yılında %-2,2'e gerilemiştir (Bkz. Tablo 1). Uygulanan genişlemeci para politikaların etkisiyle krizin en derin dönemleri atlatılmış ve Türkiye ekonomisi 2009 yılının ortalarından itibaren iç talep kaynaklı hızlı bir büyüme sürecine girmiştir (bkjagndf, 57) (Başçı ve Kara, 2011:10). Büyüme oranı 2010 yılında %9,2 olarak en yüksek düzeye ulaşmıştır. Aynı dönemde dış ticaret ortaklarımızdaki toparlanmanın çok daha yavaş olması nedeniyle dış talep iç talebe göre daha zayıf kalmış, aynı zamanda Türk lirasının değerlenmesinin de etkisiyle, ihracat artış hızı %11,5 ile %31,7 olan ithalat artış hızının oldukça gerisine kalmıştır. Aynı yıl cari açık %-6,2'e yükselmiştir (Bkz Tablo 1).

Sonuç olarak, küresel krizden çıkmaya yönelik alınan tedbirler, kısa vadeli sermaye girişlerinin hızla artmasına, Türk lirasının değerlenmesine, kredi kullanımının kolaylaşmasıyla tüketimin hızlanmasına, cari işlemler dengesinin hızla bozulmasına yol açarak makroekonomik ve finansal istikrara olan kaygıların artmasına neden olmuştur (Başçı ve Kara, 2011:10). Gelişmiş ülke merkez bankaları tarafından 2010 yılında tekrar genişlemeci uygulamaların yapılması, dış ticaret ve cari işlemler dengesinin daha da bozulmasına yol açmıştır. 2010 yılının sonlarında, cari işlemler açığındaki hızlı artış ve cari işlemler açığı finansmanının daha çok kısa vadeli sermaye girişleri ve portföy yatırımlarıyla sağlanması, Türkiye ekonomisini küresel risk iştahındaki ani değişimlere karşı kırılgan bir duruma getirmiştir (Kara, 2012:3-4). Bu durumda TCMB, makro finansal riskleri azaltmayı hedefleyerek 2006 yılından itibaren uygulamakta olduğu fiyat

istikrarı temel amacının yanı sıra finansal istikrarı da içeren yeni bir para politikası stratejisine 2010 yılının Kasım ayından itibaren, aşamalı olarak geçmiştir (TCMB, 2012:4). TCMB, geleneksel araçlarının yanı sıra geleneksel olmayan yeni para politikası araçlarını birbirlerini tamamlayıcı nitelikte, hem kredileri hem de döviz kurlarını etkileyecek biçimde kullanmaya yönelmiştir (TCMB, 2013b:13). Bu kapsamda TCMB'nin yeni para politikası hedefleri;

Tablo 1: 2007-2016 Dönemi Bazı Makro Ekonomik Göstergeler (%)

Yıllar	Büyüme Oranı %	Cari Denge %	Hedeflenen Enflasyon (TÜFE)	Gerçekleşen Enflasyon (TÜFE)	İhracat Artış Hızı	İthalat Artış Hızı
2007	4,7	-5,9	4	8,4	25,4	21,8
2008	0,7	-5,7	4	10,1	23,1	18,8
2009	-4,8	-2,2	7,5	6,5	-22,6	-30,2
2010	9,2	-6,2	6,5	6,4	11,5	31,7
2011	8,8	-9,7	5,5	10,45	18,5	29,8
2012	2,2	-6,2	5	6,16	10,3	-1,8
2013	4,2	-7,9	5	7,40	0,4	6,4
2014	2,9	-5,8	5	8,17	3,8	-3,8
2015	6,1	-3,7	5	8,81	-8,7	-14,4
2016	2,9	-3,8	5	8,50	-0,9	-4,2

Kaynak 1: TÜİK

- İç talep ile dış talep arasında ortaya çıkan ayrışmanın azaltılması,
- Hızla artmakta olan çok kısa vadeli yabancı sermayenin uzun vadeye yönlendirilmesinin sağlanması,
- Türk lirasının aşırı değerlenmesinin önlenmesi,
- Likidite bolluğu nedeniyle yüksek boyutlara ulaşan yurt içi kredilerin ve iç talebin kontrollü büyümesinin sağlanmasıdır (Serel ve Bayır, 2013:66).

Tablo 2: TCMB Faiz Koridoru (%)

Tarih	Gecelik Borç Alma	Gecelik Borç Verme
16 Eylül 2010	6,25	8,75
14 Ekim 2010	5,75	8,75
11 Kasım 2010	1,75	8,75
17 Aralık 2010	1,5	9
4 Ağustos 2011	5	9
20 Ekim 2011	5	12,5
21 Şubat 2012	5	11,5
18 Eylül 2012	5	10
18 Ekim 2012	5	9,5
20 Kasım 2012	5	9
18 Aralık 2012	5	9
22 Ocak 2013	4,75	8,75
19 Şubat 2013	4,5	8,5
26 Mart 2013	4,5	7,5
16 Nisan 2013	4	7
16 Mayıs 2013	3,5	6,5
23 Temmuz 2013	3,5	7,25
20 Ağustos 2013	3,5	7,75
28 Ocak 2014	8	12
22 Mayıs 2014	8	12
24 Haziran 2014	8	12
17 Temmuz 2014	7,5	12
27 Ağustos 2014	7,5	11,25
24 Şubat-22 Aralık 2015	7,25	10,75

Kaynak 2: TCMB Para Politikası Kurulu Raporlarından derlenmiştir.

TCMB, gerçekleşen enflasyonun (TÜFE) 2009 ve 2010 yıllarında hedefin altında kalmasının rahatlığıyla, öncelikle yeni para politikası araçlarını kısa vadeli sermaye girişlerini ve kredileri yavaşlatmaya ve böylece dengeli büyümeyi sağlamaya yöneltmiştir. Finansal istikrarı tehdit eden aşırı değerlenen Türk lirasını baskılamak ve kısa vadeli sermaye girişlerini azaltmak amacıyla faiz koridoru aşağıya doğru genişletilmiştir (Yılmaz, 2011:3). Bu doğrultuda TCMB, 14 Ekim 2010 tarihinde faiz koridorunun alt sınırı olan borç alma faizini, %6,25'ten %5,75'e, 11 Kasım 2010 tarihinde %1,75'e, 17 Aralık 2010'da ise %1,50' düşürmüştür. Faiz koridorunun üst sınırı olan merkez bankasının borç verme faizi ise 17 Aralık 2010'da %8,75'ten %9'a yükseltilmiştir (Bkz. Tablo 2). Politika faizi olan bir hafta vadeli repo ihale faiz oranı ise %7 düzeyinden 17

Aralık 2010 tarihinde %6,5'e, 20 Ocak 2011 tarihinde ise %6,25'e düşürülmüştür (Bkz. Tablo 3). Böylece aşağıya doğru genişletilmiş faiz koridoru ve gecelik piyasada oluşan faiz oranlarının politika faiz oranından daha düşük seviyede oluşmasına izin verilerek kısa vadeli sermaye girişlerinin azalması sağlanmıştır.

Tablo 3: 2010-2017 Dönemi TCMB Bir Haftalık Repo Faizi

Tarih	Bir Haftalık Repo Faiz Oranı %
18 Mayıs 2010	7
17Aralık 2010	6,5
20 Ocak 2011	6,25
04 Ağustos 2011	5,75
18 Aralık 2012	5,5
16 Nisan 2013	5
16 Mayıs 2013	4,5
28 Ocak 2014	10
22 Mayıs 2014	9,5
24 Haziran 2014	8,75
17 Temmuz 2014	8,25
20 Ocak 2015	7,75
24 Şubat 2015	7,5
23 Haziran 2015	7,5
23 Temmuz-22 Aralık 2015	7,5

Kaynak 3: TCMB Para Politikası Kurulu Raporlarından derlenmiştir.

Aynı dönemde düşük faizlerin etkisiyle, kredilerdeki hızlı artışların sınırlandırılması amacıyla zorunlu karşılıklar kademeli olarak artırılmıştır. Bankaların mevduat vadelerinin uzamasını sağlayabilmek için zorunlu karşılık oranları 2011 yılı başından itibaren kısa vade için daha yüksek, uzun vade için ise daha düşük düzeyde olacak şekilde kademeli olarak artırıma gidilmiş ve bu amaçla Türk lirası zorunlu karşılıklara faiz ödenmesi uygulamasına son verilmiştir (Başçı ve Kara, 2011:13). Zorunlu karşılık oranı Türk lirası 12 Kasım 2010 tarihinde %6'a yükseltilmiştir. Aynı zamanda TCMB düzenli döviz alım ihaleleri ile rezervlerini artırmıştır. Alınan bu tedbirler sayesinde Türk lirasının aşırı değerlenmesinin önüne geçilebilmiştir (Serel ve Bayır, 2013:67; TCMB, 2011b:8-9). Politika faizini indirmek ve zorunlu karşılıkları artırmak yoluyla iki farklı faiz uygulaması gerçekleştiren merkez bankası stratejisine göre, düşük kısa vadeli faizler

ile sermaye hareketleri engellenirken, aynı zamanda uzun vadeli faizler yükseleceği için kredi büyümesi yavaşlayabilecektir (Üçer, 2011: 46)

Bütün bu tedbirlere ilave olarak, 2011 Haziran ayı içinde Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK) tarafından alınan kararların da etkisiyle kredilerin artış hızında ciddi bir yavaşlama gerçekleşmiştir (Özatay, 2012:13). Bu gelişmelere bağlı olarak, yurt içi talepte ve yabancı sermaye akımlarında istenilen yönde değişimin başladığı ve Türkiye ekonomisinin 2011 yılının ortalarından itibaren dengelenme sürecine girdiği gözlenmiştir (TCMB, 2011b:8-9). Ancak 2011 yılının Ağustos ayından itibaren küresel ekonomide artan belirsizlikler ve özellikle Avrupa'da yaşanan borç krizi nedeniyle küresel ölçekte riskten kaçınma eğilimi artmış ve gelişmekte olan ülkelerden hızlı kısa vadeli sermaye çıkışları gerçekleşmiştir. Bu durumda uygulanmakta olan yeni para politikası araçları tam tersi yönde kullanılmaya başlanmış, gecelik borç alma faizi yükseltilerek faiz koridoru daraltılmıştır (TCMB, 2011b:9). Bu çerçevede, Tablo 2 ve Tablo 3'de görüldüğü üzere, 4 Ağustos 2011 tarihinde gecelik borç alma faiz oranı %1,5'ten %5'e yükseltilmiş, gecelik borç verme faiz oranı %9 seviyesinde sabit tutulmuş, politika faizi olan bir hafta vadeli repo faizi ise %6,25'ten %5,75'e düşürülmüştür. Ayrıca, döviz piyasasındaki dalgalanmaları sınırlamak amacıyla da piyasaya yüklü miktarda döviz likiditesi sağlanmıştır. Diğer yandan, finansmanda ani duruş riskini azaltmak amacıyla, kredi büyümesinin görece olarak gücünü koruması ve kısa vadeli faizlerin düşük düzeylerde olması nedeniyle zorunlu karşılık oranlarındaki yüksek seviyeler korunmuştur.

2011 Ağustos ayından itibaren, küresel risk iştahının bozulmasıyla Türk lirasının aşırı değer kaybı ve yılın son çeyreğinde yönetilen/yönlendirilen ürünlere (tütün ve enerji) yapılan zamlar, işlenmemiş gıda fiyatlarındaki hızlı artışlarla birleşince, enflasyon hedeflenen %5,5'den daha hızlı yükselmiş %10,4 olarak gerçekleşmiştir. Bu durumun orta vadeli enflasyon beklentilerini etkilememesi amacıyla, Ekim ayından itibaren sıkı para politikası uygulaması başlatılmıştır (TCMB, 2011b:9). 20 Ekim 2011 tarihinde gecelik borç verme faizi %9'dan %12,5'e önemli ölçüde artırılarak faiz koridoru yukarı doğru genişletilmiştir. Gecelik borç alma faizi %5 ve politika faizi olan bir hafta vadeli repo faizi %5,75'de sabit tutulmuştur (Bkz. Tablo 2 ve Tablo 3). Diğer taraftan, parasal sıkılaştırmanın kredilerde istenilmeyen sıkılaşmaya yol açmaması için 28 Ekim 2011 tarihinde alınan kararlar zorunlu karşılıklarda düzenlenmeler yapılmıştır. Vadesiz, bir aya kadar vadeli ve üç aya kadar vadeli mevduat için Türk lirası zorunlu karşılık oranları %16'dan %11'e; altı aya kadar vadeli mevduat için ise %9'dan %8'e düşürülmüştür. 2011 Ağustos ve Ekim aylarında alınan tedbirlerin, hızla değişen küresel konjonktürün

Türkiye ekonomisi üzerindeki olumsuz etkilerinin azaltılmasında önemli etkisi olmuş, döviz kurundaki dalgalanmalar, iç talep ve kredi artış hızları azalmıştır (TCMB, 2011b:9).

Türk lirası zorunlu karşılıkların %10'unun 2011 Eylül ayında döviz olarak Ekim ayında da altın olarak tutulabilmesi uygulaması başlamıştır. 2012 Ağustos ayında bu oranlar döviz için %60, altın için %30 düzeyine yükseltilmiştir. TCMB 16 Mart 2013 tarihli para kurulu toplantısında küresel piyasalardaki son gelişmeler dikkate alınarak finansal istikrarı sağlamak amacıyla, TL zorunlu karşılıkların döviz ve altın cinsinden tutulması uygulamasında üst limit değişmeden dilim sayısına bir basamak eklenmiş ve ilk dilim dışında diğer dilimlerde ROK 0,1 puan artırılmıştır. Döviz cinsinden tutulmasıyla ilgili yapılan düzenlemelerde, ilk %40'lık ve izleyen %5'lik dilimler için 1,4 ve 2,4 oranında; altın cinsinden tutulabilmesine ilişkin ROK ise ilk %20'lik ve izleyen %5'lik dilimler için 1,3 ve 2,3 oranında artırılması belirlenmiştir (TCMB, 2012:12).

2011 yılının ikinci yarısından itibaren Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK)'nın taşıt ve konut kredileri haricinde tüketici kredilerine yönelik aldığı kararlar, para politikasının eksikliğini telafi etmiş kredi artış hızındaki düşüşte etkili olmuştur (Serel ve Bayır, 2013:70). TCMB, 2012 yılının ilk yarısında sıkı likidite politikasına devam etmiş, ikinci yarısında ise enflasyonun kontrol altına alınmasıyla aşamalı olarak piyasaya verilen likidite arttırılmış ve kısa vadeli faizlerin faiz koridorunun alt sınırına yakın düzeylerde seyretmesi sağlanmıştır. Avrupa'daki borç krizinin çözümüne yönelik alınan parasal genişleme kararlarının etkisiyle kısa vadeli sermaye girişlerinin artmaya başlaması ile TCMB, 21 Şubat 2012 tarihinde faiz koridorunun üst sınırı olan gecelik borç verme faiz oranını %11,5'e indirmiştir. 18 Eylül 2012 tarihinden itibaren, gerek Avrupa Merkez Bankasının aldığı kararların küresel riskleri sınırlaması, gerekse Rezerv Opsiyonu Mekanizmasının daha etkili bir şekilde devreye girmesinin etkisiyle, TCMB faiz koridorunun üst sınırı olan gecelik borç verme faiz oranını kademeli olarak %9'a kadar indirmiş ve hızlanan sermaye akımlarının finansal istikrar üzerinde oluşturabileceği riskleri dengelemek amacıyla politika faizini 18 Aralık 2012'de %5,75'ten %5,5'e düşürmüştür.

2012 yılı sonunda ekonomide dengelenme sağlanmış ve cari açık %-9,7 olan en yüksek seviyesinden %-6'ya düşmüştür. Cari açığın büyük bir kısmı kısa vadeli sermaye girişleriyle değil, doğrudan yabancı yatırım ve uzun vadeli kredilerle finanse edilmiştir (TCMB, 2012:7; Serel ve Özkurt, 2014:67). Enflasyon ise %10,4 düzeyinden %6,2

düzeyine düşmüştür. Aynı zamanda ihracat artış hızı %13, ithalat artış hızı ise %-1,8 olarak gerçekleşmiştir. Bu dönemde net ihracatın büyümeye olan katkısı yüksek olmuştur. 2012 yılında faiz koridoru ve likidite politikasının aktif olarak uygulanması sonucunda kredi artışı finansal istikrarla uyumlu olarak azalmıştır (Binici vd., 2013:5). Enflasyon ve sermaye hareketlerinde gözlenen olumlu gelişmeler doğrultusunda aşamalı olarak parasal genişlemeye geçilmiş, kısa vadeli faiz oranlarında indirimler yapılmıştır (TİM, 2014:21).

TCMB 22 Ocak 2013 tarihli toplantısında politika faiz oranını değiştirmemiştir. Böylece bankaların her hafta %5,5 oranında düşük maliyetle fonlanması, mevduat ve kredi faizlerinin düşmesinde etkili olmuştur. Aynı zamanda gecelik borç verme faizini %9'dan %8,75'e düşürmesi ile bankaların daha düşük faizle kısa vadeli fon ihtiyaçlarını karşılaması mevduat ve kredi faizlerinin düşmesinde etkili olmuştur. Gecelik borç alma faiz oranını da %5'den %4,75'e düşürmesi sonucunda, dışarıdan getirilen yabancı para karşılığı Türk lirasının kısa vadeli olarak merkez bankasına yatırılması ile elde edilecek faiz oranının düşmesi kısa vadeli sermaye girişlerinin kontrol altına alınmasında etkili olmuştur. Aynı zamanda merkez bankası bankaların yatıracakları zorunlu karşılıkları artırmıştır. Zorunlu karşılıklarda Türk lirası (TL) mevduatı için 0,25 yabancı para mevduatı için 0,50 puan artış yapmıştır. Böylece bankalar aldıkları mevduatlar için daha yüksek karşılık ayırıp faizsiz olarak yatırmak zorunda kalmışlardır. Dolayısıyla bankaların açacakları kredi azalmış olacaktır. Ancak TCMB'nin almış olduğu bu kararlarla ne yapmak istediği tam olarak anlaşılammıştır. Çünkü borç verme faizini düşürmekteki amaç mevduat ve kredi faizini düşürmek ise zorunlu karşılıkları arttırması çelişki yaratmıştır. Şöyle ki; bankalar merkez bankasından gecelik daha ucuza borçlanacağı için fonlama maliyetleri düşecek ve bu da mevduat faizini düşürecek, daha ucuza kaynak toplamasını sağlayacaktır. Ancak zorunlu karşılıkların artmasıyla bankalar, daha az kredi verebilecekleri için kredi faizlerini düşürmeyeceklerdir, sadece mevduat faizi düşmüş olacaktır. Bu uygulamalar sonucunda iki etkinin birbirini ortadan kaldırması yani nötr bir etki ortaya çıkma ihtimali merkez bankasının kararının ne derece doğru olduğunu düşündürmüştür (Eğilmez, 2013).

Parasal genişleme 2013'ün ilk aylarında da devam etmiş, 16 Nisan 2013 tarihinde alınan kararlarla, politika faizi %5,5'den %5'e, gecelik borçlanma faizi %4,5'dan %4'e, gecelik borç verme faizi %7,5'dan %7'e düşürülmüş, ROK, ilk dilimden sonra gelen dilimlerde 0,2 puan artırılmıştır. 16 Mayıs 2013 tarihinde de politika faizi %4,5'a, borçlanma faizi %3,5'a, borç verme faizi %6,5'e düşürülmüştür (Bkz. Tablo 2 ve Tablo 3). Tablo 3'e bakıldığında, ilginçtir ki; 2013 yılı içinde TCMB'nin gecelik borç verme faizinde 4 sefer

indirim ve 3 sefer artırım yani bir yıl içinde 7 sefer değişikliğe gittiği görülmektedir. Küresel piyasalardaki son gelişmeler dikkate alınarak TL zorunlu karşılıkların döviz cinsinden kullanılmasında üst limit değişmeden dilim sayısına bir basamak ilave edilmiş ve ilk dilim hariç diğer dilimlerde ROK 0,1 puan yükseltilmiştir (Demirhan, 2013:585).

2013 Mayıs ayında gelişmiş ülkelerin genişlemeci politikalarından çıkış sinyalleri vermeleri ile küresel belirsizlikler artmış ve diğer gelişmekte olan ülkeler gibi riskli konumdaki Türkiye'den de hızla kısa vadeli sermaye çıkışları gerçekleşmiştir. Bu durumda TCMB'nin hemen müdahale edememiş olmasının siyasi baskılardan kaynaklandığı düşüncesi ise bağımsızlığı konusunda tartışmalara yol açmıştır. Bu dönemde döviz kurunda ve finans piyasalarında aşırı dalgalanma, Türk lirasında belirgin değer kaybı ve risk priminde kayda değer bir artış gözlenmiş, siyasal sıkıntıların da eklenmesiyle piyasa faizleri hızla yükselmiş borsada hızlı düşüş yaşanmıştır (Eğilmez, 2014b). Bu süreç, enflasyonu, enflasyon beklentilerini ve makro-fınansal istikrarı olumsuz etkilemiştir. Bunun neticesinde 2013 yılında cari açık %7,9'a; enflasyon ise %7,40'a yükselmiştir. İhracat artış hızı %0,4'e düşerken, ithalat artış hızı %6,4'e yükselmiştir (Bkz.Tablo 1).

TCMB 2013 yılının son çeyreğinde kaldırıca dayalı zorunlu karşılık uygulaması ile kaldıraç oranı ortalama %3-%3,5 aralığında kalan bankalara, 2014 yılı başından itibaren, üç kademede 1-2 puan aralığında ilave zorunlu karşılık yükümlülüğü getirmiştir. Ayrıca ilave zorunlu karşılık yükümlülüğünü gerektiren bu aralığın üst limitinin 2015 yılının son çeyreğine kadar kademeli olarak %5'e çıkarılması ve bu düzeyde devam edilmesi hedeflenmiştir (TCMB, 2013c:13). Böylece ilave zorunlu karşılık vermek istemeyen bankaların, kaldıraç oranlarını daha uygun düzeylere çekmeleri sağlanmış olacaktır. Bunun için bankalar ya ana sermayelerini güçlendirmeye ya da yükümlülüklerini azaltmaya çalışacaklar veya her ikisini birden hedefleyebileceklerdir (Eğilmez, 2012a).

TCMB, yaşanan küresel ve yurt içi olayların etkisiyle piyasalarda yaşanan olumsuzluk nedeniyle geç de kalsa uygulamasında değişiklik yapmak durumunda kalmış, 28 Ocak 2014 tarihinde para politikasında ciddi anlamda bir sıkılaştırmaya giderek çok keskin faiz artışı kararı almıştır. Enflasyon görünümünde belirgin bir iyileşme sağlanana kadar para politikasındaki sıkı duruşun sürdürüleceği ifade edilmiştir (Durulmaz ve Dilber, 2015:8). Gecelik borç alma faiz oranını %3,5'ten %8'e; gecelik borç verme faiz oranını %7,75'ten %12'e, bir hafta vadeli repo faiz oranını %4,5'ten %10'a yükseltmiştir.

Aynı zamanda piyasadaki döviz ihtiyacı döviz satım ihaleleri ile karşılanmaya çalışılmıştır. TCMB' nin faizde yaptığı bu ciddi artışlar piyasaların biraz toparlanmasını sağlamış, borsa yükselmiş, TL' sı değer kazanmaya başlamış risk priminin düşmesi sağlanmıştır. Aynı zamanda kredi faizinin artması ile kredi kullanımında yaşanan düşüş, yatırımları ve dolayısıyla büyümeyi düşürmüştür. Mevduat faiz oranının yükselmesi tasarrufların artmasına tüketimin azalmasına yol açarak iç talebi azaltmıştır. Bu durumun büyüme üzerine olumsuz cari açık üzerine olumlu etkisi söz konusu olmuş, büyüme oranı 2013 yılındaki %4,2 seviyesinden %2,9'a düşmüş, cari açık ise %-7,9'dan %-5,8'e gerilemiştir (Bkz. Tablo 1). Bu gelişmelerde 2014 yılının ikinci yarısından itibaren petrol fiyatlarındaki düşüşün de etkisi olmuştur. Piyasalarda baskıların azalması, enflasyonda düşüş ve cari işlemler açığında azalma beklenmesi gibi pozitif yönlü beklentiler nedeniyle Mayıs 2014'ten Şubat 2015'e kadar geçen dönemde kademeli olarak bir haftalık repo faizinde indirimde gidilmiş ve faiz koridoru aşağıya çekilmiştir (Durulmaz ve Dilber, 2015:8). TCMB, kredi büyüme hızının azalmakta olması, yurtiçi talebin ılımlı olması ve döviz kurlarındaki artışın olumsuz etkilerin azalmakta olmasını göz önünde bulundurarak, 27 Ağustos 2014 tarihinde gecelik borç verme faizini %12 den %11,25'e düşürmüştür. TCMB, 24 Aralık 2014 gerçekleştirdiği Para Politikası Kurulu toplantısında faiz oranlarında değişikliğe gitmemiştir. Bu durum bankaların daha ucuza fonlanmasını sağlayarak, mevduat ve kredi faizinin düşmesini dolayısıyla üretim, tüketim ve yatırım için kredi kullanım miktarının artmasını sağlayarak büyümeye olumlu katkısı olmuştur. Aynı zamanda ihracat artış hızının 2013 yılındaki %0,4 düzeyinden %3,8'e yükselmesi, ithalat artış hızının da %6,4'den %-3,8'e düşmesinin etkisiyle net ihracatın büyümeye katkısı olduğunu söylenebilir. Yurtiçi tasarruflar ve büyüme artışında, bankaların ve finansman şirketlerinin Türk lirası olarak tuttıkları zorunlu karşılıklarına merkez bankasının 2014 yılı Kasım ayından itibaren çekirdek yükümlülük oranlarına göre değişik oranlarda faiz ödemeye başlamış olmasının da etkisi olmuştur. Aynı zamanda yabancı para zorunlu karşılık oranlarının çekirdek dışı yükümlülüklerin vadesini uzatıcı şekilde düzenlemeler yapılmıştır (TCMB, 2014a:2). 2014 yılı içerisinde BDDK tarafından tüketici kredilerine ve kredi kartlarına yönelik makro ihtiyati tedbirlerin alınması kredi artış hızının azalarak daha çok üretimi teşvik edici olmasına ve finansal istikrarın korunmasına katkı sağlamıştır (TCMB, 2014b:16). Makro ihtiyati önlemlerin ve para politikasındaki sıkı duruşun etkisiyle yılın ikinci yarısında çekirdek enflasyon eğiliminde kayda değer bir iyileşme gözlenmiştir. Buna rağmen gıda fiyatlarındaki yüksek seyir ve döviz kurunun gecikmeli etkilerine bağlı olarak 2014 yılında enflasyon oranı hedeflenen %5'in oldukça üzerinde %8,17 olarak gerçekleşmiştir (Bkz. Tablo 1).

2015 yılı ilk çeyreğinde TCMB, özellikle enerji ve gıda dışı enflasyon göstergeleri ve enflasyon beklentilerindeki olumlu gelişmeleri dikkate alarak faiz oranlarında ölçülü indirimlere gitmiştir (TCMB, 2015a:75). Çekirdek enflasyon göstergelerindeki iyileşme ile uyumlu olarak politika faizi Ocak ayında %8,25'ten %7,75'e, Şubat ayında ise %7,5'e düşürülmüştür. Ayrıca, Şubat ayında gecelik borç alma ve verme faizlerinde 50 puan indirimle gidilerek, borç alma faizi %7,25'e, borç verme faizi %10,75'e düşürülmüştür. Ocak ve Şubat aylarında yapılan faiz indirimlerinin ölçülü tutulmasında küresel piyasalardaki belirsizlikler, enerji fiyatlarındaki dalgalanmalar, yurt içinde gıda fiyatlarındaki artışlar ve enflasyon beklentileri etkili olmuştur. TCMB, 10 Mart 2015 tarihinde finansal sistemin geçici döviz likiditesi ihtiyacını karşılamak amacıyla, rezerv opsiyonu katsayılarında değişiklik yapmıştır. Buna göre ilk %30'luk dilimde döviz ROK 0,2 puan düşürülmüş, %55'in üzerindeki dilimlerde ise bir önceki orana göre 0,6 puan artırılmıştır. Ayrıca, 22 Nisan 2015'te açıklanan para politikası kurul kararına göre, Türk lirası cinsi aracılık maliyetlerinin azaltılması amacıyla, 8 Mayıs 2015 tarihinden itibaren başlanmak üzere Türk lirası cinsinden tutulan zorunlu karşılıklara ödenen faiz oranlarında 50 puan artırıma gidilmiştir (TCMB, 2015a:77). 23 TCMB Haziran ve Temmuz'da alınan kararlarla kısa vadeli faiz oranlarında bir değişikliğe gidilmemiştir. 18 Ağustos 2015 tarihinde yayınlanan yol haritasında yer alan finansal istikrarı destekleyici önlemler çerçevesinde, bankacılık sisteminin aracılık maliyetinin azaltılması ve çekirdek yükümlülöklere (bankaların yurtiçi tasarruf sahiplerinden sağladığı mevduat kaynaklı finansman) ilave destek sağlanması amacıyla, Türk lirası cinsinden zorunlu karşılıklara ödenen faiz oranlarının 1 Eylül 2015 tarihinde 50 baz puan, 1 Ekim 2015 tarihinde 50 baz puan ve 1 Aralık 2015 tarihinde 50 baz puan olmak üzere toplamda 150 baz puan artırılmasına karar verilmiştir (TCMB, 2015b:21).

2015 yılında hem yurtiçi hem yurtdışı gelişmelerin etkisiyle Türk lirası %20 değer kaybetmiştir. Döviz kurunun enflasyon üzerinde olumsuz etkilerini azalmak için TCMB likiditede sıkılaştırmaya gitmiştir. 2015 yılı başından itibaren bir hafta repo ihale faizinde değişiklik yapmamış piyasanın likidite ihtiyacını gecelik borç verme faizi ile karşılamıştır. 9 Aralık 2015 yılının sonlarında TCMB, faiz koridorunun bir hafta repo ihale faiz oranı etrafında daha simetrik hale getirilerek daraltılmıştır. Para politikasını, enflasyon görünümüne karşı sıkı, döviz likiditesinde dengeleyici ve finansal istikrarı destekleyici yönde belirlemiştir (TCMB, 2015b:).Ancak bütün bu uygulamalara rağmen döviz kuru yükselmeye devam etmiş enflasyon oranı %8,81 düzeyine yükselmiştir. TCMB 2015 yılı enflasyon hedefi olan %5'in oldukça üstünde gerçekleşerek fiyat istikrarını sağlamadan uzaklaşmıştır. Cari açık ise yükselen döviz kurlarının, düşen petrol fiyatlarının %-14,4

oranında daralan ithalatın ve %3,4 oranında potansiyelin altında gerçekleşen düşük büyümenin etkisiyle -%3,7 seviyesine gerilemiştir (Bkz. Tablo 1).

Tablo 4: 2016-2017 Dönemi TCMB Faiz Oranları

Tarih	Gecelik Alma Borç	1 Hafta Vadeli Repo	Gecelik Verme Borç	Geç Likidite Penceresi Borç Verme
19 Ocak 2016	7,25	7,5	10,75	12,25
23 Şubat 2016	7,25	7,5	10,75	12,25
24 Mart 2016	7,25	7,5	10,50	12
20 Nisan 2016	7,25	7,5	10	11,50
24 Mayıs 2016	7,25	7,5	9,50	11
21 Haz. 2016	7,25	7,5	9	10,50
19 Tem. 2016	7,25	7,5	8,75	10,25
23 Ağu. 2016	7,25	7,5	8,50	10
22 Eylül 2016	7,25	7,5	8,25	9,75
20 Ekim 2016	7,25	7,5	8,25	9,75
24 Kasım 2016	7,25	8	8,50	10
20 Aralık 2016	7,25	8	8,50	10
24 Ocak 2017	7,25	8	9,25	11
16 Mart 2017	7,25	8	9,25	11,75
26 Nisan 2017	7,25	8	9,25	12,25

Kaynak 4: TCMB Para Politikası Kurulu Raporlarından derlenmiştir.

2015 yılında sıkı para politikası uygulamasının ve alınan makroihtiyati önlemlerin etkisiyle yıllık kredi büyüme hızları azalmıştır. Dış ticaret göstergelerindeki olumlu gelişmeler ve tüketici kredilerinin azalması cari dengedeki iyileşmeyi desteklemektedir (TCMB, 2015b:5). 2016 yılı Kasım ayına kadar geçen dönemde enflasyonist baskıların azalması ve küresel durumun ılımlı seyrinin etkisiyle TCMB para politikasını önemli ölçüde sadeleştirerek, gecelik borç verme faizini kademeli olarak düşürmüştür (TCMB, 2017: 3). TCMB Kasım ayında küresel belirsizliklerdeki artış ve döviz kurundaki hızlı artışın enflasyon ve enflasyon beklentileri üzerindeki olumsuz etkisini sınırlamak amacıyla, hem bir haftalık repo faizini %7,5 dan %8'e, hem de gecelik borç verme faizini %8,25'den %8,5'a çıkartmış ve likidite politikası sıkılaştırılmıştır. Ayrıca geç likidite penceresi borç verme faiz oranını %10'a çıkarmıştır. Aralık ayında ise faizlerde değişiklik yapmamıştır (Bkz. Tablo 4).

TCMB, Ağustos ve Eylül aylarında zorunlu karşılık oranlarını bütün vadeler ve mevduat cinsi için 0,50 baz puan düşürmüştür (TCMB, 2017: 5). Kasım ayında ise yabancı para

zorunlu karşılık oranları tüm vade dilimlerinde de 50 baz puan indirim yapılarak piyasaya döviz likiditesi sağlanmıştır (TCMB,2017:13). Ancak Ağustos ayında hızla yükselmeye başlayan döviz kuruna faiz oranı ile müdahalede gecikmiştir. Bu gecikme nedeniyle döviz kurunun düşmesinde etkili olamamış ve enflasyon artmaya devam etmiştir. 2016 yılı enflasyon oranı 8,50 olarak yine hedeflenenin oldukça üzerinde gerçekleşmiştir. Fiyat istikrarını sağlayamadığı gibi, büyüme oranına artış yönünde bir etkisi de olamamıştır. 2015 yılındaki %6,1 olan büyüme oranı %2,9'a düşmüş, cari denge ise %-3,8 olarak gerçekleşmiştir (Bkz. Tablo 1).

TCMB, 2017 yılı başında döviz kurunda yaşanan hızlı artışı azaltmak için faizi sabit tutarak, TL likiditesini sıkılaştırmaya ve döviz likiditesini arttırmaya yönelik uygulamalar yapmıştır. Bu doğrultuda, TCMB, 12 Ocak 2017 tarihinde bir hafta vadeli repo ihalesi açmamış, bankalararası para piyasasında bankaların borç alabilme miktarını düşürerek TL likiditesini sıkıştırmış ve böylece bankaların döviz talebini azalmak istenmiş ve böylece döviz kuru düşüşe geçmiştir. 13 Ocak'ta haftalık repo ihalesini yine açmayacağını ilan etmesiyle döviz kuru tekrar yükselmeye başlamıştır. Bu durumda TCMB, TL'yi daha çok sıkılaştırarak bankaları gecelik borçlanmaya ve limitsiz kullanılabilen geç likidite penceresini kullanmaya yönlendirmiştir. Böylece görünüşte politika faizine(%8) dokunmadan, bankaları daha yüksek faizli olan geç likidite penceresine(%10) yöneltmesiyle dolaylı olarak faizi arttırmıştır. Ayrıca yabancı para zorunlu karşılık oranları da tüm vade dilimlerinde 50 baz puan indirilerek bankalara ek bir döviz imkanı sağlanmıştır. Bunun yanı sıra, Türk lirası ve döviz likiditesi yönetimindeki esnekliğin ve araç çeşitliliğinin artırılması amacıyla, 17 Ocak tarihinde Türk lirası depoları karşılığı döviz depoları piyasasını açmıştır. Bu uygulamayla, bankalara önce Türk lirası borç vermiş, sonra vermiş olduğu Türk lirasını alarak döviz vermeye başlamıştır. Böylece piyasanın döviz talebini karşılamıştır (Eğilmez, 2017)

Bu uygulamaların gecikmeli etkisi ve gıda fiyatlarındaki artış nedeniyle kısa vadede enflasyondaki yükselişin devam edebileceği beklentisi, parasal sıkılaştırmanın arttırılmasını gerektirmiştir. Bu çerçevede, 24 Ocak'ta gecelik borç verme faiz oranı % 8,5'ten %9,25'e yükseltmiştir. Ayrıca geç likidite penceresi borç verme faiz oranını %10'dan önce %11'e, sonra 11,75 ve 12,25'e yükseltilmiştir (Bkz.Tablo 4). Böylece döviz kurunu kısmen denetim altına almıştır. Haftalık repo ihalelerini iptal eden TCMB, politika faizini %8'de sabit tutarak görünürde faizi arttırmamış ama gecelik ve geç likidite penceresi faizini arttırarak gerçekte faizi arttırmıştır. Bankaları geç likidite penceresine yöneltmesi politika faizinin değiştiği düşüncesine yol açmıştır.

Sonuç

Küresel ekonomide yaşanan krizin olumsuz etkilerini gidermek için gelişmiş ülkelerin uyguladığı genişlemeci politikaların beklenen sonuçları vermemesi, özellikle iç talebi canlandırmakta yetersiz kalması, üzerine geleneksel merkez bankası anlayışı değişmiştir. Bu kapsamda gelişmiş ülke merkez bankaları geleneksel olmayan para politikası uygulamasına geçerek piyasaya yüksek miktarda likidite sağlamıştır. Bunun sonucunda finans piyasalarında oluşan likidite fazlası gelişmekte olan ülke piyasalarına yönelmiştir. Gelişmekte olan birçok ülke merkez bankası gibi TCMB da para politikası stratejisini değiştirerek politika araçlarını çeşitlendirmiştir. TCMB birden fazla aracı beraber kullanarak piyasada oluşan farklı faizler üzerinde farklı etkiler yaratarak fiyat istikrarının yanı sıra finansal istikrarı da sağlamaya çalışmıştır.

TCMB temel hedefi olan fiyat istikrarını sağlama konusunda, küresel krizle birlikte harcamalarda hızlı düşüşlerin yaşandığı 2009 ve 2010 yılları dışında etkili olamamış, gerçekleşen enflasyon oranı sürekli olarak hedeflerin oldukça üzerinde kalmıştır. Bunun en önemli sebebinin, TCMB'nın enflasyon oranını düşürmede en etkili araç olan faiz oranını arttırmada çekimser davranması ve döviz kurundaki hızlı yükselişe rağmen faiz oranını uzun süre düşük tutması olduğu düşünülmektedir. Bu durum TCMB'nın yasal hedefi olan fiyat istikrarını sağlamadan çok ekonomik büyümeyi gözeten bir para politikası izlediğini göstermektedir. Özellikle son yıllarda enflasyonun, talep artışından ziyade yüksek döviz kurunun etkisiyle maliyet artışından kaynaklanması nedeniyle, yapılması gereken, kısa dönemde Türk lirasının değer kaybını önlemek ve bunun için de TCMB'nın sıkı para politikası uygulayarak faizleri arttırmasıdır. TCMB, 2017 yılının başlarından itibaren dolaylı da olsa faiz artırımına yöneldiği görülmektedir.

TCMB'nın finansal istikrarı sağlama hedefinde de arzu edilen sonuçlar elde edilememiştir. Merkez Bankasının 2013 yılından itibaren, piyasada yaşanan sorunlara müdahale etmekte gecikmesi, likidite ve döviz piyasalarındaki dalgalanmaların artarak devam etmesine neden olmuş, döviz rezervleri azalmıştır. Ayrıca son yıllardaki araç bağımsızlığı tartışmaları, TCMB'nın itibar kaybetmesinde ve piyasalar üzerindeki etkinliğinin azalmasında rol oynamıştır. Merkez Bankası fiyat istikrarı ile birlikte finansal istikrarı sağlama hedeflemesine devam ederken, bağımsızlık ilkesinden ödün vermeden, diğer düzenleyici kurumlarla koordineli hareket etmesi, etkinliğinin artmasında önemli olacağı düşünülmektedir.

TCMB'nin krizden bu yana uygulamakta olduğu yeni para politikasında dönem dönem başarılı olsa da hedefleri gerçekleştirmede olduğu gibi makroekonomik dengelerin sağlanması açısından da beklenen etkiyi gösterememiş, sürdürülebilir büyüme sağlanamamış, cari açık kapatılamamıştır.

Sermaye piyasası yeterince gelişmemiş tasarruf açığı olan ülkelerde olduğu gibi Türkiye'de de fiyat istikrarı ile birlikte finansal istikrarı sağlamada ve makroekonomik dengesizliklerin düzeltilmesinde para politikasına ağırlık verilerek tek başına merkez bankasının görev üstlenmesinin yeterli olamayacağı anlaşılmıştır. Türkiye'de olması gereken ağırlıklı olarak maliye politikası uygulaması ve biran önce gerçekleştirilmesi gereken yapısal reformlardır.

Kaynakça

- Alper, K., Kara, H., Yörükoğlu, M. (2012). "Rezerv Opsiyon Mekanizması", Ankara: TCMB Ekonomi Notları, 2012-28.
- Arslaner, O., Çıplak, U. ve Kara, H., Küçüksaraç, D. (2014). "Rezerv Opsiyon Mekanizması Otomatik Dengeleyici İşlevi Görüyor mu?" Ankara: TCMB Çalışma Tebliği 14/38.
- Başçı, E. ve Kara, H. (2011). "Finansal İstikrar ve Para Politikası", İktisat, İşletme ve Finans, 26(302), 9-25.
- Demirhan, B. (2013). "Türkiye'de Yeni Yaklaşım Çerçevesinde Para Politikalarının Finansal İstikrarı Sağlama Yönünde Uygulanması", Afyon Kocatepe Üniversitesi, İİBF Dergisi, XV(II).
- Binici, M., Erol, H., Kara, H., Özlü, P. ve Ünalnış, D. (2013). "Faiz Koridoru bir Makro İhtiyati Araç Olabilir mi?", Ankara: TCMB Ekonomi Notları, No:2013-20
- Duramaz, S., Dilber, İ. (2015). "Küresel Kriz Sürecinde Para Politikasında Yeni Bir Araç Olarak Faiz Koridoruna Genel Bir Bakış", Maliye Araştırmaları Dergisi, Yıl:1, 1(1).
- Eğilmez, M. (2012a). "TCMB'nin 2013 Yılı Para Politikası", Kendime Yazılar 28 Aralık 2012. Erişim adresi www.mahfiegilmez.com (08.02.2016)
- Eğilmez, M. (2012c). "Karşılıklar Politikası ve Rezerv Opsiyon Katsayısı", Kendime Yazılar, 23 Kasım 2012, Erişim adresi www.mahfiegilmez.com (08.02.2016)
- Eğilmez, M.(2012b). "Güncellenmiş Para Politikası Uygulamaları" Kendime Yazılar, 29 Eylül 2012, Erişim adresi www.mahfiegilmez.com (08.02.2016)
- Eğilmez, M. (2013). "TCMB'nın son kararları ne anlama geliyor" Kendime Yazılar, 23 Ocak 2013, Erişim adresi www.mahfiegilmez.com (08.02.2016)

- Eğilmez, M. (2014b). "Merkez Bankası Ne Yaptı?" Kendime Yazılar, 29 Ocak 2014, Erişim adresi www.mahfiegilmez.com (09.02.2016)
- Eğilmez, M. (2014a). "Merkez Bankası Faizleri (Son Durum)", Kendime Yazılar 27 Ekim 2014, Erişim adresi www.mahfiegilmez.com (09.02.2016)
- Eğilmez, M. (2017). "Merkez Bankası'nın Kritik Toplantısı" Kendime Yazılar, 21 Ocak 2017, Erişim adresi www.mahfiegilmez.com (29.05.2017)
- Gündoğan, H. (2014). "Fiyat İstikrarından Finansal İstikrara Enflasyon Hedeflemesi", Finans, Politik & Ekonomik Yorumlar, 51 (598), 53-73
- Uluslararası Para Fonu (2013). "IMF'nin World Economic Outlook", Erişim adresi www.imf.org (23.02.2016)
- Uluslararası Para Fonu (2015). "IMF'nin World Economic Outlook", Erişim adresi www.imf.org (23.02.2016)
- Kara, H. (2012). "Küresel Kriz Sonrası Para Politikası", Ankara: TCMB Çalışma Tebliği No: 12/17, Erişim adresi www.tcmb.gov.tr (15.01.2016)
- Özatyay, F. (2012). "Para Politikasında Yeni Arayışlar Ve TCMB", TEPAV, Erişim adresi www.tepav.org.tr/upload/files (20.01.2016)
- Özatyay, F. (2011). "Merkez Bankası'nın Yeni Para Politikası: İki Hedef -Üç Ara Hedef-Üç Araç", İktisat, İşletme ve Finans, 26(302), 27-43.
- Serel, A. ve Bayır, M. (2013). "2008 Finansal Krizinde Para Politikası Uygulamalar: Türkiye Örneği", Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi, 19 .
- Serel, A. ve Özkurt, İ. C. (2014). "Geleneksel Olmayan Para Politikası Araçları Ve Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası" Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi, 22, 56-71.
- TCMB (2011a). "2012 Para ve Kur Politikası", Erişim adresi www.tcmb.gov.tr (07.01.2016)
- TCMB (2011b). "2011 Yıllık Rapor", Erişim adresi www.tcmb.gov.tr, (03.01.2016)
- TCMB (2012). "2013 Para ve Kur Politikası", Erişim adresi www.tcmb.gov.tr (07.01.2016)
- TCMB (2013a). "Kaldıraç Oranı Nedir?", Ankara: TCMB Bülten: 29, Erişim adresi www.tcmb.gov.tr (09.01.2016)
- TCMB (2013b). "Parasal Aktarım Mekanizması", Erişim adresi www.tcmb.gov.tr (09.01.2016)
- TCMB (2013c). "2014 Para ve Kur Politikası", Erişim adresi www.tcmb.gov.tr (07.01.2016)
- TCMB (2014a). "Finansal İstikrar Raporu", Sayı.1, Erişim adresi www.tcmb.gov.tr (07.01.2016)
- TCMB (2014b). "2015 Para ve Kur Politikası", Erişim adresi www.tcmb.gov.tr (07.01.2016)
- TCMB (2014c). "Makro İhtiyatı Politikalar ve Türkiye Uygulaması", TCMB Bülten Sayı 35, Eylül-Ankara, Erişim adresi www.tcmb.gov.tr (10.01.2016)
- TCMB (2015a). "Enflasyon Raporu-II", 30 Nisan 2015. Erişim adresi www.tcmb.gov.tr (10.01.2016)

- TCMB (2015b). “2016 Para ve Kur Politikası”, Erişim adresi www.tcmb.gov.tr (10.01.2016)
- TCMB Para Kurulu Raporları, Erişim adresi www.tcmb.gov.tr (10.01.2016)
- TCMB (2016).”2017 Para ve Kur Politikası”, Erişim Adresi: www.tcmb.gov.tr (29.05.2017)
- Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) (2014).” Türkiye İhracatçılar Meclisi Ekonomi Ve Dış Ticaret Raporu”, Erişim adresi www.tim.org.tr (18.01.2016)
- Tuna, A., Öner, S., Öner, H. (2015). “Rezerv Opsiyonu Mekanizmasının Optimal Kullanımı Ve Türk Bankacılık Sektörü Açısından Analizi”, Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 29(2).
- Türkiye İstatistik Kurumu, “Ekonomik Göstergeler”, Erişim adresi www.tuik.gov.tr
- Üçer, M. (2011). "Son Para Politikası Uygulamaları Üstüne Gözlemler" İktisat, İşletme ve Finans, 26(302), 45-51.
- Ünalmiş, D. ve Ünalmiş, İ. (2015). “Zorunlu Karşılıklara Faiz Ödenmesi”, Ankara:TCMB Ekonomi Notları, Sayı:2015-01, Erişim adresi www.tcmb.gov.tr (10.01.2016)
- Vural, U. (2013). “Geleneksel Olmayan Para Politikalarının Yükselişi”, Ankara:TCMB Uzmanlık Tezi, Erişim adresi www.tcmb.gov.tr (20.01.2016)
- Yılmaz, D. (2011). “Gelişmekte Olan Ülkeler için Uygun Politika Bileşimi Arayışları: Küresel Finansal Krizi Sonrası Türkiye’de Para Politikası”, Ankara: TCMB, Viyana, 2011, Erişim adresi <http://www.tcmb.gov.tr> (20.01.2016)

21

Is USD/TL Really Random Walks?

Dicle ÖZDEMİR

Abstract

Our study presents time series and structural models of U.S. dollar/Turkish lira exchange rate on the basis of Meese&Rogoff's out-of-sample forecasting accuracy study in 1983. My aim is to compare Frankel-Bilson, Hooper and Morton, and Overshooting models with random walk and some time series models based on root mean squared error (RMSE) and mean absolute error (MAE). I intend to find some empirical results to compare random walk model and those structural models in explaining USD/TL exchange rate behavior. We study the empirical validity of time series model of exchange rate determination for the Turkish economy. I replicate a random walk model and compare the predictability power of different models based on the out-of-sample forecasting accuracy criteria. In other words, I try to estimate a random walk model and all the competing fundamental models similar to Meese and Rogoff's study.

Introduction

During the last few years there has been considerable interest to monitor developments in forecasting exchange rate movements since the collapse of Bretton Woods system. Many of the financial literature suggest that exchange rates follow a random walk process such as Mussa (1979) and Cornell and Dietrich (1978). Due to the reason that empirical results from many of the exchange rate forecasting models in the literature, based on the economic fundamentals or enhanced statistical construction, have not led to provide convincing results (Lam, Fung and Yu, 2008), Mussa (1979) shows that the spot exchange rate approximately follows a

random-walk process and has unexpectedly changes in value. These findings were also supported by the seminal work of Meese and Rogoff (1983 a,b).

In 1983, Richard A. Meese and Kenneth Rogoff wrote their seminal paper analyzed the out-of-sample short-term forecasting performance of structural models, like the monetarist model, the expectations hypothesis, time series models and the random walk model with monthly observations for different currency rates and noted that none of the structural exchange rate models could significantly outperform a simple random-walk model in both short- and medium-terms¹. The structural model developed by Meese and Rogoff can be summarized as follows:

$$s = a_0 + a_1(m-m^*) + a_2(y-y^*) + a_3(r_s-r_s^*) + a_4(\pi_e-\pi_e^*) + a_5 \Sigma TB + a_6 \Sigma TB^* + u \quad (1)$$

where

s = logarithm of U.S. dollar price of foreign currency

$m-m^*$ = log of ratio of U.S. money supply to foreign money supply

$y-y^*$ = log of ratio of U.S. to foreign real income

$r_s-r_s^*$ = short-term interest differential

$\pi_e-\pi_e^*$ = expected long-run inflation differential

ΣTB = cumulative U.S. trade balance

ΣTB^* = cumulative foreign trade balance

u = disturbance term.

On the other hand, according to Mark (1995) and Chinn and Meese (1995) the random walk model does not yield the minimum forecast errors when the forecast horizon is extended to periods beyond twelve months. Moreover, Anaraki (2007) also conclude that Meese and Rogoff's study covers too short time span to include the oil shocks in the mid 1980s, the high productivity growth of the Japanese economy in the late 1980s and early 1990s, the growing surplus in Japan's trade balance...etc.

¹ Random walk model (or process) is a "time series" model. A time series model is what explains determination of a variable using its own pasts.

There has been extensive research done on studying whether the exchange rate follows a random walk or not. There are two opposite conclusions; one is that the exchange rate follows a random walk and the other is that the exchange rate follows a random walk results unacceptable in the long run. The random walk hypothesis predicts that the exchange rate has a 1/2 chance of going up or down. In other words, within short time horizons less than six months, trying to find strong evidence towards the random walk hypothesis is problematical (Pantusson, 2005).

In my study, my aim is to analysis the empirical validity of monetary and time series model of exchange rate determination for the Turkish economy. I replicate a random walk model and compare the predictability power of different models based on the out-of-sample forecasting accuracy criteria. In other words, I try to estimate a random walk model and all the competing fundamental models similar to Meese and Rogoff's study.

Theoretical Background

Three main types of monetary models have emerged over time. These are the flexible-price monetary (Frenkel-Bilson) model, the sticky-price monetary (Dornbusch-Frankel) model, and the sticky-price asset (Hooper-Morton) model (Rowland, 2005).

$$s = a_0 + a_1(m-m^*) + a_2(y-y^*) + a_3(r_s-r_s^*) + a_4(\pi_c-\pi_c^*) + a_5 \Sigma TB + a_6 \Sigma TB^* + u \quad (2)$$

All the models reflect the assumption that the exchange rate exhibits first-degree homogeneity in the relative money supplies, i.e. a_2 is assumed to be equal to one. Secondly, the Frenkel-Bilson model, which assumes PPP, constrains a_4 , a_5 and a_6 to zero. The Dornbusch-Frankel model gives a way for slow domestic price adjustment and, therefore, departure from PPP. In this model a_5 and a_6 are constrained to zero. In the Hooper-Morton model, none of the coefficients are constrained to be zero. This model extends the Dornbusch-Frankel model in that it allows for changes in the long-term real exchange rate.

The random-walk model for an exchange rate, suggested by Meese and Rogoff (1983), is specified as,

$$e_{t+h} = e_t + \varepsilon_t \quad (3)$$

On the other hand, the out-of-sample accuracy is measured by two criteria; root means squared error (RMSE) and mean absolute error (MAE), which are defined as follows:

$$\text{Mean absolute error} = \sum_{s=0}^{N-1} F(t+s+k) - A(t+s+k) / N_k \quad (4)$$

$$\text{Root mean square error} = \left\{ \sum_{s=0}^{N-1} [F(t+s+k) - A(t+s+k)]^2 / N_k \right\}^{1/2} \quad (5)$$

Ideally if the ratio is significantly less than 1, the model in general predicts the actual value with a smaller error than the benchmark. For example, the smaller the RMSE ratio is, the better is the forecast (Lam, Fung and Yu, 2008).

The ARIMA model allows us to test the hypothesis of autocorrelation and remove it from the data. ARIMA models predict a variable's present values from its past values. The methodology of building ARIMA models according to Box and Jenkins consists of three stages: 1- Identification stage or model selection (autocorrelations and partial autocorrelations); 2- Estimation Stage or Parameter Estimation. Estimate the unknown autoregressive and moving average parameters (Estimation of the p (auto-regressive) and q (moving average) components to see if they contribute significantly to the model or if one or the other should be dropped); and 3- Diagnosis of the residuals to see if they are random and normally distributed (model checking). The Box-Ljung test tests the significance of autocorrelation at each lag. Different series appearing in the forecasting equations are called "Auto-Regressive" process and the basic autoregressive process makes it easy to see where the correlation of the error terms can be a problem. Appearance of lags of the forecast errors in the model is called "moving average" process. The ARIMA model is denoted by ARIMA (p,d,q), where "p" stands for the order of the auto regressive process, 'd' is the order of the data stationary and 'q' is the order of the moving average process. In ARIMA model, we do not have a forecasting model a priori before model Identification takes place. ARIMA helps us to choose "right model" to fit the time series (Enders, 2004). With the Box-Ljung test, the best model will be determined for our model.

As a first step, I will check the time series properties of the variables. First of all, by using the augmented Dickey-Fuller (ADF) unit root tests of Dickey and Fuller (Enders, 2004) under the null hypothesis for the presence of a unit root against the stationary alternative hypothesis, I check for the stationarity condition of our variables and compare the estimated ADF statistics with the simulated MacKinnon (Enders, 2004) critical values, which employ a set of simulations to derive asymptotic results and to simulate critical values for arbitrary sample sizes. The general formula for an ADF test is presented in equation below:

$$\Delta y_t = \alpha_0 + \alpha_1 t + \gamma y_{t-1} + v_t \quad (6)$$

where $\Delta y_t = y_t - y_{t-1} = v_t$

α_0 = a constant term

α_1 = a trend term

γ = the parameter tested in the null hypothesis

For the case of stationarity, the series should be proved to be stationary when the absolute value of the test values of the variables is greater than MacKinnon critical value and that they have a minus sign. The lags used for the ADF stationarity test are augmented up to a maximum of 10 lags and the choice of the optimum lag was decided on the basis of minimizing the Schwarz Information Criterion (SC).

Data

I construct a model of exchange rate determination of the TL/US\$ for the Turkish economy. I consider data for the investigation period of (2003/01) using (2009/09) observations. All the data are in monthly period and taken in the form of seasonally adjusted values in their natural logarithms except the interest rates, which are considered in their linear forms, and are taken from the electronic data delivery system of the Central Bank of the Republic of Turkey (CBRT) for the domestic variables and from the FRB of St. Louis electronic data delivery system for the external variables. For the exchange rate data the spot Turkish lira per US dollar, i.e. TL/US\$ exchange rate, is

used. Money supply measures are represented by the narrow money index (M1) and taken from OECD Stat.Extracts (2005=100), and production index data for Turkey and US are used for real income variables. The seasonally adjusted consumer price indices, trade balance and interest rate (3-month Treasury bill secondary market rate discount basis for U.S. and Turkey) are the other data we included for the model.²

Empirical Results

A Dickey-Fuller test of the exchange rate cannot reject the hypothesis that the series has a unit root. If the null hypothesis is not rejected, then we may conclude that the data is non-stationary (unit root). If the null hypothesis is rejected, there is no unit root but a shift in the variance is possible. Test results shows that the null hypothesis of stationary of levels for exchange rate variable cannot be rejected. The test statistic for the stationarity of the TL/USD rate is -3.191 which has a p-value of 0.0205. On the other hand, we need to identify p and q with the Box-Ljung test.³

We also try to estimate the best ARIMA model for a time series. After trying different types of models, ARIMA (1,0,1;0,0,1) model seems plausible. However, whether this specification is really a good one depends on the residual analysis, which requires to look at the residual correlogram containing the Box-Pierce Q-statistics. The results show that at no single lag the null hypothesis that there is no correlation among the residuals can be rejected. Thus, ARIMA (1, 0, 1 ; 0, 0, 1) is an adequate model.⁴

Table-1 gives detailed results of the accuracy of the forecasts for the TL/USD, respectively, using MAE, MAPE and RMSE criteria for forecast accuracy. Forecast accuracy is evaluated using absolute and square error criteria, namely the mean absolute error (MAE), the mean absolute percentage error (MAPE), and the root mean square error (RMSE). The results provide evidence in favor of the predictive superiority of the Frenkel-Bilson model against the other models for 1 and 3 months horizon; but for the 6 months horizon, the random walk model's performance dominates the others. In other words, the gain from using an Frenkel-Bilson rather than a random walk, ARIMA, or the other structural models, is relatively high at the short horizon, albeit generally

² The exchange rate variable is identified as "v1"

³ The Dickey Fuller and the Augmented Dickey Fuller test results are not reported here although they are available upon request

⁴ These results are available upon request from the authors.

statistically significant; however, this gain decreases with the forecast horizon expands and becomes less.

Table-1

<i>Forecasting Models</i>	<i>RMSE</i>	<i>MAE</i>	<i>MAPE</i>
<i>1 month</i>			
<i>Random Walk</i>	<i>0.014</i>	<i>0.013</i>	<i>3.3744</i>
<i>ARIMA(1,0,1)</i>	<i>0.023</i>	<i>0.022</i>	<i>5.701</i>
<i>Frenkel-Bilson model</i>	<i>0.011</i>	<i>0.009</i>	<i>2.4563</i>
<i>Dornbusch-Frankel model</i>	<i>0.020</i>	<i>0.018</i>	<i>4.5951</i>
<i>Hooper-Morton model</i>	<i>0.016</i>	<i>0.015</i>	<i>3.9458</i>
<i>3 months</i>			
<i>Random Walk</i>	<i>0.019</i>	<i>0.017</i>	<i>4.1564</i>
<i>ARIMA(1,0,1)</i>	<i>0.017</i>	<i>0.014</i>	<i>3.6179</i>
<i>Frenkel-Bilson model</i>	<i>0.024</i>	<i>0.019</i>	<i>4.6502</i>
<i>Dornbusch-Frankel model</i>	<i>0.016</i>	<i>0.013</i>	<i>3.3827</i>
<i>Hooper-Morton model</i>	<i>0.019</i>	<i>0.016</i>	<i>3.9835</i>
<i>6 months</i>			
<i>Random Walk</i>	<i>0.028</i>	<i>0.022</i>	<i>4.9625</i>
<i>ARIMA(1,0,1)</i>	<i>0.029</i>	<i>0.024</i>	<i>5.3238</i>
<i>Frenkel-Bilson model</i>	<i>0.049</i>	<i>0.038</i>	<i>8.6764</i>
<i>Dornbusch-Frankel model</i>	<i>0.036</i>	<i>0.026</i>	<i>5.6618</i>
<i>Hooper-Morton model</i>	<i>0.034</i>	<i>0.029</i>	<i>6.4299</i>

To sum up, the data from Turkey and US suggest that, at least for short horizons, structural models outperform the random walk and ARIMA up to a certain confidence level. It is possible to use certain structural and time series models to forecast exchange rates for short horizons in Turkey. Further research can also be conducted such as adding dummy variables and exogeneity restrictions to determine the forecasting performance of the reduced form a VAR model with a cointegrated VAR model.

Conclusion

The reported results indicate that the forecast performance of out-of-sample forecasts of TL/USD with various monetary model-based exchange rate determination models and time series models. It is hard to beat the random walk when forecasting short-term horizon. Structural models almost consistently outperform other forecasting

methodologies investigated in this paper. The empirical literature shows that for some countries we can reject the hypothesis that exchange rates are random walks because the fundamentals are completely unrelated to exchange rate fluctuations. Interestingly, for the longer forecasting horizon (6 month) of our study, the random walk model's performance dominates the other models.

References

- Anaraki, N.K., *Meese and Rogoff's Puzzle Revisited*, International Review of Business Research Papers, vol.3, no.2, June 2007, 278-304
- Chinn, M., Meese D., *Banking on currency forecasts: how predictable is the change in money?*, Journal of International Economics, 38, pp. 161-178., 1995
- Cornell, B. & Dietrich, J.K. (1978). Mean-Absolute-Deviation versus Least-Squares Regression Estimation of Beta Coefficients. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 13, 123–131, 1978.
- Enders, Walter, *Applied Econometric Time Series*, WILEY, 2004
- Flood, R. P., Taylor, M.P., *Exchange Rate Economics: What's Wrong with the Conventional Macro Approach?*, in Jeffrey A. Frankel, Gaimpaolo Galli and Alberto Giovanni, eds., *The Microstructure of Foreign Exchange Markets*, University of Chicago Press, Chicago, pp. 261-294., 1996
- Frankel, J., Rose A., *A survey of empirical research on nominal exchange rate* in E. Grossman and K.Rogoff (eds.), *The Handbook of International Economics*, vol. 3, Amsterdam: North Holland, 1995.
- Lam, L., Fung, L., and Ip-wing Yu, *Comparing Forecast Performance Of Exchange Rate Models*, Hong Kong Monetary Authority, Working Paper 08/2008, June 2008
- Mark, N., *Exchange Rates and Fundamentals: Evidence on Long-Horizon Predictability*, American Economic Review, 85: 201-218, 1995
- Meese, A. R.; Rogoff, K., *Empirical Exchange Rate Models of the Seventies: Do They Fit Out of Sample?*, Journal of International Economics, vol 14, p. 3-24, 1983(a).
- Meese, Richard A. and Kenneth Rogoff, *The Out-of-Sample Failure of Empirical Exchange Rate Models: Sampling Error or Misspecification*, in Jacob A. Frenkel, ed., *Exchange Rates and International Macroeconomics*, University of Chicago Press, Chicago, pp. 67-112., 1983(b)
- Moosa, I. A. *Exchange Rate Forecasting, Techniques and Applications*. MACMILLIAN PRESS LTD, 2000.

- Mussa, M., *Empirical Regularities in the Behaviour of Exchange Rates and Theories of the Foreign Exchange Market*, in: Karl Brunner and Allan Meltzer, eds. *Policies for Employment, Prices, and Exchange Rates*, Carnegie-Rochester Conference 11 (North Holland, Amsterdam), 1979.
- Pantusson, J., *Forecasting FX based on the Random Walk Hypothesis*, Empirical Study of the confidence Degree in Prediction Intervals, School of Economics and Commercial Law, Goteburg University, 2005
- Rowland, P., *Forecasting the USD/COP Exchange Rate: A Random Walk a Variable Drift*, Borradores de Economia 253, Banco de la Republica de Colombia, 2005.
<http://www.banrep.gov.co/docum/ftp/borra253.pdf>

22

The Role of Foreign Investment and Oil Industry in Angola's Economy

Luntadila PAULO
Sanela Porča-KONJIKUŠIĆ

Abstract

The current paper analyses Angola's macroeconomics conditions, the role of oil industry, and the effect of foreign investment on Angola's economy. To find effect of the oil industry and foreign investors in Angola, the study relies on the theory of economic growth. The findings and conclusions of this study suggest a need for a better industrial diversification of this important economic player.

Introduction to Angola

Angola, a sub-Saharan country located in the Southwest of Africa, shares borders in the North with Democratic Republic of Congo and The Republic of Congo, in the East with Zambia, in the South with Namibia, and in the West is the Atlantic Ocean. The country is rich in hydraulic potentialities with rivers Zambezi, Cubango, Zaire, and others. Other natural resources include minerals such as diamonds, copper, ore, and others. Undoubtable, the most important natural resource that affect Angola's economy is oil.

Angola's territory is almost twice bigger than the State of Texas, USA, with approximately 1,246,700 sq. km and an estimate total population of 25.8 million people; from which 37% are Ovimbundu, 25% are Kimbundu, 13% are Bakongo, 2% are mixed European and native African, 1% are European, and 22% are "other" (Nation Master, 2016).

Angola's history dates before the arrival of Portuguese. Today, the territory known as Angola, once in the past was a mass of land ruled by different kingdoms. No later than the seventeenth centuries, Portugal ruled all defeated kingdoms and established its growing empire. For several centuries, Angola was the supplier of slaves and natural resources. Finally, the waves of independence movements of 1950s, raised the hopes for Angolan's independence. Lastly, Angola got its independency on November 11, 1975. This nation's bright future soon faded into a nightmare: a devastating civil war tore the nation apart from 1975 to 2002, leaving the country economically devastated and deeply underdeveloped (Alexandra, 2013).

Complexity of Angola's Economy

From its independence from Portugal in 1975 to the present day, the country have registered a paradoxical economic growth. In the beginning, the main industries in Angola were: mining, manufacturing, construction, farming of coffee, cotton, maize, sugarcane, rice, and other crops, as well as of livestock. Today, over 80% of Angola's labor force is employed by agricultural sector. In addition, the vast amount of arable lands in Angola makes the country a potent source of agricultural products such as bananas, sugarcane, coffee, sisal, corn, cotton, cassava, tobacco, vegetable, and plantain. Another quite similar area is livestock, forest products, and fishery industries.

Angola's economic growth is a direct result of trends in the oil industry in the last few decades. Historically, oil and oil related products are traded with the Western countries, such as the United States, Portugal, the United Kingdom, Holland, Germany, France, and Italy. The importance of the oil industry in Angola can be illustrated by the fact that in 2000, the agricultural and manufacturing industries accounted for less than 5% of GDP, while, at the same time, oil production was financing 87% of the countries fiscal revenue (Ferreira, 2006). Since 2008, as the price of oil increased due to the financial crisis, Angola's economy experienced an impressive economic growth. This was known as the golden period of Angola's economy. Despite of extraordinary potentials for economic prosperity during 2009-14 period, Angolans failed to diversify their economy and, unfortunately, drove the country to a great recession in 2015.

While oil is the country's major source of revenues, Angola is abundant of natural resources such as diamonds, iron ore, phosphates feldspar, bauxite, uranium, and gold. In addition, the country is a potent producer of cement, basic metal products, fish

processing, food processing, brewing, tobacco products, sugar, textiles, and ship repair. It should not come as a surprise that among some investors, Angola is referred to as “Dubai” of Africa. According to the research published by the BMI Research in 2015, since the end of the civil war in Angola, country’s oil production almost quadrupled to 1.7 million barrels per day. According to this research, Angola is currently the second largest oil producer in Africa, and the fourteenth in the world. It is forecasted that by year 2020, Angola could be producing 2 million barrels per day.

Angola is a unique, complex country with immense wealth of natural resources and great poverty as well. According to the 2015 World Bank’s *Trading Economics* publication, Angola’s unemployment and inflation rates showed a significant decrease between 2002 and 2015. These are the sign of an economic improvement that are welcomed by Angolans. Similarly, an impressive improvement in nominal GDP per capita has been recorded during this period of time. Due to the strong market conditions in the oil industry, the nominal GDP of Angola has improved dramatically. Table 1 illustrates the comparison of Angola’s major economic indicators for 2002 and 2015.

Table 1. Angola's Macroeconomics Trends 2002-2015

	2002	2015	% Change
Inflation Rate	109%	10%	-91%
Nominal GDP per Capita (USD \$)	\$731	\$4,062	456%
Government Revenues	35%	27%	-23%
Government Total Expenditure	38%	31%	-18%
Government Gross Debt	71%	57%	-20%
Unemployment Rate	29%	26%	-10%

Another very important indicator of a country’s economy is its taxes system as it can give some indications about the “*ease of doing business*” in that country. According PKF International, Angola collects most of its tax revenue from the business and personal income taxes. For instance, the business taxes are levied based on three distinct groups, based on the type of businesses conducted and, thus, assigned tax rate. The three groups are divided in Group A, Group B, and Group C. Businesses that fall into Group A or Group C are taxed 35 percent tax rate, while the businesses that fall into the Group B category are taxed at 25 percent tax rate.

Special taxation and tax system exists for the companies in oil industry. This special taxation system separates business that operate in joint venture from the ones that do not. These companies are taxed at tax rates between 65 and 75 percent. Furthermore,

there is a 50 percent for the cost of share agreement, with additional royalty fees, applicable to these companies. Companies operating in mining industry pay 40 percent tax from their income and additional royalty fees. Furthermore, personal income in Angola is taxed progressively between 5 and 17 percent. In addition, an incremental contribution fee applies to the personal income as well.

The role of foreign investment and oil industry in Angola's economy'

Diverse economic theories on economic growth and development point to a number of economic factors that can lead to country's economic growth. The other set of factors is responsible for causing economic stagnation and/or underdevelopment in a country. For the purpose of reviewing economic growth in Angola, we want to analyze how foreign investment in oil industry can affect this country's economic progress.

Different researchers took different approaches to studying economic growth and development in Africa. The approaches range from blaming Europeans for African underdevelopment (Walter, 1981), to focusing on absence of democratic values within the Continent (Mamdani, 2011). Naturally, the exploitation of labor, human capital, and natural resources can contribute to the economic stagnation. However, the complexity of the historic events, trends, and overall economic conditions in combination with the political (in) stability, regime changes, and corruption, provide serious obstacles to economic growth and thus Africa's full integration of into the global economy. Some argue that colonial legacy and the neocolonialist relationship between former colonies and their colonial powers, create further conflicts that further prevent economic growth of the entire Continent. Given that Angola is one of the nations in Africa, analyzing the economic conditions of this country cannot be completed without understanding the broader, regional factors that have an effect on Angola's economy.

To understand the effect of foreign investment in Angola's oil industry, this paper utilizes Robert Barro's neoclassical economic model ("*Determinants of Economic Growth: A Cross-Country Empirical Study*") that studies the forces of economic growth. To estimate economic growth, which is defined the growth rate per capita output, Barro uses the following equation:

- $Dy=f(y, y^*, y^{**})$, where,
- Dy represents the growth rate per capita output
- y is the current level of per capita output
- y^* is the long-run or steady-state level of per capita output.
- y^{**} is a set of economic determinants such as human capital, fertility rate, government consumption, rule of law, international trade, inflation rate, and foreign investment.

The current study tests Barro's neoclassical economic model for Angola by looking at the cross-sectional data for the following periods: 1985-1995, 1995-2005, and 2005-2015.

Human Capital

Three factors that determine human capital:

1. Average years of attainment for males aged twenty-five and over in secondary and higher schools at the start of each period,
2. the log of life expectancy at birth at the start of each period (an indicator of health status),
3. interaction between the log of initial GDP and the years of male secondary and higher schooling.

Due to the lack of data, the current study utilizes two, out of three, determinants of human capital: average years of attainment for Angolan male aged twenty-five and over in the secondary and higher schools (this was 4.2 and 7.9 years respectively) and the life expectancy at birth. According to UNDP, the expectancy life at birth for an Angolan was 40.8, 42.1, and 48.6 years for the years 1985, 1995, and 2005 respectively (UNDP, 2013). The observed data implies a high mortality rate in the country.

Fertility Rate

Based on Neoclassical economic model, a decrease in child bearing can lead to increase in growth rate of a country. Another well documented indicator that accompanies lower fertility rate is an increase of female primary education.

According to Barro, a higher fertility rate has a negative effect in economic growth because the resources that could have been devoted to production, must now be directed to children rearing. In 1975, according to the St Louis Federal Reserve, there was 7.35 children per woman in Angola. For the three time periods that are being studied in this paper (1985, 1995, and 2005), Angola registered 7.279, 7.083, and 6.716 fertility rates, respectively. Furthermore, in 2013, the fertility rate was around 6.16 children per woman. Therefore, due to the higher fertility rate in the country, Angola's economic growth is still prone to slow growth.

Government Consumption

According to Barro, an excessive spending on education and defense can be detrimental to the economy. Barro argues that high degree of nonproductive government spending leads to a decrease in the growth rate of a country. In 2010, the World Politics Review reported a 39 percent increase in Angola's military spending. Angolan government is planning to increase its military spending by 13 billion by year 2019. In 2014, the Angolan military spending was estimated to be 14.1% of the national budget. Other notable projects undertaken by Angola's government include construction of facilities that will support hosting the African soccer tournament as well as the Afro Basket competition. Economically, this can support Angola's tourism and entertainment industries, however, the critics argue that funds could be used better for more profitable and productive projects. Once again, a government's excessive spending can have a negative effect on a country's growth rate.

The Rule of Law Index

Furthermore, Barro argues that "quality of bureaucracy, political corruption, likelihood of government repudiation of contracts, risk of government expropriation, and overall maintenance of rule of law" are important determinants of a country's economic growth. If a country receives low score on the "rule of law index", the higher is the probability

that the country will experience a slow economic progress. In Transparency International ranks Angola as 163rd (out of 168 nations) on the Corruption Index, Perception. Furthermore, in 2016, The Heritage Foundation published the Economic Index Freedom that suggests serious issues of government corruption and a very weak rule of law in Angola. Similarly, other agencies and their corresponding indices (e.g. the Global Economy and its Rule of Law Index, which measure countries rule of law by -2.5 being the weakest and 2.5 the strongest rule of law. According to this measure, Angola ranks the 171th position with -1.08 in the scale of -2.5 and 2.5. The data above suggest an extremely weak rule of law in this country. This in result affects the country's long run economic growth, in particular the country's attractiveness of foreign investment.

Terms of Trade

The United Nations defines the terms of trade as the ratio of the country's exports values to the percentage of its imports (The Global Trade, 2016). Naturally, based on the neoclassical theory of economic growth, a country's real domestic income and consumption will increase with an improvement in the terms of trade, however, this will not affect the country's real GDP. An increase in overall export will stimulate an expansion of domestic output. The Terms of Trade indicator also gives an inside on country's ability to negotiate international trade with other countries. That being said, in applying this variable to Angola's data during the periods in consideration, the data reveals a significant increase in the country's terms of trade. For example, taking the year 2000 as the base year, Angola's term of trade was 118.87, 80.77, and 172.5 for the years 1985, 1995, and 2005 respectively. This increase in the terms of trade reflects the increasing in the Angolan income.

Inflation Rate

Barro argues that both, enterprises and families, suffer when inflation is on a rise and, especially, when it is under control. This initial assumption makes it crucial to look at inflation rates in Angola. The World Bank data for the years 1996, 2005, and 2014, reports the following percentage change in the consumer price index (CPI): 4,145.1 percent, 23 percent, and 7.28 percent. A significant drop in the CPI from 1996 to 2014 resulted in major changes and events that took place in Angola.

Foreign Investment in Angola

Due to the limitations to find credit sources in regards to foreign investment in Angola, this paper uses data from 1990 to 2015 in FDI against GDP trends in the same period. After the regression analysis, it was possible to observe that FDI had a significant correlation to GDP growth. About 81% of the movement in GDP could be attributed to FDI in Angola. Also, the p -value=.48 shows that the relationship between FDI and Angola's GDP was not random, contrary, it had a strong positive correlation.

However, it is fundamental to observe that despite FDI having a significant contribution to the growth of GDP, and economic growth in this country, it is quite insignificant the contribution of FDI to the progress of the Angolan people. This, means, despite Angola's recent economic growth, most of its population do not see the benefit of the boom. This ambiguity is due to the fact that FDI inflows in Angola are directed heavily to the oil industry and not necessarily to the diversification of the economy; this way, leaving millions of Angolan untouched to the benefits of the oil-fueled economic growth.

Findings

In order to better understand the economy of Angola, we applied the neoclassical growth model by analyzing the seven major variables discussed earlier. As expected, the findings suggest that the Country's economic growth from 1985 to 2005 was influenced by the initial GDP, level of human capital, fertility rate, government consumption, rule of law, terms of trade, and inflation rate. The finding of the current study are presented in Table 2. It can be concluded that the Angola's economy have experienced economic growth and thus progress toward global integration. Despite Angola's weak rule of law, the country still continues to grow economically and attract foreign investors. From a negative initial GDP in 1975 to the fifth largest GDP in Africa, the Angolan government had managed to lead the country to a higher level of GDP and mostly by relaying on one industry and the revenue from that sector. Needless to say, despite of the high price fluctuations, the oil industry and government's oil revenues are the major contributors to the country's economic growth and development. The end of civil war forced the government to rethink its military expenditure, which covered most of the government expense.

Table 2. Regression Results

GDP per Capita (Log)	0.00082 (0.8186)
Male Secondary and Higher Schooling	-0.6858 (0.40004)
Life Expectancy (Log)	1.98048 (0.12108)
Fertility Rate (Log)	11.2135 (0.33169)
Government Consumption Ratio	-0.3044 (0.22495)
FDI	-4012.159237 (0.4825345)
Inflation Rate	0.001022 (0.60096)
Investment ratio	-0.0000000008636 (0.3895)
R-Squared	0.35
Number of Observations	31

Conclusion

Angola's economic story is full of challenges, but not different from other African economies that predominately rely on one industry for its economic growth and development. Due to the heavy reliance on one industry for the growth of the Country's GDP as well as the government's tax revenue, some of the key findings contradict the established model of economic growth. In addition, since 2014, the Angolan Government has been seriously challenged with the financial crisis, strong oil price fluctuations, and SONANGOL's insolvency – Angola's Public Oil Company.

At the same time, Angola's reliance on oil and the oil revenue have strengthened the Country's economic system. Some critics argue that the economic boom of 2000s had contributed little to raise many Angolans from poverty. As a result, dissatisfaction with the income discrepancy across the country is mounting. Influence of the Western and Chinese investment have been influential on both, economic and political systems in Angola.

As many experts have pointed, as long as Angola continues to be dependent on oil revenues, the country's economic growth will be constantly and significantly uncertain due to the fluctuations around commodities prices. Angola must diversify its economy, preferably in the industries that the Country has comparative advantage in. As with the most African countries, the government of Angola will continue to be challenged not only to solve the problem of the current economic crisis, but also the problem of poverty reduction, a serious problem that affects 80 percent of Angolans today.

References

- Bhagavan, M.R. (1986). Angola's Political Economy 1975-1985. Research Report No. 75. Scandinavian Institute of African Studies, Uppsala. Retrieve from <http://www.diva-portal.org/smash/get/diva2:277672/FULLTEXT01.pdf> WEB
- BMI Research (2016). Angola's Oil & Gas Report. Retrieved from <http://store.bmiresearch.com/angola-oil-gas-report.html> WEB
- Ferreira, Manuel E (2006). Angola: Conflict and Development, 1961-2002. The Economics of Peace and Security Journal. Vol. 1, No. 1. Retrieved from <http://courses.wcupa.edu/rbove/eco343/050Compecon/Africa/050100angola.pdf> WEB
- Human Rights Watch (2015). World Report 2015: Angola, Events of 2014. Retrieved from <https://www.hrw.org/world-report/2015/country-chapters/angola> WEB
- Knoema (2016). Education Statistics (World Bank), May 2015. Retrieved from <http://knoema.com/WBEdStats2015May/education-statistics-world-bank-may-2015?tsId=2298830> Web
- International Monetary Fund (Feb. 19, 2016). Report for Selected Countries & Subjects.
- Koning, Tako (2012). Milestones in Angola's Oil History. Retrieved from <http://www.geoexpro.com/articles/2012/10/milestones-in-angola-s-oil-history> Web
- Ivan Kushnir (2016) Gross Domestic Product (GDP) in Angola, 1970-2014. Retrieved from http://www.kushnirs.org/macroeconomics_/en/angola_gdp.html WEB
- Marques, Alexandra (2013). Segredos da Decolonização de Angola. Toda a Verdade sobre o Maior Tabu da Presença Portuguesa em África. D. Quixote, 4th Edition, Portugal.
- PKF Internationals (February 22, 2016). Angola tax Guide 2013. Retrieved from <http://www.pkf.com/media/1944994/angola%20pkf%20tax%20guide%202013.pdf> WEB

- Rocha, Alves Da (2012). Economic Growth in Angola to 2017. The Main Challenges. Volume 2 No.4. Retrieved from <http://www.cmi.no/publications/file/4669-economic-growth-in-angola-to-2017.pdf> WEB
- Robert J. Barro (1997). Determinants of Economic Growth: A Cross-Country Empirical Study. Cambridge, MA: The MIT Press.
- Shaxson, Nicholas (2007). Poisoned Wells. The dirty Politics of African Oil. Palgrave MacMillan.
- The World Bank (2016). Generate Custom Dataset.
- Trading Economics (2016). Angola Unemployment Rate. Retrieved from <http://www.tradingeconomics.com/angola/unemployment-rate> WEB
- United Nations Development Program (2013). Human Development Report 2013. The Rise of The South: Human Progress in a Diverse World, Angola.
- World Bank, *Fertility Rate, Total for Angola* [SPDYNTFRTINAGO], retrieved from FRED, Federal Reserve Bank of St. Louis <https://research.stlouisfed.org/fred2/series/SPDYNTFRTINAGO>, March 16, 2016.
- World Health Organization (2015). Life Expectancy at Birth, 1990-2013. WEB
- International Transparency (2015). Corruption by Country/Territory. Retrieved from <https://www.transparency.org/country/#AGO> WEB
- World Politics Review (2015). Oil Slump Doesn't Derail Angola's Ambitious Military Spending. Retrieved from <http://www.worldpoliticsreview.com/articles/16018/oil-slump-doesn-t-derail-angola-s-ambitious-military-spending> Web.
- XE (2016). XE Currency Converter. Retrieved from <http://www.xe.com/currencyconverter/convert/?Amount=1&From=USD&To=AOA> WEB
- Jeune Afrique (2014). Angola: Le Budget 2015 Affecte Par La Chute Des Cours Du Petrole. Retrieved from <http://www.jeuneafrique.com/5192/economie/angola-le-budget-2015-affect-par-la-chute-des-cours-du-p-trole/> Web.
- Redvers, Louise (2010). Angola Seeking Future for Football Stadia. Retrieved from <http://news.bbc.co.uk/2/hi/business/8492099.stm> Web.
- Transparency International (2014). Corruption by Country/Territory. Retrieved from <https://www.transparency.org/country/#AGO> Web.
- The Global Economy (2016). Rule of Law. Retrieved from http://www.theglobaleconomy.com/rankings/wb_ruleoflaw/ on March 17, 2016. Web.
- The Global Economy (2016). Angola Terms of Trade. Retrieved from http://www.theglobaleconomy.com/Angola/Terms_of_trade/ on March 29, 2016. Web.

23

Sharing Knowledge Environment as an Element of Employees Development

Anna ALBRYCHIEWICZ - SŁOCIŃSKA

Abstract

Knowledge today is undoubtedly for many organizations an important factor influencing their development and market success. Knowledge, however, does not function in a way that is detached from the person who possesses it, interprets, implements and develops. Knowledge management therefore fluctuate around staff management challenges and issues such as the work environment, employee behaviour, motivation, engagement, satisfaction, emotions and more (McShane and Glinow, 2004:98-127). Knowledge Sharing (KS) as a form of employee behaviour is therefore beneficial to the organization. Thanks to such behaviour, organizational knowledge is growing and the organization itself is more efficient and effective. One should not forget, however, that sharing knowledge is also an important contribution to the development of individual employees. And because the knowledge that is exchanged within the organization is very diverse (in terms of employee tasks and knowledge of a broader character such as organizational values, norms, promoted behaviours, ways of dealing with problems in the work environment, etc.), one can assume that sharing knowledge between employees is an important factor for their sustainable development. In this situation, the creation of a working environment that would facilitate knowledge sharing would be important. The purpose of this paper is to present the results of the survey in the context of the above mentioned problems and to try to demonstrate the relationship between social and organizational factors characterizing employee and the working environment in which the exchange of knowledge is supported.

Keywords: *knowledge, creativity, sharing knowledge, learning organization*

Introduction – knowledge and knowledge sparing behaviour

For the organizational development, success or even survival, the organization must not only effectively process knowledge (treated as organizational resource), but also generate it. As a result in many publication concept of a learning organization appears (Nonaka, Takeuchi, 2000; Lin, 2008; Davies et al., 1998). This idea draws increasingly larger circles among the theorists and practitioners of management. However, "organizations learn only through individuals" (Senge, 2006:163). P.M. Senge (2006:163) points out, that acquisition of knowledge by personnel and the process of learning, do not guarantee that the whole organization will learn. However without learning of individuals and using their potential (Reychave and Te'eni, 2009), no organization can learn. Learning organization is defined as an organization that constantly expands its possibilities to create their own future (Mikula and Stefaniuk, 2013:110). Literature indicates that learning is a conscious process, which takes four forms: one's own experience, the experience of others, learning by incorporating new knowledge (from experts and specialists) and generation of knowledge in the SECI process (Nonaka, Takeuchi, 1995:57-60; Heng-Li Yang and Wu, 2008) what can be compared to four stages of knowledge acquiring: socialization, externalization, combination and internalization of the latter (Makselon 2007:159). Each of the learning forms requires the involvement of the employee, even if the newly established or adapted knowledge is not used in the operation or the consequences of these effort occur in longer term.

Knowledge can also be understood in many ways. Usually, knowledge and information are treated interchangeably. In modern organizations, knowledge is defined as the accumulation of basic knowledge, technical and social skills (Szczepańska, 2004:37). Knowledge means also in some publication as stored (accumulated) and appropriately structured information (Jablonski, 2009:16), therefore knowledge is a state in which information may be (Dziuba, 2000:45). With this approach, the distinction between knowledge and information becomes blurry (Wang and Noe, 2010). The only distinctive element is the fact that the transformation of information into knowledge takes place in the human minds through a process of judgment, understood as identification, analysis and interpretation (Jablonski, 2009:16).

It should be emphasized, however, that terms such as data, information and knowledge should be differentiated (Probst et al., 2002:27). Knowledge is a result of complex process

of some elements transformation: individual characters compiled in accordance with the rules specified form data; the data interpreted in the specific context provide information; information, which is applied to a structure, and is used in a certain area of activity, obtaining the name of knowledge. Knowledge is therefore dynamic and open when information is closed and static (Jablonski, 2009:16).

Speaking of a learning organization, the organization itself develops through its members that must go beyond the passive attitude and become active in application of knowledge (Gonen et al. 2009). These processes are conditioned with employees personalities, social skills and emotional competencies (Grandey, 2000:95), substantial preparation and activity networks (Rolland and Kaminska-Labbé, 2008; Burke 2011), as well as the organizational work environment. The specific role is played by the social environment understood as relationships in the workplace (Robak, 2012; Robak and Słocińska, 2012). This type of environment can significantly support the exchange of knowledge between the employees understood as a manifestation of citizenship behaviour (Kondalkar, 2007:3; Organ, 1988; Hooi, 2015) which is a non-standard one, where workers take action beyond their defined positions and roles, stimulating their creativity and innovation (Drewery, 2003; Wiszniakowa-Zelinskiy 2014).

The exchange of knowledge between employees can be analyzed in two planes. The first one concerns learning and performing knowledge held by employees and encoding it in a way that allows it to be re-used by other members of the organization. The second dimension is to focus on the same processes, the exchange of knowledge, with the aims (and the results) of a mutual stimulating creativity, opening new possibilities for the use of knowledge, namely the creation of new knowledge, which is manifested also by the ability to dispute and to seek compromise (Slocinska 2016). A major problem observed in the processes of sharing knowledge is tacit knowledge processing. Tacit knowledge is understood as unnamed, often unaware type of knowledge. On the contrary to the explicit knowledge which is often of a formal nature, mostly easy available to other employees (Kowalczyk and Nogalski 2007:22; Fic 2008:23). That is why it becomes a problem to transform the unnamed knowledge (which is "owned" by each employee individually to a named one. Transformation of tacit knowledge into accessible one and again into tacit knowledge again after the process of internalization creates organizational knowledge. In this approach (identified with the Japanese approach) we treat an organization as a living organism, where the knowledge "must be felt" and experienced (Nonaka, Takeuchi, 2000:26).

Management context of knowledge sharing

There are many aspects to be considered in the analysis of knowledge sharing in organizations. At the organizational level, there are undoubtedly such aspects as culture, power, technology, organizational capability, organizational climate, social structure, and at the individual level one can point out such aspects as motivation (Banks, 1997:3; Gray, 2001:1), trust (Davis and Nestrom, 1985:109), social capital, self-efficacy (Rain, 1991:287-307), outcome expectation or absorptive capability (Heng-Li Yang and Wu, 2008). Questions arise, which although seemingly trivial, have serious implications in management issue (Wiig, 1997). Diagnosis of following issues, barely opens a list of problems that must be coped by an organization if it wants to stimulate this type of behaviour. Even a willingness to respond is a signal that managers understand the fundamental feature of knowledge which is assigned to a human being, and does not exist outside of him/her, and recognize the importance of knowledge held by even regular employees. In this sense, every type of knowledge, regardless the organizational level it is placed, can contribute to organizational development and increase organizational knowledge resources.

The first question that can be made considers sharing of knowledge, as well as creativity, as the natural forms of human behaviour. Some anthropological hypothesis suggests that in the context of human evolution, explosion of human creativity was significantly affected by periods of population density (Walter, 2015). Baby booms foster contacts between the groups, which in turn accelerates the spread of ideas, concepts and accumulated knowledge. When population declines below a certain critical mass, it leads to isolation of groups, and thus, restraints their development. Such anthropological theories indicate that behaviour in the field of knowledge sharing appears in a natural way and barriers to its occurrence may be, for example: excessively introverted and isolated environment. Considering the above, one can formulate the hypothesis that organizations' management should allow the openness of relations both between the employees and between the external entities (Kukowska, 2016:33-43). At this point, of course, there is a reservation that such conduct may favour the "leakage" of organizational knowledge. Traces of this approach are found often in organizations that require from their employees, under pain of penalties, to refrain from information disclose outside the organization. To a certain extent and in certain situations, such actions are justified. Note, however, that when an organization creates a working environment based on the secrecy and lack of acceptance to build relationships between

employees, they naturally begin to seek the necessary knowledge and information outside. This applies particularly to the exchange of knowledge, which is based on four pillars defined by Davenport and Prusak (Davenport, Prusak 2000:30), such as : reciprocity, reputation, altruism and trust. According to these authors, knowledge is exchanged on principles similar to those that govern the exchange of goods. In light of this, people act in accordance with the principle of financialisation (Wisniewski, 2014), and according to the attitudes of Homo Economicus (Grzesiuk, 2014).

The prospect of analyzing changes, however, if we assume that knowledge sharing is an indispensable prerequisite for cooperation, which determines our development. Going further, one can even say that this type of behaviour should not accelerate as they are naturally governed by the environment and society. That is, if the organization is ready for a change, this cooperation occurs naturally as a method of accelerating change and development. However, if an organization wants to maintain the status quo, it closes, creating its employees' conviction about the importance of elitism related to knowledge resources being in its possession. The contradiction arises when the organization stimulates and drives the behaviours and attitudes striving for the exchange of knowledge and at the same time presenting lack of skills, or fear about its use. This creates a peculiar duality of communication, similar to the case of an organizational culture in which norms and values declared do not coincide with the actual status (Wojtowicz, 2004).

Another question that needs to be asked relates to a method of transferring knowledge. It is an integral part of everyday life but is often forgotten that it is never a final objective. Each of the persons to whom (seemingly objective) knowledge arrives, can understand it, interpret and use in a completely different way. Especially the implementation process brings knowledge from areas different from the ones where knowledge ultimately arrives, is particularly attractive from an organizational point of view, because it is a manifestation of creativity and may result in valuable innovations (Kamasak and Bulutlar, 2010).

M. Kostera (2003:21) draws attention to the fact that the knowledge acquired and transmitted by people have a strong linguistic connotation and is subject to social negotiations process. After all, communication is the lifeblood of knowledge exchange and the process itself should therefore stimulate the situation in which such communication occurs. Hence, it is necessary not only to focus on labour relations based on trust, to allow sharing something which is valuable according to the employees, but also on building language competence and social skills, in order to be able to translate

difficult matters into communicative form. In this case, the above mentioned competency requirements apply not only to the persons transmitting knowledge but also to ones receiving the message (Hai Zhuge, 2002). Sharing knowledge can be conditioned by the fact that the giver of knowledge is convinced that the recipient sees the same knowledge as equally valuable which prevents the latter from using it to the detriment of the donor, but above all, that he/she understands the message and even if addressed critically, he/she complements the knowledge exchange with new aspects. And so both parties involved in the exchange process benefit. Thus ensuring favourable environment for the exchange of organizational knowledge should focus not only on the stimulation of behaviour in the field of giving knowledge but also prepare employees to receive knowledge, i.e. promote learning.

It is also interesting that both M. Kostera (2003:48), and N. Wiszniakowa-Zelinskiy (2014:85) emphasize the role of humour as an essential factor in the knowledge sharing process and creative behaviour. This is probably the element that allows people to create their own ideas, successes but also failures, on the other hand, it allows for the specific use of language, allowing metaphors, analogies and anecdotes as a means of understanding knowledge. Properly used humour approaches and engages participants in the process of exchanging knowledge, helps them remember new content, promotes critical thinking, and reduces perceived stress, which can effectively block learning ability (Tamblyn, 2009). Humour also allows the use of atypical forms of learning which are eg. the experiments or business games (Gonen, et al., 2009), allowing not only to deal with unexpected problems that may occur in the future, but which also helps to locate and analyze the potential of knowledge in the organization.

Both in research and in practice of management, there is a trend in creating the most effective methods for knowledge formalization in everyday functioning. It is done through sophisticated IT tools. Here the question arises, whether in fact the organization, despite linguistic and cognitive aspects, should strive to codify any kind of organizational knowledge. M. Kostera (2003:79) points out that employees sharing (often in their spare time) their experiences, problems and views create their so-called social knowledge (von Krogh, Ichijo, & Nonaka, 2000), also called it collective knowledge. This type of knowledge affects the efficiency and competitiveness of the organization defying canons of codification. It therefore forces the managers to allow some kind of uncertainties in relation to the structures of knowledge, leaving it at the employees' discretion. This type of knowledge can also be exchanged with the external

environment without any harm for the organization itself, providing it with new sources of extra-organizational knowledge. It should also be remembered that people with a strong need for creativity are reluctant to accept high formalization and pressure, so the organizations' need to codify acquired knowledge can lead to a strong focus on the process of codification itself (the need to transform thoughts and skills into words) and not on its usefulness as one's own resource.

Another determinant of behaviour in the field of knowledge sharing can also be the conditions of employment and job satisfaction. Job satisfaction refers to people's feelings about their occupation and its aspects. The nature of job satisfaction is which employees like-satisfaction or dislike-dissatisfaction of their work. It depends on individual employees demands. Today's job satisfaction study mainly focus on cognitive process and less frequently on underlying needs. It is also reflection of employee's good treatment that has impact on employees emotional well-being and psychological health, job satisfaction also has impact on organizational functioning because of employee's behavior.(Spector, 1997:2-4).

That what bring us to the issues of motivation. Work motivation is something that drives employees to exploit their expertise as well as skills in order to use them in an effective way during the process of handling tasks and assignments (Clark, 2003). It can be described as power which creates, drives and maintains the employment of worker's knowledge. Work motivation is always a major component of a good achievement on condition that it has a strong connection with knowledge which have to be combined in positive work surroundings (Baldoni, 2005:1-15).. In relation to workplace, it has to be stated that even the greatest methods of motivation are not able to enhance efficiency without appropriate knowledge (Lauby, 2005:8-11).

Temporality of contracts may lead to the employees' reluctance to open and stimulate attempts to preserve knowledge as a decisive factor in their struggle to prolong their contracts, or as an asset when applying for a job to another employer. This is obviously wrong thinking because the lack of knowledge exchange may save the resource, but prevents it from developing which therefore sometimes leads to a situation, when possessed knowledge becomes obsolete. However, analysis of today's labour market proves this attitude to be often observed and justified in some sense. Our analysis is an example of the potential challenges encountered by organizations deciding to adopt knowledge management strategy based on the processes of knowledge exchange and creative behaviour. This area, in practical management should be clearly developed by

HR, so that their actions should include both formal and informal situations that occur in the workplace and outside of it. To maintain qualitative internal staff relationships one can not limit oneself to organization of the integration events but it rather should strive for creation of an open social environment based on trust and ethical and moral standards.

The issue of knowledge management is closely linked to the operation, productivity, creativity and innovation. Knowledge owned by the organization and its members is the very heart of the organization. It is a potential that can be exploited and used for building a competitive advantage, provided it is diagnosed, located, developed, and will be multiplied by its permanent exchange. At each of these stages there are psychological, social and organizational problems which determine their effectiveness.

The main issues currently implemented by theorists and practitioners in the field of knowledge management are the acquisition, growth and utilization of existing knowledge or information. The area is fairly well explored by management science. There are, however, noticeable research deficits in the field of new organizational knowledge creation. This is because the problem affects the area of psychology and management, sociology, or even organizational anthropology. In addition, an important issue seems to be the formulation of definition and understanding of the term „knowledge”, which imposes a specific context analysis and solutions on the basis of management practices. Although in the literature there are opinions in the light of which the problem is not seen in the knowledge in itself, no matter how defined, but rather its application in practice (Wawrzyniak 2001:25). Knowledge management seems to have much in common with the philosophy of management in general (Nonaka, Takeuchi, 2000:215-216), the importance of social, human and intellectual capital and the position of man in the organization as such. The aim of this study is the analysis of selected social, psychological and organizational aspects determining the increase of the frequency of knowledge sharing and creative behaviour.

Data and Methods

For the research purpose 250 employees were selected at random. From this sample 195 questionnaire forms correctly filled in were obtained. In the selection sample was used a method without returning. The research was conducted in 2017 on the group of people from the area of Southern Poland (table 1).

Table 1. Sample characteristics

Features	Number	Percentage
<i>Sex</i>		
Female	115	58,97%
Male	80	41,03%
<i>Age</i>		
Under 25	43	22,05%
26 -35	61	31,28%
36 -45	46	23,59%
46 -55	22	11,28%
56 or above	23	11,79%
<i>Seniority</i>		
Under 1	22	11,28%
2 to 5	43	22,05%
6 to 15	61	31,28%
16 to 25	39	20,00%
26 or above	30	15,38%
<i>Education</i>		
Basic	2	1,03%
Basic vocational	32	16,41%
Secondary	56	28,72%
Secondary vocational	11	5,64%
Incomplete higher education (Bachelor, Ingeneer)	32	16,41%
MA	62	31,79%
<i>Position</i>		
Worker	80	41,03%
Line manager	19	9,74%
Middle-level manager	19	9,74%
Expert	42	21,54%
Independent position	2	1,03%
Other	33	16,92%
Sum	195	100,00%

Source: own study

The research was aimed at determination of knowledge sharing behavior. Questionnaire was originally created by the paper's author. The respondents were asked to give their opinions about 28 statements, their opinions were expressed in range between 1-5 where 1 meant „I fully agree”, 3 – „neither agree, nor disagree” and 5 meant „I fully disagree” with a statement.

For examining the connection between variables and respondents statements it was used the chi-square test (χ^2) which lets verify the zero hypothesis about the independence of two variables X and Y, towards the alternative hypothesis, according to which the variables X and Y are dependent (Białek and Depta, 2010). In order to determine the power of the relation of features a C-Pearsona (C^P) index was applied. This paper contains correlation coefficients statistically significant on the level $p < 0.01$. This criterion made the authors focus on correlations with significant influence and only those have been analyzed herein.

Results and Discussion

There are not so many correlation coefficients statistically significant on the level $p < 0.01$, however these who were revealed give us some clues in terms of analyzing sharing knowledge environment factors (Table 2).

What is quite interesting is the fact that at this level of significance neither sex nor age influence employees behaviour and attitudes regarding to the knowledge sharing behaviours. Correlation coefficients had been noticed in terms of seniority. The older are the employees they are more willing to agree with the statements that they share the knowledge only with people who they trust. Among younger employees such opinion are rather rare.

Table 2. C-Pearson coefficient for the statements and independent variables.

#	Sex	Age	Education	Position	Seniority	Size of the company	Branch
1	-0,011660	-0,111473	0,066616	0,039533	-0,054625	-0,125634	0,193874
2	0,124762	0,012711	-0,125229	-0,062351	0,041270	-0,054850	-0,078666
3	0,069975	-0,011374	-0,035298	0,058141	0,067212	0,155139	-0,128431
4	0,019913	0,126366	-0,107327	-0,041104	0,095359	-0,024151	-0,106844
5	0,161596	0,073427	-0,174559	-0,136478	0,164158	0,054707	*-0,216155
6	0,086400	0,005590	-0,030495	0,039491	-0,014116	-0,136887	0,016227
7	-0,068036	-0,006890	-0,027213	-0,018507	-0,024331	-0,123527	-0,014807
8	0,135421	-0,078244	-0,053524	-0,042368	-0,021920	-0,129966	-0,111196
9	0,074550	-0,007064	-0,158884	-0,008588	-0,013074	-0,020511	-0,150166
10	0,032673	0,023483	-0,072941	-0,053725	0,044783	-0,104193	-0,014448
11	0,080124	-0,073177	0,053235	-0,069813	-0,018071	-0,029746	-0,100226
12	0,159687	-0,057920	-0,054697	-0,025967	0,019184	-0,022506	-0,174736
13	0,050994	0,154782	-0,126626	-0,060681	0,133289	-0,013686	-0,163759
14	0,026760	-0,024765	-0,156077	-0,143039	0,000000	-0,002235	-0,073869
15	0,024541	-0,035572	0,013354	-0,034612	-0,039858	0,092605	0,107754
16	-0,048864	-0,171754	0,197571	0,102045	*-0,217758	-0,097054	*0,332150
17	-0,056553	-0,046690	0,165734	0,133668	-0,052018	0,020894	*0,236685
18	0,087150	0,057152	-0,193907	-0,063966	0,055860	0,047781	*-0,284082
19	0,067640	0,081630	-0,004709	-0,036796	0,035288	-0,088472	-0,010849
20	0,111250	0,111353	*-0,255578	-0,147295	0,129395	-0,000488	*-0,259593
21	0,128009	-0,072230	-0,147630	-0,021557	-0,039955	-0,007813	*-0,288966
22	-0,053996	-0,127140	0,024127	-0,085951	-0,178679	-0,129015	-0,022588
23	0,029425	-0,062651	-0,017329	-0,058686	-0,087566	-0,037931	0,003433
24	0,132567	0,095413	*-0,211809	-0,087000	0,138154	-0,005644	*-0,223642
25	0,032301	-0,121036	0,113735	0,052638	-0,082569	-0,027723	0,027255
26	-0,117489	-0,177305	0,173861	0,144381	-0,153196	0,078687	0,199041
27	-0,081422	-0,096275	0,191816	0,022889	-0,165246	0,021069	0,125684
28	0,073888	-0,041073	0,060522	0,087431	-0,123387	-0,056475	0,117178

* Indicators with high statistical significance

Source: own study

The correlation coefficients had been noticed also in terms of level of education. Employees with higher education more often agree with the statement that they learn a lot from other people and that this is the best way to develop. They also claim that in

their companies younger employees learn mostly from more experienced employees. However this regularity is not proved in the opinion of employees with lower level of education.

Most of the correlation coefficients had been observed regarding to the branch of the company employees where working for. The branch was classified as public organizations, private companies and non profit organizations. However population analyzed in this research do not include people working for the letter type of organization.

People from private sector more often agree with the statement that employees help each other during task performance. They also claim that like to work with others as this method of working develop their skills and knowledge. Moreover they agree that teamwork give more possibilities to gain knowledge as it in this matter more effective than individual work. Employees of organization from private sector point that younger employees learn most of all from older colleagues.

On the other hand employees from public sector more willingly declare that they share their knowledge only with people who they trust. They also claim that they are ready to share knowledge only if they are convinced that this knowledge is recognized as valuable.

Conclusion

The paradox of knowledge management is based on the fact that managers deal with knowledge management within the organizational practice (in one way or another). The problem lies in the fact that decisions on stimulating behaviour in the field of knowledge sharing, are based more on their intuition than methodical approach.

Regarding to the research results it had been observed that in this area organizations from private sector are more effective. They appreciate the knowledge possessed by employees especially those with bigger work experience. They recognize them as potential source of knowledge very valuable for the purpose of adaptation and teaching younger employees. So, it can be formed a thesis that organization play an educational role in two contexts. First, young employee can gain a professional knowledge necessary from his point of view. But secondly organization can educate employees in terms of utility of sharing knowledge behaviours. Multiplying such behaviours give the company chance to use the whole potential generated in each employee. These conclusions give

rise to specific repercussions on the general management or even management of personnel. One of the effects is pragmatic and refers to the instruments an organization can use to motivate and stimulate its employees, depending on their features, such as their seniority. Organizations can and should also define their own goals in terms of staff behaviour so that recruited employees do not have to deal with conflict with organizational values and their own, as such conflicts lead to decreasing in productivity and employee efficiency.

On the other hand there is strong injunctions for the organization from public sector to encourage employees to share their knowledge. However it must be highlighted that lack of readiness to share knowledge closely relate to the conviction that knowledge can be treated as a factor that increases the attractiveness of an employee and determines his future employment. Keeping the knowledge give the advantage of expert image that helps to protect the position.

In this area, as in other aspects of soft management it is difficult to draw the clear, simple rules reliable in any business environment. Unfortunately, the expectations of practitioners, managers towards the exchange of knowledge lead to excessive concentration on technological novelties and equating them with the processes of information management. While attention should be focused on creating an appropriate organizational climate that fosters the sharing of knowledge. In this context, the research seems to have significant cognitive and applicative meaning.

References

- Baldoni, J. (2005), "Great Secrets of Great Leaders". 2. Edition. New York: McGraw-Hill.
- Banks, L. (1997), "Motivation in the Workplace: Inspiring Your Employees", 1. Edition. Virginia, Coastal Training Technologies Corp.
- Białek, J. Depta, A. (2010), „Statystyka dla studentów z programem STAT_STUD 1.0.” (Statistics for the students with the STAT_STUD 1.0. program), Warszawa, C.H. Beck.
- Burke, M.E. (2011), "Knowledge sharing in emerging economies", *Library Review*, Vol 60, no 1, 5-14. doi:10.1108/00242531111100531.
- Clark, R. E. (2003), "Fostering the Work Motivation of Individuals and Teams". CEP Press No. 42(3), 21-29.
- Davenport, T. H., Prusak, L. (2000), "Working Knowledge", Boston, Massachusetts: Harvard Business School Press.

- Davies, N.J., Stewart, R.S., Weeks, R. (1998), "Knowledge sharing agents over the world Wide Web", *BT Technology Journal*, Vol. 16, No 3, 104-109, doi:10.1023/A:1009638100845.
- Davis, K., Nestrom, J.W. (1985), "Human Behaviour at Work: Organizational Behaviour", 7th Edition, McGraw Hill, New York.
- Drewery, K. (2003), "Corporate Partners Research Programme. Harnessing creativity and innovation", The Work Foundation, www.theworkfoundation.com (10.10.2015).
- Dziuba, D.T. (2000), "Gospodarki nasycone informacją i wiedzą. Podstawy ekonomiki sektora informacyjnego", Katedra Informatyki Gospodarczej i Analiz Ekonomicznych UW, Warszawa.
- Fic, M. (2008), "Zarządzanie wiedzą – mnogość teorii i niedostatek praktyki" in *Wiedza-Innowacyjność-Zmiana*, Ed. J. Stankiewicz, Oficyna Wydawnicza Uniwersytetu Zielonogórskiego, Zielona Góra.
- Gonen, A., Brill, E., Frank, M. (2009), "Learning through business games-an analysis of successes and failures", *On the Horizon*, Vol 17, No 4, 356-367, doi.org/10.1108/10748120910998434.
- Grandey, A. (2000), "Emotion Regulation in the Workplace: A New Way to Conceptualize Emotional Labor", *Journal of Occupational Health Psychology* No. 5(1),
- Gray, R. (2000), "Workplace Motivation". 1. Edition. Kumpania Consulting.
- Grzesiuk, K. (2014), "Powstanie i ewolucja modelu Homo Economicus", *Roczniki Ekonomii I Zarządzania*, Vol 6(42), No 2, 253-288.
- Hai Zhuge (2002), "A knowledge flow model for pear-to-pear team sharing and management", *Expert System with Application*, No 23, 23-30, doi:10.1016/S0957-4174(02)00024-6.
- Heng-Li Yang, Wu, T. C.T. (2008), "Knowledge sharing in an organization", *Technological Forecasting&Social Change*, No 75, Iss.8, 1128-1156, doi:10.1016/j.techfore.2007.11.008.
- Hooi, L. W. (2015), "Relationship Between Organisational Justice and Organisational Citizenship Behaviour: Examining the Mediating Role of Job Satisfaction" in, *Proceedings of the 5th International Conference on Management 2015, Management, Leadership and Strategy for SMEs' Competitiveness*. Gödöllő, Hungary, Ed. A. Dunay, Szent István University Publishing House, doi.org/10.17626/dBEM.ICoM.P00.2015.p062.
- Jabłoński, M. (2009), "Kompetencje pracownicze w organizacji uczącej się. Metody doskonalenia rozwoju". Wydawnictwo C. H. Beck, Warszawa.

- Kamasak, R., Bulutlar, F. (2010), "The influence of knowledge sharing on innovation", *European Business Review*, Vol. 22, No 3, 306-317.
- Kondalkar, V. G. (2007), "Organizational behaviour". New Delhi, New Age International (P) Ltd., Publishers.
- Kostera, M. (2003), "Antropologia organizacji. Metodologia badań terenowych", Warszawa, Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Kowalczyk, A., Nogalski, B. (2007), "Zarządzanie wiedzą. Koncepcja i narzędzia", Difin, Warszawa.
- Kukowska, K. (2016), „Sieci relacji społecznych w organizacjach w perspektywie psychologii ewolucyjnej”, in *Behawioralizm w teorii i praktyce zarządzania. Społeczny wymiar zarządzania zasobami ludzkimi* Eds. W. Jędrzejczyk, P. Kobis, R. Kucęba, Wydawnictwo Wydziału Zarządzania Politechniki Częstochowskiej.
- Lauby, S. J. (2005), "Motivating Employees", 2. Edition. New York, ASTD.
- Lin, C.P (2007), "To Share or not to Share: Modeling Tacit Knowledge Sharing. Its Mediators and Antecedents", *Journal of Business Ethics*, Vol. 22, 241-250.
- Lin, C.P (2008), "Clarifying the Relationship Between Organizational Citizenship Behavioiurs, and Knowledge Sharing in Workplace Organization in Taiwan", *Journal of Business and Psychology*, Vol. 22, 241-250.
- Makselon B. (2007), „Zarządzanie wiedzą w organizacji”, in *Perspektywy psychologii pracy*, Eds. M. Górnik-Durose, B. Kożusznik, Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego, Katowice.
- McShane, S. L., Glinow, M. A. (2004), "Organizational Behavior: Emerging Realities for the Workplace Revolution", 3. Edition. New York: McGraw-Hill.
- Mikuła, B., Stefaniuk, T. (2013), "Wykorzystanie zespołów wirtualnych w procesie uczenia się organizacji" in "Nauki o zarządzaniu dla przedsiębiorstw i biznesu", Eds. A. Czech, A. Szplit Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice.
- Nonaka, I., Takeuchi, H. (1995), "The knowledge – Creation Company: How Japanese Companies Create the Dynamics of Innovation", Oxford University Press, New York.
- Nonaka, I., Takeuchi, H. (2000), "Kreowanie wiedzy w organizacji. Jak spółki japońskie dynamizują procesy innowacyjne", Poltext, Warszawa.
- Organ, D.W. (1988), "Organizational Citizenship Behaviour: The Good Soldier Syndrome", Lexington Books, Lexington.
- Probst, G., Raub, S., Romhardt, K. (2002), "Zarządzanie wiedzą w organizacji", Oficyna Ekonomiczna, Kraków.

- Rain, J.S., Lane, I.M., Steiner, D.D. (1991), "A Current Look at the Job Satisfaction/Life Satisfaction Relationship: Review and Future Considerations", *Human Relations*, Vol. 44, 287– 307
- Reychave, J., Te'eni D. (2009), "Knowledge exchange in the shrines of knowledge: the "how's" and "where's" of knowledge sharing processes", *Computers & Education*, Vol. 53, 1266-1277.
- Robak, E. (2012), "Równowaga między pracą a życiem osobistym pracowników jako istotny czynnik wpływający na kapitał ludzki", *Zeszyty Naukowe Wydziałowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, No 110, 113-120.
- Robak, E., Słocińska, A. (2012), "Role of the Superior in Shaping the Work - Life Balance Amongst Employees", in: *Majska konferencja o strategicznom menadzmentu. Studentski simpozijum o strategicznom menadzmentu. Zbornik izvoda radova*. Bor, Beograd.
- Rolland, N., [Kaminska-Labbé](#), R., (2008), "Networking inside the organization: a case study on knowledge sharing", *Journal of Business Strategy*, Vol. 29 Iss: 5, 4 – 11.
- Senge, P.M. (2006), "Piąta dyscyplina. Teoria i praktyka organizacji uczących się", *Wolters Kluwer Polska, Oficyna Ekonomiczna, Kraków*.
- Słocinska, A. (2016), "Requirements of improving knowledge sharing behaviour. Creativity context" in *Conference: 6th International Conference on Management (ICoM) - Trends of Management in the Contemporary Society Location: Brno, Czech Republic Date: Jun 09-10, 2016 Ed. S. Formankova, Mendel Univ Brno, Brno, Czech Republic*, 124-127 .
- Spector, P.E. (1997), "Job Satisfaction: Application, Assessment, Causes and Consequences, *Advance Topics in Organizational Behavior*", Sage Publication , Thousand Oaks, CA.
- Szczepańska, B. (2004), "Znaczenie wiedzy i informacji w zintegrowanym systemie zarządzania", in *Informacje i wiedza w zintegrowanym systemie zarządzania*, Eds. R. Borowiecki, M. Kwieciński, *Kantor Wydawniczy Zakamycze Oddział Polskich Wydawnictw Profesjonalnych sp. z o.o., Zakamycze*.
- Tamblyn, D. (2009), "Śmiej się i ucz", *Seria ZARZĄDZANIE ZASOBAMI LUDZKIMI (HR)* Kraków: Wolters Kluwer Polska.
- Von Krogh, G., Ishijo, K., Nonaka, I. (2000), "Enabling knowledge creation: How to unlock the mystery of tacit knowledge and release the power of innovation", *New York: Oxford University Press*.
- Walter Ch. (2015), "Pierwi artyści", *National Geographic* No 1(184) , 28-45.

- Wang, S., Noe, R.A. (2010), "Knowledge sharing: A review and Directions for the Future Research", *Human Resource Management Review*, Vol. 20, 115-131.
- Wawrzyniak, B. (2001), "Od koncepcji do praktyki zarządzania wiedzą w przedsiębiorstwie" in *Zarządzanie wiedzą w przedsiębiorstwie*, Polska Fundacja Promocji Kadr i WSPiZ, Warszawa.
- Wiig, K.M. (1997), "Knowledge Management an Introduction and Perspective", *The Journal of Knowledge Management*, Vol. 1, No 1, 6-14. doi:10.1108/1367327971080068.
- Wiśniewski, P. (2014), "Nowe miary finansjalizacji", in *Rozwój nauki o finansach. Stan obecny i pożądanе kierunki jej ewolucji* Eds. J. Ostaszewski, E. Kosycarz, Warszawa, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie – Oficyna Wydawnicza. doi: 10.13140/RG.2.1.4923.5680 .
- Wiszniakowa-Zelinskiy, N. (2014), "Procesy innowacyjne w twórczości zawodowej i diagnoza kreatywnego potencjału w zarządzaniu XXI wieku", in *Nowe kierunki w zarządzaniu organizacjami*, Eds. Ł. Skiba, A. Czarnecka, Sekcja wydawnictw Wydziału Zarządzania Politechniki Częstochowskiej, Częstochowa.
- Wójtowicz, A. (2004), "Istota i modele kultury organizacyjnej — przegląd koncepcji" *Zeszyty Naukowe MWSE w Tarnowie*, No 5, 159-171.

24

An Empirical Analysis on the Effect of Immigration on Corruption

*Çiğdem Börke TUNALI
Naci Tolga SARUÇ*

Abstract

Corruption is a fundamental problem which has detrimental effects on economies both in developed and developing countries. According to the World Bank's estimations (2017) firms and individuals spend 2% of global GDP which is approximately 1.5 trillion dollars in bribes each year. This study investigates the influence of being an immigrant on corruption. By using the World Values Survey Wave 6 (2010-2014) which covers the period between 2010 and 2014 the impact of immigration on corruption is empirically analysed at the individual level.

Keywords: Immigration, corruption.

Introduction

Corruption which is defined as *the abuse of public office for private gain* by the World Bank (1997) is a significant problem in terms of economic growth and development both in developed and developing countries. Although government officials implement various policies to prevent corrupt activities neither developed nor developing countries has been able to resolve this issue yet. Hence, establishing the determinants of corruption is of vital importance with regard to designing effective policies that preclude these kind of activities.

In the existing literature, there are numerous studies which investigate the effect of political, cultural and economic factors on the level of corruption in different countries.

However, the results of these studies change according to the countries and the time periods under investigation. Furthermore, almost none of the studies examines the influence of immigration on the level of corruption. In this study, we try to fill in this gap in the existing literature by analysing the effect of immigration on the level of corruption in 52 countries. We use the World Values Survey Wave 6 (2010-2014) in our empirical analysis. To the best of our knowledge, our analysis is the second study which mainly examine the influence of immigration on corruption in the existing literature.

The rest of the paper is structured as follows: In section 2, we briefly summarize the results of the recent empirical studies, in section 3 we explain our data and methodology, in section 4 we discuss our empirical results and in section 5 we conclude.

Literature Review

Although corruption has harmful effects on the economic and societal development of a country empirical studies on the determinants of corruption in the field of economics was limited because of the lack of data until the beginning of 1990s (Dimant and Tosato, 2017). However, together with the new data sets collected by various international organizations in the last two decades (Seldadyo and De Haan, 2006) the number of studies which investigate the determinants of corruption has increased in recent years (Dimant and Tosato, 2017).

There are a number of comprehensive surveys which summarize the results of empirical analyses on the determinants of corruption published by Tanzi (1998), Jain (2001), Aidt (2003), Lambsdorff (2006), Treisman (2007) and Dimant and Tosato (2017) among others. Here, we briefly explain the results of recent empirical studies in the economics literature.

Dreher et al. (2007) analyse the causes and consequences of corruption by employing a structural equation model. The authors estimate the model for almost 100 countries over the period 1991-1997 and a number of sub-periods (1986-1990, 1981-1985 and 1976-1980) (Dreher et al., 2007). According to the estimation results, Dreher et al. (2007) conclude that the rule of law, school enrolment rate and the age of democracy decrease the level of corruption.

Del Monte and Papagni (2007) examine the factors which determine corruption in Italy by using regional panel data covering the period between 1963 and 2001. The authors use a number of political, cultural and economic variables in the empirical analysis and find that public expenditure on consumption goods and services is a significant determinant of corruption (Del Monte and Papagni, 2007). Moreover, according to the estimations, Del Monte and Papagni (2007) argue that changes in the political and institutional system lead to an increase in the level of corruption in Italy.

Mocan (2008) investigates the determinants of corruption by drawing on micro level data for 49 countries. Mocan (2008) uses various individual characteristics such as gender, age, education level, income level, marital status and employment status together with country level characteristics. According to the results of the empirical analysis, Mocan (2008) suggests that high education, earning high incomes, being male and young and living in larger cities increase the probability of being exposed to bribery. Furthermore, Mocan (2008) argues that the existence of strong institutions and progress in the average education of a country decrease the risk of bribery.

Goel and Nelson (2010) examine the influence of historical and geographic factors and government on corruption in around 100 countries over the periods 1995-1997, 1998-2000 and 2001-2003. According to the results of the empirical analysis, Goel and Nelson (2010) argue that both the size and the scope of the government are important determinants of corruption. Moreover, the authors suggest that whilst certain geographic factors decrease corruption institutional inertia leads to corruption to continue (Goel and Nelson, 2010).

Lalountas et al. (2011) analyse whether there is a relation between globalization and corruption by using cross-sectional data for 2006 in 127 countries. In the empirical analysis, the authors use two stage least square techniques and find that whilst globalization decreases the level of corruption in middle and high income countries it does not influence the level of corruption in low income countries (Lalountas et al., 2011).

Iwasaki and Suzuki (2012) investigate the determinants of corruption by using a panel data for 32 transition countries which covers the period between 1998 and 2006. The authors examine the effects of a number of social, economic and cultural factors on corruption and find that while egalitarian religious society and progress of systemic transformation policy have preventive effects on corruption a centralized administrative

system and institutional inertia deteriorate the problem of corruption (Iwasaki and Suzuki, 2012).

Elbahnasawy and Revier (2012) seek the effects of various political, social and economic factors on corruption by employing a panel data set covering the period 1998-2005 from 150 countries. The authors use two different measures of corruption (Corruption Perception Index and Control of Corruption Index) in the empirical analysis and come to the conclusion that while strong support for rule of law, free expression and accountability decrease the level of corruption abundance of natural resources, the size of the population, dominant religious tradition, ethnic fractionalization and political stability do not affect the level of corruption (Elbahnasawy and Revier, 2012).

In a recent paper, Goel et al. (2016) examine the determinants of corruption by using individual data over the period 1992-2000 for 53 countries. Unlike the other papers, Goel et al. (2016) analyse the effect of a number of factors on corruption at the micro and macro level by taking into account the differences among three government jobs (general government officials, custom officers, police officers) with regard to corruption. According to the estimation results, Goel et al. (2016) conclude that there are important differences among different government occupations in terms of corruption and policies which aim to prevent corruption should be occupation specific.

Hunady (2017) analyses the determinants of corruption in all EU member states by using a data set from a survey conducted in 2013. Hunady (2017) estimates his empirical models by using logit estimator and finds that gender, age and education are significant determinants of corruption.

As it is clearly seen from the above explanations, although there are numerous studies which investigate the influence of various factors on corruption almost none of these analyses take into account immigration as a determinant of corruption. To the best of our knowledge, there is only one study which examines the effect of immigration on corruption by using a data set including immigration stocks of OECD countries over the period 1984-2008 (Dimant et al., 2015). In this study, Dimant et al. (2015) employ a number of different estimation techniques and find that whilst general corruption does not have any effects on corruption levels in destination countries, immigrants from highly corrupt countries increase destination countries' corruption levels.

In this study, we try to fill in an important gap in the existence literature by examining the influence of immigrants on corruption levels. We use individual level data and hence, provide new evidence with regard to immigration-corruption nexus.

Data and Methodology

In order to empirically investigate the effect of immigration on corruption we use World Values Survey Wave 6 which covers the period between 2010 and 2014 (World Values Survey Wave 6 (2010-2014)). The World Values Survey is comprised of surveys carried out in nearly 100 countries. The main aim of the survey is to help researchers and policy makers to find out changes in people's beliefs and values around the world. Wave 6 of this survey consists of the responses of more than 85000 participants in 57 countries (World Values Survey Wave 6 (2010-2014)).

In our empirical analysis we use the question of to what extent *someone accepting a bribe in the course of their duties* is justified as our dependent variable which represents corruption. The answer to this question is a categorical variable on 10 points basis with lower values indicate less justifiability to bribe.

Our main independent variable is a dummy variable which takes the value of 1 if the respondent is immigrant and 0 otherwise. Together with this variable we use a number of control variables which stand for a number of individual characteristics. These variables are gender, age, education level, income level, marital status and having children. Gender is a dummy variable which equals to 1 if the respondent is male. Age indicates the number of years that the respondent has lived. Education level is a categorical variable on 9 points basis. For education level variable while 1 represents no formal education 9 indicates university-level education, with degree. Hence, higher values of this variable show higher levels of education. Income level is a categorical variable on 10 points basis. Similar to the education level variable, higher values of this variable stand for higher income levels. Marital status is a categorical variable which takes the value of 1 if the respondent is married and 0 otherwise. In the original questionnaire, the answers to the question of marital status are married, living together as married, divorced, separated, widowed and single. In our empirical analysis, we accept the first two categories (married and living together as married) as being married and collect the other categories in one category which represents not being married. As is in the case with the marital status having children is a dummy variable which equals to 1 if the respondent has a child or children and 0 otherwise. Finally, we add country fixed effects

to our model in order to take into account the effects which stem from country differences.

Since our dependent variable is a categorical variable on 10 points scale we use ordered probit estimator in order to estimate our model. We also estimate our model by drawing on Ordinary Least Squares (OLS) estimator for robustness checks.

Results

Table 1 shows the regression results. While column 1 of this table represents the results of regression which is estimated by using ordered probit estimator column 2 of this table represents the results of regression which is obtained by drawing on Ordinary Least Squares estimator.

According to the results of regression which is obtained by using ordered probit estimator (column 1), gender, age, education, income and marital status have a statistically significant effect on the justifiability to corruption. However, having children and being an immigrant in a country do not influence the justifiability to corruption. While the coefficient estimates of gender and income are positive education, marital status and age have negative coefficients. Hence, these results indicate that men and the people who earn high incomes are more tolerant to corruption than women and the people who earn low incomes respectively. Moreover, getting older, high education levels and marriage decrease the tolerance to corruption.

As stated earlier, we estimate our model once again by drawing on Ordinary Least Squares estimator as robustness checks. Column 2 of table 1 shows the results of this estimation. According to these results, gender, age, education and marital status have statistically significant effects on the justifiability to corruption. While being male and earning high incomes have positive effects on the tolerance to corruption getting older, high education levels and being married reduce the justifiability to corruption. These results are in compatible with the previous results. When we look at the coefficient estimate of the immigration we find that this variable is statistically significant and has a positive sign. However, since it is statistically significant only at 10% level we should be cautious while interpreting this result.

Table 1: Estimation Results

Independent Variable: Bribe	Ordered Probit	Ord. Least Squares
Gender	0.0724*** (0.0095)	0.0991*** (0.0136)
Age	-0.0076*** (0.0004)	-0.0087*** (0.0005)
Education	-0.0332*** (0.0024)	-0.0433*** (0.0034)
Income	0.0411*** (0.0026)	0.0588*** (0.0039)
Marital Status	-0.0629*** (0.0121)	-0.0945*** (0.0172)
Having Children	0.0149 (0.0140)	0.0191 (0.0205)
Immigration	0.0191 (0.0236)	0.0536* (0.0304)
Number of Obs.	70895	70895
Pseudo R ² /R ²	0.0617	0.1570

Note: ***, * denote 1% and 10% significance levels respectively. Standard errors are in parenthesis. The models are estimated by using robust standard errors.

Source: Author's estimations.

In summary, our empirical results indicate that gender, age, education level, income level and marital status are statistically significant determinants of corruption. Whilst being male and earning high incomes increase the tolerance to corruption getting older, high education levels and being married decrease the justifiability to corruption. With regard to immigration, the results of the regression which is obtained by using ordered probit estimator show that being an immigrant does not have any effects on the tolerance to corruption. When we estimate our model by drawing on Ordinary Least Squares estimator we find that this variable has a positive effect on the justifiability to corruption. However, in this estimation immigration is statistically significant only at 10 percent level. Since our dependent variable is a categorical variable which takes 10 different values ordered probit estimator gives more reliable results. Thus, we can suggest that being an immigrant does not have a powerful effect on the tolerance to corruption.

Conclusion

Corruption has detrimental effects on economies both in developed and developing countries. Although various measures have already been implemented in order to prevent

corruption practices, developed and developing countries have not resolved this problem completely.

In the existing literature, there are numerous studies which examine the determinants of corruption empirically. However, the results of these studies change with regard to the countries and time periods under consideration. Moreover, almost all of these studies do not take into account immigration as a determinant of corruption. Unlike the previous studies, in this study we investigate the effect of immigration on the level of corruption empirically by using World Values Survey Wave 6 (2010-2014). We use whether the respondent is immigrant or not as our key independent variable together with other control variables. According to the empirical results, we suggest that being an immigrant or not is not a significant determinant of corruption. Hence, immigrants do not create a risk in terms of corruption. Our empirical results cover the period 2010-2014 for 52 countries. Without doubt, these results may change if different countries and time periods are investigated. Therefore, more empirical analyses are needed in order to reach firm conclusions about the effect of immigration on corruption.

References

- Aidt, T. S. (2003), "Economic Analysis of Corruption: A Survey", *The Economic Journal*, 113-491, F632-F652.
- Del Monte, A., Papagni, E. (2007), "The Determinants of Corruption in Italy: Regional Panel Data Analysis", *European Journal of Political Economy*, 23-2, pp.379-396.
- Dimant, E., Krieger, T., Redlin, M. (2015), "A Crook is a Crook... But is He Still a Crook Abroad? On the Effect of Immigration on Destination-Country Corruption", *German Economic Review*, 16-4, pp.464-489.
- Dimant, E., TosatO, G. (2017), "Causes and Effects of Corruption: What Has Past Decade's Empirical Research Taught Us? A Survey", *Journal of Economic Surveys*, pp.1-22.
- Dreher, A., Kotsogiannis, C., Mccorrison, S. (2007), "Corruption around the World: Evidence from a Structural Model", *Journal of Comparative Economics*, 35-3, pp.443-466.
- Elbahnasawy, N. G., Revier, C. F. (2012), "The Determinants of Corruption: Cross-Country-Panel-Data Analysis", *The Developing Economies*, 50-4, pp.311-333
- Goel, R. K., Nelson, M. A. (2010), "Causes of Corruption: History, Geography and Government", *Journal of Policy Modelling*, 32-4, pp.433-447.

- Goel, R. K., Mazhar, U., Nelson, M. A. (2016), “ Corruption across Government Occupations: Cross-National Survey Evidence”, *Journal of International Development*, 28-8, pp.1220-1234.
- Hunady, J. (2017), “Individual and Institutional Determinants of Corruption in the EU Countries: The Problem of its Tolerance”, *Economia Politica*, 34-1, pp.139-157.
- Iwasaki, I., Suzuki, T. (2012), “The Determinants of Corruption in Transition Economies”, *Economics Letters*, 114-1, pp.54-60.
- Jain, A. K. (2001), “Corruption: A Review”, *Journal of Economic Surveys*, 15-1, pp.71-121.
- Lalountas, D. A., Manolas, G. A., Vavouras, I. S. (2011), “Corruption, Globalization and Development: How are These Three Phenomena Related?”, *Journal of Policy Modelling*, 33-4, pp.636-648.
- Lambdsdorff, J. G. (2006), “Causes and Consequences of Corruption: What Do We Know from a Cross-Section of Countries”, in *International Handbook on the Economics of Corruption*, Ed. S. Rose-Ackerman, Cheltenham, UK, Edward Elgar, pp.3-51.
- Mocan, N. (2008), “What Determines Corruption? International Evidence from Microdata”, *Economic Inquiry*, 46-4, pp.493-510.
- Seldadyo, H., DE HAAN, J. (2006), “The Determinants of Corruption A Literature Survey and New Evidence”,
https://projects.iq.harvard.edu/files/gov2126/files/seldadyo_determinants_corruption.pdf, 01.05.2017.
- TanzI, V. (1998), “Corruption around the World: Causes, Consequences, Scope, and Cures”, *IMF Staff Papers*, 45-4, pp.559-594.
- Treisman, D. (2007), “What Have We Learned about the Causes of Corruption from Ten Years of Cross-National Empirical Research?”, *Annual Review of Political Science*, 10, pp.211-244.
- World Bank (2017), “Combatting Corruption”,
<http://www.worldbank.org/en/topic/governance/brief/anti-corruption>, 15.05.2017.
- World Bank (1997), *Helping Countries Combat Corruption the Role of the World Bank*, The World Bank,
<http://www1.worldbank.org/publicsector/anticorrupt/corruptn/corruptn.pdf>, 10.05.2017.
- World Values Survey Wave 6 (2010-2014), OFFICIAL AGGREGATE v.20150418. World Values Survey Association (www.worldvaluessurvey.org). Aggregate File Producer: Asep/JDS, Madrid SPAIN.

25

Sürdürülebilir Kalkınma İçin Yenilenebilir Enerji: Gelişmekte Olan Ülkeler Örneği

*Selman YILMAZ
Mustafa YAPAR
Fatma TURNA*

Abstract

Sustainable development involves a process that aims improving standard of living and conditions of life in the future. In this process, the relationship between individuals and environment should be regulated in addition to economic growth targets. Thus, the environmental and economic order will maintain their presence appropriately. Developing technology and science leads the necessity of more efficient use of resources. Use of renewable energy systems instead of traditional energy resources that includes adverse impacts on environment becomes crucial for economies. Renewable energy systems are important tools for achieving sustainable development goals with their awareness of environmental issues and economic contributions. In addition, renewable energy has a special status because of being clean and environment friendly. In this paper, contribution of renewable energy in realizing sustainable development goals is examined in terms of developing countries. Promoting the development of renewable energy with incentives has positive effects on the accomplishing of sustainable development goals.

Keywords: *Sustainable Development, Climate Change, Renewable Energy, Economic Growth.*

Giriş

Geleneksel ve yenilenebilir enerji kaynakları kullanımı ve bu sistemlerin ekonomik etkileri başlık olarak kendi alanında birçok çalışmanın konusu olmaktadır. Enerjinin ekonomi ile artan ilişkisi ve politik avantaj sağlayıcı yönü günümüzde ülkeler açısından enerji stratejilerinin daha da önem kazanmasına neden olmaktadır. Enerji kaynakları, enerjinin ülkeler arasındaki transferi ile öne çıkan enerji arz güvenliği sorunu ve enerji çeşitliliği gibi kavramlar ise enerji politikalarının belirlenmesi konusunda öncelikli dikkate alınan unsurlar konumundadır. Bunlara ek olarak enerji, daha birçok alt dalı ile incelenen ve analiz edilen bir kavram durumuna gelmiştir.

Enerji kaynakları sınıflandırılarak veya tek olarak incelemeye alınması genel olarak iktisadi büyüme ile ilişkilendirilmekte ve ülke ekonomileri için gelecek hedefleri oluşturulmaktadır. İktisadi büyüme odaklı stratejilerde temel olarak ülkelerin ekonomi ve enerji politikalarını belirlerken bu doğrultuda çalışmalar yaptıkları söylenebilir.

İktisadi büyüme verisi dikkate alınarak yapılan çalışmalar genel olarak ülkelerin Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (GSYH) verileri üzerinden enerjinin payı ve önemi odaklı karşılaştırmalı analizleri içermektedir. Fakat ekonomilerin sadece göstergelerle sınırlandırılmaması gerekliliği enerjinin ekonomiler için rolünü belirlerken büyüme verilerinden daha kapsamlı bir şekilde sürdürülebilir kalkınma üzerinden de analiz yapılmasını zorunlu hale getirmektedir. Bu nedenle kalkınma düzeylerine göre ülkelerin önem verdikleri enerji sistemlerinin de çeşitlenmesi ve değişime uğraması önemli bir gösterge konumundadır. İktisadi kalkınma ve büyüme standartları GSYH, kişi başı GSYH, enerji kullanımında çevre duyarlılığını gösteren sera gazı emisyonu gibi veriler üzerinden değerlendirilmektedir. Ayrıca yenilenebilir enerjinin temelinde bulunduğu birçok veri de sürdürülebilir kalkınma analizleri için kullanılabilir.

Çalışmanın konusu olarak sınıflandırılan ülke gruplarından alınan örneklerin durumu yenilenebilir enerji kaynakları tüketiminin nihai enerji tüketimi içindeki payı verisi ele alınacak ve karşılaştırma yapılacaktır. Çalışma gelişen ülke ekonomileri içinde Türkiye'nin enerji ve kalkınma perspektifinde izlediği yolu ve amaçlarını inceleyerek konumunu belirleme hedefi taşımaktadır. Gelişmiş ve az gelişmiş ülke grupları ise kendi içinde belirli koşullar üzerinden hedefler belirlerken gelişen ülkeler ise iktisadi kalkınma

hedefleri doğrultusunda daha geçiše uygun politikalar belirlemek zorunda kalmaktadırlar.

Gelişen ekonomilerde yaşam standartları da göz önünde bulundurulduğunda enerji kaynaklarına olan yönelim az gelişmiş ve gelişmiş ekonomilerle farklılık gösterebilmektedir. Sürdürülebilir kalkınma hedefleri doğrultusunda Türkiye gibi ülkelerin özellikle enerji tüketimi içinde yenilenebilir enerjinin payını artırma çabaları ön plana çıkmaktadır. Enerji stratejileri de bu durumdan etkilenmektedir. Yerel bir yenilenebilir enerji bilinci oluşturma ve teknolojisi geliştirme hedefleri de ekonomik avantajlar taşıdığı için enerji ve ekonomi politikalarında yer almaktadır.

Gelişmiş ülkelerin geleneksel enerji kaynaklarına dayalı düzenleri içerisinde daha sistemli bir yapıları bulunurken gelişen ekonomiler ise enerji çeşitliliğini sağlama ve enerji kullanım payını ekonominin daha iyi hale gelmesi adına kaynaklar arası dağıtma konusunda daha dikkatli olmak durumundadır. Az gelişmiş ülkeler ise düşük gelir seviyeleri nedeniyle daha çok bölgesel kaynaklara yatırım yapmak zorunda kalmaktadırlar.

Yenilenebilir enerji sistemleri özelinde kalkınma ve büyümenin sürdürülebilirliği için ülkelerin Dünya Bankası tarafından Temmuz 2016'da belirlenen kriterler dikkate alınarak ülkeler gelir gruplarına göre ayrılmaktadır. Bu doğrultuda yıllık kişi başına gelir verisi 1.025 Amerikan Doları altında bulunan ülkeler düşük gelir grubu, 1.025 ile 12.475 Dolar arası orta gelir grubu, 12.475 Dolar üzeri ise yüksek gelir grubu olarak nitelendirilmektedir. Genel olarak kullanılan bu sınıflandırma metodu ülkelerin kalkınma düzeyleri ile de benzerlik göstermektedir. Fakat bazı ülkeler sadece ekonomik koşullar dikkate alınmadığında gelir düzeyleri belirli bir kategori içinde olsa bile farklı kategoride değerlendirilebilmektedir. Örneğin; Arjantin, Dünya Bankası verilerine göre 2015 yılında yaklaşık 13,5 bin Amerikan Doları seviyesinde kişi başına yıllık gelir verisine sahipken gelişen bir ekonomi olarak nitelendirilmektedir. Ülkelerin gelişmişlik düzeyleri ile ilgili ayrıntılı ve güncel sınıflandırma ise Birleşmiş Milletler tarafından yayınlanan "World Economic Situation and Prospects" adlı raporda verilmektedir.

Literatür İncelemesi

Yenilenebilir enerji, iktisadi büyüme ve iktisadi kalkınma güncel önemini koruyan ve bilimsel konferans, makale gibi akademik faaliyet ve yayınlara konu olan kavramlardır. Sürdürülebilir kalkınma kavramı ise çeşitli alt birimleriyle değerlendirilebilmektedir.

Örneğin; eğitim seviyesi, iklim değişikliği ile mücadele, gelir düzeyi, kalkınmaya konu olan indeksler, enerjide temiz ve yeni sistemler gibi kavramlar birçok çalışmanın ana unsuru konumundadır. Konu ile ilgili olarak yapılan bazı güncel çalışmalar incelenirse;

Gaspar, Marques ve Fuinhas (2017) çalışmalarında ekonomik büyüme ve kalkınma ekseninde geleneksel enerji ve büyüme verilerini karşılaştırarak çeşitli bileşenlerden oluşan sürdürülebilir ekonomik refah indeksi (ISEW) üzerinden inceleme yapmışlardır. Günümüzde GSYH verisi yerine çalışmalarda kullanılmaya başlanan ve büyüme ve sürdürülebilir kalkınma hakkında önemli bir veri olan ISEW; özel tüketim harcamaları, net sermaye gelişimi (gayri safi sermaye oluşumu ve gayri safi sermaye tüketimi farkından hesaplanır), sağlık harcamaları, eğitim harcamaları, ücretsiz çalışma, maden azalımı, orman azalımı ve karbondioksit hasarı gibi verileri içermektedir. Çalışma sonuç olarak ise ekonomik büyüme yaklaşımı için kullanılan GSYH ve sürdürülebilir kalkınma yaklaşımı için kullanılan ISEW verilerinin birbirlerinin tam olarak ikamesi olmadığını ve farklı gelişim gruplarına ait olan ülkeler için geleneksel yapının toplum gelişmesini belirleyen önemli bir faktör olduğunu savunmaktadır. Büyüme hedefleri için geleneksel enerji tüketimi olumlu sonuçlar verirken, kalkınma hedefleri için ise negatif sonuç vermektedir. Yani geleneksel enerji sistemi tüketimi kalkınma hedefleri için bir engel konumundadır.

Schwerhoff ve Sy (2017) konuya Eylül 2015'te Birleşmiş Milletler tarafından belirlenen ve içinde kıtlığı ve açlığı sona erdirmeye, sağlık ve eğitim koşullarını iyileştirme, ormanları koruma ve iklim değişikliği ile mücadele etme gibi 17 tane hedefi taşıyan Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri (SDG) adında program üzerinden yaklaşmaktadır. Bu hedeflerin gerçekleştirilmesi adına yenilenebilir enerjinin öneminden bahsederken karşılaşılan zorluklar vurgulanmaktadır. Sonuç olarak Afrika ülkelerinin kendi insanların geleceği için kritik öneme sahip projeleri finanse edebilme yeteneklerini arttırmaları gerekmektedir. Durum iki aşamalı olarak ele alındığında ilk aşamada iyi bir devlet yönetimi anlayışıyla finansman maliyetini düşürmek için daha yüksek kredi puanlarına sahip olmak önem arz etmektedir. İkinci aşamada ise yerel finansal piyasaların geliştirilmesinin yerel finansman ihtiyacını karşılama konusunda dikkate alınması gerekmektedir. Kalkınma hedeflerinin gerçekleşmesi için yenilenebilir enerjinin finansman sorununun çözülmesi az gelişmiş kıta ülkeleri için öncelik taşımaktadır. Böylece SDG hedefleri ve iklim değişikliği ile mücadele finanse edilebilecektir. Yenilenebilir enerji yüksek finansman ihtiyacı bulunan bir sistemdir.

Sürdürülebilir Kalkınma İçin Yenilenebilir Enerji

Sınıflandırma olarak az gelişmiş, gelişen ve gelişmiş ekonomiler gelir düzeyleri ve uluslararası sınıflandırmaya göre ele alınmaktadır. Bu doğrultuda çalışmanın konusunu oluşturan ve Türkiye ile karşılaştırması yapılan gelişen ülke ekonomileri ise çevresel duyarlılıkları ve yenilenebilir enerji tüketimine verdikleri önem üzerinden değerlendirilmektedir.

Konuya az gelişmiş ülke örnekleri açısından bakarsak özellikle kaynak ve finansman sorunu Afrika Kıtası ülkelerinin yaşadıkları en önemli sorun konumundadır. Yenilenebilir enerji sistemlerinin yüksek maliyetleri dikkate alındığında diğer yenilenebilir enerji sistemlerine göre daha düşük maliyetler içeren jeotermal, hidroçüç ve biyokütle enerji kaynakları potansiyelleri olmasına rağmen diğer sosyal ve doğal nedenlerden dolayı kısıtlanmaktadır. Biyokütle sürdürülebilir kullanım için iyi bir yönetim ve ihtiyacı duymakta ve uygun alan eksikliği nedeniyle sınırlı kalmaktadır. Jeotermal enerjinin elektrik ihtiyacının 2050'de bile ancak %3'ünü karşılayabilecek durumda olması ve her yerde uygun koşullar olmaması nedeniyle sorunları bulunmaktadır. Hidroçüç ise genel olarak büyük alanların su altında kalmasını gerektirdiğinden zaten sorun olan elverişli yaşam alanı sorununu daha da arttırmakta ve bireylerin yeni yaşam alanlarına taşınmalarını zorunlu kılmaktadır. Güneş ve rüzgar enerjisinin yüksek maliyetleri ise finansman riski taşımaktadır. Genel olarak bakıldığında ise yüksek finansman ihtiyacı ve alan sorunu az gelişmiş ülke ekonomileri için giderilmesi gereken en önemli sorunlar durumundadır (Schwerhoff ve Sy, 2017: 396).

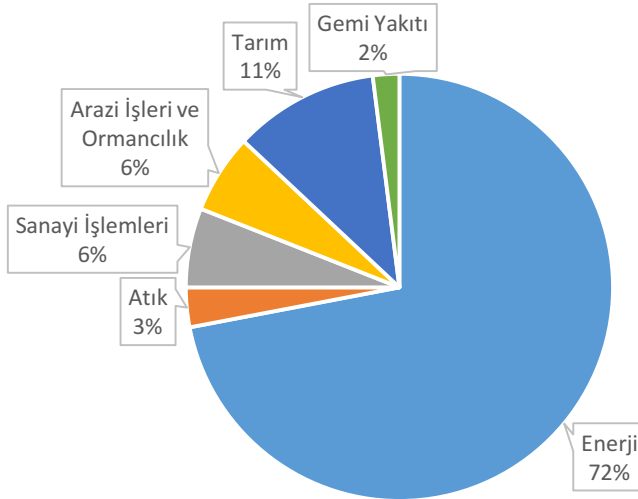
GSYH, ekonomik büyüme ve sürdürülebilir kalkınma verileri için ortak olarak kullanılan bir gösterge konumundadır. Fakat bu iki kavram farklı karakterlere sahip ve GSYH'nin hem büyüme hem de kalkınma için kullanımı yaklaşım olarak sorun oluşturmaktadır. İkinci Dünya Savaşı sonrası dönemde GSYH uluslararası ilişkilerin yeniden barışla tesis edilmeye çalışıldığı zamanda görevini yerine getirmiştir. Enerji tüketimi, sermaye oluşumu, mal ve hizmet akımı gibi veriler üzerinden yapılan değerlendirmeler için GSYH yeterli bir veri iken artan gelir eşitsizliği, beşeri ve doğal sermaye kaybı gibi verilerle birlikte değerlendirilmesi gerekmektedir (Gaspar, Marques ve Fuinhas, 2017: 287).

İklim değişikliği ve küresel ısınma sorunu çağımızın en önemli sorunlarından birisi haline gelmiştir. Sera gazı emisyonu miktarının artması gelecek nesiller için yaşam standardı kalitesini düşürmektedir. Temiz çevre, sağlıklı bir toprak yapısı ve yaşanabilir

bir dünyanın tesis edilmesi sürdürülebilir kalkınma hedeflerinin başında gelmektedir. Şekil 1.'de görüldüğü üzere sektörel olarak enerji sektörü sera gazı salınımına en çok neden olan sektör konumundadır. Bu durum temiz ve sera gazı salınımına neden olmayan yenilenebilir enerji sistemlerini zorunlu hale getirmektedir.

Yenilenebilir enerji sistemleri toplam küresel elektrik üretiminin yaklaşık olarak %22'sinden fazlasını karşılamıştır. 2012 yılında sera gazı salınımına neden olan fosil yakıtlarla karşılaştırıldığında yenilenebilir enerji sistemleri 3.1 Gt CO₂eq seviyesinde sera gazı emisyonundan dünyayı kurtarmıştır. Bu durumun nedeni ise artan politik ilgi, geliştirilen stratejiler ve daha düşük maliyet seviyesine ulaşma gibi faktörlerdir. Son on yılda hidrojen başta olmak üzere rüzgar, güneş ve biyoenerji kaynakları seragazı etkisinin azalmasına neden olan yenilenebilir enerji kaynaklarıdır. Yenilenebilir altyapılı güç üretiminin olmadığı bir durumda toplam emisyon miktarı %20 daha fazla seviyede gerçekleşecekti (REN21, 2015).

Şekil.1.Sektörlere Göre Küresel Sera Gazı Emisyonu (2012)



Kaynak: International Renewable Energy Agency, "REthinking Energy", 2015, 11.

Konu gelişen ülke ekonomileri açısından değerlendirildiğinde 10 örnek ülke seçilmiştir. Bu ülkeler Birleşmiş Milletler'in 2017 yılında yayınladığı "World Economic Situation and Prospects" adlı rapora göre belirlenmiştir. Buna göre gelişmekte olan on ülke örneği Arjantin, Bulgaristan, Brezilya, Çin, Ermenistan, Meksika, Romanya, Rusya, Şili ve Türkiye'dir (UN, World Economic Situation and Prospects, 2017: 154).

Tablo.1. Yenilenebilir Enerjinin Nihai Enerji Tüketimi İçindeki Payı (%)

Ülkeler	2010	2011	2012
Arjantin	8,96	10,11	9,86
Bulgaristan	14,36	13,27	15,75
Brezilya	47,01	45,46	43,62
Çin	17,41	16,38	16,82
Ermenistan	9,35	8,00	6,56
Meksika	9,35	9,06	8,96
Romanya	24,09	21,11	21,55
Rusya	3,34	3,22	3,35
Şili	27,03	28,77	30,32
Türkiye	14,35	12,79	12,84
Orta Gelir Grubu	22,75	22,10	22,28
Yüksek Gelir Grubu	9,55	9,94	10,44
Dünya	18,11	18,15	18,47

Kaynak: World Bank

Tablo 1 ve Tablo 2 ülkelerin nihai enerji tüketimleri içinde yenilenebilir enerji kaynaklarının payı ile sera gazı emisyonuna etkilerini karşılaştırmaktadır. Sürdürülebilir kalkınma hedeflerinden birisi de çevresel duyarlılığın artırılmasına yöneliktir. Fakat ülkelerin ekonomik olarak yüksek büyüme oranları yakalasalar da çevresel yönü ile bireylerin yaşam alanlarını da dikkate almaları gerekmektedir. Gelişen ülke grubu içinde seçilen örneklerde genel olarak yenilenebilir enerjinin nihai enerji tüketimi içindeki payının dünya ortalamasının altında olduğu görülmektedir. Bu durum da enerji kaynaklarında geçiş gerekliliğinin göstergesi konumundadır. Romanya ve Şili gelişen ülkeler olarak yenilenebilir enerjiye verdikleri önemin sonucunu daha düşük sera gazı

emisyonu verileri ile almaktadır. Brezilya ise %43,62 oranında yenilenebilir enerji tüketimi payına sahip olmasına rağmen sera gazı emisyonu sorunu konusunda dünyanın önde gelen ülkelerinden birisidir. Bunun nedeni ise yenilenebilir enerjinin büyük oranla hidroçü ile tesis edilmesidir. Özellikle yağışın azaldığı dönemlerde fazla nüfusun da etkisiyle fosil yakıtların etkileri de artmaktadır. Diğer bir örnek olarak Çin ise dünyanın en büyük nüfusuna sahip olması nedeniyle sera gazı salınımında ilk sıradadır. Genel olarak yenilenebilir enerjiye ülke politikası olarak önem verilse de dünya ortalamasının altında yer alması ve sektör yapısında enerji tüketiminde kömürün yaklaşık %60'lık paya sahip olması nedeniyle Çin çevresel yönden sürdürülebilir bir kalkınma süreci içine girememektedir (BP, 2015: 1). Türkiye yenilenebilir enerji payında kabul edilebilir bir seviyede görünse de dünya ortalamasının altında yer almaktadır. Mevcut politikaların yenilenebilir enerji sistemlerinin geliştirilmesine yönelik teşviklerle desteklenmesi ile yüksek kabul edilen 445.640 kt CO₂eq düzeyindeki sera gazı emisyonunu azaltması gerekmektedir.

Tablo.2. Sera Gazı Emisyon Düzeyi (kt CO₂eq)

Ülkeler	2010	2011	2012
Arjantin	364 684,254	372 873,144	380 295,32
Bulgaristan	67 945,3135	72 946,6231	67 942,6956
Brezilya	2 902 242,62	2 953 040,52	2 989 417,96
Çin	11 183 810,6	12 064 260	12 454 710,6
Ermenistan	11 393,0394	12 417,7361	12 319,3896
Meksika	643 375,434	652 861,291	663 424,954
Romanya	117 930,698	126 194,416	121 762,225
Rusya	2 603 289,63	2 777 724,31	2 803 398,49
Şili	114 284,997	117 661,681	120 687,892
Türkiye	422 721,874	434 798,461	445 640,078
Orta Gelir Grubu	28 806 238,8	30 983 349,2	31 779 970,6
Yüksek Gelir Grubu	16 302 087,1	16 916 060,5	16 165 137,4
Dünya	50 911 113,7	52 790 527	53 526 302,8

Kaynak: World Bank

Genel olarak inceleme yapıldığında ise orta gelir grubunda yer alan ülkelerin yüksek gelir grubu ülkelere göre daha fazla sera gazı emisyonuna neden oldukları görülmektedir. Bu sorunun giderilmesi için fosil yakıtlardan yenilenebilir enerji sistemlerine geçişin ekonomik koşullar da dikkate alınarak sağlanması gerekmektedir. Özellikle Rusya ve Çin gibi gelişen ekonomilerin yenilenebilir enerji kaynakları kullanımında öncü olması

beklenirken mevcut enerji kaynaklarının dış ticaret ve maliyet avantajları dünyada küresel ısınma sorununun güncel kalmasına neden olmaktadır.

Sürdürülebilir kalkınma için önemli bir unsur da eğitim düzeyidir. Özellikle doğal kaynakların sürdürülebilir yönetimi, yenilenebilir enerji kullanımı, bilinçli ve sorumluluk hissiyle yapılan tüketim gibi konular açısından yenilenebilir enerjinin eğitim sürecine entegre edilmesi gerekmektedir. Bu sistemin alt yaş gruplarının eğitiminde daha çok yer alması kalkınma hedefleri açısından gelecek dönemlerin önemini derecesini göstermektedir (Ocotkiewicz, Tomaszewska ve Mroz, 2017: 93). Genel eğitim düzeyinin yüksek olmasının yanı sıra eğitim sisteminde geleceğe yönelik temiz enerjiye farkındalığın arttırılmasına yönelik reformlar yapılması bilinçli bir toplum için önemli olmaktadır.

Sonuç ve Öneriler

Sürdürülebilir kalkınma ülke ekonomilerini ve toplumların geleceğini ilgilendiren alt bileşenleriyle gittikçe önemi artan bir kavram olmaktadır. Ekonominin sadece belirli göstergelerin değerlendirilmesinden meydana gelmediği ekonomik kalkınmanın sürdürülebilir olmasını gerektirmektedir. Bu doğrultuda eğitim ve sağlık düzeyi, yaşam standartları, yeşil alanların korunması, temiz enerji kullanımı, iklim değişikliğinin önüne geçilmesi gibi kavramlar yıllık GSYH ve kişi başına gelir düzeyi kadar önemli veriler konumundadır. Gelişmişlik düzeylerine bakılmaksızın her ülke ekonomisinin bu kavramlarla ilgili sorunları ve bu sorunların çözümüne yönelik politikaları bulunmaktadır. Türkiye ve gelişen ekonomiler kategorisindeki diğer ülkeler ise geleneksel sistem ve modern sistem arasındaki geçişin en sancılı yaşandığı ülkeler durumundadır. Bu nedenle daha dikkatli ve işlevsel politikalar üretmek zorunlu hale gelmektedir.

Sürdürülebilir kalkınma için yenilenebilir enerjinin önemi birçok çalışmada belirtilmektedir. Gelişen ülke ekonomileri ise bu konuda her alt bileşen için ayrı politikalar belirlemek ve uygulamak yükümlülüğündedirler. Eğitim, beşeri sermayenin geliştirilmesi açısından ilk ve orta düzeyden lisans ve lisansüstü düzeye kadar bireylerin fikir yapısını olgunlaştırmaktadır. Türkiye örneğinde sadece lisansüstü düzeyde enerji enstitüleri kapsamında yenilenebilir enerji farkındalığı oluşturmak yetersiz kalmaktadır. Bu nedenle daha alt yaş grupları için eğitim reformu adı altında yenilenebilir enerjinin önemi vurgulanmalı ve öğretilmelidir.

Kaynakça

BP, Energy Outlook Country and Regional Insights – China, 2015.

Gaspar Jorge dos Santos, Antonio Cardoso Margues ve Jose Alberto Fuinhas (2017), “The Traditional Energy-Growth Nexus: A Comparison Between Sustainable Development and Economic Growth Approaches”, *Ecological Indicators*, 75, 286-296.

International Renewable Energy Agency, “REthinking Energy”, 2015.

Ocetkiewicz Iwona, Barbara Tomaszewska ve Anna Mroz (2017), “Renewable Energy in Education for Sustainable Development. The Polish Experience”, *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 80, 92-97.

REN21 (2015), “Renewables 2015, Global Status Report”, www.ren21.net/gsr

Schwerhoff Gregor ve Mouhamadou Sy (2017), “Financing Renewable Energy in Africa – Key Challenge of the Sustainable Development Goals”, *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 75, 393-401.

UN, World Economic Situation and Prospects, 2017.

World Bank, World Bank Data, <http://data.worldbank.org/indicator>

26 | Japan and National Identity in Modernization

Ljiljana MARKOVIC

Abstract

This paper purports to enlighten the first successful modernization of the economy, society and culture carried outside of the European cultural tradition. We shall define the Quest for Modernization as a cultural phenomenon, outline its theoretical framework and answer the question which is of crucial importance for understanding the relationship between national identity and a successful modernization: Why Was Japan the First to Embark on the Path of Modernization which had the Preservation of National Identity as its Paramount Goal? In order to offer an answer to this, we shall look into the works of the Later Mito School, analyse the world outlook of Aizawa Seishisai, and follow other milestones on Japan's route to modernity. In that, the ruling Paradigm on the Eve of Modernization: A Neo-Confucian Framework Filled with Kokugaku-Contents, shall be outlined, and then, a New Paradigm: Modern Japan (Western Technology, Japanese Spirit) : Science Received and Accommodated by the Recipient Culture, shall be presented.

Key words: Modernization Paradigms, Mito School, Aizawa Seishisai, Recipient Culture

Introduction

In 1868 Japan embarked on its unique journey to become a modern country, deemed successful and advanced by Western standards. It is the Meiji Restoration that brought many changes within social and political structure of Japan, which led towards its modernization. But what characterized Japanese civilisation at the outset of this quest and how did the makers of modern Japan conceptualised their goals? To

answer this question one must look at the long tradition of the Mito School. Furthermore, one should focus on defining the aim, the nature and the success of Japan's quest for its own path to modernization, particularly in the light of the first successful modernization of the economy, society and culture carried outside of the European cultural tradition.

The Relationship Between Tradition and Modernization

Tradition as a category of sociological analysis is most often used as a simple contrast to the term modern and as such has taken almost a pejorative meaning. Even the greatest of all comparative sociologists, Max Weber, often uses the term tradition in a very limited and mostly negative way. Traditionalism for Weber, as well as for much of modern sociology refers to a situation in which the past is considered to be a model that should be imitated. Nothing new can be created from tradition.

National identity as a carrier of tradition can be transformed greatly during the process of modernization. The necessity of both preserving tradition and modernizing our societies is present more than ever before, particularly due to the development of modern information and communication technologies and the ever-present use of the Internet, which are admittedly abolishing boundaries between peoples and countries, but should not be allowed to endanger or simplify the uniqueness of diverse national identities. However, even an illiterate society rarely stagnates in the way that usually means the term traditional society. The cultural identity is useful synonymous with tradition, especially as identity has a pejorative implication within the contemporary social sciences as a tradition. Identity is the term most commonly used in psychology, whereby a person who has a strong sense of identity is in fact the person who has the integrity, coherence and continuity. On the other hand, the identity confusion refers to a person who does not have such coherence, continuity and purpose.

Modernization is not a substitute for tradition in this sense, although sometimes it may be, it is concerned with what Weber called rationalization and increase in the efficiency of capital. It is concerned with increasing wealth and power which are the main means necessary to achieve human goals. It is one of the pathological possibilities of modern societies that can take the accumulation of wealth and power as a goal. Most of the destructive potential of modern society stems from this error.

The relationship between tradition and modernization should be dialectical and harmonious. Sustainable tradition should continue to lead individuals and society in their quest for what is truly good and the modernization should be easy to offer a more efficient means to this quest. The slogan “wakon-yōsai” (*Western Technology, Japanese Spirit*) suggests such a harmonious solution. Unfortunately, an open conflict between tradition and modernization often occurred in the past, and even in cases when it seemed that there was harmony, something else was going on beneath the surface. It is quite difficult to achieve the right balance between tradition and modernization. In today’s world this balance belongs more to the realm of hopes than to reality.

During the 19th century, the “bitter resistance to modernization” was ever-present in several Asian countries. The greatest resistance came from the defenders of traditional cultures, i.e. of those that were deeply rooted throughout Asia. Through much of the 19th and 20th centuries, China has experienced severe oscillations between compromise, on the one hand, and bitter resistance on the other. In Korea, there was almost hostility toward modernization that lasted for a long period of time and has contributed to the vulnerability of society against outside interventions. Japan is, of course, the great exception in this regard considering that the modernization of Japan has began under the auspices of its rich tradition. Nevertheless, one can find examples of bitter resistance in Japan, as well.

The Impact of Knowledge and Ethics on Modernization Paradigms

Transforming traditional communities into technologically and economically advanced ones

The possession of knowledge carries an ethical responsibility.¹ The knowledge that issues of modernization, the progress of human societies and cultural development, the possession of knowledge and its increase that lead to development in the realm of technology, the economy, and human affairs, inevitably leads to destruction of the old and creation of the new instead. There is a clear ethical dilemma involved in such destruction and creation.

Progress often entails that thousands lose their jobs, that their knowledge and skills become irrelevant, that the machinery they use in the production processes is rendered

¹ Lemos, N. (2007). *An Introduction to the Theory of Knowledge*. Cambridge: Cambridge University Press. pp. 2 -7 and 217.

obsolete, and that the ensuing capital and human loss are immeasurable. Therefore, a clear question could be posed here as to the ethical nature of such acts. Do they bring any good to humanity, if we pose this criterion as one of the crucial criteria of the ethics of processes? Is it ethical to exercise knowledge, and ensure the stochastic, upward development trend for mankind as a whole, whereby each leap upward and forward inevitably carries with it the destruction of the old world, of the way of life, of a world-outlook that had been passed on to the destroyers/modernizers by generations of their predecessors?

The nature of progress in any area of knowledge is stochastic; its driving force is the possession of an increasing stock of knowledge, which enables progress and modernization when sufficiently accumulated.² The possession of knowledge carries an ethical responsibility in the following complex threefold sense:

- a) diachronically, providing for the birth of the new out of the destruction of the old. The pains of destruction are real and sizeable, the suffering of all who are engaged in the traditional sector, which is undergoing destruction as a result of the increase in the stock of knowledge, is often bitter and irreparable, especially in those cases in which they remain unable to find a place for themselves in the newly-formed paradigm;
- b) securing growth and development : the possession of knowledge is the golden key to the paradigm of modernization, the progress of mankind by means of technological, economic, social and cultural development. This progress is stochastic, as explained by René Thom's Theory of Catastrophes³ and Thomas Kuhn's⁴ view of the nature of scientific revolutions, whereby each step forward arises out of the destruction of the previous state or governing paradigm. The possession of knowledge, therefore, carries an ethical responsibility for the destruction of the existing values, ways of producing and governing social relations.

² Dombrowski, E., Rotenberg, L. and Bick, M. (2007). *Theory of Knowledge, Course Companion*. Oxford: Oxford University Press. pp. 130 - 134.

³ Thom, R. (1972). *Structural Stability and Morphogenesis*. Westview Press; New Edition [21 Jan 1994].

⁴ Kuhn, T. (1962). *The Structure of Scientific Revolutions*. Chicago: University of Chicago Press; 50th anniversary edition [30 April 2012].

- c) avoiding failing to enable growth and development: if we were to give up applying the knowledge we possess in favour of preserving tradition, we would have to face the ethical issue of whether we are responsible for the loss of the opportunity to further the development of mankind, or of developing and nurturing a particular technology, industry or community, precisely because we did not exercise our increased stock of knowledge and failed to secure technical progress and economic growth based upon it, and which would have served as a potent basis for medical, welfare and educational improvement, as well as comprehensive human development.

The counter-argument to the desirability of modernization centres upon considerations arising from another paradigm embedded in the area of environmental studies and ecology. No matter how desirable it is from the perspective of improving living standards, welfare, and economic development as such, modernization brings about the destruction of our eco-systems, the destruction of numerous biological species and the long-lasting pollution of air, water and soil. Externalities, to borrow from the terminology of economics, created in the process of modernization are the mirror-image of the effects of the law of diminishing returns, which dictates the limits to the growth and development processes and defines the tipping point where instead of producing positive effects they start producing negative ones. In this regard, the human cost of modernization has been high indeed, e.g. entire villages are left empty of inhabitants, thus becoming ghost-towns.

Ways of knowing⁵ which enable us to gain the propositional knowledge (Ref. 1 p. 5) relevant to understanding and grappling with the complexities of the different facets revealed by the paradigm of modernization encompass perception, reason, language and emotion. All of these are precious in affording our understanding of the multi-layered knowledge issues involved. In order to gain the relevant propositional knowledge we have to integrate our ways of knowing into a holistic path to cognition. To the same measure of being integral and holistic, our cognition will be reliable and relevant to forming an adequate picture surpassing in its attainment the Justified True Belief paradigm. (Ref 1. pp. 5 – 7) However, this should not blind us to our limitations to comprehend the full complexity of the real-life issues pertaining to the paradigm of modernization. Therefore, we can never pretend to having arrived at a conclusive and functional answer to the question of the ethical responsibilities involved in the process

⁵ Bastian, S. et al. (2008). *Theory of Knowledge*. Harlow: Pearson. pp. .30 - 36.

of transformation of a traditional community to a modern and technologically and economically highly-advanced one, as was the case with Japan in the second half of the nineteenth century.

The Role of Mito School and Aizawa Seishisai's Work in Modernizing Japan

The insular nature of Japan's geography made it possible to choose and select among incoming cultural influences and knowledge, which helped maintain a strong stability against an excessive or disruptive influx of foreign cultural elements, enabling Japan to be positive and utilitarian in accepting the most advanced foreign cultures with which it came into contact.

However, from the beginning of the nineteenth century Japan became increasingly aware of the dangerous developments in China, culminating in the Opium Wars. Resolved to escape undergoing the fate of China, Japanese thinkers gathered in the Neo-Confucian Academy, the Kodokan in Mito, coming up with the concept of a Revolution from above. The foundations of this revolution were laid by Aizawa Seishisai, who in his major work, *Shinron* ("The New Theses"), made public in 1825, expounded the doctrine of strengthening Japan and thus staving off the threat of an invasion by hostile foreign powers.⁶

Aizawa and his doctrine continued a nearly three hundred-year-old tradition of scholarship in Mito Province, where the grand historiographical project, the compilation of *Dainihonshi* (The Great History of Japan), had been carried out with the task of creating a sense of Japan's identity and the legitimacy of its rulers. The underlining world view promulgated in the *Dainihonshi* was characterized by a Neo-Confucian framework filled with *Kokugaku* (The School of National Learning) content. The Neo-Confucian framework assured the "scientific" respectability while the Japanese mythology embedded in the teachings of *Kokugaku* added weight to the Japanese sense of uniqueness and the significance of its tradition. The conclusion he drew from the works of all his predecessors as well as from his own observations of the current situation in China led young Aizawa to propose a plan for national revival and modernization, with the strictly defined aim of safeguarding Japan's strength and sovereignty.

⁶ Aizawa, S. (1825). *Shinron*, Mito, Kokuritsu Kokkai Toshokan, Tokyo, Collection of Woodblock Prints.

As Aizawa was a young and extremely thoroughly learned samurai from Mito, one of the Three Honorable Houses or The Gosanke (Kii, Owari and Mito), he was the theoretical father of Japan's revolution from above while his *Shinron*, studied thoroughly and recited by heart by young samurai throughout the country, effectively unified Japan on the eve of Modernization, and prepared it superbly for the oncoming changes.

Aizawa's *Shinron* was laid down in two books. The first, *Jo*, defined the national polity of Japan (*Kokutai*), singled out the country as the Land of Gods, and arrived at the conclusion that all Japanese have a Great Duty (*Taigi*) towards their Sacred Homeland. The second book, *Ge*, lays out a set of concrete actions to be taken in order to strengthen, develop and defend the country. With an eye to defying any potential invasion by possible enemies, one of the principles here laid down was *Fukoku Kyohei*: to enrich the country and strengthen the military. The other key concept proposed by *Shinron* was: Revere the Emperor, expel the Barbarians (*Sonno Joi*). The cornerstone of Aizawa's plan is that Japan shall modernize by incorporating the fruits of Western science and technology in order to become strong and capable of defending itself against that same West which Aizawa, in spite of recognizing its technical superiority, considered barbarian and spiritually and ethically inferior and inadequate. Aizawa's new paradigm of modernization thus posited a Japan strengthened by Western technology, but fully preserving and cherishing the Japanese spirit.⁷

Investing in propulsive scientific and economic growth and catching up with the most advanced Western nations, but with the sole aim of preserving Japan's national identity and purpose, resulted in the country's swift and thorough modernization and gave birth to the so-called Ethical Capitalism. It also ensured that Japan should be successful in the short as well as in the long run. In the short run, its strengthening staved off any military threats from the great powers of the day and spared the country from a colonial destiny. In the long run, Japan modernized successfully and joined the Great Powers by 1905, with its brilliant victory in The Russo-Japanese War.

⁷ Wakabayashi, B. T. (1982). *Aizawa Seishisai's Shinron and Western Learning: 1781-1828*. Princeton University Press.

National Identity and Japanese Quest for Modernization

Modernization as a Cultural Phenomenon

Modernization is nowadays above all observed as a cultural phenomenon. Different national identities form the universal cultural fabric of the world. The process of globalization has led towards unification of sometimes diametrically opposing national identities, thus creating globalized identities relying primarily on Western culture and English as lingua franca, which became widely accepted as such due to the increased development of information and communication technologies and the Internet both of which propagate English as the main language of communication.

If we look back to the period prior to the 1868 so-called Meiji Restoration, Japan had been implementing the closed-door policy (*Sakoku*) for over two centuries. This fostered the formation of an unprecedented cultural uniqueness which, at the same time, brought about a vibrant pre-modern economic development complemented by a highly elaborate and administratively centralized feudal state. Such a high level of political, social, educational and economic development in pre-modern Japan contributed to rapid and successful modernization.

Over the long period of self-imposed isolation, Japan continued to receive, through Hirado and Nagasaki, a one-way flow of information and knowledge transfer from China and Western countries. This contributed to a continuously high and rising level of scholarship in the Edo period, with special emphasis on reading and studying western books pertaining to the realm of the natural and technical sciences. Moreover, the Japanese language became enriched through translation of Western works and sustained its capability of serving as a medium of modernization from the early Meiji period on.

The extent of Western influences on Japan are reflected in the very name of Japanese modernization paradigm Western Technology, Japanese Spirit, whereby a Quest for Modernization can be understood as a desire to catch up with the current level of the world civilization, ensuing after a dialogue between or among civilizations. Japan has accepted Western technology in order to achieve progress and modernization, but, at the same time, it has strongly advocated for preserving uniqueness of Japanese culture and identity, thus offering an excellent example of modernization which had the preservation of national identity as its paramount goal, while treating the process of modernization as a cultural phenomenon.

Modern Japan - Western Technology, Japanese Spirit

Science Received and Accommodated by the Recipient Culture

As previously explained, the West has made an immense impact on the process of modernization of Japan, i.e. modern Japan is modelled upon Western knowledge, science and technology. Needless to say that this was not an easy transfer of know-how and knowledge considering that the recipient - Japanese culture substantially differed from those of Western countries. Nevertheless, Western knowledge, science and technologies were successfully received and accommodated to Japanese cultural frameworks. As emphasized by Low in *Building a modern Japan: Science, technology, and medicine in the Meiji era and beyond*, “the introduction of Western forms of knowledge certainly helped Japan enter into trade, participate in the international scientific community, and build Western-style buildings, but the way these methods, theories, and systems of knowledge were taken up was arguably “Japanese.” As Tessa Morris-Suzuki has argued, local content and cultural heritage helped create a difference.”⁸

Japan was the first to embark on the path of modernization which had the preservation of national identity as its paramount goal as it fully understood the importance of conserving its uniqueness while, at the same time, realizing that the further development of Japan is hardly possible without adopting Westernized forms of knowledge, science and technology. This double focus has helped Japan to become a successful example of a modern country that has not lost its unique national identity, i.e. the country that hastens towards the future whilst fully respecting its own past and tradition. Ironically, recently increased progress and modernization of Asian countries have led James F. Hoge to conclude that we should prepare ourselves for Asia’s Eclipse of the West in the future.

Conclusion

Every society in transition has to find a new identity, but at, the same time, needs to preserve their indigenous cultures. Countries worldwide are devoting themselves to fully modernizing their traditional cultures and achieve their “take-offs” into modern development. Japan has assumed the role of leader in the process of modernization while,

⁸ Low, M. (Ed.). (2005). *Building a modern Japan: Science, technology, and medicine in the Meiji era and beyond*. Springer. p. 13.

at the same time, preserving original national identity and, as such, represents extremely valuable subject of research.

References

- Aizawa, S. (1825). *Shinron*, Mito, Kokuritsu Kokkai Toshokan. Tokyo, Collection of Woodblock Prints.
- Bastian, S. et al. (2008). *Theory of Knowledge*. Harlow: Pearson.
- Dombrowski, E., Rotenberg, L. and Bick, M. (2007). *Theory of Knowledge, Course Companion*. Oxford: Oxford University Press.
- Kuhn, T. (1962). *The Structure of Scientific Revolutions*. Chicago: University of Chicago Press; 50th anniversary edition [30 April 2012].
- Lemos, N. (2007). *An Introduction to the Theory of Knowledge*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Low, M. (Ed.). (2005). *Building a modern Japan: Science, technology, and medicine in the Meiji era and beyond*. Springer.
- Thom, R. (1972). *Structural Stability and Morphogenesis*. Westview Press; New Edition [21 Jan 1994].
- Wakabayashi, B. T. (1982). *Aizawa Seishisai's Shinron and Western Learning: 1781-1828*. Princeton University Press.

27 | Is it Possible a Development without *Governance* / *Govern-Action*? Social Change and Capitalist World in a First Representation.

*Por Olga Ramírez POGGI
Roberto VERALDI*

Abstract

The intent of this work is to draw a background picture on the variegated capitalist world through in this intervention I will try to put the accent on the red wire that ties the social change and the new role of participation by the whole society, according to interaction modes at the global level, including through a re-reading of basic theories (beginning with Wallerstein and its influence on the subsequent ideas of governance (or govern-action) of the system – world) , and subsequent reworkings that arise from development definitions.

Seguridad multidimensional y las nuevas amenazas: cibercrimen, ciberespionaje y ciberguerra como nuevas amenazas en la seguridad en America Latina y el Mundo y como consecuencias de la revolución industrial.

Resumen

El Hemisferio enfrenta hoy amenazas tradicionales y nuevas que demandan innovar un enfoque multidimensional de la seguridad hemisférica que, en nuestra opinión, debería tener como base jurídica la Carta de las Naciones Unidas y la Carta de la OEA. El desafío prioritario es consolidar la paz, que es el valor fundamental que sustenta la democracia, la justicia, y el respeto a los derechos humanos y al derecho internacional. Para ello existen mecanismos de cooperación entre estados contra las amenazas. Cada Estado

determina sus prioridades nacionales en seguridad y según eso define sus estrategias, planes y acciones a nivel hemisférico.

Palabras: seguridad/revolucion industrial/cibercrimen/ciberguerra

El sentido de la seguridad siempre ha sido un tema importante que ha tocado toda la historia de la humanidad y que toca las investigaciones que están alrededor del orden social (que nunca es natural pero siempre arbitraria).

Con el advenimiento de la revolución industrial, desalojaron los viejos modelos sociales. Todo esto se ha concentrado, ahora, en una nueva forma de revolución industrial que es la dada por las nuevas formas de revolución informática y las áreas oscuras que esta posibilidad abre.

La afirmación del capitalismo industrial, también ha construido diferentes contrapesos de un país a otro. De hecho, la transformación capitalista de Europa no sólo ha producido la transición de una estructura económica agrícola a una industrial, pero también a una nueva sociedad: la historia del capitalismo es también la historia de sus antagonistas y la modernización que ha surgido en el transcurso de la era contemporánea es un nuevo fenómeno, único e irrepetible en la historia del mundo. Desafortunadamente también tiene consecuencias negativas¹.

Actualmente, el Hemisferio enfrenta tanto amenazas tradicionales a la seguridad como nuevas amenazas, por esas razones la seguridad debe tener un carácter multidimensional. Tenemos como base fundamental la Carta de Naciones Unidas y la Carta de la OEA.

Bajo este concepto de seguridad con alcance multidimensional tenemos desafíos que son prioridades para todo Estado en el Hemisferio por ejemplo: la consolidación de la paz que es un valor en el cual se basa la democracia, la justicia, el respeto a los derechos humanos, la solidaridad, la seguridad y el respeto al derecho internacional.

¹ P. Bevilacqua, *Miserie dello sviluppo*, Laterza, Roma-Bari, 2009 . Ver. también, V. Cesareo, *Sociologia: teorie e problemi*, Vita e pensiero, 2001, Milano; F. Ferrarotti, *Lineamenti di storia del pensiero sociologico*, Donzelli, Roma, 2002; R. Veraldi, *Sociologia: dai classici alla modernità*, FrancoAngeli, Milano, 2008.

Asimismo, se necesitan mecanismos de cooperación entre estados para enfrentar las amenazas tradicionales como las nuevas amenazas y otros desafíos que enfrenta el Hemisferio.

Cada Estado, va a determinar cuáles son sus prioridades nacionales de seguridad y según eso definirá sus estrategias, planes y acciones.

Tenemos que mencionar algunas condiciones vitales para la estabilidad y paz en el hemisferio por ejemplo: la democracia representativa, las libertades fundamentales, la buena gestión gubernamental, la promoción del desarrollo económico, social y humano, la inclusión social, la educación, la lucha contra la pobreza, la hambruna y las enfermedades.

Las amenazas tanto tradicionales como nuevas amenazas de alcance multidimensional incluyen aspectos, económicos, políticos, sociales, ambientales y de salud. Y muchas de éstas amenazas son de naturaleza transnacional por lo que la cooperación es indispensable para combatirla. Por ejemplo entre estos nuevos desafíos de diversa naturaleza tenemos: el terrorismo y el terrorismo biológico, la delincuencia organizada transnacional, la corrupción, narcotráfico, lavado de activos, tráfico de armas, la pobreza extrema y exclusión social, los desastres naturales y los de origen humano como las pandemias, la trata de personas, el riesgo del transporte marítimo de materiales, la posesión y uso de armas de destrucción masiva, migraciones no controladas, la delincuencia cibernética y las amenazas a la infraestructura crítica, seguridad para el transporte y seguridad portuaria, etc.

Definitivamente cada Estado tiene tanto problemas internos como externos que afectan al resto de países como por ejemplo: el crimen organizado. Pero para esto, los Estados establecen sus prioridades por lo que es indispensable basarnos en el análisis de la magnitud de la amenaza y darle la dimension adecuada, identificar claramente los problemas que enfrentamos y darle la verdadera prioridad a los problemas que merecen tenerla. Los intereses circunstanciales de cada Estado no deben dejar de admitir los problemas que atraviesa el país.

Los Estados estamos llamados al diálogo para la solución pacífica de situaciones de conflictos tanto internos como externos con pleno respeto a la integridad territorial y a la soberanía de los Estados, no olvidemos que la transparencia en las políticas de defensa y seguridad son la base de la confianza y la seguridad en el hemisferio.

Una forma de lograr la paz y seguridad en el hemisferio es el fortalecimiento de los acuerdos y mecanismos bilaterales y subregionales de cooperación en material de seguridad y defensa. Asimismo, existe un tratado para la proscripción de las Armas Nucleares en América Latina y el Caribe (Tratado de Tlatelolco) y sus protocolos. También debe haber un compromiso de parte de los Estados con el control de armamentos, el desarme y la no proliferación de todas las armas de destrucción en masa y la aplicación de los Estados de la Convención sobre la Prohibición de Desarrollo, la Producción y el Almacenamiento de Armas Bacteriológicas (biológicas) y Tóxicas y sobre su destrucción y el tratado de no Proliferación de Armas nucleares. Por lo que muchos Estados deberían limitar sus gastos militares e invertirlos en sus problemas prioritarios.

En el Perú enfrentamos diferentes tipos de amenazas la primera que quiero mencionar es la delincuencia organizada transnacional que atenta contra las instituciones de los Estados y contra nuestra sociedad, se necesita fortalecer las leyes y tener una cooperación multilateral mas activa con los Países vecinos por ejemplo a través del intercambio de información, la asistencia jurídica y la extradición de forma rápida. Asimismo, no quiero dejar de mencionar de las obligaciones contraídas por los Estados en la Convención de Naciones Unidas contra la Delincuencia Organizada Transnacional y sus tres protocolos, sobre el lavado de dinero, el secuestro, el tráfico ilícito de personas, la corrupción y crímenes relacionados a los mencionados. En el Perú, se está trabajando para tener transparencia en las instituciones financieras, públicas y privadas y poder disminuir el lavado de activos en nuestro país.

Asimismo, enfrentamos problemas de años anteriores que se han ido transformando como el terrorismo que fue terrible entre los años 1980 y 1997 (Sendero Luminoso y El MRTA) que dentro de mi punto de vista se ha convertido en narcoterrorismo.

Asimismo, el abuso del medio ambiente y de los recursos naturales que son fundamentales para nuestra subsistencia y no podemos dejar de mencionar los desastres naturales causados por el cambio climático ya que somos un país que ha sufrido variaciones climáticas extremas que se han ido evidenciando a lo largo de los años. Existen diferentes estudios e informes que encierran, desde el retroceso de los Glaciares hasta los efectos del Fenómeno, El Niño. Asimismo, y por último quisiera mencionar la inseguridad ciudadana producto de la pobreza extrema, la falta de educación y la alta tasa de desempleo en el país.

Para enfrentar tales males necesitamos fortalecer la ley y mejorar la cooperación con nuestros vecinos a través del intercambio de información, asistencia jurídica y extradiciones rápidas.

Ante cada amenaza, los Estados deben reconocer primero su dimensión exacta e identificar claramente el problema para darle la prioridad que le corresponda. Y una forma de lograr la paz es fortaleciendo y apoyándose en los acuerdos y mecanismos bilaterales y multilaterales de cooperación. Por ejemplo, para encarar con éxito el problema de la inseguridad ciudadana, el Perú bien puede apoyarse en la Convención de Naciones Unidas contra la Delincuencia Organizada Transnacional y sus protocolos complementarios. Dicho tratado se complementa además con tres protocolos dirigidos a combatir el lavado de dinero, el secuestro, el tráfico ilícito de personas, la corrupción y otros crímenes relacionados.

Por ejemplo: El Comando conjunto de las fuerzas armadas tienen la misión de la Conducción de las Operaciones y Acciones Militares de las Fuerzas Armadas, enmarcadas en el respecto al Derecho Internacional Humanitario.

En la Labor internacional: El Perú, en su calidad de miembro fundador de la Organización de las Naciones Unidas, ha tenido un alto nivel de participación en las misiones de paz, colaborando con tropas para los Cascos Azules. El Perú ha enviado tropas del Ejército, la Marina y la Fuerza Aérea. En la actualidad participa con personal militar que se desempeña como Observadores Militares, miembros de Estado Mayor e integrantes del Contingente Militar denominado; “Compañía de Infantería Perú. Asimismo, el Perú ha colaborado con tropas para los Cascos Azules, desde Junio de 1958, cuando los primeros militares peruanos viajaron al Líbano para participar en la Misión de Observadores de las Naciones Unidas en Líbano (UNOGIL). Allí permanecieron hasta diciembre de ese año. Posteriormente en noviembre de 1973, un numeroso grupo de oficiales y suboficiales llegó al Medio Oriente para tomar parte en la Fuerza de Emergencia de las Naciones Unidas II (UNEF II) que había sido establecida por el Consejo de Seguridad un mes antes, a raíz del conflicto que estalló entre Egipto e Israel, los militares peruanos – parte de un contingente internacional de siete mil hombres - integraron el reconocido “Batallón Perú.

En la Defensa Nacional: Las fuerzas armadas también enfrentan el problema del Valle de los ríos Apurímac, Ene y Mantaro (VRAEM) el cual se expresa en la presencia de tres elementos interrelacionados que lo convierten en una realidad muy complicada:

Pobreza y Pobreza Extrema: La mayoría de la población del VRAEM (76.1%), se encuentra en situación de pobreza, porcentaje que duplica el promedio nacional. La pobreza extrema, alcanza a la mitad (50,1%) de los pobladores del valle, en tanto que, a nivel nacional al 13,7% de los peruanos.

Tráfico ilícito de drogas: La presencia del narcotráfico se expresa en el creciente incremento del número de hectáreas de producción ilegal de hoja de coca. Existían 16,019 has de hoja de coca en el 2007 (8,100 has en 1999), con una producción de alrededor de 51,000 TM de hoja de coca, con un desvío de 11,000 TM de insumos químicos y con una capacidad potencial de producir 137 TM de cocaína.

Terrorismo: Los remanentes de “Sendero Luminoso”, mantienen su accionar violento en el marco de un limitado discurso político-terrorista y valiéndose de su conocimiento de la zona y experiencia en asesinatos, se han involucrado en el tráfico ilícito de drogas, para brindar seguridad en su traslado así como en el de insumos; e inclusive, cultivan hoja de coca, procesan y comercializan clorhidrato de cocaína, lo que les permite disponer de una importante fuente de financiamiento y mayor influencia sobre la población. Asimismo, existe una ley que establece beneficios por colaboración eficaz en el ámbito de la criminalidad organizada ley n° 27378 y beneficios por colaboración eficaz asimismo medidas de protección para aquellos ciudadanos que deseen acogerse a esta ley.

La participación de las FFAA también se circunscribe en apoyo a la PNP cuando se sobrepase la capacidad operativa de esta, el accionar de FFAA estará dirigido a garantizar el funcionamiento de Entidades, Servicios Públicos Esenciales y resguardar Puntos Críticos Vitales. De la misma manera también apoya a la PNP en temas de tráfico ilícito de drogas, terrorismo, protección de instalaciones estratégicas para el funcionamiento del país y servicios públicos esenciales y en otros casos constitucionalmente justificados en que la capacidad de la Policía sea sobrepasada en el control del orden interno; sea previsible o existiera el peligro de que esto ocurriera.

De la misma manera, el Comando conjunto de las fuerzas armadas tiene la misión de la erradicación de la minería ilegal e informal, así como participar en las acciones de apoyo a la zona de desastres naturales y acciones cívicas humanitarias.²

En nuestra opinión, los riesgos que enfrentan las fuerzas armadas dependen de las funciones que se les asignen. Si estas no están claramente definidas y reguladas siempre hay riesgo de:

- Exceder el mandato y generar una contingencia de Derechos Humanos o legal en general
- Emplear los recursos fuera de los fines presupuestales aprobados,
- Exponer al establecimiento militar a circunstancias políticamente comprometedoras o a tareas para las que no son idóneos (apoyo directo al desarrollo económico, funciones policiales directas o asistencialismo social)

El surgimiento de nuevas franquicias criminales y terroristas híbridas en América Latina presenta una amenaza de seguridad de primer nivel. En muchos casos estas organizaciones operan bajo amplia protección estatal y contraminan la gobernanza democrática, la soberanía, el crecimiento económico, el comercio y la estabilidad de los países. Con el fin de la Guerra Fría se dió el fin negociado de varios conflictos armados y el desmoronamiento del marxismo, la mayoría de grupos armados se insertaron en el proceso democrático. Sin embargo, no fue así para todos los grupos, y actualmente se ve una vez más el patrocinio de grupos armados no estatales en América Latina bajo el estandarte de la “Revolución Bolivariana.”

Durante las dos últimas décadas ha existido interacción entre grupos del COT³ a través de varios continentes y se evidenció el flujo de cocaína sudamericana, a través de Venezuela, hacia el África Occidental pasando por Mali, Guinea Bissau, y otros estados frágiles, con posibilidades de beneficiar no sólo a las estructuras tradicionales del COT de la región, sino también a entidades terroristas. Las situaciones anteriormente descritas indican la existencia de múltiples grupos, tanto terroristas como criminales y también algunos estados extra-regionales, que están ampliando y profundizando sus relaciones, lo cual sugiere que la tendencia podría extenderse más allá de Latinoamérica. Asimismo,

² <http://www.cffaa.mil.pe/menuDESARROLLO/accivicas.html>

³ COT: Crimen Organizado Transnacional

podemos afirmar que existe una profundización de la penetración de los estados por el COT.

De la misma manera, el COT es capaz de producir daños considerables al sistema financiero mundial al subvertir los mercados legítimos. Asimismo, los grupos terroristas e insurgentes buscan cada vez más financiamiento y apoyo logístico por medio del crimen y las redes criminales. Por lo tanto, podemos afirmar que los Estados criminalizados usan frecuentemente al COT como especie de estrategia de gobernanza.

A medida que se van consolidando las relaciones estatales, los conductos criminales-terroristas recombinantes se arraigan más y por ende son más peligrosos. Dentro de éste ambiente, se abren una cantidad de opciones, desde la venta de armas, el uso de aviones del estado, hasta el fácil acceso a las estructuras bancarias por lo que los gobiernos no pueden controlar el tráfico de drogas, armas, etc.

Estos mercados ilegales están dominados por redes ágiles, multinacionales y con abundantes recursos que vienen potenciados por la globalización por lo que hay que considerar que no hay límites geográficos, los gobiernos están limitados por su soberanía, los incentivos para superar las barreras puestas por los gobiernos son gigantescos y las redes precinden de la burocracia. Ante este fenómeno lo importante son conceptos de soberanía más flexibles, fortalecimiento del multilateralismo, establecimiento de nuevos mecanismos e instituciones y mejorar la regulación.

El control de grandes extensiones de territorio en América Latina por los grupos no-estatales, facilita el movimiento de productos ilegales por medio de redes de conductos transcontinentales y a su vez contramina la estabilidad de una región. La amenaza crece cuando los grupos criminales/terroristas anidan dentro de los gobiernos que se alinean ideológicamente, como es el caso de Irán y los estados bolivarianos de América Latina, que han sido identificados como patrocinadores de grupos designados como terroristas y narcotraficantes.

Las Amenazas del COT constituyen sólo una parte de las amenazas geoestratégicas que están surgiendo para EE.UU. Los Estados criminalizados actualmente están extendiendo su asimiento sobre el poder a medida que van fortaleciendo sus alianzas con estados externos hostiles y actores quasi-estatales como son Irán y Hezbollah. Actualmente, se han dado claras declaraciones de intensión por los estados bolivarianos de ayudar a Irán

en sus esfuerzos por esquivar el régimen de sanciones establecidas por mandato internacional.

Los Actores armados no-estatales se definen en: grupos terroristas, organizaciones criminales transnacionales, milicias, insurgencias (En Colombia y Perú han sido denominadas grupos terroristas por Estados Unidos) y cada grupo tiene características operativas distintas que deben ser comprendidas para poder apreciar el desafío que presentan. Los diferentes actores no necesariamente son aliados, y de hecho a veces son enemigos, con frecuencia forman alianzas de conveniencia.

Aún los violentos carteles de droga, que con frecuencia libran batallas territoriales, también con frecuencia acuerdan treguas, aunque la mayoría termina cuando ya no son de beneficio mutuo. Apesar que los actores no estatales conforman la mayor parte de los agentes criminales involucrados en actividades ilícitas, los actores estatales juegan un papel cada vez más importante. Dicho Papel se relaciona en parte a la disponibilidad de territorio para los conductos.

Los Grupos del COT pueden explotar las vulnerabilidades de estados débiles, pero también prosperan de servicios provistos por estados más fuertes. En tanto, la ausencia del estado puede ser producto de un intento exitoso de grupos del COT por ganar dominio local, pero puede ser también resultado de una percepción entre la población local de que el estado representa una amenaza hacia sus comunidades, su sustento, o sus intereses. Tales percepciones podrían resultar no tanto de estados débiles, como de estados fuertes o en recuperación que tratan de erradicar la corrupción. Los estados débiles y capturados son los cuales la autoridad gubernamental ha sido tomada por grupos del COT, quienes a su vez son los principales beneficiarios de los ingresos de la actividad criminal. Un ejemplo de lo mencionado es el siguiente: los dirigentes militares y políticos de Venezuela han permitido que las FARC transporte cocaína a través de Venezuela hacia el África Occidental y luego comparten las ganancias.

El apoyo más activo que brindó Venezuela a las FARC a través de Chávez y se dió cuando dicha organización se había convertido principalmente en una organización narcotraficante, dejando en segundo lugar su función de insurgencia política. Actualmente, existe evidencia de que el gobierno venezolano, bajo el mando de Chávez, está promocionando activamente a los narcotraficantes y grupos del COT/terroristas, en particular, las FARC y Hezbollah. Aunque el Brasil y el Perú no apoyan activamente a las FARC, tienen sus propios problemas con el narcotráfico, y ejercen poco control sobre

sus regiones fronterizas. A Pesar de esta realidad geográfica y geopolítica, Colombia se ha propuesto un costoso esfuerzo por restablecer el control estatal en muchas regiones dentro de su propio territorio nacional. El costo sube cuando los grupos criminal/terroristas como las FARC se convierten en instrumentos de la estrategia política regional de un estado.

América Latina, no es vista generalmente como parte del fenómeno de regiones apátridas, presenta múltiples amenazas centradas en estados criminalizados, su alianza híbrida con patrocinadores extra-regionales del terrorismo y actores no-estatales del COT. En zonas fuera del control gubernamental, el estado es ineficaz, lo que contribuye al problema de la gobernanza debido a corrupción y negligencia. Hoy en día existe evidencia contundente de que los estados del eje bolivariano, bajo el liderazgo de Venezuela, toleran el incremento de actividad criminal en sus territorios y auspician a grupos armados no-estatales.

Es imperativo que la comunidad de inteligencia, las fuerzas armadas, y las agencias de orden público desarrollen un entendimiento mucho más profundo y matizado de la manera cómo los estados criminalizados/grupos del COT/terroristas y los estados hostiles y los actores extranjeros no-estatales explotan los espacios no gobernados. Por lo tanto, una estrategia eficaz para combatir el COT debe basarse en una fundación sólida de inteligencia regional, la cual, aunque conocedor de los vínculos regionales primordiales. Actualmente existe una nueva prioridad de primer nivel para la seguridad nacional, debido a los nuevos actores regionales.

Asimismo, el fenómeno del terrorismo es como mencionabamos, un asunto actual. Los especialistas en la materia califican como actos terroristas hechos de la historia que van desde la rebelión de Espartaco (año 75 D.C.) hasta algunas prácticas realizadas en las Cruzadas (1095 - 1291), pasando por manifestaciones durante la llamada revolución industrial. Y es que parece ser que la dominación ejerciendo el miedo ha sido y siempre será una tentación ejercida frente al poder o desde el poder mismo. Es por ello que el Departamento de Estado de los EEUU definió al terrorismo como "el uso calculado de violencia ilícita para inculcar miedo con la intención de coaccionar o intimidar gobiernos y sociedades en la búsqueda de objetivos que por lo general son políticos, religiosos o económicos".

Lo que podemos afirmar es que el terrorismo ha acompañando al hombre prácticamente desde la formación de las naciones y no puede negarse que su afianzamiento evidenció

un notable impulso a partir del siglo XX. Así, los llamados “movimientos de liberación nacional” organizados fundamentalmente en África, fueron caldo de cultivo de actividades terroristas ejm: Argelia, Angola, Mozambique y el Congo estuvieron plagadas de terrorismo de todo nivel. En el Perú del siglo pasado, existen antecedentes de violencia política y de enfrentamiento al poder del Estado con las guerrillas de inspiración cubana de los años sesenta.

El surgimiento de Sendero Luminoso iría incubándose fundamentalmente desde el seno de la Universidad de Huamanga hasta lograr las dimensiones apocalípticas al que pudo llegar. Hoy en día, si bien Sendero Luminoso ha dejado de ser una amenaza para la gobernabilidad del país y ya es en la práctica imposible que obtenga la captura del poder como estuvo muy cerca de hacerlo, es necesario tener en cuenta que su desafío a la democracia se mantiene vigente y, lamentablemente con posibilidades de expresión a partir de su ya mencionada innegable alianza con el narcotráfico y la minería ilegal. El movimiento terrorista más letal del mundo es, sin duda el ISIS⁴. Y tal dimensionamiento es debido a su gran capacidad de emplear métodos heterodoxos–pragmáticos para desarrollarse mediante acuerdos estratégicos con el narcotráfico, bandas de falsificadores, lavadores de dinero e incluso con el fenómeno de las pandillas como la llamada “maras salvatruchas”.

Esto nos lanza una voz de alerta que no debe desconocerse para no repetir el pasado. Sendero Luminoso está cambiando de piel y si no se le hace frente en forma decidida mediante el uso de las modernas técnicas de inteligencia y la tecnología necesaria, mas temprano que tarde estaremos volviendo a lamentar una nueva negación de la realidad que, como antaño, en que se llamó “abigeos” a los terroristas, tiñó de sangre al país y carcomió la esperanza de millones de peruanos. Hay autores que encuentran diferencias entre insurgencia, subversión y terrorismo. La insurgencia es un levantamiento popular . La subversión hace alusión a un movimiento que hace uso de la fuerza para cambiar el régimen, las reglas de juego. Sin embargo, hasta ese punto, aún no se puede hablar de

⁴ El Estado Islámico (EI; en árabe: *الإسلامية الدولة*, *al-Dawla al-Islāmīya*) o Dáesh es un grupo terrorista insurgente de naturaleza yihadista suní, autoproclamado califato, asentado en un amplio territorio de Irak y Siria.El grupo es controlado por radicales fieles a Abu Bakr al-Baghdadi, autoproclamado «califa de todos los musulmanes».Técnicamente el grupo se organiza como un Estado no reconocido, ya que controla de facto varias ciudades como Mosul, Faluya o Al Raqa, siendo esta última considerada su capital

terrorismo, ya que el calificativo de terrorista se aplica a las acciones, a los métodos criminales y sanguinarios, a las matanzas de inocentes para alcanzar un fin político.

En este sentido, una organización terrorista es aquella que utiliza estrategias que implican la matanza de inocentes. Ese fue el caso de Sendero Luminoso que asesinaba a todo aquel que considere como opositor, a todos aquellos que no pensarán como ellos. Sendero Luminoso fue una organización fundamentalista, terrorista, sanguinaria e irracional. La mejor forma de hacer una reconciliación nacional es acercando al Estado a la Sociedad, que la presencia estatal se haga sentir en los pueblos antes olvidados, que los excluidos sean tomados en cuenta, que se tenga como prioridad al campesinado y las poblaciones selváticas.

Existen otros autores que definen hacen una diferencia analítica entre terrorista y guerrilla por la formas de empleo de violencia organizada contra el Estado por ejemplo:

Terrorismo(Función de violencia)	:Principalmente simbólico-comunicativa
Terrorismo (apoyo social)	:Limitado a pequeños grupos de intelectuales pertenecientes a la clase media
Terrorismo (Factor territorial)	:Sin base territorial
Terrorismo (Dinámica)	:Sin posibilidades de asumir el poder político-militar, más bien contraproducente

Guerrilla (Función de violencia)	:La aplicación de la violencia sirve a fines instrumentales
Guerrilla (apoyo social)	:Incluye capas sociales más amplias, ejem. la población rural
Guerrilla (Factor territorial)	:Con base territorial
Guerrilla (Dinámica)	:Con posibilidad eventual de asumir el poder político-militar

Ambas formas de comportamiento insurgente se aplican preferentemente cuando un grupo más débil se levanta contra un adversario militar mente superior. La guerrilla se basa en la idea de compensar la inferioridad militar mediante una manera irregular de

luchar, ganando así tiempo para poder movilizar las fuerzas propias hasta igualar las del enemigo o superarlas. En cambio, el terrorista renuncia de antemano a poder competir con el Estado a nivel militar, en lugar de ello confía en el efecto psíquico de sus acciones violentas. Citando a Wordemann, "la guerrilla procura ocupar el espacio, mientras que el terrorismo se esfuerza por ocupar el pensamiento"⁵.

Ciberdelincuencia, ciberespionaje y ciberguerra como nuevas amenazas en la seguridad:

El ciberdelincuencia usa el ciberespacio para realizar sus delitos a fin de obtener beneficios económicos, apoyándose para ello en las redes de comunicaciones y sistemas de información electrónicos. ¿Qué tienen en común el ciberdelincuencia, ciberespionaje y ciberguerra? ¿Qué acciones se han tomado a nivel internacional para responder a estos retos? El fenómeno de Internet ha conllevado también a la aparición de nuevos problemas: el ciberdelincuencia y el ciberterrorismo. El ciberdelincuencia usa el ciberespacio para realizar sus delitos a fin de obtener beneficios económicos, apoyándose para ello en las redes de comunicaciones y sistemas de información electrónicos. Éste abarca desde el delito económico, como el fraude informático, la falsificación, espionaje informático, computer hacking, la piratería comercial y otros crímenes contra la propiedad industrial y el crimen organizado.

Los ciberdelincuentes y ciberdelincuentes usan la red para:

- (i) Obtener dinero de forma fraudulenta.
- (ii) Bloquear páginas web de instituciones, organizaciones, empresas o gobiernos
- (iii) Propagar malware, tal como un virus, una backdoor, un spyware o un gusano, y
- (iv) Blanquear dinero a fin de recibir el dinero procedente del fraude en su cuenta corriente y remitirlo a un tercer destinatario.

⁵ P. Waldmann, *Terrorismo y Guerrilla. La violencia organizada contra el Estado en Europa y América Latina. Un análisis comparativo*. Estudios Internacionales, CIDE, num. 98, 1992; Vir. También, Javier A. Elguea, *El sangriento camino hacia la utopía: las guerras de desarrollo en América Latina 1945-1989*, Estudios Sociológicos, Vol. 9, n. 25, 1991

El ciberterrorismo excede al cibercrimen. Se define como la forma en la que el terrorismo utiliza las tecnologías de la información para intimidar, coaccionar o causar daños a grupos sociales con fines políticos y religiosos. Se considera que el ciberterrorismo ha realizado un uso pasivo de Internet, puesto que los ataques informáticos se han limitado a colapsar servicios de sitio web de instituciones o empresas, robar información, inutilizar sistemas de comunicación o contrainformar, por lo que se puede decir que no se ha producido un ataque cibernético que cause grandes pérdidas y conlleve a hablar de ataques ciberterroristas.

El uso de Internet por parte de los grupos terroristas se centra, principalmente, en:

- (i) Obtener financiamiento para sus causas.
- (ii) Llevar a cabo una guerra psicológica, mediante la propagación de información equívoca, amenazas, divulgación de imágenes de sus atentados y videos de torturas.
- (iii) Efectuar reclutamiento de miembros.
- (iv) Mantener comunicación con sus organizaciones.
- (v) Coordinar y ejecutar acciones.
- (vi) Encontrar información para sus posibles objetivos, y adoctrinar ideológicamente y promocionar sus organizaciones.

La ciberguerra es en todo similar a los paradigmas de la guerra asimétrica y de la guerra total, el fundamento es el siguiente:

- (i) Los efectos pueden alcanzar a todos los ciudadanos, administraciones, instituciones y empresas del Estado aunque no estén conectados al ciberespacio.
- (ii) Involucra, voluntaria o involuntariamente, a todos los ciudadanos, administraciones, instituciones y empresas del Estado.
- (iii) La relación entre eficacia y coste es muy alta, posiblemente la más alta, ya que puede inutilizar sistemas básicos y críticos de un país con un coste para el atacante extraordinariamente bajo.
- (iv) No necesita de una infraestructura grande y costosa como la industria de armamento clásico – terrestre, naval, aéreo. Solo necesitan personas con muy buena formación en ingeniería informática y en psicología.

- (v) En la ciberdefensa pasiva, deben participar todos los ciudadanos, administraciones, instituciones y empresas del Estado, cada uno a su nivel y con sus medios.
- (vi) Es muy difícil probar fehacientemente la autoría de un ataque, lo que proporciona un anonimato muy grande y convierte a la ciberguerra en una guerra péfida.

Como se ha visto, el paradigma de la ciberguerra es una mezcla de los paradigmas de la guerra total y de la guerra asimétrica que convierten a la ciberguerra en muy peligrosa por sus posibles efectos y por su perfidia. Además, crea un marco conceptual nuevo, la ciberseguridad, para el cual es necesario crear conciencia en todos los ciudadanos como individuos y como Estado.

Los efectos de la cibernética pueden ser empleados como el arma péfida del siglo XXI ya que las amenazas son reales pero se perciben por el común de los mortales de manera difusa, por lo que no hay un conocimiento adecuado de los daños que puede producir un ataque informático. Los usuarios de sistemas informáticos tienen grandes dificultades para percibir claramente la amenaza cibernética, lo que dificulta mucho la concienciación.

El Ciberespionaje: Según el director de Inteligencia Nacional de los EE. UU.. James R. Clapper se define las ciberamenazas en términos de «ciberataques» y «ciberespionaje»: un «ciberataque» es una operación ofensiva no cinética con la intención de crear efectos físicos o manipular, alterar o suprimir datos. Puede ir desde una operación de denegación de servicio que impide temporalmente el acceso a un sitio «web» a un ataque contra una turbina de generación de energía que causó un daño físico y un apagón que duró varios días.

El «ciberespionaje» se refiere a intrusiones en las redes de acceso a información sensible diplomática, militar o económica. Una solución es la ciberinteligencia, identificar las vulnerabilidades e individualizar los peligros existentes y potenciales, ello resulta muy difícil de realizar, debido a la carencia de fronteras del ciberespacio, el acceso a redes bajo anonimato, por ello, el uso de medios de seguridad resulta más factible, aunque existe también la posibilidad de que sean vulnerados. Otra solución posible es el establecimiento de organismos gubernamentales destinados exclusivamente a la lucha contra los ataques cibernéticos. Existen maneras que podrían emplearse como líneas de acción estratégicas a la seguridad cibernética: el incremento de la capacidad de

prevención, detección, investigación y respuesta ante las ciberamenazas, con apoyo de un marco jurídico operativo y eficaz. Otra manera sería la garantía de la seguridad de los sistemas de información y las redes de comunicaciones e infraestructuras comunes a todas las Administraciones Públicas. Asimismo, la mejora de la seguridad de las tecnologías de la información y la comunicación (TIC).

Por otro lado, la capacitación de profesionales en ciberseguridad. Asimismo, la implantación de una cultura de ciberseguridad sólida por lo que se deberá concientizar a los ciudadanos, profesionales y empresas de la importancia de la seguridad de la información y del uso responsable de las nuevas tecnologías y de los servicios de la sociedad del conocimiento y por último se deberán intensificar la colaboración internacional. Se promoverán los esfuerzos tendentes a conseguir un ciberespacio internacional que persigan un entorno seguro.

El Convenio de Budapest sobre el Cibercrimen es el primer tratado internacional que busca hacer frente a los delitos informáticos y los delitos en Internet mediante la armonización de leyes nacionales, la mejora de las técnicas de investigación y el aumento de la cooperación entre las naciones. Su principal objetivo, es aplicar una política penal común encaminada a la protección de la sociedad contra el cibercrimen, especialmente mediante la adopción de una legislación adecuada y el fomento de la cooperación internacional.

A pesar de un marco jurídico común, la eliminación de obstáculos jurisdiccionales para facilitar la aplicación de la ley de delitos informáticos sin fronteras, no puede ser posible dentro de este marco. La transposición de las disposiciones del Convenio en la legislación nacional es difícil, especialmente si se requiere la incorporación de las expansiones sustanciales que van en contra de los principios constitucionales. Se está trabajando con otros países para combatir la delincuencia transnacional, incluido el de ayudar a otras naciones a construir sus capacidades de aplicación de la ley. Se sigue con la lucha contra el terrorismo internacional y en frustrar los ataques terroristas que se han planeado y puesto en marcha en Internet. No hay duda de que cada nación debe proteger a sus ciudadanos contra la delincuencia y los ataques en línea, y fuera de línea.

Conclusiones:

El Hemisferio enfrenta hoy amenazas tradicionales y nuevas que demandan innovar un enfoque multidimensional de la seguridad hemisférica que, en nuestra opinión, debería

tener como base jurídica la Carta de las Naciones Unidas y la Carta de la OEA. El desafío prioritario es consolidar la paz, que es el valor fundamental que sustenta la democracia, la justicia, y el respeto a los derechos humanos y al derecho internacional. Para ello existen mecanismos de cooperación entre estados contra las amenazas. Cada Estado determina sus prioridades nacionales en seguridad y según eso define sus estrategias, planes y acciones a nivel hemisférico.

Entre los nuevos desafíos tenemos: el terrorismo, la delincuencia organizada transnacional, la corrupción, narcotráfico, lavado de activos, tráfico de armas, pobreza extrema, desastres naturales, pandemias, trata de personas, riesgos del transporte marítimo de materiales, posesión y uso de armas de destrucción masiva, migraciones no controladas, delincuencia cibernética, amenazas a la infraestructura crítica, seguridad para el transporte y seguridad portuaria, etc.

Es necesario que la comunidad de inteligencia, las fuerzas armadas, y las agencias de orden público desarrollen un entendimiento mucho más profundo de la manera cómo los estados criminalizados/grupos del COT/terroristas y los estados hostiles y los actores extranjeros no-estatales explotan los espacios no gobernados. Así, una estrategia eficaz para combatir el COT debe basarse en una fundación sólida de inteligencia regional.

El Perú enfrenta diferentes amenazas, la primera es la delincuencia organizada – principalmente el narcotráfico- que atenta contra la seguridad de las instituciones y de los ciudadanos. De hecho la inseguridad ciudadana, el problema que más afecta hoy a los peruanos, es producto en buena medida del accionar del narcotráfico nacional e internacional, además de la pobreza, la falta de educación y las deficiencias estructurales del estado. También arrastramos problemas de años anteriores como el terrorismo.

El cibercrimen usa el ciberespacio para realizar sus delitos. El ciberterrorismo excede al cibercrimen. Asimismo, el Ciberterrorismo solo ha hecho un uso pasivo del internet a la actualidad. La ciberguerra es en todo similar a los paradigmas de la guerra asimétrica y de la guerra total por lo que se puede considerar una mezcla de los dos, lo que la convierten a la ciberguerra en muy peligrosa por sus posibles efectos. Así nace la ciberseguridad como instrumento de concientización de los individuos. Ante el ciberespionaje, nace la ciberinteligencia y la implantación de una cultura de ciberseguridad sólida así como la intensificación de la colaboración internacional.

Referencias

- P. Bevilacqua, *Miseria dello sviluppo*, Laterza, Roma-Bari, 2009
- V. Cesareo, *Sociologia: teorie e problem*, Vita e Pensiero, Milano, 2001
- J.A. Elguea, *El sangriento camino hacia la utopia: las guerras de desarrollo en America Latina 1945-1989*, *Estudios Sociologicos*, Vol. 9, n. 25, 1991
- F. Ferrarotti, *Lineamenti di storia del pensiero sociologico*, Donzelli, Roma, 2002
- R. Veraldi, *Sociologia: dai classici alla modernità*, FrancoAngeli, Milano, 2008
- P. Waldmann, *Terrorismo y Guerrilla. La violencia organizada contra el Estado en Europa y América Latina. Un análisis comparativo*. *Estudios Internacionales*, CIDE, num. 98, 1992

Institutions National Identity Power & Governance in the 21st Century



International Conference of Political Economy (ICOPEC) is organized by Batman University Faculty of Economics and Administrative Sciences, Marmara University Faculty of Economics and Faculty of Philology, University of Belgrade (Serbia) with the cooperation of University of Westminster (UK), Institute for Economic & Social Research of Piedmont (IRES, Italy), Ostrava Technical University (Czech Republic), Aligarh Muslim University (India) and Pontificia Catholic University of Lima (Peru). The main theme of the 8th ICOPEC conference has been identified as "Institutions, National Identity, Power, and Governance in the 21st Century". However, ICOPEC 2017 will also be open to different aspects of political economy's subtopics and submissions in culture studies related to conference theme mentioned below. Economic development and the success of economic policy designed to accomplish developmental aims can be seen as a product of political interactions between citizens and rulers, and social interactions among the members of the society in broad terms. As structures or mechanisms of social order, institutions govern the behaviour of a set of individuals within a given community. In the words of Douglass North (1990: 4), "Institutions are the rules of the game in a society, [...] the humanly devised constraints that shape human interaction. [...] They structure incentives in human exchange, whether political, social or economic." North (2003) suggests that "institutions exist to reduce uncertainty in the world. In a world without institutions, we would not know how to deal with each other. Institutions are the incentive systems that structure human interaction. They can make predictable our dealings with each other every day in all kinds of forms and shapes. They thereby not only reduce uncertainty in the world but allow us to get on with everyday business and solve problems effectively." This conference takes analysis of formal and informal institutions as a departure point, in the context of which to evaluate the varying and evolutionary performances of developmental states and their frequently top-down policies aimed at adjusting or altering "the rules of the game" for their developmental problem-solving—if in accord with their own respective national identities. Through mapping the processes and consequences of globalization, among other things, this conference seeks to look into the multiple strands of often conflictual and contradictory forces and trends of the world in the 21st century.

ICOPEC
PUBLICATION
London icopec.co.uk Istanbul

ISBN 978-1-9997035-3-0



9 781999 703530