



ESKİŞEHİR  
**OSMANGAZI**  
ÜNİVERSİTESİ

**iibf**

İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ

ESKİŞEHİR OSMANGAZI UNIVERSITY  
JOURNAL OF ECONOMICS AND  
ADMINISTRATIVE SCIENCES

**CİLT / VOL: 3 SAYI / NO: 1**  
**NİSAN / APRIL 2008**  
**ISSN 1306-6730**

**ESKİŞEHİR OSMANGAZİ ÜNİVERSİTESİ**  
**İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ**  
ESKİŞEHİR OSMANGAZİ UNIVERSITY  
JOURNAL OF ECONOMICS AND ADMINISTRATIVE SCIENCES

**Sahibi**

Üniversite Adına  
Prof. Dr. Fazıl Tekin (Rektör)

**Editör**

Prof. Dr. Ömer Torlak

**Editör Yardımcıları**

Doç. Dr. A. Mesud Küçükkalay  
Yrd. Doç. Dr. Erdal Gümüş

**Danışma Kurulu**

Prof. Dr. Beyhan Ataç (Anadolu Üniversitesi)	Prof. Dr. İzzettin Önder (İstanbul Üniversitesi)
Prof. Dr. Ömer Faruk Batirel (Marmara Üniversitesi)	Prof. Dr. Ömür Özmen (Dokuz Eylül Üniversitesi)
Prof. Dr. Ömer Çaha (Fatih Üniversitesi)	Prof. Dr. Mahmut Paksoy (İstanbul Kültür Üniversitesi)
Prof. Dr. Ferruh Çömlekçi (Anadolu Üniversitesi)	Prof. Dr. Şevket Pamuk (Boğaziçi Üniversitesi)
Prof. Dr. Güliz Ger (Bilkent Üniversitesi)	Prof. Dr. İlker Parasız (Uludağ Üniversitesi)
Prof. Dr. Erdener Kaynak (Pennsylvania State Üniversitesi)	Prof. Dr. Necla Pur (Marmara Üniversitesi)
Prof. Dr. Tamer Koçel (İstanbul Kültür Üniversitesi)	Prof. Dr. Cevat Sarıkamış (İstanbul Üniversitesi)
Prof. Dr. Yavuz Odabaşı (Anadolu Üniversitesi)	Prof. Dr. Rona Turanlı (Marmara Üniversitesi)
Prof. Dr. Ersin Onulduran (Ankara Üniversitesi)	Prof. Dr. İşaya Üşür (Gazi Üniversitesi)
Prof. Dr. Akar Öcal (Anadolu Üniversitesi)	Prof. Dr. Erinç Yeldan (Bilkent Üniversitesi)
	Prof. Dr. Engin Yıldırım (Sakarya Üniversitesi)

**Yayın Kurulu**

Prof. Dr. Fazıl Tekin	Yrd. Doç. Dr. Erdal Gümüş
Prof. Dr. Ömer Adil Atasoy	Yrd. Doç. Dr. Ahmet Öztürk
Prof. Dr. Münevver Yılandı	Yrd. Doç. Dr. Murat Taşdemir
Prof. Dr. Ömer Torlak	Yrd. Doç. Dr. Emrah Ferhatoğlu
Doç. Dr. A. Mesud Küçükkalay	Yrd. Doç. Dr. Cengiz Dinç
Doç. Dr. Özcan Dağdemir	

**Dergi Sekreteryası**

Arş. Gör. Dr. Abdullah Yalama  
Arş. Gör. Dr. Erkan Erdemir  
Arş. Gör. Dr. Etem Hakan Ergeç  
Arş. Gör. Umud Koç  
Arş. Gör. Zeliha Kaygısız  
Arş. Gör. M. Ali Tiltay

iibfdergi@ogu.edu.tr

<http://iibf.ogu.edu.tr/dergi/index.htm>

ESOGU İİBF Meşelik Kampüsü 26480 ESKİŞEHİR

Tel: 0 222 2292523-2393750/1759-1174 Faks: 0 222 2292527

**Kapak ve Sayfa Tasarımı**

Öğr. Gör. Cemalettin Yıldız

**Dizgi**

Arş. Gör. Dr. Erkan Erdemir

**Basım Yeri**

Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Basımevi

*Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi yılda iki kez Nisan ve Ekim aylarında yayınlanan hakemli bir dergidir. Dergide yer alan yazılar kaynak gösterilmeksizin kısmen ya da tamamen iktibas edilemez. Dergide yer alan yazıların sorumluluğu yazarlarına aittir. Derginin elektronik versiyonuna <http://iibf.ogu.edu.tr/dergi> adresinden ulaşılabilir.*

**ISSN 1306-6730**

## Editörden

Değerli akademisyen ve araştırmacılar,

Dergimizin üçüncü yılında yeni bir sayıyla daha sizlerle buluşmanın heyecanını yaşıyoruz. Bu heyecanımızın devam etmesi açısından siz değerli akademisyen ve araştırmacılarımızın dergimize gösterdiği artan ilgi elbette çok sevindiricidir. Bizler de sizlerin bu ilgisine dergimizin sayılarını zamanında ve kesintisiz hazırlama ve iletme çabasıyla karşılık vermeye çalışıyoruz.

Öte yandan, dergimize gönderilen çalışmaları değerlendiren, görüş, öneri ve eleştirileriyle çalışmaların daha nitelikli hale gelmesine katkı sağlayan değerli hakemlerimize de müteşekkir olduğumuzu ifade etmek isteriz.

Gelecek sayılarımız için akademisyen ve araştırmacılarımızın değerli çalışmalarını bekliyor, bu sayımızın da bilim dünyasına katkı sağlamasını diliyoruz.

Prof. Dr. Ömer Torlak  
Editör



	SAYFA
<b>Para Politikası Kurallarının Teorik Analizi: Bazı Basit Kuralların İncelenmesi</b> <i>Bengül Gülümser KAYTANCI</i>	<b>11</b>
<b>Para İkamesi Histerisi: Türkiye Örneği</b> <i>Derya HEKİM</i>	<b>27</b>
<b>Bilgi Teknolojilerindeki Gelişmelerin Satış Gücü Üzerindeki Etkileri</b> <i>İnci VARİNLİ Mustafa ÖZ</i>	<b>45</b>
<b>Çevre, Adalet Algısı, Suçun Algılanış Biçimi ile Vergi Kaçakçılığına İlişkin Tutumlar Arasındaki İlişkiler</b> <i>Fatih SARAÇOĞLU</i>	<b>59</b>
<b>Türkiye’de 1980 Sonrası Dönemde Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Sektörel Analizi ve Ekonomik Kalkınmaya Etkisi</b> <i>Yılmaz GÜVEN</i>	<b>75</b>



### Para Politikası Kurallarının Teorik Analizi: Bazı Basit Kuralların İncelenmesi

Bengül Gülümser KAYTANCI

Para politikasının yürütülmesinde uygun çerçeve nedir? Temel olarak ekonomi literatüründe para politikasının duruma veya kurala göre yürütülmesi tartışmaları, bu soru çerçevesinde şekillenmektedir. Son zamanlarda birçok iktisatçı, ekonomik performansı sağlamada politika kurallarının kullanılmasının, duruma göre politikalarından daha iyi sonuç verdiği konusunda fikir birliği içerisindedirler. Hangi kuralın en iyi olduğu konusunda fikir birliğinin bulunmamasına rağmen, yapılan çalışmalar ideal bir para politikası kuralının basit, tahmin edilebilir, kredibl, esnek ve iyi tanımlanmış olması gerektiğini göstermiştir.

Bu çalışmada, para politikasının duruma veya kurala dayalı yürütülmesi şeklindeki tartışmaları irdelenmek yerine, para politikası kuralının nasıl oluşturulması gerektiği incelenmiştir.

**Anahtar Kelimeler:** Para politikası kuralı, Taylor kuralı, parasal durum indeksi.

### Para İkamesi Histerisi: Türkiye Örneği

Derya HEKİM

Bu çalışmanın temel amacı; yabancı paranın yerli paranın yerini aldığı bir süreç olan para ikamesinin temel belirleyicilerinin araştırılması ve bu süreçte para ikamesi histerisinin ölçülmesidir. Bu amaçla öncelikle Türkiye'de yaşanan para ikamesinin seyri bileşik bir endekse dayandırılarak ortaya konmuştur. Para ikamesini etkileyen faktörler 1992:01-2007:12 dönemini kapsayan ampirik model ile açıklanmış, en önemli belirleyicileri enflasyon ve reel döviz kuru olarak bulunmuştur. Türkiye'de para ikamesi histerisi ise istatistiksel olarak anlamlı bir sonuç verse de, teorik beklentilerimizi karşılamaktan uzaktır. Bu bulgular ışığında Türkiye'de para ikamesi sürecinin azaltılabilmesi için istikrarın ekonominin tümüne yayılması ve enflasyonla mücadelenin sürdürülmesi gerekmektedir.

**Anahtar Kelimeler:** Para ikamesi, para ikamesi histerisi, Türkiye ekonomisi, bileşik para ikamesi endeksi.

### Theoretical Analysis of Monetary Policy Rules: A Review of Some Simple Rules

Bengül Gülümser KAYTANCI

What is the appropriate framework conduction of monetary policy? This question constituted economic literature on mainly between use of rules or for reliance on discretion debate over the conduction of monetary policy. Recently, many of economists agree on the use of policy rules to achieve better economic performance than discretionary policy. In spite of the disagreement an agreement about which rule is the best, the studies have shown that the ideal rule of monetary policy should be simple, predictable, credible, flexible and well defined.

In this study, it has been examined how should be designed a monetary policy rule, instead of discussing the debate of the conduct of the monetary policy relied on discretion or rule.

**Keywords:** Monetary policy rule, Taylor rule, monetary conditions index.

### Currency Substitution Hysterisis: The Case of Turkey

Derya HEKİM

The main issue in this paper is to analyze the determinants and the hysteresis in currency substitution process in which foreign money replaces the domestic one. With this issue, the currency substitution process has been analyzed respect to the composite index. Factors affecting currency substitution have been explained with an empirical model composing of 1992:01- 2007:12. Inflation, real exchange rates have been determined as the main factors. According to the empirical model in fact hysteresis has a statistical significant; it is conflicting with our theoretical explanations. With respect to these findings, in order to reverse currency substitution process; stability should be sustained and extended to all sectors of the economy and the inflation should be reduced.

**Keywords:** Currency substitution, hysteresis, Turkish economy, composite currency substitution index.

## Bilgi Teknolojilerindeki Gelişmelerin Satış Gücü Üzerindeki Etkileri

İnci VARINLI  
Mustafa ÖZ

Bu çalışmada, bilgi teknolojilerindeki gelişmelerin satış gücü üzerindeki etkileri çeşitli yönlerden ve bütüncül bir bakış açısıyla incelenmiştir. Çalışma kapsamında, önce, bilgi teknolojilerindeki gelişmeler karşısında satış gücünün, hem yüzyüze, hem de self-servis satış sürecindeki durumu ve uyumu, gözlemlere ve literatüre dayalı ve teorik olarak incelenmiş, daha sonraki bölümde ise, bilgi teknolojilerindeki gelişmelerin katkıda bulunduğu, SFA, CASP, ilişkisel pazarlama ve CRM gibi yeni gelişmeler ve uygulamalar üzerinde durulmuştur. Çalışmada, bilgi teknolojilerindeki gelişmelerin, müşteriler, işletme ve satış süreci üzerindeki etkileri ayrıntılı bir şekilde ortaya konarak, hem üst yönetimin, hem de satış gücünün bu değişikliklere uyum sağlamanın önemi vurgulanmıştır.

**Anahtar Kelimeler:** Bilgi teknolojileri, satış gücü, satış gücü otomasyonu, bilgisayar destekli satış işlemi.

## Çevre, Adalet Algısı, Suçun Algılanış Biçimi ile Vergi Kaçakçılığına İlişkin Tutumlar Arasındaki İlişkiler

Fatih SARAÇOĞLU

Bireylerin vergiye ilişkin tutumları çeşitli unsurlardan etkilenmektedir. Bu kapsamda olmak üzere vergi oranları, idarenin tavrı, vergi denetimleri, cezalar gibi faktörlerin yanı sıra; bazı içsel faktörler de etkili olmaktadır. Bu çerçevede bireyin vergilemede adalete ilişkin düşünceleri, vergi suçunu algılama biçimi, vergi gelirlerinin ne şekilde harcandığına ilişkin düşünceleri ve yakın çevresindekilerin vergiye karşı tutumlarından söz edilebilir. Bu çalışmada bireysel etkenlerin vergi kaçakçılığı suçu açısından etkileri incelenmiştir. Ulaşılan sonuçlar özellikle vergi yönetimine yol gösterebilecek niteliktedir.

**Anahtar Kelimeler:** Vergi kaçakçılığı, çevre, adalet algısı, vergi sistemi, vergi geliri.

## Effects of Improvements in Information Technologies on Sales Force

İnci VARINLI  
Mustafa ÖZ

In this paper, effects of improvements in information technologies on sales force are investigated holistically in various points of views. In the paper, the position and the adoption of sales force to information technologies, in both face to face and self service sale process is investigated theoretically first and in the following section, new improvements and applications caused by the developments in information technologies, such as SFA, CASP, relational marketing and CRM are investigated. In the paper, effects of improvements in information technologies on customers, firm and sale process and explained in detail and importance of adoption of both top management and sales force on this type of changes is emphasized.

**Keywords:** Information technologies, sales force, sales force automation, computer assisted sale process.

## Relationships Between Environment, Perception Of Justice, The Perceptual Way Of Crime With Behaviour Related to Tax Evasion

Fatih SARAÇOĞLU

The attitudes of the individuals are affected by several factors. In addition to the factors like tax rates, the attitude of the administration, tax audits and tax penalties, some of the internal factors can be also effective. Within this context, the attitude of the individuals for justice in taxation, the way of understanding the tax offence, the idea behind the distribution of the tax revenue and the attitude of the neighborhood about the taxes can be mentioned. Also in this article, the impact of the individualistic factors over the tax evasion is analyzed. The results are qualified enough to show the way to the tax management.

**Keywords:** Tax evasion, neighborhood, justice perception, tax system, tax revenue.



## Türkiye'de 1980 Sonrası Dönemde Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Sektörel Analizi ve Ekonomik Kalkınmaya Etkisi

Yılmaz GÜVEN

Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları (DYSY) niteliğine bağlı olarak, ev sahibi ülkenin rekabet, teknoloji, ödemeler dengesi, ekonomik büyüme, üretim, ulusal gelir, işsizlik oranı, faiz oranları ve refahı üzerinde bazı etkilere sahiptir. Önceki yıllarda DYY gelişmiş ülkelere doğru yatırımları arttırırken, bu yatırımlar son yıllarda gelişmekte olan ülkelere yönelmiştir. DYSY gelişmekte olan ülke ekonomileri üzerine önemli etkileri olmaktadır. Bu, sermaye transferine, rekabet yapısına, teknolojik yenilik ve verimlilik, ekonomik büyüme, dış ticaret ve ödemeler dengesi, istihdam ve ücretler üzerinde olumlu etkiler yapmaktadır. DYSY'nin kökleri Türkiye Cumhuriyeti kurulmadan önce Osmanlı İmparatorluğu Döneminde başlamıştır. Bu yatırımlar çoğunlukla kamusal hizmetler ve doğal kaynakların çıkarılmasına yönelik olmuştur. Bu yatırımların bazıları elektrik ve telefon hizmetleri, tramvay ve su kaynaklarına yöneliktir. Bu dönemde DYSY'nin %45'i Alman, %26'sı Fransız, %17'si İngiliz, %4'ü Belçika ve %2'si de Amerikan sermaye şirketlerine aittir. 1980 sonrası uygulanan liberal politikalar, ülkeye yabancı sermayeyi çekmek için düzenlenmiştir. Fakat bu uygulamalar ülkeye kısa süreli sermaye girişini arttırdı ve bu artış 1980'li yıllarda devam etti. Doğrudan yabancı sermaye yatırımları 1980 yılının ikinci yarısından itibaren hizmet sektörüne yönelik olmuştur, yani 1980'li yıllarda yetersiz DYSY Türkiye'nin reel üretimi ve istihdamı üzerine beklenen düzeyde katkı sağlayamamıştır. Çünkü yabancı yatırımlar yeni üretim alanları yerine çoğunlukla mevcut firmaları satın alarak gerçekleştirilmiştir.

**Anahtar Kelimeler:** Doğrudan yabancı sermaye yatırımları, gelişmekte olan ülkeler, Türkiye

## The Sector Analysis of Foreign Direct Investment and the Effects' on Economic Development in Turkey after 1980s

Yılmaz GÜVEN

Foreign Direct Investments (FDIs) have some effects on competition, technology, balance of payment, economic growth, production, national income, unemployment rate, interest rate and welfare of home country. At the past time, Foreign Direct Investments flow to developed countries, but nowadays they change their route and flow to emerging countries, and additionally FDIs have some important effects for emerging countries on capital flows, competition structure, productivity, economic growth, balance of payment, employment, etc. The roots of FDIs base on Ottoman Empire, and generally running to public services and natural resources such as electric, phone services, water resources. For this period, 45%, 26%, 17%, 4% 2% of FDIs were realized by German, France, British, Belgium, and USA's investment companies respectively. Liberal policies applied after 1980 are prepared for achieving to FDIs. But this policy enhanced just short term FDIs and additionally this process go along 1980s. After the second part of 1980s the FDIs turn in to the service sectors. Because of new FDIs are not depend on new production area, but depend on holding excess production area, inefficient FDIs in 1980s are not adequate for reel production, and employment of Turkey.

**Keywords:** Foreign direct investments, emerging countries, Turkey.



# Para Politikası Kurallarının Teorik Analizi: Bazı Basit Kuralların İncelenmesi\*

Bengül Gülümser KAYTANCI  
Yrd. Doç. Dr., Anadolu Üniversitesi, İİBF  
İktisat Bölümü  
bgkaytanci@anadolu.edu.tr

## I. Giriş

Bu çalışmada merkez bankasının para politikası stratejilerini, duruma veya açıkça belirlenmiş bir kurala dayalı olarak mı yürütmesi gerektiği sorusuna cevap aranmıştır. Çalışmamızda, merkez bankalarının uyguladıkları politikaların tahmin edilebilmesine olanak sağladığı için para politikalarının kurala dayalı olarak yürütülmesi gereği ortaya konulmuştur.

Politika kuralları, para politikasını yürütenlerin kendi yargılarına göre karar almalarnı engellemektedir. Merkez bankalarınca yürütülen para politikasının daha fazla tahmin edilebilir kılınması, ekonomik birimleri politika sürprizlerine karşı kendilerini garantiye almak zorunda bırakmamakta ve politika uygulamalarının topluma yansiyacak maliyetini azaltabilmektedir. Para otoritelerinin kendi yargılarına göre davranma serbestisinin bulunduğu duruma göre para politikası uygulamalarının ise, merkez bankası politikalarının tahmin edilebilirliğini engellemesi nedeniyle ekonomik birimlerin karar almalarnı zorlaştırdığına ve bunun ise optimal olmayan ekonomik gelişmeye yol açtığına inanılmaktadır.

Politika kurallarının duruma göre politikalara karşı önemli üstünlükleri olduğu konusunda yeterince fikir birliği sağlanmasına rağmen, hangi politika kuralının en iyi olduğu belirsiz bir konudur. Bu belirsizliğe rağmen, iyi bir politika kuralının etkili ve uygulanabilir olması gereği tartışma götürmemektedir. Çünkü etkili ve uygulanabilir politika kuralları aracılığıyla merkez bankaları izledikleri politikalarda esnek olabilmekte ve kuralları yol göstericiliğinden yararlanabilmektedir.

Çalışmanın ikinci bölümünde, duruma ve kurala göre politikalar incelenmiş ve neden para politikası uygulamalarının bir kural çerçevesinde yürütülmesi gereği üzerinde durulmuştur. Üçüncü bölümde, son yıllarda para politikası kuralları ile ilgili literatüre önemli katkıda bulunduğu düşünülen, Taylor'un basit faiz oranı kuralı, parasal durum indeksi aracına göre oluşturulan kural ayrıntılı olarak incelenmiştir.

\* Bu çalışma yazar tarafından Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı'nda "Merkez Bankası Para Politikası Tepki Fonksiyonu: Türkiye Uygulaması (1990-2003)" ismiyle tamamlanarak Eylül 2005 tarihinde savunulan doktora tezinden üretilmiştir.

## 2. Kurala Göre veya Duruma Göre Politikalar

Son zamanlarda, makro iktisat alanında yapılan araştırmalarda politika kuralları yoğun olarak incelenen konuların başında gelmektedir. Bu araştırmalarda, tercih edilen politika kurallarının (örneğin para arzının sabit bir hızla artırılması gibi) uygulanmasında, kesin ve belirli kuralların izlenmesinin zorunlu olmadığı sonucu ortaya çıkmaktadır. Bunun yanında politika kuralı, para politikası araçlarının katı ya da mekanik bir şekilde belirlenmesi anlamına gelmemektedir. Tersine, son zamanlarda para politikası kurallarının politika uygulayanlar için yol gösterici olarak kullanılması ve politika kuralı uygularken bazen ekonominin durumuna göre de tedbirlerin alınmasına ihtiyaç duyulabileceğinin göz önüne alınması önerilmektedir.<sup>1</sup> Politika belirlenirken bazı kuralların izlenmesi veya bunların duruma göre belirlenmesi biçiminde iki ayrı noktada tartışmalar yapılmaktadır. Politikaların kurala göre belirlenmesi yerine duruma göre belirlenmesi gerektiğini savunanlar da vardır (Taylor, 1993: 196-197).

Duruma göre politika uygulamaları altında para otoriteleri kendi yargılarına göre davranmakta serbesttirler. Örneğin, eğer yasalar merkez bankasına ekonomik büyümeyi sağlama görevi ve bu amaca ulaşmada kullanabilecekleri araçları belirleme yetkisi veriyorsa, merkez bankası duruma göre politikalar yürütebilecektir (Dwyer, 1993: 4).

Kural, tahmin edilebilir ve tutarlı bir şekilde bilgiyi kullanmada sistematik bir karar sürecinden başka bir şey değildir. Bu bağlamda para politikası kuralı, merkez bankası tarafından yürütülen para politikasının bu tip prensiplere bağlanmasıdır (Poole, 1999: 3).

Kurala uygun politikalar yürütülürken, para otoritelerinin kendi yargılarına göre politikalar yürütmeleri üzerinde sınırlamalar vardır. Kural, para otoritelerinin hareketlerini sınırlamayı ve para otoriteleri üzerindeki kontrolü içermektedir. Kurallar para otoriteleri tarafından alınan kararları direkt olarak sınırlayabilir. Örneğin, para otoritelerinin parasal tabanı sabit bir düzeyde tutacağı şeklinde basit bir kural olabilir. Bu durumun açıkça para otoritelerinin kendi yargılarına göre davranmalarını sınırlayacağı görülmektedir. Politika kuralının yukarıda söz edilen kadar basit olması gerekmez. Kurallar para otoriteleri tarafından izlenen amaçları sınırlamak için oluşturulabilir (Dwyer, 1993: 4).

Tumovsky (1997: 351)<sup>1</sup> ye göre para otoriteleri her bir dönemde o an için en iyi sonuç verecek araçları seçerek politikalarını oluşturmalıdır. Bu görüşe göre, duruma uygun politikalar daima daha iyi sonuçlar verecektir. Bunun yanında duruma göre para politikası uygulamasını savunanlar, kurala bağlı politikaların öncelikli hedef olarak enflasyonu alması nedeniyle, büyümeyi dikkate almadığı ve bu yüzden reel ekonomide istikrarsızlık görüleceğini ileri sürmüşlerdir. Bunun yanında kurala bağlanmış politikaların diğer bir eksikliğinin, sadece önceden belirlenmiş hedefler konulduğundan değişen durumlara karşı esnek olmadığı yönündedir (Karasoy vd., 1998: 19)

<sup>1</sup> Örneğin Bemanke (2003) para politikası uygulamalarında çok katı kuralları esnek olmaması ve duruma göre politikaların neden olduğu istikrarsızlığı bertaraf etmek için dünyanın birçok yerinde standard bir yaklaşım haline gelen "sınırlı inisiyatif" (constrained discretion) yaklaşımını önemlemektedir. Yazara göre bu yaklaşım para politikasını yürütenleri, ekonomik şok, finansal karmaşa ve diğer beklenmeyen gelişmelerin etkilerini telafi etmelerine olanak sağlar. Bunun yanında, sınırlı inisiyatif yaklaşımıyla merkez bankaları hem enflasyonun düşük ve istikrarlı tutulması hem de işsizlik konusunda daha iyi sonuçlar elde edebileceklerdir. Böylece geleneksel yaklaşımlarda olduğu gibi, yüksek istihdam ve fiyat istikrarı amaçları arasında katı bir tercih yapılmak zorunda kalınmayacaktır.

Ancak modern makro ekonominin açık olan ve üzerinde yeterince fikir birliği sağladığı nokta, politika kurallarının ekonomik performansı iyileştirmede duruma göre politikalara göre önemli avantajlara sahip olduğudur (Taylor, 1993: 197).

Eğer ekonomik birimler ileriye dönük beklentilere sahipse, bu durumda gelecekteki politika hareketlerinin ne olacağını gösteren politika kurallarına ihtiyaç duyulur. Bir politika kuralı olmaksızın bu beklentileri tahmin etmenin herhangi bir yolu yoktur. Bundan başka politikaların kurala dayalı olmasının gerektiren birçok neden vardır (Taylor, 1998) Bu nedenleri beş temel grupta toplayabiliriz:

**1. Zaman Tutarsızlığı:** Kurala ve duruma uygun politika arasındaki analitik aynı zaman tutarsızlığı literatüründe tartışılmaktadır. Zaman tutarsızlığı konusu, Kydland-Prescott (1977), Barro-Gordon (1983) ve Calvo (1978) tarafından geliştirilmiştir. Yazarlar çalışmalarında, duruma uygun politikaların ekonomik istikrarsızlığa yol açabileceğini bu yüzden, bugünkü ve gelecekteki para politikalarının kurala göre belirlenmesi gerektiğini göstermişlerdir.

Zaman tutarsızlığı problemi bir politika kuralının kullanımını gerektirmektedir. Zaman tutarsızlığı sorununun ortaya çıkma sebebi ücretlerin ve fiyatların belirlenmesi sürecinde gelecekte izlenecek para politikası ile ilgili beklentilerin belirleyici bir rol oynamasıdır. Politika kararlarının tartışılmasının başlangıç noktası, genellikle, özel sektör beklentilerinin veri olduğunun varsayılmasıdır. Söz konusu beklentiler sabitken, politika kararlarını alanlar beklenenden daha genişletici bir para politikası izleyerek üretimi canlandırabileceklerini (veya işsizliği düşürebileceklerini) bilirler. Sonuçta enflasyondan daha çok üretim cephesi ile ilgilenen karar alıcılar, beklenenden daha yüksek düzeyde genişlemeci bir para politikası izleme eğilimi içinde olacaktır. Oysa işçiler ve firmalar ücret ve fiyatlarla ilgili kararlarını izlenecek politika konusundaki beklentilerine dayandırdıkları için, karar alıcıların genişlemeci para politikaları izleme eğiliminde olduklarının farkına varırlar ve onlar da enflasyonla ilgili beklentilerini yükseltirler. Sonuçta ücretler ve fiyatlar yükselir (Şıklar, 1999: 15).

Söz konusu zaman tutarsızlığı modellerinin genel olarak sonucu şu şekilde özetlenebilir: Para politikası kararlarını alanların firmaların ve işçileri sürekli şaşırtması mümkün değildir, dolayısıyla bu tür genişlemeci bir para politikası stratejisi ortalama anlamda daha yüksek bir üretim düzeyi yaratmaz ama daha yüksek bir enflasyon ile sonuçlanır.

Zaman tutarsızlığı literatüründe kural, dinamik bir optimizasyon problemindeki optimal çözüm, duruma göre politikalar ise tutarsız, aldatıcı veya miyopik çözüm olarak ifade edilmektedir (Taylor, 1993: 198).

**2. Daha Net Açıklamalar:** Eğer politika kuralının anlaşılması kolay olursa, para politikası kararlarının ekonomik birimlere açıklanması daha basit olabilir. Bir para politikası kuralına bağlı olmaksızın, belirli bir dönemde alınan bir para politikası kararının nedenini açıklamak oldukça güçtür.

**3. Daha Az Politik Baskı:** Kurala göre politikalar, duruma göre politikalarından daha az politik baskıya tabidir. Eğer para politikası duruma göre yürütülürse politikacılar, para politikası kararlarına müdahale edebilirler. Pek çok koşul karşısında, politika araçlarının ne şekilde kullanılması gerektiğini gösteren bir politika kuralı, her an değişen koşullar karşısında daha az politik baskıya maruz kalır.

**4. Belirsizliği Azaltır:** Para politikası kuralı gelecekteki politika uygulamalarını daha açık bir şekilde tanımlayarak belirsizliği azaltır (Taylor, 1998: 6).

**5. Enflasyonist Bekleyişleri Engeller:** Duruma göre politikalar uygulandığında ekonomik birimlerin enflasyonist beklentilerini engellemek olanaksızdır. Piyasadaki oyuncular, merkez bankasının fiyat istikrarı kadar diğer değişkenleri de izlediğini ve bunlarda olası bir değişime karşı müdahale edeceğini beklerler. Böylesi bir beklenti piyasalarda belirsizliği arttırmakta, bu ise enflasyon beklentisinin hedeflenen enflasyonun üzerine çikmasına neden olmaktadır (Karasoy vd., 1998: 19).

Merkez bankalarının izleyeceği politikaların daha tahmin edilebilir olması, ekonomik birimleri politika sürprizlerine karşı kendilerini garantiye almak zorunda bırakmaz ve politika uygulamalarının topluma yansıyacak maliyetini azaltabilir. Böylesi bir tahmin edilebilirliği başarmının en basit yolu ise, merkez bankalarının politikalarını bazı kurallara dayalı olarak oluşturmasından geçmektedir (Huang vd., 2001).

### 3. Para Politikası Kuralı Tipleri

Adema ve Sterken (2004)'e göre, para politikası kurallarının oluşturulması konusu, altın standardı sistemine kadar uzanmaktadır. McCallum (1997) çalışmasında, makroekonomik analizlerde para politikası kuralları konusunun uzun ve ayrıntılı bir tarihi olduğunu belirtmiştir. İktisat literatüründe politika kuralları ile ilgili çalışmalara ilk katkısı olanlardan biri olan Wicksell (1936), faiz oranının fiyat düzeyindeki değişikliklere göre uyumlaştırılması olarak tanımlanabilecek basit bir faiz oranı kuralı önermiştir. Literatürde göze çarpan bir başka çalışma, Fisher (1919)'in altın standardı ile ilişkili olarak önerdiği kuraldır. Buna göre, ülke parası, altına çevrilebilir olmalı fakat altının değeri tüketici fiyatları endeksine göre belirlenmelidir. Bu durumda merkez bankası çok basit bir para politikası kuralına sahip olacaktır: konvertibiliteyi yani fiyat istikrarını sağlamak. Politika kuralları ile ilgili ilk çalışmalara son olarak, Friedman (1960)'ın enflasyonla mücadelede sabit oranlı parasal bir artışın gerçekteştirilmesini önerdiği kural, örnek olarak verilebilir. McCallum (1997)'a göre para politikası kuralları ile ilgili çalışmalar 1990'lı yıllardan sonra yoğunluk kazanmaya başlamıştır. Son yıllarda oluşturulan para politikası kuralları altın standardına göre oluşturulan kurallara gibi katı değildir. Yukarıda bahsedildiği gibi, politika kuralları konusunun uzun ve ayrıntılı bir tarihi olması nedeniyle tamamının incelenmesi mümkün değildir. Para politikası kural tipleri başliğı altında, politika kuralları tarihsel bir bakış açısıyla incelemek yerine, literatürde bu alanda önemli bir role sahip olduğu düşünölen Taylor'un basit faiz oranı kuralı ve parasal durum indeksi aracına göre oluşturulan kural ayrıntılı olarak incelenmiştir.

#### 3.1. Taylor Kuralı

Taylor gerçekteşen enflasyonun hedeflenenden sapması ve üretim açlığının bir fonksiyonu olarak tanımladığı faiz oranı aracına göre oluşturduğu kuralın, sadece para politikasının iyi bir tanımı değil aynı zamanda makul bir politika önerisi olduğunu iddia etmiştir (Österholm, 2003: 1). Taylor kuralı ekonominin durumuna bağlı olarak kısa dönemli nominal faiz oranı (dolayısıyla reel faiz oranı) düzeyinin belirlenmesini önermektedir. Buna göre nominal faiz oranı için hedef dört faktöre bağlıdır.

İlk faktör cari enflasyon oranıdır. İkinci faktör ise denge reel faiz oranıdır. Cari enflasyon oranı ve reel faiz oranı toplamı nominal faiz oranını vermektedir. Üçüncü faktör, gerçekleşen enflasyonun hedeflenen sapmasına dayalı olarak enflasyon açığının ayarlanmasıdır. Bu faktör enflasyon oranının hedeflenen düzeyden yüksek olması durumunda, nominal faiz oranlarının yükseltilmesi ve enflasyon oranı hedeflenen düzeyin altında ise nominal faiz oranının düşürülmesi gerektiğini belirtir. Dördüncü faktör, potansiyel reel üretim ve reel üretim arasındaki farka bağlı olarak üretim açığının ayarlanmasıdır. Bu faktör üretim açığı pozitif olduğunda (reel üretimin potansiyel reel üretiminin üzerinde olması), nominal faiz oranının yükseltilmesi ve üretim açığı negatif olduğunda faiz oranının düşürülmesi gerektiğini ortaya koyar. Bu faktörler Taylor kuralının pek çok önemli yönünü özetlemektedir. Taylor kuralında yer alan ikinci ve üçüncü faktörler maksimum sürdürülebilir bir büyümeyi teşvik eden düşük ve istikrarlı bir enflasyonun hedeflendiği para politikasının iki amacını özetlemektedir (Kozicki, 1999: 5-7).

Taylor tarafından ortaya konulan basit para politikası kuralı aşağıdaki formül ile gösterilmektedir:

$$i_{Taylor} = \pi_t + r^* + 0,5(\pi_t - \pi^*) + 0,5(y_t) \quad (1)$$

Eşitlik (1)'e göre:

$i_{Taylor} (i_t)$  = Kısa vadeli (hatta çoğu zaman overnight ) faiz oranını

$r^*$  = Söz konusu faize ilişkin reel denge değerini

$\pi_t$  = İçinde bulunulan dönem dahil olmak üzere yıllık ortalama enflasyon oranını

$\pi^*$  = Hedeflenen enflasyon oranını

$y$  = Üretim açığını (100x (reel GSYİH-potansiyel GSYİH) / potansiyel GSYİH) göstermektedir.

Bu eşitliğe göre, gerçekleşen enflasyon ile hedeflenen enflasyon arasındaki fark ve üretimdeki değişimler esas alınarak faiz oranında değişiklik yapmak şeklindeki para politikası stratejisini belirlemek mümkündür (Şıklar, 2002: 4).

Taylor bu eşitliği ekonometrik olarak tahmin etmemiştir. Merkez Bankasının hem enflasyon hem de üretimden sapmaların katsayısını 0,5 olarak belirlediğini varsaymıştır (Mehra, 2001).

### 3.1.1. Taylor Kuralının Avantaj ve Dezavantajları

Taylor kuralının en büyük avantaj ve dezavantajı bu kuralın basit olmasından kaynaklanmaktadır. Bu kuralın basit olması, ekonomik birimler tarafından çok kolay anlaşılabilmesini ve kontrol edilebilmesini sağlar. Daha geniş değişken seti ile oluşturulan kapsamlı modellerin aksine Taylor kuralında, aşırı talep (üretim açığı), enflasyon, faiz oranı ve bu değişkenlerin hedeflenen düzeyleri ile ilgilenilmektedir. Taylor kuralı sadece bu üç değişken üzerinde odaklanmasına rağmen, direkt olarak bu üç anahtar değişkene tepki vermesi nedeniyle, birçok farklı model içinde oldukça iyi bir performans sergilemektedir (Plantier vd., 2002). Bunun yanında Judd ve Redebusch (1998: 4),

Taylor kuralına göre oluşturulan tepki fonksiyonunun, çok basit olmasına rağmen, merkez bankasının elde edebildiği tüm bilgilerin göz önüne alındığı ileriye dönük politika kuralları kadar iyi bir performans sergilediğini iddia etmişlerdir. Batini ve Haldene (1998: 10), ekonominin gerçek yapısı hakkında belirsizlik söz konusu olduğunda Taylor kuralının büyük bir olasılıkla karmaşık kurallara göre daha iyi işleyeceğini ileri sürmüşlerdir.

Taylor kuralı kullanım ve hesaplama açısından oldukça basit olmasına rağmen, gerçekte bu kural birçok uygulama ve teorik problemler içermektedir. Örneğin, Taylor orijinal kuralında üretim ve enflasyon açığına aynı ağırlığı vermiştir. Taylor tarafından oluşturulan bu ağırlıklandırma şeklinin her ekonomi için uygun olması beklenmemelidir (Deutsche Bundesbank, 1999: 49). Laurance Ball (1997), Taylor kuralında hem üretim ve hem de enflasyon açığının katsayılarının 0,5 olmasının etkin olmadığını ileri sürmüştür. Uygun parametre değerleri için, modelinde üretim katsayısının çok düşük olduğunu ve düşük bir üretim katsayısının üretim dalgalanmalarına yeterince güçlü tepki veremeyeceğini söylemiştir. Daha büyük üretim katsayısının, deflasyonist durgunluk ve enflasyonist patlamaları azaltarak, hem enflasyon hem de üretimde meydana gelecek sapmaları azaltacağını iddia etmiştir. Bu yüzden katsayılar belirlenirken ekonominin yapısı ve merkez bankasının tespitleri göz önüne alınmalıdır. Batini vd (2001) ve Ball (2000)'in çalışmalarında, Taylor kuralının açık bir ekonomide iyi bir performans sergilemeyeceği ileri sürülmüştür. Svensson (2002), Taylor kuralında merkez bankasının kararına ve model dışında bilgi edinilmesine yer verilmediğini ileri sürmüştür ve Taylor kuralında sadece enflasyon ve üretim açığı istikrarına yer verilmesini eleştirmiştir. Yazara göre, eğer üretim açığı ve enflasyondan başka önemli değişkenler varsa, bu kural optimal olmayacaktır. Svensson'a göre büyük fakat dışı çok açık olmayan bir ekonomi için tepki fonksiyonunda üretim açığı ve enflasyon istikrarı en önemli değişkenler olabilir. Fakat dışı açık küçük bir ekonomi için reel döviz kuru, ticaret hadleri, yurtdışı üretim ve yurtdışı faiz oranının da önemli değişkenler olduğunu ve politika kuralında yer alması gerektiğini vurgulamıştır. Taylor kuralının tamamıyla geriye dönük olarak oluşturulması ve gelecekte meydana gelmesi beklenen olayları göz önünde tutmaması bazı iktisatçılar tarafından eleştirilmiştir. Çünkü, merkez bankasının para politikası uygulamaları ve bunun enflasyon üzerindeki etkisi arasındaki gecikmeler nedeniyle para politikası önlemleri ileriye dönük olarak alınmalıdır. Aksi takdirde para politikası kararları sistematik olarak çok geç verilmiş olacaktır (Deutsche Bundesbank, 1999: 50). Ancak Taylor (2000: 15)'a göre, politika kuralı üretim ve enflasyonun cari değerlerindense bu değişkenlerin tahminlerine göre kurulduğunda ileriye dönük politika kuralı olarak adlandırılmaktadır. Fakat ileriye dönük politika kurallarında yapılan tahminler, gözlemlenebilen ekonomik değişkenlerin cari ve gecikmeli değerlerine bağlı olduğu için, bu kuralları ileriye dönük olarak adlandırmayacağını ileri sürmüştür.

### **3.2. Parasal Durum İndeksi (Monetary Conditions Index)**

Para politikası önlemleri, toplam talebi ve enflasyonu birçok kanal yoluyla etkilemektedir. Ekonomik faaliyetleri etkileyen en önemli kanalın faiz oranı kanalı olduğu ileri sürülmüştür. Ancak dışı açık bir ekonomide döviz kuru kanalı, faiz oranı kanalı kadar önemlidir. Örneğin, faiz oranlarında veya döviz kurunda bir artış, ekonominin yavaşlamasına ve enflasyonist baskıların azalmasına yol açmaktadır. Benzer şekilde, faiz oranlarında bir düşüş veya döviz kurunda bir azalma genel olarak ekonomiyi canlandırmakta ve daha yüksek enflasyonist baskıya yol açabilmektedir (Kesriyeli, 1999: 2).



Parasal durum indeksi (MCI), kısa dönem faiz oranı ve döviz kurundaki değişiklikleri tek bir değişken olarak birleştirir. Bu yüzden, MCI'nin oluşturulmasındaki amaç, para politikası aktarım sürecinde, her iki değişkenin rolünün göz önüne alınmak istemesidir (National Bank of Greece S.A., 2001: 8).

Kısa dönemli faiz oranı yerine para politikası aracı olarak MCI'nin kullanılması fikri 1980'lerin sonunda ilk kez Kanada Merkez Bankası tarafından ortaya atılmıştır. Bir çok ülkede MCI, kısa dönem faiz oranı ve döviz kurunun ağırlıklı ortalaması şeklinde tanımlanırken, MCI'nin kullanımı merkez bankaları arasında farklılık göstermektedir. Prensipte MCI, faaliyet hedefi veya bir gösterge veya bir para politikası kuralı olarak kullanılabilir. Örneğin, Kanada ve Yeni Zelanda merkez bankaları MCI'ni faaliyet hedefi olarak kullanırken, İsveç, Norveç, Finlandiya ve İzlanda merkez bankaları diğer veriler yanında sadece para politikasının durumu hakkında bilgi edinmek amacıyla bir gösterge olarak kullanmaktadır (Gerlach vd., 2000: 1678-1680).

MCI'nin oluşturulmasında izlenecek bir çok yöntem vardır. Friedman (1996: 75), MCI'nin döviz kuru ve faiz oranı değişikliklerinin toplam talep veya fiyatlar üzerindeki etkilerine göre oluşturulabileceğini ve MCI'nin hem reel hem de nominal anlamda hesaplanabileceğini ileri sürmüştür. Kanada Merkez Bankası döviz kuru ve faiz oranlarındaki değişikliklerin toplam talep üzerindeki etkilerine dayalı olarak ve reel anlamda MCI'yi hesaplamıştır.

Bu şekilde MCI, belirli bir t döneminde, seçilen baz yılına (t=0) göre kısa dönem reel faiz oranlarındaki (i) mutlak değişim ve reel efektif döviz kurundaki (e) nispi değişimin ağırlıklı bir toplamıdır:

$$MCI_t = w_e(e_t / e_0 - 1) + w_i(i_t - i_0) \quad (2)$$

Yukarıdaki tanımlamada,  $w_i$  faiz oranının ve  $w_e$  döviz kurunun ağırlığını göstermektedir. Bir kural olarak, bu ağırlıklar toplam talep üzerinde MCI'nin bileşenlerinin nispi etkilerini yansıtmaktadır. MCI'de yer alan bu ağırlıklar doğrudan gözlemlenemediği için bir çok ampirik çalışmaya dayalı olarak bulunabilmektedir.

Duguay (1996)'ın Kanada için yaptığı ampirik çalışmada, faiz oranında %1'lik bir değişimin ve döviz kurunda %3'lük bir değişimin toplam talep üzerinde aynı etkiye sahip olması sebebiyle faiz oranının ağırlığının %75 ve döviz kurunun ağırlığının %25 olduğunu tespit etmiştir.

Parasal aktarma mekanizmasında kısa dönemli faiz oranı ve döviz kurunun etkilerini içine alan MCI'nin rolü, toplam talepte bir şok olması halinde net biçimde gösterilebilir. Örneğin, merkez bankasının, pozitif bir talep şokuyla karşı karşıya kaldığı ve daraltıcı bir para politikasının bu durum için uygun olduğuna karar verdiği düşünülün. Tipik olarak kısıtlayıcı para politikaları, hem kısa dönemli faiz oranında hem de yerli paranın değerinde bir artışa yol açacaktır. Yukarıda gösterilen MCI eşitliğine göre, faiz oranlarında bir artış ve yerli paranın değer kazanması daha yüksek bir MCI'ne yol açacaktır. Bu yüzden MCI'de bir yükselme parasal koşulların sıkılaştığı ve bir düşme ise gevşek politikaların izleneceği anlamına gelmektedir (Friedman, 1996).

### 3.2.1. Parasal Durum İndeksinin Avantaj ve Dezavantajları

Para politikası uygulamaları, ekonomik faaliyetleri ve enflasyonu parasal aktarma mekanizması olarak adlandırılan pek çok kanal yoluyla etkilemektedir. Birçok parasal aktarma mekanizmasının olması, para politikasının genel durumunu değerlendirebilmek için aktarma mekanizmalarının mümkün olduğu kadar çoğunun göz önüne alınmasını gerekli kılmaktadır. Dışa açık bir ekonomide, faiz oranı ve döviz kuru kanalı dikkate alınarak para politikasının etkileri en uygun şekilde tahmin edilebilir. Bu durum, genellikle faiz oranındaki hareketlerin döviz kuru değişikliklerini tam olarak açıklayamadığında doğrudur (Batini vd., 2000: 3). Para politikası aracı olarak kısa dönem faiz oranı ve döviz kurunun ağırlıklandırılmış bir ortalaması olan MCI, pek çok nedenle kullanışlı bulunmuştur.

Friedman (Friedman, 1996: 76-77), Kanada Merkez Bankası'nda yapılan araştırmaların, enflasyonist baskıların büyük oranda üretim açığına bağlı olduğunu gösterdiğini ifade etmiştir. Para politikası uygulamaları üretim açığını, temel olarak döviz kuru ve kısa dönem faiz oranı yoluyla etkilediği için bu değişkenlerin ağırlıklandırılmış bir ortalamasını hesaplamak, para politikasını değerlendirmede yararlı olabilecektir. Bir indeks olarak MCI, bir ülkenin genel parasal koşulları üzerinde hem yurt içi hem de dış etkileri kendiliğinden içinde barındırdığı için, merkez bankası dışındaki diğer kuruluşlar tarafından da kullanılmaya başlamıştır. Örneğin, IMF, OECD gibi uluslararası kuruluşlar, birçok ülkenin para politikalarını değerlendirmek için MCI'yi hesaplamaktadırlar. Bunun yanında, JP Morgan, Merrill Lynch, Goldman Sachs, Deutsche Bank gibi firmalar da çeşitli ülkelerdeki genel para politikası durumunu değerlendirmek için MCI'ni yayınlamaktadırlar (Ericsson vd., 1999: 27-28).

Son olarak, faaliyet hedefi olarak kullanılacak MCI için arzu edilen seyrin oluşturulması, politika kontrolü altındaki faiz oranlarındaki değişikliklere döviz kurunun tepkisini tahmin etmek güç olduğu için oldukça yararlı olabilmektedir (Gerlach vd., 2000: 1681). Ancak Eika vd. (1996: 2) göre, MCI parasal koşulların bir göstergesi olarak yaygın bir şekilde kullanılmaya başlamasına rağmen, bu indeksin oluşturulmasına ilişkin çok az araştırma yapılmıştır. Örneğin, MCI'de yer alan bileşenlerin nispi ağırlıkları direkt olarak gözlemlenemez, bu yüzden bu ağırlıkların ekonometrik yöntemlerle tahmin edilmesi gerekmektedir. Bu nedenle MCI'nin oluşturulması model bağımlıdır. Hem analitik hem de ampirik olarak kurulan model, parametrelerin durağanlığı, eşbütünlük olması, dinamikliği, dışsallığı ve değişkenlerin seçimiyle ilgili olarak güçlü varsayımlar içermektedir. Pratikte bu varsayımlar tam olarak test edilebilir niteliktedir. Ancak sözü edilen yazarlara göre, günümüzde bu tip testler MCI modelleri için çok az gerçekleştirilmiştir. Örneğin, eğer model durağan olmayan parametreler ve gereksiz dışsallık varsayımları içeriyorsa, MCI para politikası değerlendirmeleri için oldukça yanıltıcı olabilir.

MCI'nin bileşenlerinin genellikle kısa dönemli faiz oranı olması ve bu bileşenlerin ağırlıklarının toplam talebe göre hesaplanması da eleştirilmiştir. Bu yüzden MCI'nın kısa dönemli faiz oranı yerine uzun dönem faiz oranlarını içermesi gerektiği konusunda fikir birliği sağlanamamıştır. Bunun yanında toplam talep üzerinde servet etkisi yoluyla parasal aktarma mekanizmasında önemli bir rol oynayan hisse senetleri gibi diğer aktif fiyatlarının da MCI içinde yer alıp almaması gereği sorun yaratmaktadır (Gerlach vd., 2000: 1685-1686). MCI'nın ağırlığının genel olarak toplam talebe göre hesaplanması para politikasının enflasyonu, sadece üretim açığı yoluyla etkilediği şeklinde kesin varsayımlar yapılmasına yol açmaktadır. Bu durumda diğer aktarma mekanizmaları göz önüne alınmamış

olmaktadır. Örneğin, döviz kurundaki değişiklikler ithalat fiyatlarında yarattığı değişiklikler aracılığı ile tüketici fiyatlarındaki artışta direkt bir etkiye sahip olabilir. Bu sonuca göre MCI'nın ağırlıklarının hesaplanmasında toplam talep eşitliği yerine fiyat eşitliğinin temel alınması gereği ortaya çıkmaktadır (Deutsche Bundesbank, 1999: 57). Bunun yanında Svensson (1998: 6). para politikasının enflasyon üzerindeki etkisinin tek bir indeksle özetlenemeyecek kadar karmaşık olduğunu; çünkü, para politikasının enflasyonu pek çok farklı kanal ve gecikmeler yoluyla etkilediğini ileri sürmüştür.

Freedman (1996: 77)'a göre bir para politikası aracı olarak MCI'nin dikkatli kullanılmasını gerektiren bazı sebepler vardır. Yazara göre, MCI para politikası için faaliyet hedefi olarak kısa dönemli faiz oranlarına göre daha kapsamlı ve daha iyi olmasına rağmen, MCI faaliyet hedefi olarak kalmalı ve para politikasının temel bir ölçütü olarak izlenmemelidir. Çünkü ne faiz oranı, ne de MCI sistem için nominal bir gösterge niteliğinde değildir. Üstelik, para politikasının nihai ilgisi, parasal genişleme düzeyi ve bunun enflasyonu etkilemesi üzerinedir. İkinci olarak, para politikası yürütülürken çok kısa dönemde MCI'nın mekanik olarak kullanımından kaçınılmalıdır. Buna göre, merkez bankası, döviz kurunda günlük bazdaki dalgalanmalara göre MCI'ni sabit bir düzeyde tutmaya çalışmamalıdır. Çünkü döviz kurunda günlük bazda çok küçük dalgalanmalar olabilir ve kısa dönemli faiz oranlarında ayarlama yapılarak döviz kurundaki önemsiz her bir hareketin MCI üzerindeki etkisini dengelemeye çalışmak uygun değildir. Sadece döviz kurunda büyük değişiklikler olduğunda ve döviz kurunun bu düzeyde kalması belirli bir dönem süreceksa döviz kurundaki değişikliğin MCI üzerindeki etkisini dengelemek gerekli olacaktır. Son olarak kısa dönemde merkez bankası uygulamaları MCI'yi istenilen düzeyde tutmaya bağlı olmamalıdır, çünkü politika uygulamaları ile piyasa düzensizlikleriyle başa çıkma ihtiyacı duyulmaktadır. Örneğin, yerli paraya karşı şiddetli bir güven kaybı olduğunda, merkez bankası yerli paraya olan güveni sağlamak için kısa dönemli faiz oranlarında bir yükselmeyi teşvik etmek zorunda kalabilir. Ancak faiz oranlarının, MCI üzerinde döviz kurundaki bu değer kaybının etkilerini dengelemek için ihtiyaç duyulandan fazla artırılması gerekebilir. Bu yüzden MCI kısa dönemde faaliyet hedefi olarak öncelikli bir amaç olarak ele alınmamalıdır.

### 3.2.2. Parasal Durum İndeksi Aracına Göre Oluşturulan Para Politikası Kuralı

Para politikası kuralları ile ilgili olarak son dönemlerde yapılan çalışmaların bir bölümünde, kapalı ekonomi modelleri kullanılmıştır. Ancak gerçek dünyada ülke ekonomileri dışı açıktır ve döviz kuru hareketleri para politikası için önemlidir. 1997 den beri dünya ekonomisinde yaşanmış deneyimler bu gerçeği kanıtlamaktadır. Bu dönemde Rusya ve Asya finansal krizleriyle başlayan dış şoklar, pek çok ülkeyi olumsuz bir şekilde etkilemiştir. Hem Yeni Zelanda ve Avustralya gibi OECD ülkeleri hem de Brezilya ve Şili gibi gelişmekte olan ülkeler, döviz kuru, ihracat ve dünya mal fiyatlarındaki değişimlerden olumsuz yönde etkilenmişlerdir. Kapalı ekonomiler için geliştirilen politika kuralları böylesi dış şoklar karşısında yetersiz kalmaktadır. Ball (2000) yaptığı çalışmada, dışı açık ekonomide uygun bir para politikası kuralının oluşturulması için şu önerileri getirmiştir: Açık ekonomilerde enflasyon ve üretimde istikrar sağlamak için, politika kuralı döviz kuru hareketlerinin geçici etkilerini ortadan kaldıracak şekilde ayarlanabilir olmalıdır. İkinci olarak kapalı ekonomi modelleri Taylor kuralının kullanımını üretim ve enflasyonda istikrarın sağlanması açısından elverişli bulmasına rağmen, açık ekonomilerde böylesi kurallar döviz kuruna da rol verecek şekilde değiştirilmelidir. Farklı kuralları oluşturulması, para politikasının ekonomiyi faiz kanalı kadar döviz kuru kanalıyla da

etkilediği için gereklidir. Üçüncü olarak nihai hedefle uyumlu para politikası aracının seçilmesi önemlidir. Politika aracı olarak faiz oranı ve döviz kurunun ağırlıklandırılmış bir ortalaması olan “parasal durum indeksi” kullanılmalıdır.

Parasal durum indeksi aracını da içeren basit model üç eşitlikten oluşmaktadır:

$$y = \lambda y_{-1} - \beta i_{-1} - \delta e_{-1} + \varepsilon \quad (3)$$

$$\pi = \pi_{-1} + \alpha y_{-1} - \gamma (e_{-1} - e_{-2}) + \eta \quad (4)$$

$$e = \theta i + \nu \quad (5)$$

Burada  $y$  üretim,  $\pi$  enflasyon,  $i$  reel faiz oranı,  $e$  reel döviz kuru (daha yüksek  $e$  döviz kurunun değerlenmesi anlamına gelmektedir)  $\varepsilon$ ,  $\eta$  ve  $\nu$  şokları göstermektedir. Eşitlik (3), (4) ve (5)'deki tüm parametreler pozitifdir ve tüm değişkenler denge değerlerinden sapma olarak ölçülmektedir (Ball, 2000: 1-2).

Eşitlik (3) açık ekonomide IS eğrisidir. Eşitliğe göre üretim, talep şoku, üretimin kendi gecikmesi, reel döviz kuru ve reel faiz oranındaki gecikmelere bağlıdır.

Eşitlik (4) açık ekonomide Phillips eğrisidir. Enflasyondaki değişme talep şoku, döviz kurundaki gecikmeli değişme ve üretimdeki gecikmeye bağlıdır. Döviz kurundaki değişme ithalat fiyatlarına direkt olarak yansıdığı için enflasyonu etkilemektedir. Görüldüğü gibi eşitlik (3) ve (4) gecikme durumunu içermektedir: faiz oranı ve döviz kurunun üretimi etkilemesi, üretim ve döviz kuru değişikliklerinin ise enflasyonu etkilemesi bir dönem almaktadır.

Son olarak eşitlik (5) faiz oranı ve döviz kuru arasında pozitif bir ilişki olduğunu göstermektedir. Bu ilişki, faiz oranlarında bir yükselmenin yerel varlıklar daha çekici hale getirdiği ve döviz kurunda yükselmeye yol açtığı anlamını vermektedir. Hata terimi  $\nu$ , yurtdışı faiz oranları, yatırımcı güveni ve beklentiler gibi döviz kuru üzerindeki diğer etkileri gösterir (Ball, 1998: 3-6).

Ball'a göre tüm dünyada, para politikasını belirleyenlerin enflasyonu hedeflemesi gerektiği konusunda giderek artan ortak bir düşünce vardır. Ancak enflasyon hedeflemesine yönelik birçok kural kapalı ekonomiler için geliştirilmiştir. Dışa açık bir ekonomi için enflasyon hedeflemesi kuralı önemli ölçüde değiştirilmedikçe optimal değildir. Açık ekonomiler özellikle dış şoklara açıktır. Bu yüzden üretim ve enflasyonda istikrar sağlanması amacı, döviz kurundaki dalgalanmaların geçici etkilerini giderebilecek bir enflasyon ölçüm şekli olan “uzun dönem enflasyon” hedeflenerek gerçekleştirilebilir. Burada oluşturulan modelde bu değişken aşağıdaki gibi tanımlanır:

$$\pi^* = \pi + \gamma e_{-1} \quad (6)$$

Burada  $e$  reel döviz kuru ve  $y$ , Phillips eğrisinde döviz kuru değişikliklerini gösteren katsayıdır. Eşitlik (3) ve (5)'deki modelde  $\pi^*$  hedefinin kullanılması, istikrarlı üretim ve enflasyon sonucunu doğurur. Fakat  $\pi$ 'nin hedeflenmesi, enflasyonda istikrar sağlarken üretimde gerektiğinden daha fazla dalgalanmaya sebep olur.

Kapalı bir ekonomide Taylor kuralı iyi bir araç kuralı olarak görülebilir. Ancak açık bir ekonomide, bu politikalar üzerinde değişiklik yapmadıkça bu tür para politikası kuralının performansı zayıf olacaktır. Özellikle politikayı belirleyenler, enflasyon ve üretimdeki dalgalanmaların etkisinin bir kısmını azaltmak isterse optimal para politikası aracı hem döviz kuru hem de faiz oranına dayanan "parasal durum indeksi" olacaktır. Parasal durum indeksi aracına göre oluşturulan yeni kural şu şekilde yazılabilir:

$$wi + (1-w)e = ay + b\pi^* \quad (7)$$

Bu kural, Taylor kuralından iki açıdan farklıdır; ilk olarak, eşitliğin sağ tarafında  $\pi$  yerine, uzun dönem enflasyon oranı ( $\pi^*$ ) yer almaktadır. Bu sonuç uzun dönem enflasyonunun en uygun hedef değişken olmasından kaynaklanır. İkinci olarak, eşitliğin sol tarafında Taylor kuralında olduğu gibi sadece faiz oranı değil, bunun yerine  $i$  ve  $e$ 'nin ağırlıklı ortalaması yer almaktadır. Bu ortalama "parasal durum indeksi" olarak adlandırılmaktadır. Döviz kuru ve faiz oranının ağırlıkları ( $w$  ve  $1-w$ ),  $i$  ve  $e$ 'nin toplam harcamalar (IS eşitliğindeki  $\beta$  ve  $\delta$  katsayıları) üzerindeki nispi etkilerine göre belirlenmektedir (Ball, 2000).

#### 4. Sonuç

Altın standardı boyunca para politikası uygulamaları, altın paritesinin sürekli sabit tutulduğu katı bir kural olarak nitelendirilebilmektedir. İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra Keynesyen politikaları izleyenler duruma göre politikalar yürütme eğilimi içine girmişlerdir. Ancak duruma göre yürütülen politikaların nihai sonucu 1970 ve 1980'ler boyunca yaşanan enflasyon olmuştur. Bu yüksek enflasyon oranları 1974 ve 1980-1982'de derin bir ekonomik durgunluğa yol açmıştır. Durgunluk döneminden sonra merkez bankaları ve iktisatçılar para politikası kurallarının faydaları konusunda tekrar düşünmeye başlamış ve politika kuralları son zamanlarda makro iktisat alanında yapılan araştırmalarda yoğun olarak incelenen konuların başında gelmiştir. Bu araştırmalarda, tercih edilen politika kurallarının (örneğin para arzının sabit bir hızla arttırılması gibi) uygulanmasında, kesin ve belirli kuralların izlenmesinin zorunlu olmadığı sonucu ortaya çıkmaktadır. Bunun yanında politika kuralı, para politikası araçlarının katı ya da mekanik bir şekilde belirlenmesi anlamına gelmemektedir. Tersine, son zamanlarda para politikası kurallarının politika uygulayanlar için yol gösterici olarak kullanılması ve politika kuralı uygularken bazen ekonominin durumuna göre de (örneğin; ekonomik şok, finansal karmaşa ve diğer öngörülmeleyen değişikliklerin oluşması halinde) tedbirlerin alınmasına ihtiyaç duyulabileceğinin göz önüne alınması önerilmektedir.

Para politikası ile ilgili olarak yapılan ampirik çalışmalar, çok basit politika kuralları kullanılarak ekonomik performansın iyileştirilmesinin mümkün olduğunu göstermektedir. Fakat günümüzde hâlâ hangi kuralın en iyi olduğu konusunda bir görüş birliği yoktur. Muhtemelen dünyadaki çoğu merkez bankası, akademik literatürde önerilen politika kurallarını tam olarak uygulamamaktadırlar. Çünkü merkez bankaları açısından izledikleri politikalarda esnek olabilmek arzulanır bir durumdur. Bu yüzden, para politikası kuralları, sadece izlenecek politikaları değerlendirmek ve kuralların yol göstericiliğinden yararlanmak için kullanılabilirlerdir.

Uygun politika kuralının seçimi için dikkat edilmesi gereken kriterlerden birisi de, para politikası

seçiminde doğru bir ekonomik model belirlemektir. Eğer model doğru değilse, seçilen politika kuralı optimal olmayacaktır. Bunun yanında, daha kapsamlı ekonomik modeller için optimal politika kuralı çok karmaşık formüller gerektirebilir. Ancak model karmaşıklıkla duruma göre uygulanan para politikalarının getirdiği bir takım problemlerin çözümü de zorlaşacaktır. Çünkü halk karmaşık politika kurallarının içerdiği bilgiyi kontrol etmekte güçlük çekebilecektir.

## Kaynakça

- Ademe, Yvonne and Sterken, Emler (2000), "Monetary Policy Rules: From Fisher to Svensson, Taylor, and Woodford", Working Papers: Monetary Economics, 1-58.
- Ball, Laurence (2000), "Policy Rules and External Shocks", NBER Working Paper Series: 7910.
- Ball, Laurence (1998), "Policy Rules for Open Economies", NBER Working Paper Series: 6760.
- Ball, Laurence (1997), "Efficient Rules for Monetary Policy", NBER Working Paper Series: 5952.
- Barro, Robert J. and Gordon, David B. (1983), "Rules, Discretion and Reputation in a Model of Monetary Policy", Journal of Monetary Economics, 12, 101-121.
- Batini, Nicoletta and Haldone, Andrew G. (1998), "Forward-Looking Rules for Monetary Policy", Bank of England, ISSN 1368-5562, 1-53.
- Batini, Nicoletta and Turnbull, Kenny (2000), "Monetary Condition Indices for The UK: A Survey", External MPC Unit Discussion Paper, No: 1, 1-27.
- Batini, Nicoletta, Harrison, Richard and Millard, Stephen P. (2001), "Monetary Policy Rules for an Open Economy", Bank of England Working Paper, No: 149.
- Bernanke, Ben S. (2003), "Constrained Discretion and Monetary Policy", <http://www.federalreserve.gov/BoardDocs/Speeches/2003/20030203/default.htm>, (Erişim:10.2007)
- Calvo, Guillermo A. (1978), "On the Time Consistency of Optimal Policy in Monetary Economy", Econometrica, 46, 1411-1478.
- Deutsche Bundesbank Monthly Report (April 1999), "Taylor Interest Rate and Monetary Conditions Index".
- Duguay, Pierre (1996), "Empirical Evidence on the Strength of the Monetary Transmission Mechanism in Canada: An Aggregate Approach", The Transmission of Monetary Policy in Canada, Bank of Canada, 87-107.
- Dwyer, Gerald P. (1993), "Rules and Discretion in Monetary Policy", Federal Reserve Bank of St. Louis Review, 4, 3-13.
- Eika, Kari H. Ericson, Neil R. and Nymoer, Ragnar (1996), "Hazards in Implementing A Monetary Conditions Index", International Finance Discussion Papers, Number: 568.
- Encsson, Neil R., Jansen, Eileu S., Kerbesbian, Neva A. and Nymoer, Ragnar (1999), "Interpreting a Monetary Conditions Index in Economic Policy", Norges Bank Skriftserie, Nr-28, Artikel-04, Oslo.

Fisher, Irving (1919), "Stabilizing the Dollar", The American Economic Review, Vol. 9, No.1, 156-160.

Friedman, Charles (1996), "The Transmission of Monetary Policy in Canada," The Use of Indicators and of the Monetary Conditions Index in Canada, Bank of Canada, 67-79.

Friedman, Charles (1960), A Program for Monetary Stability, Fordham University Press: New York.

Gerlach, Stefan ve Smets, Frank (2000), "MCI's and Monetary Policy", European Economic Review, 44, 1677-1700.

Huang, Angela, Margaritis, Dimitri and Mayes, David (2001), "Monetary Policy Rules in Practice: Evidence From New Zealand", Bank of Finland Discussion Papers, 18.

Judd, John P. and Redebusch, Glenn D. (1998), "Taylor's Rule and The Fed: 1970-1997", Federal Reserve Bank of San Francisco Economic Review, Number 3, 3-16.

Karasoy, Almila, Saygılı, Mesut ve Yalçın, Cihan (1998), "Enflasyonun Doğrudan Hedeflenmesi Politikası ve Bazı Ülke Deneyimleri", Ankara: TCMB Araştırma Genel Müdürlüğü, Tartışma Tebliği No: 9801.

Kesriyeli, Mehtap ve Koçaker, İlhan (1999), "Monetary Conditions Index: A Monetary Policy Indicator for Turkey", The Central Bank of The Republic of Turkey, Discussion Paper, No: 9908.

Kozicki, Sharon (1999), "How Useful Are Taylor Rules for Monetary Policy?" Federal Reserve Bank of Kansas City Economic Review, Second Quarter, 5-33.

Kydland, Finn E. and Prescott, Edward C. (1977), "Rules Rather Than Discretion: The Inconsistency of Optimal Plan", Journal of Political Economy, Vol. 85, No. 3, 473-492.

Mccallum, Bennett T. (1997), "Issues in The Design of Monetary Policy Rules", NBER Working Paper Series: 6016.

Mehra, Yash (2001), "The Taylor Principle, Interest Rate Smoothing and Fed Policy in the 1970's and 1980's", Federal Reserve Bank of Richmond Working Paper, No: 01-05.

National Bank of Greece S.A. (2001), Economic& Financial Bulletin, Volume: 5, Issue: 2.

Österholm, Pör (2003), "The Taylor Rule: A Spurious Regression?", Uppsala University, Department of Economics Working Paper Series: 20.

Plantier L.Christopher and Scrimgeour, Dean (2002), "Estimating Taylor Rule for New Zealand with a Time-Varying Neutral Real Rate", Reserve Bank of New Zealand DP, Jel Classification: E52, E58.

Poole, William (1999), "Monetary Policy Rules?", Federal Reserve Bank of St Louis Review, 3-12.

Svensson, L.E.O., (1998), " Open Economy Inflation Targeting", NBER Working Paper Series:



6545.

Svensson, L.E.O., (2002), "What is Wrong With Taylor Rules? Using Judgement in Monetary Policy Through Targeting Rules", Working Paper, Princeton University.

Şıklar, İlyas (2002), "Sanayide Yeni Ufuk", Eskişehir Sanayi Odası Dergisi, S:22.

Şıklar, İlyas (1999), Enflasyon Hedeflemesi ve Para Talebinin Rolü, Eskişehir: Eskişehir Sanayi Odası Yayın No: 27.

Taylor, John B. (1993), "Discretion Versus Policy Rules in Practice", Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy 39, 195-214.

Taylor, John B. (2000), "Recent Developments in The Use of Monetary Policy Rules", Working Paper, Stanford University, 15.

Taylor, John B. (1998), "Applying Academic Research on Monetary Policy Rules: An Exercise in Translational Economics", The Manchester School of Economics&Social Studies, Blackwell Publishing, Vol. 66(0), 1-16.

Turnovsky, Stephen J. (1977), Macroeconomic Analysis and Stabilization Policies, Cambridge: Cambridge University Press, 351.

Wicksell, Knut (1936), Interest and Prices, English Transition by R.F. Kahn, London: Mcmillan.



# Para İkamesi Histerisi: Türkiye Örneği

Derya HEKİM  
Yüksek Lisans Öğrencisi,  
Uludağ Üniversitesi, SBE  
deryahekim@hotmail.com

## I. Giriş

1970'lerden sonra küreselleşme ile birlikte artan sermaye hareketliliği ve finansal piyasaların entegrasyonu ulusal paraların kendi ülkeleri dışında da talep edilmesine yol açmıştır. Döviz kontrollerinin kaldırılması ve vatandaşların döviz bulundurmasına izin verilmesi gibi liberal politikalar yabancı parayı ulusal paranın bir alternatifi haline getirmiştir.

1980'lerde Türkiye'de de dışa dönük siyasete geçilmiş, tam anlamıyla bir finansal liberalizasyon süreci başlatılmıştır. 1984 yılında yabancı para cinsinden mevduat hesaplarının açılmasına izin verilmiş, 1989 yılında ise TL yabancı paralar karşısında konvertibl hale getirilmiştir. Aynı dönemlerde yaşanan yüksek enflasyon, ekonomik birimlerin ulusal paraya olan güvenlerini azaltmış ve yabancı paraya geçişi hızlandırmıştır.

Yüksek enflasyonun yaşandığı, ulusal paranın değer kaybettiği ülkelerde yabancı para; ulusal paranın ilk olarak değer saklama fonksiyonunu ele geçirir. Yüksek enflasyon ortamı devam ettikçe ulusal para hesap birimi olma ve değişim aracı olma özelliklerini de kaybeder. Paranın fonksiyonlarının başka bir para tarafından yerine getirilmesine para ikamesi yada dolarizasyon denir. Literatürde bazı çalışmalarda para ikamesi ve dolarizasyona farklı anlamlar yüklenmiştir. Calvo ve Vegh (1992)'e göre "dolarizasyon" ulusal paranın "hesap birimi" olma ve "değer saklama" fonksiyonlarının yabancı para tarafından ele geçirilmesidir. Para ikamesi ise yabancı paranın "değişim aracı" olarak kullanılmasıdır. Bu durumda para ikamesi dolarizasyonun son aşamasıdır.<sup>1</sup>

Son yıllarda Ize ve Yeyati (2003), Arteta (2003), Levy-Yeyati (2004) yaptıkları çalışmalarda finansal dolarizasyon olgusuna vurgu yapmışlardır. Bu çalışmalarda, finansal dolarizasyonu oluşturan varlık dolarizasyonu ve yükümlülük dolarizasyonu incelemeye alınmıştır. Ekonomik birimlerin yabancı para cinsinden yükümlülüklerini ifade eden yükümlülük dolarizasyonu, finansal sistemin devalüasyonlara karşı kınlanlığını gösterdiği için önem kazanmıştır.

Çalışmanın temel amacı, para ikamesinin belirleyicilerinin araştırılması ve para ikamesi histerisinin ölçülmesidir. Bu amaç doğrultusunda çalışmanın ikinci bölümünde para ikamesi teorisi üzerinde durulmuştur. Literatürde yer alan değişik para ikamesi tanımları incelenmiş ve para ikamesi sürecinin

<sup>1</sup> Dolaşımdaki yabancı para ile ilgili sağlıklı bir veri bulunmadığından bu tanıma göre yapılan çalışmalarda ölçülen dolarizasyondur. Bu çalışmada para ikamesi ve dolarizasyon birbirini yerine kullanılabilen kavramlar olarak ele alınmıştır.

belirleyicileri araştırılmıştır. Aynı zamanda para ikamesi histerisinin teorik temelleri hakkında da bilgi verilmiştir. Üçüncü bölümde ise Türkiye'de para ikamesi Reinhart vd. (2003)'nin çalışmalarında oluşturdukları bileşik endekse dayanılarak hem varlık; hem de yükümlülük açısından ele alınarak incelenmiştir. Türkiye'de para ikamesinin gelişimi üzerinde dördüncü bölümde durulmuş ve hesaplanan endekslere göre Türkiye'de gözlemlenen makro ekonomik gelişmeler ile para ikamesinin gelişimi karşılaştırılmıştır. Çalışmanın beşinci bölümünde ise Türkiye'de para ikamesini test etmek üzere model geliştirilmiş ve para ikamesi histerisi, enflasyonun geçmiş en yüksek değerinin,  $p^{maks}$ , değişken olarak tanımlanmasıyla modele eklenmiştir. Öncelikle verilerin durağanlık analizleri ADF birim kök testleri kullanılarak ardışık süreç çerçevesinde yapılmış daha sonra ise model regresyon analizi kullanılarak tahmin edilmiştir. Sonuç bölümünde ise çalışmada ulaşılan temel bulgular değerlendirilmiştir.

## 2. Para İkamesi Teorisi

### 2.1. Para İkamesi Tanımları

Literatürde para ikamesi değişik açılardan ele alınmıştır. Örneğin McKinnon para ikamesinin "doğrudan para ikamesi" ve "dolaylı para ikamesi" olmak üzere iki yoldan oluşabileceğini ileri sürmüştür. Doğrudan para ikamesi; farklı ülke paralarının birbiri yerine ödeme aracı olarak kullanılabilmesini ifade etmektedir. Dolaylı para ikamesi ise; yerleşiklerin değerleri ve getirileri farklı para birimleri ile hesaplanan finansal varlıkları (örneğin tahvil) değiştirmeleri sonucu ortaya çıkmaktadır.

Gioavanni ve Turtelboom (1992), "ikame" sözcüğünün anlamının "bir şeyi diğerinin yerine koymak, değiştirmek" olduğunu vurgulamakta ve bu yüzden para ikamesinin Panama'da olduğu gibi tam anlamıyla değişimi ifade eden bir kavram olarak kullanmak gerektiğini iddia etmektedir. Bu sebeple "para ikamesi" yerine bu süreci açıklamak için "para ikame edilebilirliği" kavramını tercih etmişlerdir. Yazarlara göre, para ikame edilebilirliği yabancı paranın ulusal paranın yanında kullanılabileceği ancak yerini almadığı bir süreci belirtmektedir. Çoğu gelişmekte olan ülkede bu anlamda para ikame edilebilirliği yaşanmaktadır.

Benzer bir ayrımı Calvo (1999)'da ortaya koyar ve dolarizasyonu kısmen ve tam dolarizasyon olmak üzere ikiye ayırır. Kısmen dolarizasyon, yabancı paranın ulusal paranın üç klasik fonksiyonundan birini üstlenmesi ile oluşmaktadır. Dolayısıyla Arjantin, Peru, Bolivya ve Türkiye gibi ülkelerde gözlemlenen dolarizasyon kısmen dolarizasyondur. Tam dolarizasyonda ise Panamada olduğu gibi, yabancı para resmi ödemelerde ve maaşlarda ulusal paranın yanında resmi olarak kullanılabilir.

Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde para ikamesi farklı süreçler göstermektedir. Gelişmiş ülkelerde yabancı paraya olan talep, dış ticaret işlemleri ve bazen de finansal getiri maksimizasyonuna yönelik portföy çeşitlendirmesine dayanmaktadır. Gelişmekte olan ülkelerde ise bu iki olgunun yanı sıra yabancı para, enflasyon vergisinden korunmak ve ülkedeki işlemleri gerçekleştirmek üzere talep edilmektedir. Ramirez-Rojas (1985) gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde yaşanan para ikamesi için

farklı tanımlar geliştirmiştir. Gelişmiş ülkelerdeki para ikamesini "simetrik" olarak adlandırır. Simetrik para ikamesi yerleşik ve yerleşik olmayanların karşılıklı olarak hem ulusal para hem de yabancı parayı talep etmeleri anlamına gelmektedir. Gelişmekte olan ülkelerde gözlemlenen asimetrik para ikamesinde ise tek yönlü bir talep sözkonusudur. Yerleşikler kendi ulusal paralarının yanında yabancı parayı da talep ederlerken, yerleşik olmayanlar karşı bir talep göstermemektedirler.

Gelişmekte olan ülkelerde ardarda yaşanan bankacılık ve finansal sistem krizleri finansal dolarizasyon kavramının ortaya atılmasına sebep olmuştur. Finansal dolarizasyon, ekonomik birimlerin varlık ve yükümlülüklerini yabancı para cinsinden tutmasını ifade etmektedir (Ize ve Yeyati, 2003: 323). Son yıllarda yapılan çalışmalar özellikle yükümlülük dolarizasyonunun, finansal kırılganlığı arttırdığını göstermiştir. 1994-95 Tekila krizi, 1997'de Asya krizleri ile başlayan ve yayılan krizlerde de bu kırılganlıkların önemli rolü bulunmaktadır (Galindo ve Liedeman, 2005: 11).

## 2.2. Para İkamesi Sürecinin Belirleyicileri

Para ikamesi ekonomik birimlerin makroekonomik istikrarsızlığa karşı korunma anlamında verdikleri bir tepkidir. Makroekonomik istikrarsızlığın en önemli göstergelerinden biri de yüksek ve oynak enflasyondur (Serdengeçti, 2005: 4). Enflasyonun yüksek olması ulusal paranın fırsat maliyetini arttıracak, satın alma gücünde bir düşme meydana getirecektir. Satın alma gücü paritesi ve tek fiyat kanununun geçerli olduğu varsayımıyla, eğer kur sabit ise devalüasyon baskısı yaratacak, eğer kur dalgalı ise ulusal para piyasalarda değer kaybedecektir. Ulusal paranın, yabancı para karşısında değer kaybedeceği yada devalüasyona uğrayacağı beklentisi ekonomik birimlerin para balanslarını değeri istikrarlı olan "güçlü para" (hard currency) lehine değiştirmelerine yol açacaktır.

Genel olarak, yabancı paranın enflasyondan korunma aracı olarak görülmesi, ekonominin finansal gelişimi ile ters orantılıdır (Savastano, 1996: 226). Gelişmiş finansal piyasalara sahip olan bir ekonomide yüksek enflasyon ortamına adapte olacak şekilde ulusal para cinsinden likit ve yüksek getirili enstrümanlar sunularak yatırımcıların portföylerinin reel değeri korunabilir. Türev ürünler (forward ve opsiyon piyasaları ve swap işlemleri), ekonomik birimleri kur ve enflasyon risklerine karşı korumak için geliştirilmiş olan enstrümanlardır. Gelişmekte olan ülkelerin sermaye piyasaları henüz sığ oldukları için ekonomik birimlerin yabancı para cinsinden varlıklar dışında enflasyona karşı korunabilecekleri fazla enstrüman oluşturulamamıştır. Dolayısıyla bu boşluğu yabancı para doldurmaktadır.

Kamudaki bütçe açıklarının finansmanı da para ikamesi sürecinde belirleyici rol oynamaktadır. Bütçe açıkları birkaç kanaldan para ikamesine yol açabilir. Bunlardan biri bütçe açıklarının kapatılmasında enflasyon vergisinden yararlanıldığı durumdur. Enflasyonun yükselmesi ile borçların reel değeri düşer ve artan nominal gelir yüzünden daha fazla gelir vergisi toplamak da olası hale gelir (Aslan, 1997: 95). Ekonomik birimler ise bu gizli vergiden kurtulmak için yabancı para ve yabancı para cinsinden aktif bulundurlar. Bütçe açıklarının para ikamesinde yol açtığı bir diğer kanal ise kamu borçlandırmasıdır. Bütçe açığının yüksek olduğu durumlarda, bu açığı kapatmak üzere hükümetler önemli miktarda piyasalardan borçlanma yoluna gideceklerdir. Kamu sektörü ile rekabet edemeyen özel sektör dışlanmış olacak (crowding out) ve dış borçlanma yoluna gidecektir. Bu da doğrudan yükümlülük

dolarizasyonunun arttığını gösterir. Kamunun önemli derecede bütçe açığı verdiği ve faiz oranlarının otoritelerce belirlendiği bazı gelişmekte olan ülkelerde borçlanmanın maliyetini azaltmak üzere negatif reel faiz uygulamasına da başvurulabilir. Bu da tasarruf sahiplerinin ulusal para cinsinden aktiflerdence yabancı para cinsinden aktifler bulundurmasına yol açar. Yüksek bütçe açıkları ve yurtiçi tasarruf düzeyinin yeterli olmaması, hükümetleri yabancı piyasalardan borçlanmak durumunda bırakabilir. Çoğu ülke uluslararası piyasalardan kendi paraları cinsinden borçlanamadığı için otomatik olarak dolarizasyona başvurmuş olur (Yılmaz G, 2005: 5).

1970'lerde başlayıp 1980'lerde hız kazanan finansal liberalizasyon da para ikamesinde önemli artışlara yol açmıştır. Finansal liberalizasyon; basit bir tanımla finansal aktivitelerdeki kısıtlamaların kaldırılması şeklinde açıklanabilir. Finansal liberalizasyon yabancı para kullanma maliyetini azaltır ve yabancı para cinsinden enstrümanların elde edilmesini kolaylaştırır. 1980'lerin ikinci yarısında çoğu Batı Avrupa ülkesi finansal piyasalarını büyük ölçüde açmış, yabancı para tutumunda da buna bağlı olarak hızlı artış gözlemlenmiştir (Giovanni ve Turtelboom,1982: 21). Bir çok Latin Amerika ülkesinde ve Türkiye'de de finansal liberalizasyon uygulamalarından sonra para ikamesi hızlı bir sıçrayış göstermiştir.

### 2.3. Para İkamesi Histerisi

Önemli enflasyon dönemlerinden sonra enflasyonun düşmesine ve yerli varlıklarının getirisinin artmasına rağmen para ikamesi eski seviyesine dönmeyebilir. Bu duruma literatürde para ikamesi histerisi adı verilir. Daha öz bir ifade ile, yabancı paraya olan talep yerli para değer kaybettiğinde artar ancak değer kazandığında daha düşük bir ivme ile azalır. Türkiye'de de yerli para cinsinden varlıkların reel getirileri yabancı para cinsinden varlıkların reel getirilerinden yüksek olduğu halde; para ikamesi yüksek seviyesini korumaktadır (Civcir, 2003: 12).

Para ikamesi histerisine yabancı para kullanmanın işlem maliyetleri ve ekonomik birimlerin beklentileri gibi iki farklı açıdan bakılabilir. Yapılan çalışmaların çoğu para ikamesi histerisine işlem maliyetleri açısından yaklaşmışlardır.<sup>2</sup> Bu yaklaşıma göre, bir defa ekonomik birimler yabancı para ile işlem yapmanın sabit maliyetlerine katlandıklarında makro ekonomik istikrar sağlandığında dahi sabit maliyetler yüzünden ulusal paraya dönmek istemezler.

Uzun enflasyon dönemleri ve yabancı paraya olan talep sürdükçe yeni yabancı para yönetim teknikleri ortaya atılır. Bu tekniklerin geliştirilmesi ve ekonomik birimlerce öğrenilmesi sabit bir maliyet haline gelmiştir. Yabancı para kullanmanın öğrenme maliyetleri gibi batık maliyetleri yüzünden bir histeriye sahip olduğu açıktır (Sahay ve Vegh, 1995: 212). Sadece enflasyonda önemli bir düşme yada ulusal paranın önemli oranda değer kazanması bu batık maliyetlerin üstüne çıkabilir ve ekonomik birimleri ulusal para balanslarına geri döndürebilir. Sturzenegger (1992), Kamin ve Ericsson (1993) yaptıkları çalışmalarda para ikamesi histerisini anlamlı bulmuşlar, enflasyon düşse dahi bu maliyetler yüzünden para ikamesi sürecinin tersine dönmediğini savunmuşlardır.

<sup>2</sup> Bu çalışmalar arasında Peiers and Wrase (1997), Uribe (2007),Kamin and Ericsson (1993), Sahay and Vegh (1995), Guidotti and Rodriguez (1992), Sturzenegger (1992) yer alır.

Guidotti ve Rodriguez (1992) çalışmalarında dolarizasyon sürecinde ekonomik birimlerin yabancı paraya geçişte sabit bir maliyetle karşılaştıklarını ve bu maliyetin bir enflasyon bandı oluşturduğunu ileri sürmüşlerdir. Bu enflasyon bandının içinde ekonomik birimler, dolarizasyon seviyelerini değıştirmezler. Yabancı paradan ulusal paraya geçiş ancak bu bant aşıldığında, önemli oranda enflasyon oranı değışimlerinde, meydana gelir.

Yabancı para kullanmanın maliyeti bütün ekonomide yabancı para kullanılması ile azalmaktadır. Yabancı para kullanımı yaygınlaştıkça bir finansal adaptasyon süreci başlayacak yabancı para cinsinden varlıkların elde edilmesi kolaylaşacaktır. Uribe (1997) çalışmasında, ekonomik birimlerin yabancı parayı kullanmasının bir finansal adaptasyonla sonuçlandığını ve bu finansal adaptasyonun da dışsallıklar içerdiğini göstermiştir. Yabancı para ile mal ve hizmet alınmasının özel maliyeti, ekonominin tümünde yabancı paranın değışim birimi olması ile azalacaktır.

Ortaya çıkan bu dışsallıklar yüzünden başarılı politik reformlar dahi para ikamesini tersine çevirmede yeterli olamayabilir. Çoğu ülkede uygulanan istikrar programları para ikamesi histerisinin oluşmasını engelleyememiştir. Parasal otoritelerin istikrar çabalarının kredibilitesi sadece histerinin süresini kısaltıp uzatabilir ve de gücünü etkileyebilir (Civcir, 2003: 3) .

Para ikamesi histerisinin ortaya çıkmasının nedenlerinden biri de işlemlerde ve anlaşmalarda yabancı para uygulamasına geçilmiş olması ve tekrar ulusal paraya dönüşün zaman almasıdır. Kurumsal değışiklikler gerektirecek bu süreç ancak ulusal paraya dönüşmesi anlamlı yararlar meydana getirdiğinde ortaya çıkabilir. İstikrar programlarından sonra ulusal paraya dönüş de daha yavaş olmaktadır.

Para ikamesi histerisi işlem maliyetlerinin yanı sıra ekonomik birimlerin beklentileri ile de açıklanabilir. Uzun süren ve oynaklığın yüksek olduğu enflasyon dönemlerinden sonra ekonomik birimlerin beklentileri bu durumun süreceği doğrultusunda olacaktır. Böylece ekonomik birimler kendilerini korumaya devam edeceklerdir.

### 3. Para İkamesi (Dolarizasyon) Endeksleri

Reinhart vd. (2003) çalışmalarında para ikamesini hem varlık hem de yükümlülük açısından ele alarak bileşik bir endeks oluşturmuşlardır.<sup>3</sup> Çalışmanın bu bölümünde Reinhart vd. (2003)'nin çalışmalarına dayanılarak bir endeks oluşturulmuş ve Türkiye'de yaşanan para ikamesinin seyri ortaya konmuştur. Para ikamesi (PI) endeksi;

$$PI = \frac{DTH}{M2Y} + \frac{YP Cinsinden Borç İç Stoğu}{Toplam İç Borç Stoğu} + \frac{Dış Borç Stoğu}{GSMH}$$

şeklinde tanımlanmaktadır.<sup>4</sup> Bu eşitlikteki her oran Tablo 1'de belirtilen kriterlerle 0'dan 10'a kadar

<sup>3</sup> Reinhart vd. (2003) oluşturdukları bu endeksi 85 ülkeye uygulamışlar ve bu ülkeleri dolarizasyon seviyelerine göre karşılaştırmışlardır.

<sup>4</sup> Bu eşitliğin ilk kısmı geniş tanımlı para arzı içerisindeki DTH'larının oranını göstermektedir. Literatürde geniş olarak para ikamesi için bu ölçüt kullanılmaktadır. İkinci kısım ise kamu sektörünün yabancı para cinsinden iç yükümlülüğünü ifade etmektedir. Aynı zamanda bu oran özel sektör bilançosunda yabancı para cinsinden varlık olarak yansımaktadır. Endeksin son kısmı ise tüm sektörlerin yabancı para cinsinden dış yükümlülüklerini kapsamaktadır.

endeks değerine çevrilmiş ve her bir oran için oluşturulmuş bu endeks değerleri toplanıp bileşik bir endeks haline getirilmiştir. Sonuç olarak ortaya çıkan bileşik endeks 0'dan 30'a kadar değerler almaktadır.

**Tablo 1. Para İkamesi (Dolarizasyon) Endeks Değerleri**

Oran(r)	Endeks değeri	Oran(r)	Endeks değeri	Oran(r)	Endeks Değeri
r= 0		0.3 < r ≤ 0.4		0.7 < r ≤ 0.8	
0 < r ≤ 0.1		0.4 < r ≤ 0.5		0.8 < r ≤ 0.9	
0.1 < r ≤ 0.2		0.5 < r ≤ 0.6		r > 0.9	
0.2 < r ≤ 0.3		0.6 < r ≤ 0.7			

Kaynak: Reinhart vd. (2003)

Tablo 2'de Türkiye'de gözlemlenen oranlar ve bu oranların endeks değerleri yer almaktadır. Reinhart vd. (2003) dolarizasyon seviyesini; endeks değeri 0-3 arasında ise düşük, 4-8 arasında ise orta, 9-13 arasında ise yüksek ve 14-30 arasında ise çok yüksek olarak sınıflandırmışlardır.

**Tablo 2. Para İkamesi Endeksleri**

	DTH/M2Y	Endeks Değeri	YP cinsi İç Borç Stoğu/ Toplam İç Borç Stoğu*	Endeks Değeri	Dış Borç Stoğu/GSMH	Endeks Değeri	Bileşik Endeks Değeri
1989	0.24	3	-	-	-	-	3
1990	0.23	3	-	-	0.32	4	7
1991	0.31	4	-	-	0.33	4	8
1992	0.47	5	-	-	0.35	4	9
1993	0.57	6	-	-	0.38	4	10
1994	0.47	5	-	-	0.50	5	10
1995	0.46	5	-	-	0.43	5	10
1996	0.46	5	-	-	0.43	5	10
1997	0.49	5	-	-	0.44	5	10
1998	0.42	5	0.07	1	0.47	5	11
1999	0.47	5	0.05	1	0.56	6	12
2000	0.46	5	0.08	1	0.60	6	12
2001	0.53	6	0.36	4	0.78	8	18
2002	0.53	6	0.32	4	0.72	8	18
2003	0.47	5	0.22	3	0.60	6	14
2004	0.42	5	0.18	2	0.54	6	13
2005	0.39	4	0.17	2	0.47	5	11
2006	0.40	4	0.14	2	0.52	6	12
2007	0.36	4	0.10	2	0.37**	4	10

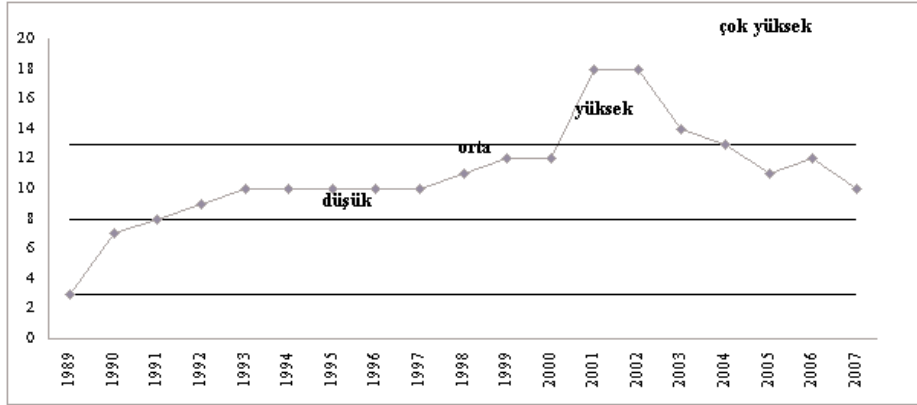
Kaynak: TCMB ve Hazine Müsteşarlığı veri dağıtım sisteminden elde edilmiştir.

\*Yabancı para cinsinden iç borç 1998 yılından önce yok denecek kadar az olduğu için, 1998 yılına kadar bu oran 0 kabul edilmiştir.

\*\* 2007 sonu GSMH hedef değeri kullanılmıştır.



2001 krizinin yaşandığı dönemde endeks en yüksek değerine ulaşmış, 2001'den sonra uygulanan program çerçevesinde sağlanan makroekonomik istikrarla düşüş kaydetmiştir (Bkz. Grafik 1). İstikrar büyük ölçüde sağlanmış, enflasyon oranı tek haneli rakamlara inmiş olmasına rağmen endeks hala yüksek seviyesini korumaktadır.



Kaynak: TCMB EVDS, Hazine Müsteşarlığı veri dağıtım sistemi, TÜİK ve kendi hesaplamamız.

**Grafik 1. Türkiye'de Para İkamesi Endeksleri**

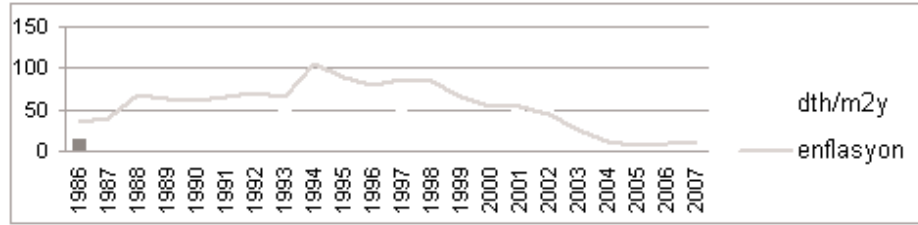
#### 4. Türkiye'de Makroekonomik Gelişmeler ve Para İkamesi'nin Gelişimi

Türkiye para ikamesi ile 1980'li yıllarda dışa açılma programları çerçevesinde tanışmıştır. Para ikamesinin yaşandığı diğer ülkelerde olduğu gibi Türkiye'de de para ikamesinin ortaya çıkması ve hızlanması makroekonomik istikrarsızlıklar, sabit (yada öngörülebilir) döviz kuru rejimleri, ekonomi politikalarının kredibilitè eksikliği ve verimsiz piyasa düzenlemeleri sonucunda oluşmuştur (Yılmaz D, 2006: 2).

Türkiye'de para ikamesi süreci iki ayrı dönemde incelenebilir. 1980-2001 yılları arası Türkiye'de para ikamesinin hızla yükseldiği bir dönemdir. Para ikamesi endeksinin sürekli bir artış gösterdiği bu dönem de kendi içinde iki ayrı dönemin özelliklerini yansıtmaktadır. 1989'a kadar geçen süreçte para ikamesi yeni başlamıştır ve yüksek seviyesine henüz ulaşmamıştır. 1989-2001 yılları arası ise 1994, 1999 ve 2001 krizlerini içeren bir dönemdir. Bu yıllar arasında Grafik 1'de gösterildiği üzere para ikamesi endeks değerleri giderek yükselmekte ve en yüksek seviyelerine ulaşmaktadır. 2001 sonrası ise daha farklı bir süreci yansıtan ikinci dönem olarak tanımlanabilir. Krizlerden sonra yapısal ve kurumsal değişiklikler yapılmış, para ikamesi endeksi azalmaya başlamıştır. Ancak enflasyonun düşürülmesine, makroekonomik istikrarın büyük ölçüde sağlanmasına rağmen hala yeterince azalmamış olan para ikamesi yüksek seviyesini korumaktadır.

#### 4.1. 1980 - 2001 Dönemi

1970'lerde ardarda yaşanan petrol fiyatlarındaki artışlar bütün dünyayı etkilediği gibi Türkiye'yi de etkilemiş ve önemli dercede dış ödeme güçlükleri yaratmıştır.<sup>5</sup> Bu dönemde ithalat fiyatları hızla artarken aşırı değerlendirilmiş kur politikası sonucu ihracatın istenen düzeyde artmaması Türkiye'nin bir döviz darboğazına girmesine yol açmıştır. Bu darboğazı aşmak için birkaç yöntem denenmiş ancak başarılı olunamamıştır.<sup>6</sup> Bu ortam içinde 24 Ocak 1980'de istikrar paketi hazırlanmış ve ekonominin doğrultusu tamamen değiştirilmiştir. Döviz sıkıntısının giderilmesi için ise 1984 yılında yerleşiklerin döviz tevdiat hesabı (DTH) açmalarına izin verilmiştir. Grafik 2'de 1986 yılından itibaren Merkez Bankası tarafından takip edilen DTH'ların M2Y içindeki payı gösterilmiştir.



Kaynak: TCMB Elektronik Veri Dağıtım Sistemi

Grafik 2. DTH/ M2Y ve Enflasyon Oranları (%)

1989 yılındaki dış finansal serbestlik kararı ile sermaye hareketleri serbest kalmış ve yerleşikler arasında yabancı para ile işlem yapılmasına olanak sağlamıştır. Dış finansal serbestliğe geçilmesi ile birlikte birçok gelişmekte olan ülkede görüldüğü gibi Türkiye'de de aşırı bir sermaye girişi yaşanmıştır (Kepenek ve Yentürk, 2005: 214). Sermaye girişleri sonucu Türkiye döviz darboğazından kurtulmuş ancak reel döviz kurunda aşırı bir değerlendirme ortaya çıkmıştır.<sup>7</sup> Türkiye'de finansal sistemin makroekonomik istikrar sağlanmadan ve gerekli yapısal ve kurumsal değişiklikler yapılmadan liberalleştirilmesi 1990'larda Türkiye'yi oluşabilecek şoklara karşı daha kırılgan hale getirmiştir (Yılmaz D, 2006: 7). 1994 ve 2001 krizlerinde bunların etkisi açıkça görülmektedir.

2000 yılına gelindiğinde cari işlemler açığının hızla genişlemesi ve yapısal önlemlerin gerçekleştirilememesi sonucu bankacılık sisteminde riskler yükselmeye başlamıştır. Bankaların yükümlülük dolarizasyonu olarak ifade ettiğimiz yabancı para cinsinden yükümlülükleri ve de açık pozisyonları artmıştır. Şubat 2001'de meydana gelen siyasi belirsizlikle ödemeler sistemi kilitlenmiş ve kur dalgalanmaya bırakılmıştır. Bu dönem sonunda 2001 yılı itibarı ile Türkiye gelişmekte olan ekonomiler arasında dolarizasyon oranının en yüksek olduğu ülkelerden biri haline gelmiştir. 1990 yılında DTH'larının toplam mevduat içindeki payı %25,5 iken 2001 yılında %57,6 olmuştur. Bu oran aynı yıllarda Romanya'da %49,3, Rusya'da %46,8 ve Peru'da %47 olarak gerçekleşmiştir (Civcir,

<sup>5</sup> 1970'li yılların başlarında ithalat harcamalarının içinde petrol alımları yaklaşık olarak %10 seviyesinde seyredirken 70'lerin sonu ve 80'lerin başında bu oran %47 seviyelerine ulaşmıştır.

<sup>6</sup> Bu anlamda kullanılan araçlardan bazıları döviz çevrilebilir mevduat ve kredi mektuplu döviz tevdiat hesaplarıdır.

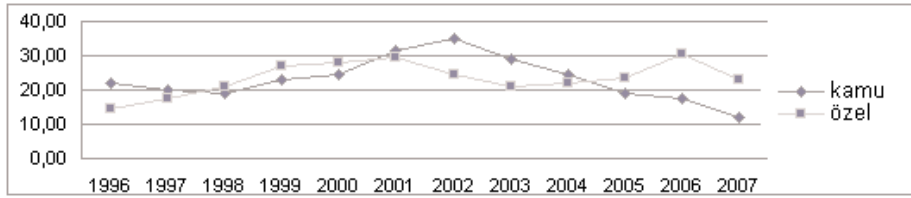
<sup>7</sup> 1989 yılında reel döviz kuru %26 değer kazanmıştır.

2003: 7).

#### 4.2. 2001 Sonrası Dönem

2001 krizi sonrasında uygulanan sıkı para politikası ve yapısal düzenlemeler enflasyonu önlemede başarılı olmuştur. Finansal piyasalarda yapılan düzenlemelerle birlikte piyasalar derinlik kazanmış, oluşabilecek krizlere karşı daha az kırılgan hale gelmiştir. TL'den altı sıfır atılması ise YTL'nin iç ve dış piyasalarda itibarının artmasına neden olmuştur. 2001 yılında TCMB'nin bağımsızlığının kanunlaştırılması güven ortamının sağlanmasına yardımcı olmuştur. Bunun yanısıra esnek döviz kuruna geçilmiş olması da piyasalara istikrar kazandırmıştır. Kurların esnek olması kur riskini piyasalara kaydırmakta, ekonomik birimleri risk yönetimi uygulamaları konusunda zorlamaktadır (Yılmaz D, 2006: 10). Bunun yanında yatırımcıların da piyasalarda oluşabilecek riskten kendilerini koruyabilmeleri için 2005 yılında türev piyasalar faaliyete geçirilmiştir.

Sektörlerin bilançolarında yer alan ve yükümlülük dolarizasyonu için bir gösterge sayılabilecek dış borç/GSMH oranı da Grafik 3'te görüldüğü gibi yüksek seviyesini korumaktadır. Şekil 3'ten gözlemlendiği üzere kamunun dış yükümlülüğü 2001 yılından sonra azalmaktadır. Ancak özel sektörün dış yükümlülükleri sürekli artmakta ve 2005 yılından itibaren kamunun dış yükümlülüklerinden daha yüksek seviyeye ulaşmaktadır. Bunun en önemli nedeni iç ve dış faiz oranları arasındaki farklılaşmadır. Yurtdışından borçlanmanın daha az maliyetli hale gelmesi özel sektörün yurtdışından borçlanmasını dolayısıyla da para ikamesi seviyesini artmasını sağlamaktadır.



Kaynak: TCMB Elektronik Veri Dağıtım Sistemi

Grafik 3. Dış Borç Stoğu/GSMH(%)

### 5. Ekonometrik Model ve Veriler

Çalışmanın bu bölümünde Türkiye'de yaşanan para ikamesi süreci;

$$PI = f(p, (i^f - i^d), reer, kr, p^{maks}) \quad (1)$$

fonksiyonu çerçevesinde açıklanmıştır. Tüm değişkenler modelde yüzde değişimler olarak yer almaktadır.

Modelin para ikamesini ifade eden bağımlı değişkeni,  $P\dot{I}$ , literatürde geniş kabul gören Döviz Tevdiat Hesaplarının M2Y içindeki payı (DTH/M2Y)<sup>8</sup> olarak tanımlanmıştır.<sup>9</sup>

Modelde yer alan ilk açıklayıcı değişken  $p$ , TÜFE bazlı enflasyon oranını ifade etmektedir. Enflasyon oranında artış meydana geldiğinde enflasyon vergisinden korunmak isteyen ekonomik birimlerin yabancı paraya geçmeleri sonucu  $P\dot{I}$ 'nin artması beklenmektedir. Ekonomik birimlerin portföy kararlarında bir önceki dönemin enflasyon verilerine göre karar verecekleri düşünülerek  $p$ 'nin bir gecikmeli değeri kullanılmıştır.

Bir diğer açıklayıcı değişken olan faiz farkı,  $(r^f - r^d)$ , iç piyasalarda bir aylık Amerikan doları bazında DTH'lara uygulanan reel faiz oranı ile bir aylık TL mevduata uygulanan reel faiz oranı arasındaki farkları yansıtmaktadır. Teorik olarak faiz farkı yabancı para lehine arttıkça ekonomik birimler bu avantajdan yararlanmak isteyecek ve  $P\dot{I}$  artacaktır.

Modelde yer alan bir diğer açıklayıcı değişken  $reer$  ise reel döviz kuru endeksindeki<sup>10</sup> değişmeyi ifade etmektedir. Reel döviz kurunda bir artış, ulusal paranın yabancı paralar karşısında değerlendirildiğini gösterir, bu da para ikamesini azaltıcı yönde bir etki yapmaktadır.

$Kr$ , kredibilite değişkeni ise hükümet ve hükümet politikalarının kredibilitesini ifade etmektedir. Eğer hükümet politikaları kredibiliteden yoksunsa, uygulanan başarılı makroekonomik politikalar dahi para ikamesini azaltmada yeterli olmayabilir. Özatay (2000)'a göre kredibiliteden yoksun bir hükümet, piyasaları uzun vadeli borç vermeye zorlayamaz. Bu nedenle çalışmamızda kredibilite göstergesi olarak endekslenmemiş yeni kamu kağıtlarının ortalama vadesi alınmıştır. Ortalama vadedeki artış hükümetlerin kredibilitesinin arttığını gösterir. Bu durum ulusal paraya olan güven artışının bir göstergesi olarak değerlendirildiğinden, para ikamesi azalacaktır. Dolayısıyla  $kr$  ile  $P\dot{I}$  arasında negatif bir ilişki beklenmektedir.

Çalışmamızda ayrıca para ikamesi histerisini ölçmek üzere modele geçmiş dönemde yaşanmış en yüksek enflasyon oranını ifade eden  $p^{maks}$  değişkeni eklenmiştir.<sup>11</sup> Geçmiş istikrarsızlık ve kriz dönemlerini göz önünde bulundurarak karar veren ekonomik birimler bu durumun süreceği yolunda bir beklentiye sahip olduklarında,  $p^{maks}$  ile  $P\dot{I}$  arasında pozitif yönde bir ilişki oluşacaktır.

Modelde yer alan enflasyon verileri Hazine Müsteşarlığı'ndan ve IFS (International Finance Statistics)'ten alınmıştır. Diğer veriler ise TCMB EVDS sisteminden elde edilmiştir. Analiz, verilerin düzenli olarak bulunduğu ilk yıl olan 1992:1 ile 2007:12 dönemini kapsamaktadır.

<sup>8</sup> Literatürde para ikamesini tanımlamak üzere DTH/Toplam Mevduatlar ve DTH/M2'de kullanılmaktadır.

<sup>9</sup> Bu tanımlamada nakit olarak tutulan yabancı para miktarı dikkate alınmamıştır. Bunun nedeni dolaşımda olan yabancı para hakkında sağlıklı bir bilginin var olmamasıdır. Yapılan bazı çalışmalarda ABD dışında dolaşan dolar miktarı ve bu dolarların hangi ülkelere girdiği araştırılmıştır. Ancak bu verilerde tam olarak sağlıklı sayılmazlar. Örneğin Döviz ve Parasal Enstrümanlar Raporu (CMIR) verileri \$10,000 üstündeki ve resmi çıkışları kaydeder. Küçük miktarlar ve resmi olmayan yollarla çıkışlar kaydedilmez. Bkz: Murray ve Powell (2002), Feige (2003), Feige ve Dean (2002), Kamin ve Ericsson (1993, 2003).

<sup>10</sup> Reer, TCMB'nin yayınladığı TÜFE bazlı reel efektif kur endeksinde elde edilmiştir. 1995=100 kabul eden bu endeks, IMF'nin tanımına göre 19 ülkeye göre hesaplanmıştır. Endekste artış TL'nin reel kazancını ifade etmektedir.

<sup>11</sup> Kamin ve Ericsson (1993, 2003) da çalışmalarında geçmiş en yüksek enflasyon oranı değerini, ( $p^{maks}$ ), histeriyi ölçmek üzere kullanmışlardır. Mongardini ve Mueller (2000)'in çalışmalarında ise bu amaçla para ikamesinin geçmiş en yüksek değeri,  $p^{maks}$ , kullanılmıştır. Bu çalışmada da para ikamesi histerisini test etmek için  $p^{maks}$  ve  $reer^{maks}$ 'ta değişken olarak aynı yıl denenmiştir ancak en iyi sonucu  $p^{maks}$  vermiştir.

## 5.1. Durağanlık Analizleri (Birim Kök Testleri)

Ekonometrik modeli tahmin etmeden önce zaman serisi halindeki verilerin durağanlık analizlerinin yapılması gerekmektedir. Durağan olmayan serilerin regresyonunda oldukça yüksek bir  $R^2$  ve anlamlı  $t$  istatistikleri söz konusu olsa bile parametre tahmin sonuçlarının ekonomik yorumu anlamsız olabilir. Böyle bir regresyon Granger ve Newbold (1974)'un ifadesi ile "sahte regresyon" dur (Sevütekin, Nargeleçekenler, 2007: 311). Sahte regresyondan kaçınmak için; öncelikle serilerin durağanlık analizleri Arttırılmış Dickey-Fuller (Augmented Dickey Fuller, ADF) testine göre yapılmalıdır. Durağan olmayan seriler durağanlaştırıldıktan sonra model regresyon analizine göre tahmin edilebilir.

Dolado vd. (1990), Holdan ve Perman (1994) ve Enders (1995) zaman serilerinde veri üretme sürecinin bilinmediği durumlarda birim kök testlerinin ardışık süreç yaklaşımı ile yapılmasını daha uygun görmüşlerdir (Seddighi vd. 2000: 274). Ardışık süreç yaklaşımı en genel model olan kesmeli ve trendli model ile başlar. Eğer  $H_0$  hipotezi red edilemezse deterministik bileşenlerin (trend ve kesmenin) anlamlılıkları koşullu hipotezler ve/veya bileşik hipotezler yardımı ile test edilir. Ardışık sürecin herhangi bir adımında  $H_0$  hipotezi (birim kök olduğu) red edilirse tüm süreç durdurulup serinin durağan olduğuna karar verilir. Bu çalışmada yer alan serilerin birim kök testleri de ardışık süreç yaklaşımına dayandırılarak gerçekleştirilmiştir. Yapılan analize göre serilerin durağan olduğu, birim kök içermediği saptanmıştır. Tablo 3'te uygulanan birim kök testlerinin sonuçları yer almaktadır.

**Tablo 3. Birim Kök Testleri**

Değişken	ADF Sonuçları
$P_I$	-14,5087(0)*
$P$	-9,1914(0)*
$Reer$	-9,0935(1)*
$(I^d - I^d)$	-8,3267(0)*
$Kr$	-17,4746(0)*
$p_{maks}$	-10,8337(0)*

Parantez içinde yer alan değerler gecikme uzunluklarıdır. Bu değerler LM (Langrange Multiplier) testi kullanılarak hesaplanmıştır.

McKinnon (1996) kritik değerleri kesmeli ve trendli model için %1, %5 ve %10 için sırasıyla -4,01, -3,43, -3,14; kesmesiz ve trendsiz model için ise sırasıyla -2,57, -1,94 ve -1,61 dir.

\* %1 düzeyinde anlamlıdır, birim kök yoktur.

## 5.2. Ekonometrik Model

Türkiye'de para ikamesini açıklamak üzere geliştirilen model, EViews.5 paket programı kullanılarak Sıradan En Küçük Kareler (SEKK) yöntemi ile tahmin edilmiştir. İlk oniki gecikme uzuluğu için uygulanan Breusch-Godfrey LM testi sonucunda ilk iki gecikmede serisel korelasyon problemi olduğu gözlenmektedir.<sup>12</sup> 12 gecikme uzunluğunda F istatistiği ve olasılık değerleri Tablo 4'te

<sup>12</sup> İlk gecikmede %5 ikinci gecikmede ise %10 olasılık düzeyinde  $H_0$  hipotezi red edilmiştir.

raporlanmıştır.

**Tablo 4. Breush- Godfrey LM Testi**

Gecikme Uzunluğu	F istatistiği	Olasılık değeri	Gecikme Uzunluğu	F istatistiği	Olasılık değeri	Gecikme Uzunluğu	F istatistiği	Olasılık değeri
1	43.251	0.0389	5	12.494	0.2880	9	10.501	0.4023
2	25.261	0.0827	6	11.384	0.3419	10	0.9657	0.4750
3	20.893	0.1032	7	0.9922	0.4384	11	0.8995	0.5420
4	15.699	0.1842	8	0.9367	0.4875	12	0.9843	0.4657

**Tablo 5. White Testi**

F istatistiği	0.1692
Olasılık değeri	0.9980

Modelde değişen varyans problemini ölçmek için uygulanan White testi sonucunda ise,  $H_0$  hipotezi red edilememiş, değişen varyans problemi olmadığı ortaya konulmuştur (Tablo 5). Modelde yer alan serisel korelasyon problemini çözmek üzere model Newey-West HAC Standard Errors & Covariance prosedürü ile düzeltilmiştir. Katsayılar ve ekonometrik testlerin sonuçları olasılık değerleri ile birlikte Tablo 6'da açıklanmıştır.

**Tablo 6. Tahmin Sonuçları**

Bağımlı değişken : Pl		
Değişkenler	Katsayılar	Olasılık değerleri
$P$	0.1026	0.0062
$Reer$	-0.2853	0.0007
$(p^f-r^d)$	0.0011	0.0529
$Kr$	-0.0117	0.1837
$p^{maks}$	-0.4091	0.0000
$C$	0.0041	0.1187
$R^2= 0.181600$	F Değeri= 8.165798	
Düzeltilmiş $R^2=0.159361$	Olasılık F değeri=0.00001	

*Hatalardaki otokorelasyon problemini Newey-West HAC prosedürü kullanılarak düzeltilmiştir.  $p$ ,  $reer$ ,  $p^{maks}$  %1,  $(p^f-r^d)$  ise %10 anlamlılık düzeyine sahiptir. Kredibilite değişkeni ve kesme istatistiksel olarak anlamlı olasılık değeri sahip değildir.*

Tahmin edilen modelde F değerinin %1 düzeyinde anlamlı olması modelin anakütledeki ilişkiyi iyi bir şekilde yansıttığını gösterir. Modelde kullanılan bağımsız değişkenlerin para ikamesini açıklama gücü ise yaklaşık %18'dir.

Tablo 6'da yer alan tahmin sonuçlarına göre p'de meydana gelen 1 birimlik bir artış para ikamesinde 0.10 birimlik bir artışa sebep olmaktadır. Enflasyon arttığında TL geleneksel fonksiyonlarını yerine getirmekte zorlanmış ve ekonomik birimler bu fonksiyonları yerine getirmek üzere yabancı parayı

tercih etmişlerdir. 2001 sonrasında ise uygulanan enflasyonla mücadele politikaları sonucu bu süreç tersine dönmeye başlamış ancak yine de TL'ye dönüş yeterli düzeyde olmamıştır.

Reel döviz kurunda ortaya çıkan bir birimlik artış ise para ikamesini 0.28 birim azaltmıştır. Reel döviz kuru ile para ikamesi arasında beklenildiği üzere negatif bir ilişki tespit edilmiştir. Bu da açıkça ortaya koyar ki TL değer kaybettiğinde, TL'ye oranla daha değerli olan yabancı para tercih edilmektedir.

$(\frac{f}{r}-r^d)$ 'de de meydana gelen bir birimlik artış para ikamesinde 0.001 birimlik artışa neden olmaktadır. Bu da teorik beklentilerimizle uyumlu bir sonuçtur. Faiz oranlarında yabancı para lehine bir artış olduğunda yabancı para cinsinden yatırım yapmak daha cazip hale gelmekte ve para ikamesi seviyesi artmaktadır.

Para ikamesi histerisini ölçmek üzere modele eklediğimiz  $p^{maks}$  değişkeni istatistiksel olarak oldukça anlamlı olmasına rağmen teorik olarak beklentilerimizin tam tersine bir sonuç vermiştir. Bu sonuç ekonomik birimlerin geçmiş kriz dönemlerinin etkilerini atlattıklarını ve portföy kararlarında yaşanmış en yüksek enflasyon tecrübesine göre karar vermediklerini ortaya koyar.

Hükümet politikalarının kredibilitesi olarak ifade ettiğimiz  $kr$  değişkeninin katsayı değeri teorik olarak beklenen sonucu verse de anlamlılığı istatistiksel olarak yeterli değildir. 2001 yılından sonra uygulanmaya başlayan programla birlikte kamunun borçlanma vadeleri önemli seviyede artış gösterirken DTH'larda ki azalma bu seviyede olmamıştır.<sup>13</sup>

## 6. Sonuç

Türkiye'de 1980'lerde başlayan ve yerleşen para ikamesi olgusu bugün de hala varlığını sürdürmektedir. Özellikle finansal liberalizasyona geçilmiş olması ile birlikte yabancı para yönetim ve kullanım teknikleri gelişmiş, yabancı para ulusal paranın tüm fonksiyonlarını yerine getirir hale gelmiştir. Kriz dönemleri de bu sürecin artarak sürmesine yardımcı olmuştur. 2001 krizinden sonra oluşturulan ekonomik programla bu süreç düşüş kaydetmiş ancak hala 1990'ların başındaki seviyesine dönememiştir.

Çalışmada öncelikle para ikamesinin seyrini ortaya koymak üzere bileşik bir endeksten yararlanılmıştır. Bu endeksten izlenebileceği üzere Türkiye'de para ikamesi süreci devam etmektedir. Son yıllarda özellikle özel kesimin dış borçlanmada meydana gelen artış endeksin yüksek seviyesini korumasına yardımcı olmuştur. Özel sektörün dış borçları ile birlikte artan açık pozisyonları finansal kırılganlığı arttırdığı için özellikle dikkat çekicidir.

Bu çalışmada para ikamesinin belirleyicileri, 1992:01 ile 2007:12 yılları arasında oluşturulan model çerçevesinde açıklanmıştır. Oluşturulan modele göre para ikamesinin en önemli belirleyicileri; enflasyon ve reel döviz kurunda meydana gelen değişimlerdir. Enflasyon arttığında, ekonomik birimler makroekonomik istikrarsızlıklar ve enflasyon vergisinden korunmak üzere yabancı para balanslarını arttırmışlardır. Reel döviz kuru değer kaybettiğinde ise değeri daha yüksek olan yabancı para tercih edildiğinden para ikamesi seviyesi artmıştır. Ancak para ikamesi histerisini ölçmek için

<sup>13</sup> Aynı ampirik uygulama 2001 yılına kadar bir örnekleme yapıldığında kredibilite değişkeni %5 düzeyinde anlamlı bulunmuştur.

kullandığımız geçmiş dönem en yüksek enflasyon değerini ifade eden  $p^{maks}$  değişkeni ise beklediğimiz sonuçları ortaya koymaktan uzaktır. Bu da ekonomik birimlerin portföy kararlarını alırken, geçmiş dönem enflasyon ve istikrarsızlık ortamının süreceği beklentisini aştıklarını göstermektedir.

Para ikamesi sürecinin Türkiye ekonomisinde azaltılabilmesi için ekonomik birimler açısından güven ortamı sağlanmalıdır. Bu anlamda yatırımcıların güven içinde ulusal para cinsinden yatırım araçlarına yatırım yapmaları adına türev ürünler yaygınlaştırılmalıdır. İstikrarın ekonominin tümüne yayılması için ise enflasyonla mücadele sürdürülmelidir.



## Kaynakça

- Agenor, P. R. ve Khan, M. S. (1995), "Foreign Currency Deposits and the Demand for Money in Developing Countries", *Journal of Development Economics*, 50, 101-118.
- Akçay, O. C., Alper, C. E. ve Karasulu, M. (1997), "Currency Substitution and Exchange Rate Instability: The Turkish Case", *European Economic Review*, 41, 827-835.
- Akıncı, Ö., Özer, Y. ve Usta, B. (2005), "Dolarizasyon Endeksleri: Türkiye'deki Dolarizasyon Sürecine İlişkin Göstergeler", *TCMB Araştırma ve Para Politikası Genel Müdürlüğü Çalışma Tebliği*, No: 05/17.
- Aklan, N. (2001), "Para İkamesi Süreci ve Türkiye Örneği", *Yönetim ve Ekonomi*, 7/1, 197-207.
- Arteta, C.A. (2003), "Are Financially Dollarized Countries More Prone to Costly Crises?", *International Finance Discussion Papers*, No: 763.
- Aslan, H. (1997), *Enflasyonist Finansman Politikası*. Ak-Bil Yayıncılık, Bursa.
- Balino, J. T., Bennett, A. ve Borensztein, E. (1999), "Monetary Policy in Dollarized Economies", *IMF Occasional Paper* No: 171.
- Calvo, G. A. ve Vegh C. A. (1992), "Currency Substitution in Developing Countries: An Introduction", *IMF Working Paper*, No: 92/40.
- Calvo, G. A. (1999), "On Dollarization", [www.bsos.umd.edu/econ/crecnp5.pdf](http://www.bsos.umd.edu/econ/crecnp5.pdf) Erişim Tarihi: 23/11/2006.
- Civcir, I. (2003), "Dollarization and Its Long-run Determinants in Turkey", *Middle East Economics Series*.
- Ertürk, E. (1991), *Türkiye İktisatında Yeni bir Boyut : Para İkamesi Kavram, Teori, Oluşum Süreci ve Sonuçları*, Bursa: Uludağ Yayınları.
- Fasano-Filho, U. (1986), *Currency Substitution and Liberalization: The Case of Argentina*. Gower Publishing, Vermont.
- Feige, E.L. (2003), "Dynamics of Currency Substitution, Asset Substitution and De facto Dollarization and Euroization in Transition Countries" *Comparative Economic Studies*, 45, 358-383.
- Fischer, S. (2006), "Dollarization", *TCMB Dollarization: Consequences and Policy Options*, Uluslararası Konferans, 14 Aralık 2006.
- Giovanni, A. ve Turtelboom, B. (1992), "Currency Substitution", *NBER Working Paper*, No: 4232.
- Guidotti, P. E. ve Rodriguez, C. A. (1993), "Dollarization in Latin America: The Gresham's Law in

Reverse", IMF Staff Papers, 39/3.

Ize, A. ve Parrado E. (2002), "Dollarization, Monetary Policy, and the Pass-Through", IMF Working Paper, 02/188.

Ize, A. ve Levy-Yeyati, E. (2003), "Financial Dollarization", Journal of International Economics, 59, 323-347.

Kamin, S. B. ve Ericsson, N. R. (1993), "Dollarization in Argentina", International Finance Discussion Papers, 460.

Kepenek, Y. ve Yentürk, N. (2005), "Türkiye Ekonomisi", Remzi Kitapevi, 18. Basım, İstanbul.

Levy-Yeyati, E. (2004), "Financial Dollarization: Evaluating Consequences", 2004 Latin American Meetings 184.

Liederman, L. ve Galindo, A. (2005), "Living with Dollarization and the Route to Dedollarization", Inter-American Development Bank Working Paper, No: 526.

McKinnon, R. I. (1996), "Direct and Indirect Concepts of International Currency Substitution", Macroeconomics of International Currencies: Theory, Policy and Evidence, P. Mizen and E. Pentecost, Brookfield.

Mongardini, J ve Mueller J. (2000), "Ratchet Effects in Currency Substitution: An Application to the Kyrgyz Republic", IMF Staff Papers /47.

Özatatay, F. (2000), "A quarterly Macroeconometric Model for a Highly Inflationary and Indebted Country: Turkey", Economic Modelling, 17, 1-11.

Peiers, B. ve Wrase, J. M. (1997), "Dollarization Hysteresis and Network Externalities: Theory and Evidence from an Informal Bolivian Credit Market", Federal Reserve Bank of Philadelphia Working Papers, 97/21.

Ramirez-Rojas, C. I. (1985), "Currency Substitution in Argentina, Mexico and Uruguay", IMF Staff Papers, 35, 629-667.

Reinhart, C., Rogoff, K. S. ve Savastano, M. A. (2003), "Addicted to Dollars", NBER Working Paper, No: 10015.

Sahay, R. ve C. A. Vegh (1995), "Dollarization In Transition Economies: Evidence and Policy Implications", Macroeconomics of International Currencies: Theory, Policy and Evidence, P. Mizen and E. Pentecost, Brookfield.

Savastano, M. A. (1996), "Dollarization in Latin America: Recent Evidence and Policy Issues" Macroeconomics of International Currencies: Theory, Policy and Evidence, P. Mizen and E. Pentecost, Brookfield.

Seddighi, H. R., Lawler, K. A. ve Katos, A. V. (2000), *Econometrics, Practical Approach*, Routledge, Newyork.

Selçuk, F. (2003), "Currency Substitution: New Evidence from Emerging Economies", *Economic Letters*, 78, 219-224.

Serdengeçti, S. (2005), "Dolarizasyon/Ters Dolarizasyon", *Dolarizasyon/Ters Dolarizasyon*, Eskişehir, 3 Ekim 2005.

Sevütekin, M. ve Nargeleçekenler, M. (2005), *Zaman Serileri Analizi*, Nobel Yayın, Ankara.

Sturzenegger, F. (1992), "Inflation and Social Welfare in a Model with Endogenous Financial Adaptation", *NBER Working Paper*, No: 4103.

TCMB Yıllık Raporları, 1996-2006, "www.tcmb.gov.tr".

Uribe, M. (1997), "Hysteresis in a Simple Model of Currency Substitution", *Journal of Monetary Economics*, 40, 185-202.

Yılmaz, D. (2006), "Dollarization: Consequences and Policy Options", *TCMB Dollarization: Consequences and Policy Options Uluslararası Konferans*, 14 Aralık 2006.

Yılmaz, G. (2005), "Financial Dollarization, (De)Dollarization and the Turkish Experience", *Turkish Economic Association Discussion Paper*, 2005/6.



# Bilgi Teknolojilerindeki Gelişmelerin Satış Gücü Üzerindeki Etkileri

İnci VARINLI  
Prof. Dr., Bozok Üniversitesi  
Bozok Üniversitesi Rektörlüğü  
inci.varinli@bozok.edu.tr

Mustafa ÖZ  
Öğr. Gör., Erciyes Üniversitesi  
Kayseri M.Y.O.  
ozm@erciyes.edu.tr

## I. Giriş

İşletme hedeflerine ulaşılmasındaki hayati öneminden dolayı, satış gücünün performansının nasıl artırılacağı, yönetici ve araştırmacıların ilgisini çeken konulardan biridir (Johlke, 2006: 311). Bu kapsamda, bilgi teknolojilerindeki gelişmeler gibi satış gücünün performansını artırabilecek her türlü gelişme (Senecal vd., 2007: 52) dikkatle izlenmekte ve uygulamada kullanılmaya çalışılmaktadır. Bu nedenle, satış gücü yönetimi, gün geçtikçe gelişmekte ve karmaşık bir hal almaktadır. Giderek şiddetlenen rekabette başarılı olmak için, hem satış personeli, hem de satış gücü yöneticilerinin, bu gelişmelere uyum sağlamaları ve kendilerini devamlı yenilemelerinin sağlanması oldukça önemlidir. Bu konunun, özellikle ülkemizdeki araştırmacılar tarafından henüz yeterince incelenmemiş olması, bu tarz araştırmaların önemini daha da artırmaktadır.

Bu çalışmada, bilgi teknolojilerindeki gelişmelerin satış gücü üzerindeki etkileri çeşitli yönlerden ve bütüncül bir bakış açısıyla incelenmiştir. Çalışma kapsamında, önce, bilgi teknolojilerindeki gelişmeler karşısında satış gücünün, hem yüzyüze, hem de self-servis satış sürecindeki durumu ve uyumu incelenmiş, daha sonraki bölümde ise, bilgi teknolojilerindeki gelişmelerin katkıda bulunduğu, SFA, CASP, ilişkisel pazarlama ve CRM gibi yeni gelişmeler ve uygulamalar incelenmiştir.

## 2. Bilgi Teknolojilerindeki Gelişmeler Karşısında Satış Gücünün Durumu

Satış personelinin kullanabileceği ve onları doğrudan etkileyebilecek teknolojiler arasında, internet, intranet, e-posta, müşteri ilişkileri yönetimi (Customer Relationship Management = CRM) araçları ve satış gücü otomasyonu (Sales Force Automation = SFA) sayılabilir (Senecal vd, 2007: 52). Bu teknolojik gelişmelerden bir kısmı, satış gücünün konumunu ve işlevlerini derinden etkilerken, diğer bir kısmının da, her ne kadar yapılan işlerin doğasını değiştirmese de, yöntemde bazı değişikliklere neden olduğu söylenebilir.

Bilgi teknolojilerindeki gelişmeler, öncelikle geleneksel yüzyüze satışa alternatif bazı satış yöntemlerinin gelişmesine katkıda bulunmuşlardır. Bu satış yöntemlerinden, makine ile satış veya internet üzerinden satış (Kotler vd., 1999: 955) gibi bir kısmı, self-servis satış yöntemine dayandığı için satış gücü üzerindeki etkileri çok daha büyük olurken, bir kısmı da hala satış gücünü esas alan yöntemler kullandığı için satış gücü üzerindeki etkileri daha sınırlı olmaktadır. Bu nedenle araştırmada, bu gelişmelerin satış gücü üzerindeki etkileri, yüzyüze satış ve self-servis satış olmak üzere iki ana başlık halinde incelenmiştir.

İşletmeler, sadece satış gücünün, sadece self-servisin veya her ikisinin birlikte söz konusu olduğu satış yöntemlerini kullanmak şeklinde, üç farklı biçimde faaliyette bulunabilirler (Tih ve Ennis, 2006: 290). Bu yöntemlerden bazılarında teknoloji, geleneksel satışta satış elemanlarının yaptığı birçok işlevi üstlenmekte ve dolayısıyla satış elemanına yardım ederek verimini artırmakta, bazılarında da, tamamen satış elemanının yerini almaktadır. Fakat, bu değişimlerden en az etkilendiği düşünülen yöntem olan yüzyüze satışta bile, en azından dolaylı olarak satış gücü üzerinde bilgi teknolojilerinin bazı etkileri görülmektedir.

## 2.1. Bilgi Teknolojilerinin Yüzyüze Satıştaki Etkileri

Her ne kadar, yüzyüze satış, bilgi teknolojilerindeki gelişmelerden en az etkilenen alanlardan biri gibi görünse de, bu gelişmelerin, satış gücü üzerinde, yüzyüze satış sürecinde de birçok açıdan etkileri görülmektedir.

Öncelikle, bilgi teknolojilerindeki gelişmeler, satış gücünün muhatap olduğu müşteriler üzerinde bazı değişikliklere neden olmaktadır. Bu değişikliklerden birisi, müşterilerin daha bilgili ve bilinçli olma imkanına kavuşmalarıdır. Çünkü, özellikle internet sayesinde müşteriler, ürünlerin özellikleri, fiyatları ve satın alma şartları gibi bilgilere kolayca erişerek, satış gücünün karşısına daha bilgili ve güçlü olarak çıkabilmektedirler (Lightfoot ve Harris, 2003: 78). Ayrıca, internetteki sanal topluluklar ve ürün şikayet siteleri sayesinde, müşteriler işletmelerin memnun olmadıkları yönlerini ve etik olmayan davranışlarını, diğer insanlarla kolayca paylaşabilir hale gelmiş ve dolayısıyla müşterilerin işletmeler karşısındaki gücü daha da artmıştır (Shaw vd., 2006: 1050). Sonuç olarak, gelişen bilgi teknolojileri, satış gücü karşısında müşterilerin daha da bilgilenmelerini ve güçlenmelerini sağlamıştır.

Satış sürecinde müşteri davranışları, satın alınan ürüne verilen öneme bağlı olarak, düşük veya yüksek ilgilenim olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Otomobil gibi pahalı, nadir satın alınan, riskli olarak algılanan ve kendini ifade etmeye imkân sağlayan ürünlerin satış sürecinde, müşterilerin yüksek ilgilenimleri söz konusudur. Yüksek ilgilenimli ürünlerin satışında, müşterilerin bütün bilgi kaynakları gibi satış gücünün de çok önemli bir rol oynadığını söylemek mümkündür. Özellikle yüksek ilgilenimli bir satış sürecinde müşteriler, satın alınma sürecinde satış temsilcileriyle yüzyüze iletişim kurmaya daha fazla ihtiyaç duyabilmektedirler. Bundan dolayı, özellikle bu tür ürünlerde satış temsilcilerini tamamen devreden çıkarmak doğru değildir (Reed vd, 2004: 20).

Her ne kadar yüksek ilgilenimli bir satış sürecinde, satış gücünü devreden çıkarmak mümkün olmasa da, teknolojik gelişmeler, satış sürecinde ve dolayısıyla satış gücü üzerinde bazı değişikliklere de neden olabilmektedir. Örneğin, müşteriler, satış öncesi araştırma sürecinde çok daha fazla bilgiye

erişme imkanı bulduklarından ve satış temsilcisinin karşısına çok daha bilgili olarak çıktıklarından dolayı satış temsilcisinin de çok daha fazla ve güncel bilgiye sahip olması beklenebilmektedir (Reed vd, 2004: 20).

Bilgi teknolojilerinin, satış gücü üzerindeki en önemli etkilerinden birisi de, bazı rutin işlemleri kolaylaştırıp, zamanlarını daha faydalı işlevlere ayırmalarına imkân sağlamasıdır. Örneğin, bilgisayar yardımıyla raporlama, ürün bilgisine internetten kolayca erişebilme, basit siparişlerin internetten kabul edilmesi gibi imkânlar, satış personelinin rutin işlemlerini azaltacak ve müşteri ilişkileri yönetimine ve yeni fırsatların tespiti çalışmalarna daha fazla zaman ayırmalarına imkan sağlayacaktır (Deeter-Schmelz ve Kennedy, 2004: 194).

Bilgi teknolojilerindeki gelişmelerin, satış gücünün bazı rutin işlemlerini kolaylaştırması, stresi azaltıp iş tatminini artırıcı bir neden olarak da görülebilir. Çünkü, satış gücü üzerindeki en önemli stres faktörlerinden birisinin, zamanlarının büyük bir kısmını, satışla doğrudan ilgili aktiviteler yerine, çeşitli rutin işlemlere harcamaktan duydukları rahatsızlık olduğu tespit edilmiştir. Satış personeli, bu tarz işlemleri, görevleriyle doğrudan ilgili olmayan ve kendilerine zaman kaybettiren aktiviteler olarak görüp, stres algılamaları artmaktadır (Jaramillo vd., 2006: 24). Bu nedenle, bilgi teknolojilerini satış gücünün hizmetine sunmak, onların bu algılamalarını azaltıcı bir faktör olarak değerlendirilebilir.

Satış personelinin, müşterilerle iyi ilişkiler kuması ve sürdürmesi için, özel günlerde mesajlar ve hediyeler göndermek yaygın bir uygulamadır (Jayakody ve Sanjeevani, 2006: 471). Özellikle internet, bu tarz mesajlar için de, ek bir iletişim kanalı olarak satış gücüne katkıda bulunabilmektedir.

Bilgi teknolojilerindeki gelişmeler, sadece satış gücü ile müşteriler arasındaki iletişimin değil, aynı zamanda işletme içi iletişimin de kolaylaşmasına yardımcı olmakta, dolayısıyla diğer birimlerden biraz daha işletme dışında faaliyet gösterebilen satış gücünün (Oliva, 2006: 396), işletmenin diğer birimleriyle bağlantısını kuvvetlendirebilmektedir. Kısaca, bilgi teknolojilerindeki gelişmeler sayesinde, satış gücünün, hem müşterilerle, hem de işletmedeki diğer birimlerle olan iletişiminin kolaylaştığı söylenebilir.

Bilgi teknolojilerinin kullanımı, satış gücünün işletme içindeki konumunu ve gücünü de etkilemektedir (Koh vd., 2007: 522). Fakat bu etkinin bütün işletmelerde olumlu yönde olduğunu söylemek pek de mümkün değildir. Bazı uygulamalarda satış gücünün ağırlığı artarken, bazı uygulamalarda azalabileceği, hatta bazı self-servis uygulamalarda satış gücünün tamamen devre dışı kalabileceği de unutulmamalıdır.

Bilgi teknolojilerinin en önemli bileşenlerinden olan internet kullanımının satış gücü üzerinde birçok faydası olmasına rağmen, özellikle denetimsiz bir şekilde kullanıldığında bazı problemlere yol açma ihtimali de vardır. Bu nedenle, personelin internet kullanımı ile ilgili bazı kontrol işlemlerinin uygulanması faydalı olabilir. Bu kapsamda, "Personel İnternet Yönetimi" adı verilen bir sistem geliştirilmiştir. Personel internet yönetimi (Employee Internet Management = EIM), personelin internette, işiyle ilgisi olmayan sitelere girmesini engelleyen bir uygulamadır (Kim, 2006: 124). Bir EIM uygulamasında, girilmesi istenmeyen sitelerden oluşan bir veri tabanı bulunmakta ve bu veri tabanı, işletme tarafından veya internet üzerinden otomatik olarak güncellenebilmektedir. Uygulama

yazılımı ise, internet isteklerini bu veri tabanına göre filtreleyerek, istenmeyen sitelere girişleri engellenmektedir. EİM sayesinde, faydasız internet kullanımı azaltılarak verimlilik kaybı önlenmekte, yasal problemlerden kaçınma imkânı sağlanma ve internet maliyetlerini düşürme gibi avantajlara kavuşulabilmektedir (Kim, 2006: 124). EİM sisteminin en önemli dezavantajı ise personel üzerindeki psikolojik etkileridir. Personel genelde, internetteki hareketlerinin izlenmesi ve engellenmesinden rahatsız olmaktadır. Fakat, genellikle, elde edilen kazançlar, bu dezavantaja göre çok daha fazladır.

İnternetin satın alma sürecine birçok etkisinin söz konusu olmasına rağmen, özellikle yüksek ilgilenimli ürünlerin satışında, hala satış personeli çok önemli bir rol üstlenmektedir. Bu nedenle, özellikle bu tarz ürünlerde internet sitelerinin, satış personelinin yerini alacak şekilde değil, satış personeline destek olacak bir anlayışla hazırlanması çok daha doğru bir yaklaşım olacaktır.

## **2.2. Self Servis Satışta Satış Gücünün Durumu**

Bilgi teknolojilerinin self-servis satışta kullanıldığı uygulamalara self servis teknolojiler (Self Service Technologies) ya da kısaca SST adı verilmektedir. SST, satın alma sürecinin tamamının müşteri tarafından yapılmasına dayanan ve satış sürecinde satış gücüne olan ihtiyacı en aza indiren bir teknolojidir (Larpsiri ve Speece, 2004: 394). En önemli SST uygulamaları arasında, otomatik makine ile satış ve internet üzerinden satış sayılabilir.

İşletmeler, SST uygulamalarını, tek kanal olarak veya geleneksel yüzyüze satışla birlikte alternatif bir kanal olarak kullanabilmektedirler. SST uygulamalarında satış gücünün durumu, sadece SST'yi kullanan işletmeler ve SST'yi geleneksel kanalla birlikte kullanan işletmeler olmak üzere iki farklı durum için ayrı ayrı incelenmelidir. Çünkü bu iki kanalda satış gücünün durumu ve etkilenme düzeyi birbirinden farklı olacaktır.

Banka gibi hem geleneksel satışı, hem de SST uygulamalarını birlikte kullanan işletmelerde, her iki kanalın, birbiriyle uyumlu ve dengeli olmasına, özellikle dikkat edilmesi gereklidir (Durkin, 2007: 95). Özellikle bu tarz durumlarda, satış personelinin, self servis satışla olan karşılıklı ilişkisi en yüksek düzeydedir. Satış gücü ve self servis satışın her ikisinin de birbirini kuvvetli bir şekilde etkileyeceği unutulmamalıdır.

Duruma SST'yi tek kanal olarak kullanan işletmeler açısından bakıldığında, ilk bakışta satış gücünün tamamen devre dışı bırakıldığı düşünülebilir. Fakat, gerçekte satış elemanlarının sayısında büyük bir azalmaya neden olsa da, tamamen devre dışı bırakılmaları mümkün değildir. Çünkü, bazı müşteriler, satış gücünün tamamen devre dışı bırakıldığı bir sistem yerine, ihtiyaç duyduklarında bir satış personeliyle görüşebildikleri bir sistemi tercih etmektedirler. Bu nedenle, tamamen self-servis sayılabilecek birçok uygulamada bile satış elemanları kullanmak zorunda kalılabilmektedir. Fakat bu durumda, satış gücü – müşteri ilişkileri şekil değiştirerek, yüzyüze ilişkiden, uzaktan iletişime doğru kaymaktadır (Durkin, 2007: 95).

Düşük ilgilenimli ürünlerde ve düşük seviyeli müşteri ilişkilerinin söz konusu olduğu durumlarda, SST başarılı bir şekilde kullanılabilirken, yüksek ilgilenimli ürünlerde ve yüksek düzeyde müşteri ilişkilerine ihtiyaç duyulan durumlarda satış personelinin daha etkin olarak kullanılması daha uygun



olabilir (Deeter-Schmelz ve Kennedy, 2004: 195). Fakat, günümüzde SST'ler, bazı ek özelliklerle, kişisel ilişki düzeyi yüksek satışlarda bile etkin bir biçimde kullanılabilir hale gelmiştir (Dermisi, 2004: 155). Örneğin, internet üzerinden satış sırasında, otomobil veya gayrimenkul gibi, kişisel ilişki düzeyi ihtiyacı yüksek ürünlerde, satış elemanına ait bir telefon numarasını müşteriye sunarak, gerektiğinde satış gücü ile iletişime geçilmesi sağlanabilmektedir (Dennis vd., 2005: 185). Bu uygulama türü, yüz yüze satış ile self-servis satış arasında bir konuma sahip olmasına karşın, genelde görülen "internetin satış gücüne destek verdiği" uygulamaların aksine, "satış gücünün self servis satışa destek verdiği" bir uygulama biçimi gibi görüldüğünü söylemek de mümkündür.

SST yöntemiyle satış yapan işletmelerde, müşterilerin algılanan hizmet kalitesi de olumlu yönde etkilenebilmektedir. Bu durumun birinci nedeni olarak, satın alma sürecinin otomatikleştirmesinin personel hatasından kaynaklanan problemleri en aza indirmesi şeklinde değerlendirilebilirken, ikinci neden olarak da, müşteri algılamasındaki farklılıklar düşünülebilir. Örneğin, siparişi bir satış elemanı desteği olmaksızın internetten veren müşteriler, bir hata söz konusu olduğunda, problemin işletmeden ziyade kendilerinden kaynaklandığını düşünmektedirler. Fakat benzer bir hata, satış elemanı destekli bir satış sırasında yaşanmışsa, müşteriler, problemde satış elemanını ve dolayısıyla işletmeyi sorumlu tutmaktadırlar (Harris vd., 2006: 456).

Her ne kadar, son yıllarda SST uygulamalarında belirgin bir artış görülsede, bir defalık satın alan müşterileri, devamlı müşteri haline çevirmekte aynı başarının gösterilemediği de görülmektedir. Bu durumun iki temel sebebi vardır: Birincisi, müşteri desteklerinin yetersizliği, ikincisi de self servis müşterilerinin sorularının cevapsız kalmasıdır. Bu nedenle, SST yöntemini kullanan işletmelerin, yeni müşterilere ulaşmak için büyük çaba göstermelerine karşın, ellerindeki müşteriye tutmaya aynı önemi vermedikleri söylenebilir (Kim ve Stoel, 2005: 284). Bu açıdan, satış elemanı destekli bir self servis satışın çok daha başarılı olabileceği açıktır. Yani self servis satış, satış gücünün hiç kullanılmadığı bir yöntem olarak algılanmamalıdır.

### **2.3. Bilgi Teknolojilerindeki Gelişmelere Satış Gücünün Uyumu**

Bilgi teknolojilerindeki yeniliklerin ve yeni bilgi sistemlerinin uygulama sürecinde beklentilerin çok fazla olduğu, fakat elde edilen başarı ve katkının beklenenin oldukça altında kaldığı da söylenmelidir (Eid, 2006: 200). İşletmelerde, bilgi teknolojilerindeki yeniliklerin uygulanma sürecinde yaşanan başarısızlıkların büyük çoğunluğu, olaya sadece teknik açıdan bakıp, kişisel ve kültürel farklılıkları dikkate almamak ve çalışanları sürece dâhil etmemekten kaynaklanmaktadır (Maguire ve Redman, 2007: 252). Örneğin, her ne kadar yeni teknolojiler, işletme içinde yeni iletişim kanalları devreye soksa da, yapılan araştırmalar, satış gücünün büyük oranda geleneksel sözlü ve yazılı iletişimi tercih ettiğini ve oldukça düşük oranlarda yeni teknolojilerin kullanıldığını göstermektedir (Judson vd., 2006: 199). Unutulmamalıdır ki, personelin direnç göstermesi, bilgi teknolojilerindeki uygulamaların başarısızlığının en önemli nedenlerindedir (Gohmann vd., 2005: 23; Larpsiri ve Speece, 2004: 394).

Bilgi teknolojilerindeki yeniliklerin kabullenilmesi ile ilgili araştırmalar, kabulün iki aşamada gerçekleştiğini göstermektedir. Birinci aşama, bu yeniliklerin, işletme tarafından kabullenilip uygulama

karan alınmasıdır. İkinci aşama ise, bireylerin kabullenmesidir ki, asıl kritik olan kısım, bu ikinci aşamadır. Birçok yeni uygulamanın başarısızlığının ana nedeni, işletmedeki bireyler tarafından kabullenilmemesi olarak görülmektedir. Bu teknolojik yeniliklerin personel tarafından kabullenilmesini zorlaştıran nedenler arasında, mevcut durumu değiştirmemeye çalışmak, fayda ve zarar algılamasındaki farklılıklar, işletmenin yeterince destek vermemesi, kişisel ve demografik faktörler ve değişim için verilen ödülün yetersizliği sayılabilir (Senecal vd., 2007: 53).

Bilgi teknolojilerindeki yeniliklerin kabulünü ve kullanımını etkileyen bu faktörlerden bir kısmı, işletmenin alacağı tedbirlerle kolayca düzeltilebilirken, bir kısmı da çalışanlar personele bağlı olduğu için müdahale edilmesi daha zor faktörlerdendir. Örneğin, satış gücünün kültürel, kişisel ve demografik özellikleri, işletme yönetiminin kolayca etkileyebileceği faktörler arasında değildir.

Bu uyumu etkileyen satış gücünün kişisel ve demografik özelliklerinin en önemlilerinden birisi, satış gücünün yenilikçi olup olmamasıdır (Senecal vd., 2007: 58; Smith ve Correa, 2005: 459). Bu nedenle, özellikle teknolojik yeniliklerin kullanılmasının söz konusu olduğu pozisyonlara eleman seçilirken, adayın yeniliklere karşı açık olup olmadığına da bakılmalıdır. Personel seçim sürecinde dikkatli seçim yapmak, yanlış bir personelin ileride düzeltilmeye çalışılmasından çok daha kolaydır.

Bilgi teknolojileri uygulamalarında dikkate alınması gereken en önemli faktörlerden birisi de, kültürdür. İnternet gibi yeni teknolojilerin kabulünde, kültür çok önemli bir rol oynamaktadır (Gong vd., 2007: 67; Koh vd., 2007: 521). Kültür, sadece satış gücünün değil, müşterilerin de bu yeni gelişmelere uyumunu etkiler. Bu nedenle, her kültürde satış gücünün internetten etkilenme oranı ve müşterilerin bu konudaki beklentileri birbirinden farklı olabilir. Özetle, kültürel faktörler hem müşteri profilini ve beklentilerini, hem de satış gücünün bilgi teknolojileriyle olan ilişkisini etkileyecektir.

Bilgi teknolojilerindeki gelişmelerin işletmeler tarafından kabulü ve uyumu konusunda yaşanan en önemli problemlerin başında ise, eğitim yetersizliği, sermaye yetersizliği ve değişimin hızı gelmektedir (Brady vd., 1999: 763). Dikkatle bakıldığında, her üç problemin altında da, bilgi teknolojilerindeki değişimin hızına, işletmelerin ayak uydurmakta güçlük çekmesinin yattığı görülebilir.

### **3. Satış Gücü Yönetiminde Bilgi Teknolojilerindeki Gelişmelerin Neden Olduğu Eğilimler**

Bilgi teknolojilerindeki gelişmelerin, satış sürecinde ve satış gücü üzerinde pek çok etkiye neden olmasının yanında, bazı eğilimlerin ortaya çıkmasına doğrudan veya dolaylı olarak katkıda bulunduğu söylenebilir. Bu kapsamda, ilişkisel pazarlama ve müşteri ilişkileri yönetimi gibi mevcut kavramların desteklenmesinin yanı sıra, satış gücü otomasyonu (SFA) ve bilgisayar destekli satış işlemi (CASP) gibi tamamen bilgi teknolojilerine bağlı yeni uygulamalardan da bahsedilmesi gerekir.

#### **3.1. Satış Gücü Otomasyonu**

Satış işleminde kullanılan bilginin etkinliğini artırmak amacıyla, teknolojinin satış gücü ve müşterilerin hizmetine sunulduğu satış yönetim sistemlerine, satış gücü otomasyonu (Sales Force Automation

= SFA) denir (Larpsiri ve Speece, 2004: 394). SFA'nın en önemli amaçlarından biri, bazı rutin işlemleri üstlenerek, satış gücünün müşteri ilişkilerine daha fazla zaman ayırmalarına imkan sağlamaktır. Ayrıca, bilgiye çabuk ve doğru bir şekilde ulaşmalarını sağlayarak, müşteri hedeflemesini, zaman yönetimini ve telefon planlamasını kolaylaştırarak satış gücünün etkinliğinin artmasına da katkıda bulunabilmektedir.

Bir SFA sistemi, bilginin toplanmasını, sisteme entegrasyonunu, dağıtımını ve sunumunu kolaylaştırma amacını güder (Gohmann vd., 2005: 23). Bu açıdan SFA, sadece kelime işlemci yazılımlarının kullanımından oluşan en basit uygulamadan, tüm teknolojik gelişmeleri içeren en geniş kullanım şekline kadar çok farklı düzeylerde uygulanabilmektedir (Senecal vd, 2007: 58).

Satış gücü otomasyonu, satışla ilgili birçok faaliyette kullanılmaktadır. Bu faaliyetlerin en çok kullanılanları, ilişki yönetimi, teklif hazırlama ve fiyat listesi hazırlama iken, daha az kullanılanları ise; otomatik satış planı, rota planlama ve müşteri derecelendirme faaliyetleri olduğu tespit edilmiştir (Senecal vd, 2007: 53).

SFA uygulamalarının temel bileşenleri arasında internetin sayılmamasına rağmen, bu iki teknolojinin bir arada kullanılması, bir sinerji ortaya çıkarmaktadır. Bu açıdan, internetin, SFA faaliyetlerinin bazılarının gelişimine katkıda bulunduğu, bazı yeni işlemleri de, SFA kapsamında yapılabilir hale getirdiği söylenebilir. Örneğin, e-posta ve online görüşme yazılımları, işletme içi ve dışındaki personelin kendi arasındaki ve müşteri ile olan iletişimini kolaylaştırıp maliyetini düşürebilir.

Günümüzde SFA, giderek daha yüksek oranda, müşteri ilişkilerini desteklemek amacıyla kullanılmaktadır. Müşteriler, SFA'nın müşteri-satış gücü arasındaki kişiler arası ilişkiyi desteklemesini olumlu algılamakta, bu ilişkinin yerine tamamen geçmesini ise istememektedirler. Yoğun bir bilgisayar bilgi ve tecrübesine sahip olanlar da dahil olmak üzere müşteriler, sadece teknolojiye dayalı self servis hizmetleriyle muhatap olmaktan hoşlanmamaktadırlar. Bu durum, kişisel ilişkilerin önemli olduğu doğru kültürlerinde daha derinden hissedilmektedir (Larpsiri ve Speece, 2004: 392).

### **3.2. Bilgisayar Destekli Satış İşlemi**

Bilgisayar destekli satış işlemi (Computer Assisted Sale Process = CASP), satış sürecinde, bilgisayar ve bilgi teknolojilerinin planlı ve sistematik bir şekilde kullanılması olarak tanımlanabilir (Reed vd., 2004: 20). CASP ve SFA birbirine yakın, fakat farklı kavramlardır. SFA, satış gücünün bütün işlemlerini düzenleyen bir sistem iken, CASP sadece satış sürecine yoğunlaşmış bir sistemdir. Bu sistem, satış gücü ve müşteriye rehberlik ederek, satış işlemi kolaylaştırmakta ve müşterilere belli standartlarda hizmet sunulmasını sağlamaktadır.

CASP'ın kullanıldığı bir satış sürecinde aşağıdaki adımlardan söz etmek mümkündür (Reed vd., 2004: 29):

- a. CASP öncelikle, satış sürecinin başlangıcında, müşterinin ismi, erişim bilgileri, geçmiş satın alma işlemleri ve diğer birimlerde daha önceki başvurularında elde edilen veriler gibi müşteri bilgilerini satış gücüne sunmak suretiyle, hem müşteriden defalarca aynı verilerin istenmesini

önleyerek, hem de müşteri ile özel ilişkilerin kurulmasına imkan sağlayarak, müşterinin satın alma sürecindeki algılamasını olumlu etkileyebilmektedir.

b. Daha sonraki aşamada ise müşteri ve satış gücü bir araya gelip, CASP tarafından sunulan elektronik bir broşürü inceleyerek satın alma işlemini yerine getirirler. Bu sırada satış gücü, ürünü müşteriye satmaya çalışmak yerine, müşterinin ihtiyacını en iyi şekilde karşılayacak ürünün tespitinde müşteriye yardım eden bir rol üstlenmektedir. Bu nedenle, geleneksel satış sürecinde müşteri, satış gücünü, kendisi ile işletme arasındaki bir köprü gibi algıırken, CASP destekli bir satış sürecinde, bilgisayarın yönlendirdiği bir süreçte kendine yardımcı olan ve karşı tarafta değil, kendi tarafındaki biri gibi görmektedir. Bu durum, müşterinin ben ve onlar şeklindeki algılamasını azaltarak, satış temsilcisine olan güvenini de artırmaktadır.

c. Müşteri, satış temsilcisi ile beraber satın alacağı ürünü seçtikten sonra, CASP sistemi otomatik olarak işletme stoklarına bakarak ürünün bulunup bulunmadığını tespit eder, eğer üretim emri verilecekse bunu otomatik olarak yapar ve ortalama teslim zamanı konusunda bilgi verir. Bu sayede, teslimatla ilgili problemler en aza indirilmiş olur.

d. Bir sonraki aşamada CASP'in finans modülü devreye girerek, çeşitli ödeme seçenekleri sunar ve gerekiyorsa kredi limitleri gibi bilgileri online olarak kontrol eder. Bu aşamada, müşteriye en uygun ödeme şeklinin tespit edilmesi sağlanmaya çalışılır.

e. Satış sürecinin son aşamasında ise grafiklerle de desteklenmiş ayrıntılı bir sipariş evrakı CASP tarafından otomatik olarak düzenlenir ve müşteriye sunulur.

Yukandaki aşamalara bakıldığında, CASP sisteminin başarılı olarak uygulanabilmesi için, ürünün, satış gücünün ve işletme altyapısının CASP'a uygunluğu ve müşterilerin böyle bir sistemi kullanmaya hazır ve istekli olmalarının gerekliliği görülmektedir. Örneğin ürün açısından bakıldığında, CASP sisteminin, özellikle otomobil gibi yüksek ilgilenimli, yüksek fiyatlı ve nadir satın alınan ürünlerde daha etkili sonuçlar verebileceği düşünülebilir.

### 3.3. İlişkisel Pazarlama ve CRM Uygulamalarının Desteklenmesi

Aslında, ilişkisel pazarlama ve müşteri ilişkileri yönetimi (Customer Relationship Management = CRM) gibi kavramlar, doğrudan bilgi teknolojileriyle ilişkili değildir. Fakat, bilgi teknolojilerindeki gelişmelerin, her iki eğilimin gelişmesinin önünü açtığını söylemek de yanlış olmaz (Matthyssens ve Johnston, 2006: 339).

CRM, işletmenin mevcut ve muhtemel müşteri ve iş ortakları ile ilişkilerini, satışlarını ve desteklerini yönetmeyi ve iyileştirmeyi sağlayan tüm araç, teknik ve yöntemlerdir (Zeng vd., 2003: 39). CRM, müşteri merkezli bakış açısının ve bilgi teknolojilerindeki gelişmelerin sonucunda ortaya çıkmıştır. Her ne kadar CRM, sadece teknolojiden oluşmasa da, oldukça önemli bir bölümünü bilgi teknolojileri oluşturmaktadır (Chen ve Popovich, 2003: 672). Bu nedenle bilgi teknolojilerindeki gelişmelerin CRM'i yakından etkilemesi gayet doğaldır.

Bilgi teknolojilerindeki yeni gelişmelerin CRM üzerindeki etkilerine örnek olarak, etkileşimli sesli

cevap teknolojileri (Interactive Voice Response Technologies = IVRT) ve kablosuz iletişim sistemleri düşünülebilir. Bu gibi gelişmeler sayesinde müşteriler, zaman ve yerden bağımsız olarak işletmeyle iletişime geçebilmekte ve çok daha etkin CRM uygulamaları geliştirmek mümkün olabilmektedir (Nguyen vd., 2007: 105).

“Müşterilerle sürekli iletişim kurmayı amaçlayan ve işletmenin ürününün tüm ilişkiyi yönlendirdiği bir pazarlama stratejisi” olarak tanımlanabilen (Varinli, 2006: 94) ilişkisel pazarlama ile bilgi teknolojileri arasındaki ilişki daha dolaylı olduğu için etkileşimleri de CRM’e oranla daha az ve dolaylı olmaktadır. Bilgi teknolojilerindeki gelişmeler sayesinde elde edilen iletişim ve koordinasyonun kolaylaşması, müşteri ilişkilerini kişiselleştirmeyi sağlayacak verilerin veri tabanlarında depolanması ve bazı rutin işlerin kolaylaştırılarak personelin, müşteri ilişkilerine daha fazla zaman ayırabilmesi gibi imkânlar, ilişkisel pazarlama uygulamalarını destekleyici etkiler olarak düşünülebilir (Mitussis, 2006: 575).

Müşteri verilerinin tutulduğu veri ambarları, ilişkilerin kişiselleştirilmesine imkân sağlamıştır (Chen ve Popovich, 2003: 677). Başarılı bir müşteri ilişkileri yönetiminde, işletmenin, müşterilerin bireysel tercihlerini, beklentilerini ve değişen ihtiyaçlarını anlaması gereklidir. Her müşteri için farklı olabilen bu kişiselleştirilmiş verilerin bir veri tabanında tutulması ve bu verileri işleyen çeşitli araçlar sayesinde ilişkisel pazarlama prensipleri çok daha kolay bir şekilde uygulama imkanı bulmuştur (Zineldin, 2000: 12).

Bilgi teknolojilerindeki gelişmeler, iletişim ve koordinasyonu da kolaylaştırmıştır (Zineldin, 2000: 12). İnternet ve GSM teknolojilerini de içeren bilgi teknolojilerindeki gelişmeler sayesinde iletişimin çok daha ucuz, kolay ve hızlı bir biçimde yapılabilmesi, ilişkisel pazarlama uygulamalarını destekleyici etkilere sahiptir (Chen ve Popovich, 2003: 679). Örneğin, cep telefonu yardımıyla yerden bağımsız olarak, e-posta kullanımı ile de zamandan bağımsız olarak müşterilerle 7 gün 24 saat iletişim kurmak mümkün hale gelmiştir.

Ayrıca, teknolojik gelişmeler sayesinde satış gücünün birçok rutin işlevi, bilgisayar destekli olarak yürütülmesi sayesinde satış elemanlarının müşteri ilişkileriyle ilgili işlevlerinin daha ön plana çıkmasına imkan sağlanmıştır. Örneğin, pazarlama programını sunmak veya faaliyetleri raporlamak gibi (Karabulut, 1998: 73) rutin görevler, bilgi teknolojilerindeki gelişmeler sayesinde kolaylaşmakta ve satış gücünün, özellikle müşteri ilişkileri yönetimi ile ilgili fonksiyonları daha ön plana çıkabilmektedir.

Hem ilişkisel pazarlama, hem de CRM’de işletmeler, karlı ve uzun vadeli bir birliktelik için, müşterileriyle yakın ilişki içinde olmaya çalışmaktadırlar. Bilgi teknolojilerindeki gelişmelerin ilişkisel pazarlama ve CRM uygulamalarında kullanılmaları sayesinde, maliyet düşüşü, kar artışı, zamanı daha verimli kullanabilme ve müşteri bağlılığını artırabilme gibi avantajlar elde edilebilmektedir (Zeng vd., 2003: 44).

#### **4. Sonuç ve Tartışma**

Teknolojik yenilikler, küreselleşme, ilişkisel pazarlamaya yönelim ve demografik değişiklikler gibi bazı gelişmeler, satış süreci ve satış gücü üzerinde bir takım değişikliklere neden olmaktadır (Matthysens ve Johnston, 2006: 339). Özellikle bilgi teknolojilerindeki gelişmelerin, satış gücü

üzerinde çok derin etkilere sahip olan unsur olarak, biraz daha ön plana çıktığı görülmektedir.

Bilgi teknolojilerindeki gelişmelerin, satış sürecinde ve satış gücü üzerinde bir çok etkisinin bulunmasının yanı sıra, ilişkisel pazarlama ve müşteri ilişkileri yönetimi gibi bazı eğilimlerin güçlenmesine ve satış gücü otomasyonu (SFA) ve bilgisayar destekli satış işlemi (CASP) gibi tamamen bilgi teknolojilerine bağlı yeni uygulamaların ortaya çıkmasına neden olduğu söylenebilir.

Bilgi teknolojilerindeki gelişmeler, geleneksel yüzyüze satışa alternatif bazı satış yöntemlerinin gelişmesine de katkıda bulunmuştur. Bunlardan bir kısmı, self-servis satış yöntemine dayandığı için, satış gücü üzerindeki etkileri çok daha büyük olurken, bir kısmı da hala satış gücü merkezli olduğu için, etkileri daha sınırlı kalmaktadır. Fakat, her iki durumda da, satış gücünün işletme içindeki konumunun ve ağırlığının değiştiği söylenebilir. Bazı uygulamalarda satış gücünün ağırlığı artarken, bazı uygulamalarda da azalabileceği, hatta bazı self-servis uygulamalarda satış gücünün tamamen devre dışı kalabileceği de ihtimal dâhilindedir. Bu yöntemlerden bazılarında teknoloji, geleneksel satışta satış elemanlarının yaptığı birçok işlevi üstlenmekte ve dolayısıyla satış elemanına yardım ederek verimini artırmakta, bazılarında da, tamamen satış elemanının yerini almaktadır. Fakat, bu değişimlerden en az etkilendiği düşünülen yöntem olan yüzyüze satışta bile, dolaylı olarak bilgi teknolojilerinin bazı etkileri görülmektedir.

Bilgi teknolojilerindeki yeniliklerin, satış gücü üzerindeki en önemli etkilerinden birisi, bazı rutin işlemleri kolaylaştırıp, zamanlarını daha faydalı işlemlere ayırmalarına imkân sağlamasıdır. Ayrıca, bilgi teknolojilerindeki gelişmeler sayesinde, satış gücünün, hem müşterilerle, hem de işletmedeki diğer birimlerle olan iletişiminin kolaylaştığı söylenebilir. Bu iki nedenle, satış gücünün veriminin arttığı ve zamanını işletme için daha faydalı görevler için harcayabildiği söylenebilir. Bilgi teknolojilerindeki gelişmelerin, satış gücü karşısında müşterilerin daha da bilgilenmelerini ve güçlenmelerini de sağlaması ise satış gücünün ayak uydurması gereken ayrı bir gelişmedir.

SST'nin yoğun olarak kullanıldığı işletmelerde, satış gücünün tamamen devre dışı bırakıldığı düşünülmemelidir. Bu teknolojiler, satış elemanlarının sayısında belli bir azalmaya neden olsa da, tamamen devre dışı bırakmaları söz konusu değildir. Çünkü bazı müşteriler, satış gücünün tamamen devre dışı bırakıldığı bir sisteme direnç göstermekte ve ihtiyaç duyduklarında, bir satış personeliyle görüşebilmeyi istemektedirler. Bu nedenle, tamamen self-servis sayılabilecek birçok uygulamada bile, satış elemanları kullanılmak zorunda kalabilmektedir. Yalnız, bu durumda, satış gücü – müşteri ilişkileri, yüzyüze iletişimden, uzaktan iletişime doğru kaymakta ve iletişim sürecinde de yeni teknolojiler kullanılmaktadır. SST'nin kullanıldığı satışlarda, söz konusu ürünler düşük ilgilenimli iken satış gücü desteğine olan ihtiyaç daha az, yüksek ilgilenimli iken ise daha fazladır. Bu nedenle, internet sitelerinin, satış personelinin yerini tamamen alacak şekilde değil, gerektiğinde satış personelinin desteğini alacak bir anlayışla hazırlanması çok daha doğru bir yaklaşım olacaktır.

İşletmelerde, bilgi teknolojilerindeki yeniliklerin uygulanma sürecinde yaşanan başarısızlıkların büyük çoğunluğu, olaya sadece teknik açıdan bakıp, kişisel ve kültürel farklılıkları dikkate almamak ve çalışanları sürece dâhil etmemekten kaynaklanmaktadır. Çünkü personelin direnç göstermesi, bilgi teknolojilerindeki uygulamaların başarısızlığının en önemli nedenlerindedir.

Sonuç olarak, bilgi teknolojilerindeki gelişmelerin, satış sürecinde ve satış gücü üzerinde birçok etkisi bulunmaktadır. Giderek şiddetlenen rekabette başarılı olmak için, hem satış personeli, hem de satış gücü yöneticilerinin, bu gelişmelere uyum sağlamalarının ve kendilerini devamlı yenilemelerinin sağlanması oldukça önemlidir.

Bu çalışmada, bilgi teknolojilerindeki gelişmelerin satış gücüne etkileri incelenmiştir. Bu konuda, ileri araştırmalarda, satış elemanlarına ve/veya yöneticilerine yönelik uygulamalı çalışmalar yapılabilir. Ayrıca, satış gücünün bilgi teknolojilerindeki gelişmelere bakış açısı araştırılabilir.

## Kaynakça

Brady, Mairead, Michael Saren ve Nikolaos Tzokas (1999), "The Impact of IT on Marketing: An Evaluation", *Management Decision*, 37(10), 758-766.

Chen, Injazz J. ve Karen Popovich (2003), "Understanding Customer Relationship Management (CRM): People, Process and Technology", *Business Process Management Journal*, 9(5), 672-688.

Deeter-Schmelz, Dawn R. ve Karen Norman Kennedy (2004), "Buyer-Seller Relationships and Information Sources in an E-commerce World", *Journal of Business & Industrial Marketing*, 19(3), 188-196.

Dennis, Charles, Tino Fenech ve Bill Merrilees (2005), "Sale the 7 Cs: Teaching / Training Aid for the (E-) Retail Mix", *International Journal of Retail & Distribution Management*, 33(3), 179-193.

Demisi, Sofia V. (2004), "Internet Versus Traditional Office Sales", *Property Management*, 22(2), 155-165.

Durkin, Mark (2007), "On the Role of Bank Staff in Online Customer Purchase", *Marketing Intelligence & Planning*, 25(1), 82-97.

Eid, R., M. Trueman ve A. M. Ahmed (2006), "B2B International Internet Marketing: A Benchmarking Exercise", *Benchmarking: An International Journal*, 13(1/2), 200-213.

Gohmann, Stephan F., Robert M. Barker, David J. Faulds ve Jian Guan (2005), "Salesforce Automation, Perceived Information Accuracy and User Satisfaction", *Journal of Business & Industrial Marketing*, 20(1), 23-32.

Gong, Wen, Zhan G. Li ve Rodney L. Stump (2007), "Global Internet Use and Access: Cultural Considerations", *Asia Pacific Journal of Marketing and Logistics*, 19(1), 57-74.

Haris, Katherine E., Lois A. Mohr ve Kenneth L. Bernhardt (2006), "Online Service Failure, Consumer Attributions and Expectations", *Journal of Services Marketing*, 20(7), 453-458.

Jaramillo, Fernando, Jay Prakash Mulki ve William B. Locander (2006), "The Role of Time Wasted in Sales Force Attitudes and Intention to Quit", *International Journal of Bank Marketing*, 24(1), 24-36.

Jayakody, J. A. S. K. ve W. M. A. Sanjeevani (2006), "The Impact of Salesperson Transformational Leadership Behavior on Customer Relationship Marketing Behavior: A Study of the Sri Lankan Corporate Banking Sector", *International Journal of Bank Marketing*, 24(7), 461-474.

Johlke, Mark C. (2006), "Sales Presentation Skills and Salesperson Job Performance", *Journal of Business & Industrial Marketing*, 21(5), 311-319.

Judson, Kimberly, Denise D. Schoenbachler, Geoffrey L. Gordon, Rick E. Ridnour ve Dan C. Weilbaker (2006), "The New Product Development Process: Let the Voice of the Salesperson be



Heard", *Journal of Product & Brand Management*, 15(3), 194–202.

Karabulut, Muhittin (1998) *Profesyonel Satışçılık ve Yönetimi*. İstanbul: Ünlü Dil Hizmetleri ve Yayıncılık A.Ş.

Kim, Minjeong ve Leslie Stoel (2005), "Salesperson Roles: Are Online Retailers Meeting Customer Expectations?", *International Journal of Retail & Distribution Management*, 33(4), 284-297.

Kim, Sangkyun (2006), "Economics of Employee Internet Management", *The Bottom Line: Managing Library Finances*, 19(3), 124-138.

Koh, Chang E., Kyungdo "Ted" Nam, Victor R. Prybutok ve Seogjun Lee (2007), "A Value Chain Perspective of Internet Practices, E-readiness and Organizational Performance: A Comparison of US and South Korean Firms", *Industrial Management & Data Systems*, 107(4), 519-536.

Kotler, Philip, Gary Armstrong, John Saunders ve Veronica Wong (1999), *Principles of Marketing*. New Jersey USA: Prentice Hall.

Larpsiri, Ravipa ve Mark Speece (2004), "Perceptions of Sales Force Automation in Thailand's Life Assurance Industry", *Marketing Intelligence & Planning*, 22(4), 392-406.

Lightfoot, William ve James R. Harris (2003), "The Effect of the Internet in Industrial Channels: An Industry Example", *Industrial Management & Data Systems*, 103(2), 78-84.

Maguire, Stuart ve Tom Redman (2007), "The Role of Human Resource Management in Information Systems Development", *Management Decision*, 45(2), 252-264.

Matthyssens, Paul ve Wesley J. Johnston (2006), "Marketing and Sales: Optimization of a Neglected Relationship", *Journal of Business & Industrial Marketing*, 21(6), 338–345.

Mitussis, Darryn, Lisa O'Malley ve Maurice Patterson (2006), "Mapping the Re-engagement of CRM with Relationship Marketing", *European Journal of Marketing*, 40(5/6), 572-289.

Nguyen, ThuyUyen H., Joseph S. Sherif ve Michael Newby (2007), "Strategies for Successful CRM Implementation", *Information Management & Computer Security*, 15(2), 102-115.

Oliva, Ralph A. (2006), "The Three Key Linkages: Improving the Connections Between Marketing and Sales", *Journal of Business & Industrial Marketing*, 21(6), 395–398.

Reed, Gary, Vicky Story ve Jim Saker (2004), "Information Technology: Changing the Face of Automotive Retailing", *International Journal of Retail & Distribution Management*, 32(1), 19-32.

Senecal, Sylvain, Ellen Bolman Pullins ve Richard E. Buehrer (2007), "The Extent of Technology Usage and Salespeople: An Exploratory Investigation", *Journal of Business & Industrial Marketing*, 22(1), 52–61.

Smith, Alan D. ve Joseph Correa (2005), "Value-added Benefits of Technology: E-Procurement

and E-Commerce Related to the Health Care Industry", *International Journal of Health Care Quality Assurance*, 18(6), 458-473.

Tih, Siohong ve Sean Ennis (2006), "Cross-Industry Analysis of Consumer Assessments of Internet Retailers' Service Performances", *International Journal of Retail & Distribution Management*, 34(4/5), 290-307.

Shaw, Deirdre, Terry Newholm ve Roger Dickinson (2006), "Consumption as Voting: An Exploration of Consumer Empowerment", *European Journal of Marketing*, 40 (9/10), 1049-1067.

Varinli, İnci (2006) *Pazarlamada Yeni Yaklaşımlar*. Ankara: Detay Yayıncılık.

Zeng, Yun E., H. Joseph Wen ve David C. Yen (2003), "Customer Relationship Management (CRM) in Business-to-business (B2B) E-commerce", *Information Management & Computer Security*, 11(1), 39-44.

Zineldin, Mosad (2000), "Beyond Relationship Marketing: Technologicalship Marketing", *Marketing Intelligence & Planning*, 18(1), 9-23.

# Çevre, Adalet Algısı, Suçun Algılanış Biçimi ile Vergi Kaçakçılığına İlişkin Tutumlar Arasındaki İlişkiler

Fatih SARAÇOĞLU  
Yrd. Doç. Dr., Gazi Üniversitesi  
İİBF, Maliye Bölümü  
fatihsaracoglu@gazi.edu.tr

## I. Giriş

Vergi kayıplarının en önemli nedenlerinden biri de vergi kaçakçılığıdır. Mükellefler ödenmesi gerekenden daha az ödemek veya hiç vergi ödememek amacıyla kaçakçılık yoluna başvurabilmektedir.

Vergi kaçakçılığı, enflasyon, gelir dağılımı ve vergi sistemi gibi mali ve ekonomik nedenlere; yasalara kanşıklığı, sık değişiklikler, vergi oranlarının yüksekliği, istisna ve muafiyetler gibi hukuki nedenlere; vergi idaresinin organik yapısı, teknik yapı, parasal yapısı ve denetim mekanizması gibi idari nedenlere; vergi ahlakı, tarihsel nedenler, mükellef psikolojisi gibi sosyal nedenlere ve baskı gruplarının etkisi gibi siyasi nedenlere bağlı olarak açıklanabilmektedir (Tosuner, 1995: 65).

Hangi nedene bağlı olursa olsun vergi kaçakçılığının nedenlerinden önemli bir kısmını sosyal nedenler oluşturmaktadır. Çünkü bireyler içinde bulundukları toplumsal ortamdan etkilenmekte, değer yargıları buna göre şekillenmektedir. Örneğin bir uygulama bazı toplum kesimlerince adil bulunurken; diğer kesimlerce adaletsiz görülebilmektedir. Yine kaçakçılığın yaygın olduğu bir toplum açısından bu çok önemli bir suç olarak görülmeyebilmektedir. Benzer şekilde kamu gelirlerinin gerektiği gibi harcanmadığını düşünen ya da kendilerine yönelik hizmete dönüşmediğini düşünen toplum kesimleri vergi kaçırmak yoluna daha rahat gidebilmektedir.

Anlaşılabacağı üzere vergi kaçakçılığının boyutları çevresel faktörler, vergilemede adalet, vergi kaçakçılığı suçunun algılanma biçimi, vergi gelirlerinin gerektiği gibi harcanıp harcanmadığı, kamu hizmetlerinden sağlanan faydalara bağlı olarak değişebilmektedir. Nitekim söz konusu faktörlerin vergi kaçakçılığı açısından etkilerinin araştırılmasına yönelik çalışmalar yapılmış ve yapılmaya devam edilmektedir.

Vergi kaçakçılığı açısından bu faktörlerin etkilerinin ortaya konulabilmesi, özellikle alınabilecek önlemler açısından önem taşımaktadır. Bu çalışmanın amacı da yapmış olduğumuz araştırmanın sonuçlarından hareketle; çevre, adalet algısı, suçun algılanış biçimi, vergi gelirlerinin harcanış biçimi gibi konularda mükelleflerin neler düşündüklerinin ortaya konulması ve bu yolla özellikle vergi yönetimine yol göstermektir. Anket çalışmaları toplum kesimlerinin eğilimlerinin sergilenebilmesi

bakımından büyük öneme sahiptir. Bu tür çalışmaların bulgularından hareketle uygulamalar yönlendirilebilecektir.

## 2. Konuya İlişkin Ampirik Çalışmalar

Türkiye’de vergisel kayıt dışılığın ölçülebilmesi amacıyla yapılmış bir çalışmada konumuza ilişkin çeşitli sorulara da yer verilerek bir araştırma uygulamasına gidilmiştir. Mükelleflerden alınan cevaplardan bazıları aşağıdaki gibidir. Vergi sisteminin adaletsiz olduğu ve vergi kaçırmanın ahlaki açıdan bir sorun olarak görülüp görülmediği sorusuna, 2195 mükellefin 372 tanesi kesinlikle katılıyorum, 308 tanesi katılıyorum derken; 835 tanesi katılmıyorum, 283 tanesi katılmıyorum demiştir (Çomaklı, 2007: 201). Yine aynı çalışmada vergi kaçırmanın ahlaki açıdan vicdani rahatsızlık verici ve dürüst bir davranış olmadığı konusunda mükelleflerin büyük kısmının görüş birliğinde oldukları görülmektedir. 2195 mükelleften 1244 tanesi bu yönde cevap vermişlerdir (Çomaklı, 2007: 205).

Bir başka çalışmada mükelleflerin %39’unun vergi sisteminin adaletsizliği göz önüne alındığında vergi kaçırana hak verebilirim derken, %17’sinin kesinlikle hak verdiği görülmüştür (Bayraklı vd., 2004: 222). Mükelleflere “kendilerine en yakın beş insanı (akraba, arkadaş, meslektaş vb.) düşündüklerinde bunlar arasında vergi kaçırana olduğunu sanıp sanmadıkları” sorulduğunda, buna %13’ünün kesinlikle katıldığı, %20’sinin ise katıldığı görülmektedir (Bayraklı vd., 2004: 223). Aynı çalışmada ödedikleri verginin aynı düzeyde geliri olanlarla hemen hemen aynı olup olmadığı konusundaki görüşleri sorulduğunda; %11’i kesinlikle katılıyorum, %36’sı ise katılıyorum demiştir (Bayraklı vd., 2004: 226). Bu çalışmada anketimizdekine benzer bir soru da “devlet tarafından toplanan vergiler akıllıca kullanılarak bana hizmet olarak geri dönüyor” biçimindedir. Mükelleflerden %2’si buna kesinlikle katılırken, %6’sı katılıyorum demiştir (Bayraklı vd., 2004: 227).

Mükelleflerin vergi oranları konusundaki yaklaşımlarının tespit edilebilmesi amacıyla 2001 yılında Ankara’da yapılmış bir anket çalışmasında 400 mükellefe ulaşılmış ve bu mükelleflerden %96,7’sinin Türkiye’de vergi yükünün adil dağıldığını ifade ettikleri, %2’sinin adil dağıldığını ifade ettikleri, %1,3’ünün ise yorum yapmadığı görülmüştür (Bozdoğan vd., 2001: 242).

ISO tarafından 525 işyerine anket uygulanması yoluyla gerçekleştirilen bir çalışmada mükelleflerin yine vergilemede adaletsiz yapıya, toplanan vergilerin etkin kullanılmadığına ve vergi oranlarının yüksek olduğuna dikkat çektikleri görülmektedir. Buna göre, adaletsiz bir vergilemenin varlığı, toplanan vergilerin etkin kullanılmaması ve yüksek vergi oranları Türkiye’de vergi kaçırma önemli bir rol oynamaktadır (ISO, 1994: 35 – Aktaran, Ulusoy ve Karakurt, 2002).

Denizli ilinde yapılmış bir çalışmada elde edilen bulgulardan bazıları ise şöyledir (Çoban vd., 2004: 776-792). Vergi oranlarının düşürülmesinin en önemli etkisinin kayıtdışı ekonomiyi azaltmak olduğu görüşü yaygındır ve mükelleflerin %89,8’i vergi sistemini adaletsiz bulmaktadır (Çoban vd., 2004: 787-790).

Konuya ilişkin olarak yabancı literatürde yapılmış ampirik çalışmalardan edinilen bazı bulgular ise aşağıda özetlenmektedir.

Alm, Sanchez ve De Juan (1995) çalışmalarında “Yalnızca caydırma ve ceza temelli hükümet uyum stratejileri makul bir başlangıç noktası olabilir fakat iyi bir bitiş noktası değildir. Bunun yerine gereken şey çok boyutlu yaklaşımdır (...)” (Aktaran - Torgler, 2002: 663) demektedir. Alm, Sanchez ve De Juan’ın bu saptaması kaçakçılık ile oranlar, cezalar, denetim mekanizmaları vb. etkenlerin ilişkisi dışında; çevre, adalet, suçun algılama biçimi, gelirlerin harcanması ve kamu hizmetlerinin faydası gibi alternatif bakış açısı getiren başka bazı etkenlerin de tartışılması gerekliliğinin altını çizmektedir.

Groenland ve Van Veldhoven (1983)’ın vergi kaçakçılığı modeline göre kişilik ve çevresel faktörler vergi sistemine karşı tutumu etkilemektedir; ki bu daha sonra vergi kaçakçılığının kişisel eğilimini etkiler (Wahlund, 1992: 659). Benzer bir teorik model Wahlund (1991) tarafından geliştirilmiştir. Ekonomik davranış çalışmalarının temeli olarak Wahlund etkenlerin üç türünden bahsetmiştir: çevresel faktörler, kişisel faktörler ve davranış (Wahlund, 1992: 660).

Kaçakçılıkta çevresel faktörlerin etkinliği konusunda Torgler’in vardığı sonuç, vergi kaçırانlarla arkadaşlık eden bireylerin kendilerinin de vergi kaçırmasının muhtemel olduğu şeklindedir (Aktaran - Torgler, Speaking..., 2002: 665). Bosco ve Mittone (1997)’nin deneyleri için hazırladıkları ortamda bireyler vergi katkılanna uygun şekilde kamu hizmeti almaktadırlar. Sonuçlar göstermiştir ki bireysel itaat diğer grup üyelerinin bildirilen davranışlarından etkilenmektedir (Aktaran - Fortin vd., 2007: 2092).

Gordon (1989) ile Myles ve Naylor (1996), bireyin referans grubundaki standart beyan etme davranışına bağlı kalabileceğini (sosyal uygunluk etkisi) ve bunun yanında mükellef akrabalarından öğrenme yolu ile gelirin daha az beyan edilmesinin, yakalanma riskinin azaltılmasının veya vergi denetimleriyle ilgili cezaların düşürülmesinin daha az maliyetli yollarını bulabileceğini belirtmiştir (Aktaran - Fortin vd., 2007: 2090).

Sandmo, vergi kaçırma kararının mükelleflerin, diğerlerinin davranışlarına ilişkin algılarına bağlı olduğunu saptamıştır (Sandmo, 2004: 26). Sandmo yaptığı bir çalışmada, diğerlerinin kaçırmalarına ilişkin algılama miktarı arttığında mükellefin daha fazla vergi kaçıracağı sonucuna ulaşmıştır. Sandmo’nun vergi kaçırma bir doymuşluk olduğu, ancak diğerlerinin vergi kaçırıldığı anlaşıldığında bu doymuşluğun azalacağı yönündeki saptaması dikkat çekicidir (Sandmo, 2004: 21). Frey ve Torgler çalışmalarında mükelleflerin vergi kaçakçılığının ortak olduğuna inandıklarında vergi ahlakının düştüğüne ve diğerlerinin dürüst olduğuna inanırlarsa vergi ahlakının arttığına değinmişlerdir (Frey vd., 2007: 155).

Andreoni vd. bireysel vergi kaçırma kararının sosyal normlardan ve sosyal etkileşimlerden etkilendiğini ileri sürmektedir (Aktaran - Fortin vd., 2007: 2090). Alm, McClelland ve Schulze (1999)’de sosyal normların kaçakçılık üzerinde önemli rol oynadığını belirtmiştir (Aktaran - Fortin vd., 2007: 2090). Alm vd. İspanya’da ve ABD’de yürütülen uyum deneylerini karşılaştırmış ve farklı kültür ve uyum deneyimine sahip bu iki ülkede uyum düzeyinin farklılık gösterdiğini bulmuşlardır (Aktaran - Torgler, 2003: 286).

Ellffers (1991)’e göre vergi mükellefini kaçakçılığa iten iki etken mali zorluk ve vergi sistemine ilişkin artan memnuniyetsizliktir. Mali zorluktan anlaşılması gereken ekonomik durumun bozulmasıdır.

Hane masrafları gelirlerini aştığında mükellefler vergi kaçımaya yönelmektedirler (Aktaran - Bloomquist, 2003: 2). Buna paralel olarak Carroll (1989)'da paranın eksikliğinin kişileri suç işleme konusunda fırsat aramaya ittiğini belirtmiştir (Aktaran - Bloomquist, 2003: 8). Ellffers'in belirttiği vergi sistemine ilişkin artan memnuniyetsizliğin, birçok sebebi olabilir. Bloomquist bu sebepleri adaletsiz davranış algısı, vergi sisteminin karmaşası ve vergi sisteminin yükü, kamu mal ve hizmetlerinin değerinin ödenen vergiden daha az olduğu algısı şeklinde sıralamıştır (Aktaran - Bloomquist, 2003: 2).

Çalışmamızla da ilgili olan ve değişim eşitsizliği olarak nitelendirilen kamu mal ve hizmetlerinin değerinin ödenen vergiden daha az olmasının kaçakçılığı arttırdığı birçok çalışmada belirtilmiştir. Lewis (1979)'in yaptığı bir çalışmanın sonuçları da toplanan vergiler ile alınan kamu mallarının değerleri arasındaki mesafe arttıkça mükellef memnuniyetsizliğinin arttığını göstermektedir (Aktaran - Bloomquist, 2003: 4). Torgler de yapmış olduğu deneyler sonucunda bireyler kamu hizmeti aldığı anda vergi itaatini arttırdığını bulmuştur (Torgler, 2002: 678). Alm, Jackson ve Mckee de uyumun ödenen vergilerin kullanımına bağlı olduğunu bir başka deyişle bireyler vergileriyle bir şeyler aldıklarında uyumun daha fazla olduğunu belirtmiştir (Alm vd., 1992: 109).

Kaçakçılık ile kamu mal ve hizmetlerinin ilişkisi konusunda farklı bir yaklaşım Alm, Jackson ve Mckee tarafından getirilmiştir. Çalışmaların sonuçlarına göre bireyler kamu hizmetlerine diğerlerinin de katıldığını bilirlerse uyumları artmaktadır. Bireyler kendi vergi ödemeleriyle finanse edilen kamu mallarından bazı faydalar sağladığında uyumun artacağı ileri sürülmüştür (Alm vd., 1992: 111). Alm vd.'nin vardığı sonuç şudur; kamu programlarının bireyin faydalarını bileceği şekilde kendi vergi ödemeleriyle finanse edildiğinin farkına varmalarının sağlanması en güçlü itaat oluşturuca araçtır (Aktaran - Mittone, 2006: 815).

Beklenen fayda teorisyenleri ve davranış teorisyenleri eşitsizliği vergi kaçımak için bir belirteç olarak görmüşlerdir. Bu görüşü destekler şekilde Bloomquist, daha fazla eşitsizliğin daha fazla kaçakçılık demek olduğunu vurgulamıştır (Aktaran - Bloomquist, 2003: 4). Burada belirtilmesi gereken önemli bir nokta eşitsizliğin toplumda vergilendirmeden önce mevcut olan gelir eşitsizliği olduğudur. Bloomquist tarafından 1947 – 1999 yılları arasındaki zaman verileri kullanılarak gelir eşitsizliği ve ABD ücret ve maaşlarının eksik beyanı arasında istatistiki olarak önemli bir korelasyon olduğu bulunmuştur (Aktaran - Bloomquist, 2003: 4). Fortin, Lacroix ve Villeval, algılanan vergilendirme adaletsizliğinin vergi kaçakçılığının armasına neden olacağı sonucuna ulaşmışlardır (Aktaran - Fortin vd., 2007: 2107).

Vergilemede eşitlik ve adalet konusuna diğer bir perspektiften bakıldığında vergi yüküne dair adillik algısının da kaçakçılığı etkilediği görülmektedir. Spicer ve Becker (1980), vergi sisteminin adaletsiz olduğunu düşünen mükelleflerin eşitliği sağlamak için muhtemelen vergi kaçıracaklarına ilişkin kanıtlar sağlamışlardır (Aktaran - Fortin vd., 2007: 2090). Webley, Cole ve Eidjar, mükelleflere uyguladıkları anketle, adalet hissini kaçakçılığa karşı tutumu nasıl etkilediği hususunu araştırmışlardır. Anketin uygulandığı bazı mükelleflerin verdiği cevaplar şu şekilde olmuştur; Stephen: "gelir grubum üzerindeki vergi yükünün adaletsiz bir biçimde ağır olduğunu hissedersen vergi kaçırma düşünemirim", Amanda: "düşük geliri birey çok fazla vergi ödüyor böylece bir nebze vergi kaçırmasını haklaşıyor" (Webley vd., 2001: 149). Görüldüğü gibi adaletsizlik algısı bireylerin

kaçakçılık eğilimini artırmaktadır.

Literatürde kaçakçılığın diğer bir sebebi olarak vergi kaçakçılığı ve suça karşı olan tutumlara yer veren çalışmalara da rastlanmaktadır. Wahlund'un yaptığı anketin sonuçlarına göre vergi kaçakçılığı ve genelde suça karşı daha az negatif tutumun kaçakçılık üzerinde doğrudan etkisi mevcuttur (Aktaran - Wahlund, 1992: 668). Orviska ve Hudson, yurttaşlık görevi ve kanuna itaat kavramlarının, temel olarak kişilerin vergi kaçakçılığına karşı tutumlarını etkilediği için vergi kaçakçılığını etkilediğini öne sürmüşlerdir (Orviska vd., 2002: 101).

Webley, Cole ve Eidjar'ın yaptıkları ankete verilen cevaplar mükelleflerin kaçakçılığa ve suça karşı tutumlarının belirlenebilmesi açısından önemlidir. Bir grup eğer gizlemek kolay olursa vergi kaçırabileceklerini rapor etmişlerdir. Diğer bir cevap verici "işveren tarafından gelirin beyan edilmediği ikinci bir işim olsaydı, vergi ödemezdim" şeklinde yanıt vermiştir (Webley vd., 2001: 149). Ankete verilen bu cevaplara bakıldığında mükelleflerin suça ve kaçakçılığa karşı olumlu tutum içinde oldukları ve fırsat bulduklarında kaçırma eğilimi gösterecekleri sonucuna ulaşılabılır. Diğer taraftan vergi kaçakçılığına karşı ahlaki tutum kaçakçılık kararını etkilemektedir. Recker, Sanders ve Roark'ın deneysel çalışması, vergi ahlakının vergi kaçakçılığı kararını üzerinde önemli etkisi olduğunu göstermiştir (Recker vd., t.y.: 828). Çalışmanın sonucunda, bütün mükelleflerin vergi kaçakçılığını aynı ahlaki çerçevede görmediğini ve birçok mükellefin vergi kaçakçılığına çok az önem verdiğini ve ahlaki bir konu olarak görmediğini belirtmişlerdir (Recker vd., t.y.: 834).

### 3. Anket Çalışmasına İlişkin Bilgiler

#### 3.1. Teknik Bilgiler

Anket çalışması 2007 yılı içinde büyük kısmı Ankara'da olmak üzere başka bazı illerimizde de uygulanmıştır. Anketin uygulanmış olduğu 494 mükellefin 367'si Ankara'da, 48 tanesi İstanbul, İzmir ve Çankırı'da bulunmakta olup, diğer mükellefler dağılmış durumdadır. Çalışma, anket sonuçlarının yanı sıra, katılımcılar ile yapılan mülakat sonuçlarını da içermektedir. Anketler, mahalle bakkalından kurumsal yapılara kadar uzanan bir mükellef kitlesine uygulanmıştır.

Anketimizin en önemli kısıtı mükelleflerin cevap vermek konusunda başlangıç aşamasında korkmaları ve dolayısıyla tereddüt etmeleri ve cevap vermeye yaklaşmamaları olmuştur. Ancak anketimizin özellikle bilimsel amaçlı olduğu belirtildikten sonra mükellefler bu konuda ilgi göstermişler ve dolayısıyla anketimize samimiyetle cevap vermişlerdir.

Anket uygulayıcıları; bizzat yazar, meslektaşları, yakınlarından oluşan ve konuyla ilgili alanlarda görev yapan kamu çalışanları, muhasebeciler ve kendilerine konuya ilişkin bilgiler verilen öğrencilerden oluşmaktadır. Zira aksi takdirde mükelleflerin çekincelerinin karşılanması, sorularına cevap verilebilmesi ve tüm anket sorularına cevap vermelerinin sağlanması mümkün olmamaktadır.

Maliye Bakanlığı verilerine göre Ocak 2007 itibarıyla gelir vergisi faal mükellef sayısı 1.714.544 ve kurumlar vergisi faal mükellef sayısı 610.373'tür. Ülkemizdeki mükellef sayısının bir milyon kişiden fazla olması anket uygulanması gereken kişi sayısının belirlenmesinde önem taşımaktadır. Bu durum

%5 hata payı ile gerçeklere ulaşılabilmesi bakımından en az 384 mükellefe anket uygulanmasını gerektirmiştir (Kalaycı, 2005). Dolayısıyla anketimiz 494 kişiye uygulanmıştır. Bu durum anketin güvenilirliğinin artırılması bakımından önem taşımaktadır.

Anket sorularının güvenilirliğinin ölçülmesi amacıyla Cronbach's Alpha geçerlilik testi yapılarak güvenilirliğinin sınanması yoluna gidilmiştir. Olumlu sonuç alınması üzerine anket çalışması yürütülmüştür.

### 3.2. Anketimizde Yer Alan Sorular ve Mükelleflerin Cevapları

Anketimizin amacı; çevre ile ilgili faktörlerin, vergi sistemine ilişkin adalet algısının, vergi kaçakçılığı suçunun ne şekilde algılandığının, kaçak boyutlarının ve vergi gelirlerinin harcanma biçimi konusundaki düşüncelerin vergi kaçakçılığına etkilerinin ölçülmesidir.

Amacımıza yönelik olarak mükelleflere aşağıdaki sorular (benzer sorular çalışmamızın kaynakları oluşturulan eserlerde de kullanılmıştır) yöneltilmiştir.

1. Aynı gelir grubunda olan diğer mükelleflere göre daha fazla vergi ödediğinizi düşünüyor musunuz?
2. Sizce vergi kaçakları adil bir şekilde vergilendiriliyor mu?
3. "Vergi kaçakçılığı devletten başka kimseye pek zarar vermediğinden ağır bir suç değildir" ifadesine katılıyor musunuz?
4. Vergi kaçakçılığı; kundaklama, zimmete para geçirme, rüşvet gibi suçlardan daha hafif bir suç mudur?
5. Vergi gelirleri gerektiği gibi harcanıyor mu?
6. Kamu hizmetlerinden sağladığınız (kamu hizmetlerinin size sağladığı) fayda, vergi yükünüzden (ödediğiniz vergiden) yüksek mi?
7. Çevrenizdeki insanlar vergi kaçınıyorlar mı?
8. Vergi sistemi sizce adil midir?
9. "Küçük miktardaki vergi kaçakları önemli değildir" ifadesine katılır mısınız?

Bu sorulara verilen yanıtlar ikili ilişki tablolarında da görülebilmekle birlikte, öncelikle diğer sorulardan bağımsız olarak bu sorulara verilen yanıtlar incelenecektir.



**Tablo I: Sorular ve Yanıtları**

SORULAR	YANITLAR							
	EVET TAMAMEN		EVET OLDUKÇA		EVET KISMEN		HAYIR	
	Sıklık	%	Sıklık	%	Sıklık	%	Sıklık	%
Aynı Gelir Grubunda Olan Diğer Mükelleflere Göre Daha Fazla Vergi Ödediğinizi Düşünüyor Musunuz?	134	27,1	101	20,4	158	32,0	101	20,4
Sizce Vergi Kaçakları Adil Bir Şekilde Vergilendiriliyor Mu?	9	1,8	16	3,2	55	11,1	414	83,8
“Vergi Kaçakçılığı Devletten Başka Kimseye Pek Zarar Vermediğinden Ağır Bir Suç Değildir” İfadesine Katılıyor Musunuz?	22	4,5	-	-	54	10,9	418	84,6
Vergi Kaçakçılığı; Kundaklama, Zimmete Para Geçirme, Rüşvet Gibi Suçlardan Daha Hafif Bir Suç Mudur?	38	7,7	-	-	74	15,0	382	77,3
Vergi Gelirleri Gerektiği Gibi Harcanıyor Mu?	10	2,0	32	6,5	146	29,6	306	61,9
Kamu Hizmetlerinden Sağladığınız (Kamu Hizmetlerinin Size Sağladığı) Fayda, Vergi Yükünüzden (Ödediğiniz Vergiden) Yüksek Mi?	36	7,3	92	18,6	115	23,3	251	50,8
Çevrenizdeki İnsanlar Vergi Kaçırıyorlar Mı?	32	6,5	134	27,1	215	43,5	113	22,9
Vergi Sistemi Sizce Adil Midir?	12	2,4	22	4,5	85	17,2	375	75,9
“Küçük Miktardaki Vergi Kaçakları Önemli Değildir” İfadesine Katılır Mısınız?	13	2,6	22	4,5	68	13,8	391	79,1

Tablodan görüldüğü üzere mükelleflerden %20,4’ü aynı gelir grubundaki diğer mükelleflerden daha az vergi ödediğini düşünmektedir. %27,1’i aynı gelir grubundaki diğer mükelleflerden kesinlikle daha fazla vergi ödediğini düşünmekteyken, %20,4’ü de oldukça fazla vergi ödediğini düşünmektedir.

Tablo incelendiğinde anlaşılacağı üzere mükellefler vergi kaçaklarının adil biçimde vergilendirilemediği noktasında birleşmişlerdir. Katılımcıların %83,8’i kaçakların adil biçimde vergilendirilemediğini ifade etmektedir.

“Vergi kaçakçılığı devletten başka kimseye pek zarar vermediğinden ağır bir suç değildir” ifadesine katılıyor musunuz? Biçimindeki soruya gelen yanıtlar oldukça ilginçtir. Çünkü katılımcıların %15,4’ü bu ifadeye kısmen ya da tamamen katılmaktadır.

Mükellefler vergi kaçakçılığını; kundaklama, zimmete para geçirme, rüşvet gibi suçlardan daha hafif görmemektedir. Katılımcıların %77,3’ü vergi kaçakçılığını bu suçlar kadar önemli bir suç olarak nitelendirmiştir.

Mükelleflerin genel inancı vergi gelirlerinin gerektiği gibi harcanmadığı biçimindedir. Nitekim katılımcıların 306 kişisi (%61,9) vergi gelirlerinin kesinlikle amacına uygun harcanmadığını vurgulamışlardır.

Mükelleflerin yansı vergi yükünü kamu hizmetlerinin sağladığı faydadan daha yüksek görmektedir. %26'sı ise kamu hizmetlerinden sağladığı faydadan vergi yükünden tamamen ya da oldukça yüksek olduğunu ifade etmektedir.

Mükelleflerin çoğu çevresindeki insanların vergi kaçırdığını belirtirken, sadece %22,9'luk bir kesim çevresindekilerin vergi kaçırmadığını belirtmiştir.

Mükelleflerin, kanunların uygulanması sonucunda kendilerine düşen payın adil olduğuna inandırılması zordur ve kanun koyucunun adalet ölçüleriyle mükelleflerin adil saydıkları ölçüler farklı olduğundan, vicdanına göre ödediği verginin yeterli olduğunu düşünen mükellef, kanunda öngörülen ölçülerle ilgilenmeyebilmektedir (Eyüpgiller, 2003: 133). Vergi sistemimizin adil olup olmadığı konusunda mükellefler olumsuz düşünmektedir. Katılımcıların sadece %6,9'luk kısmı vergi sisteminin tamamen ya da büyük ölçüde adil olduğunu ifade ederken; %76,9'u sistemi adaletsiz bulmaktadır.

Mükellefler vergi kaçığının küçük olduğunda önemsiz olduğuna da katılmamaktadır. Buna göre mükelleflerin %79,1'i küçük miktarda da olsa vergi kaçaklarının önemli olduğunu ifade etmektedir.

### 3.3. İkili İlişki Tabloları ve Değerlendirilmesi

Bu kısımda ankette yer alan sorulardan bazıları arasındaki ikili ilişkiler gösterilmiş olup; bunlar araştırmanın bulgularının ortaya konulması bakımından önem taşıyan ilişkilere ve araştırmanın beklentilerine cevap verecek niteliktedir. Bu tablolardan hareketle mükelleflerin düşünceleri daha kolay ve doğru biçimde değerlendirilebilecektir.

Tablo 2. 1 – 6. Sorular Arasındaki İkili İlişkiler

			Kamu hizmetlerinden sağladığınız (kamu hizmetlerinin size sağladığı) fayda, vergi yükünüzden (ödediğiniz vergiden) yüksek mi?				Toplam
			Evet Tamamen	Evet Oldukça	Kısmen	Hayır	
Aynı gelir grubunda olan diğer mükelleflere göre daha fazla vergi ödediğinizi düşünüyor musunuz?	Evet Tamamen	Sıklık	15	18	18	83	134
		%	3,0	3,6	3,6	16,8	27,1
	Evet Oldukça	Sıklık	4	21	26	50	101
		%	0,8	4,3	5,3	10,1	20,4
	Kısmen	Sıklık	6	33	49	70	158
		%	1,2	6,7	9,9	14,2	32,0
	Hayır	Sıklık	11	20	22	48	101
		%	2,2	4,0	4,5	9,7	20,4
Toplam		Sıklık	36	92	115	251	494
		%	7,3	18,6	23,3	50,8	100,0

$$\chi^2 = 25, 141$$

$$\text{Anlamlılık Düzeyi (P)} = 0,003$$

Yapılan ki-kare ( $\chi^2$ ) ilişki analizi sonucunda iki soru arasında ilişki olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu tablodan çıkan en ilginç sonuç, aynı gelir grubunda olanlara göre daha az vergi ödediğini düşünen mükelleflerin yaklaşık yansının kamu hizmetlerinden sağladığı faydanın ödediği vergilerden daha düşük olduğunu ifade etmiş olmalarıdır. Bu durum "hem az vergi ödeyeyim, hem de çok hizmetten yararlanayım" gibi bir düşünce biçiminin varlığına işaret etmektedir.

**Tablo 3. 1 – 8. Sorular Arasındaki İkili İlişkiler**

			Vergi sistemi sizce adil midir?				Toplam
			Evet Tamamen	Evet Oldukça	Kısmen	Hayır	
Aynı gelir grubunda olan diğer mükelleflere göre daha fazla vergi ödediğinizi düşünüyor musunuz?	Evet Tamamen	Sıklık	1	3	11	119	134
		%	0,2	0,6	2,2	24,1	27,1
	Evet Oldukça	Sıklık	1	7	15	78	101
		%	0,2	1,4	3,0	15,8	20,4
	Kısmen	Sıklık	3	6	39	110	158
		%	0,6	1,2	7,9	22,3	32,0
	Hayır	Sıklık	7	6	20	68	101
		%	1,4	1,2	4,0	13,8	20,4
Toplam		Sıklık	12	22	85	375	494
		%	2,4	4,5	17,2	75,9	100,0
$\chi^2 = 31,475$			Anlamlılık Düzeyi (P) = 0,000				

Ki-kare ( $\chi^2$ ) ilişki analizi, sorular arasında ilişki olduğunu göstermektedir. Aynı gelir grubunda olanlara göre daha fazla vergi ödediğini düşünen mükellef kitlesinde (235 kişi) vergi sisteminin adaletsiz olduğu biçimindeki kanı %83,8 iken; aynı gelir grubunda olanlara göre daha fazla vergi ödemediğini düşünen 101 kişinin 68 kişisi, yani %67,3'ü vergi sisteminin adaletsiz olduğunu ifade etmektedir.

Aynı düzeyde gelir elde edenlere göre fazla vergi ödediğini düşünsün ya da düşünmesin, mükellefler vergi sisteminin adaletsiz olduğu konusunda hemfikir görünmektedir.

**Tablo 4. 2 – 8. Sorular Arasındaki İkili İlişkiler**

			Vergi sistemi sizce adil midir?				Toplam
			Evet Tamamen	Evet Oldukça	Kısmen	Hayır	
Sizce vergi kaçakları adil bir şekilde vergilendiriliyor mu?	Evet Tamamen	Sıklık	1	4	1	3	9
		%	0,2	0,8	0,2	0,6	1,8
	Evet Oldukça	Sıklık	1	3	3	9	16
		%	0,2	0,6	0,6	1,8	3,2
	Kısmen	Sıklık	3	3	13	36	55
		%	0,6	0,6	2,6	7,3	11,1
	Hayır	Sıklık	7	12	68	327	414
		%	1,4	2,4	13,8	66,2	83,8
Toplam		Sıklık	12	22	85	375	494
		%	2,4	4,5	17,2	75,9	100,0
$\chi^2 = 54,747$			Anlamlılık Düzeyi (P) = 0,000				

Tabloda gösterilen sorular için yapılan ki-kare ( $\chi^2$ ) analizi sonucunda ilişki olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Vergi sisteminin adaletsiz olduğunu ifade eden mükelleflerden (375 kişi), 327'si, yani %87,2'si vergi kaçaklarının adil biçimde vergilendirilmediğini ifade etmektedir. Vergi sisteminin tamamen, oldukça ya da kısmen adil olduğunu düşünen 119 kişinin ise 87 kişisi (%73,1) vergi kaçaklarının adil biçimde vergilendirilmediğini vurgulamaktadır. Buradan hareketle vergi sisteminin adil olmamasının nedenlerinden biri olarak vergi kaçaklarının adil biçimde vergilendirilmediği gösterilebilecektir.

**Tablo 5.3 – 4. Sorular Arasındaki İkili İlişkiler**

		Vergi kaçakçılığı; kundaklama, zimmete para geçirme, rüşvet gibi suçlardan daha hafif bir suç mudur?			Toplam	
		Evet Tamamen	Evet Kısmen	Hayır		
“Vergi kaçakçılığı devletten başka kimseye pek zarar vermediğinden ağır bir suç değildir” ifadesine katılıyor musunuz?	Evet Tamamen	Sıklık	6	4	12	22
		%	1,2	0,8	2,4	4,5
	Kısmen	Sıklık	9	23	22	54
		%	1,8	4,7	4,5	10,9
	Hayır	Sıklık	23	47	348	418
		%	4,7	9,5	70,4	84,6
Toplam		Sıklık	38	74	382	494
		%	7,7	15,0	77,3	100,0

$\chi^2 = 5,102$  **Anlamlılık Düzeyi (P) = 0,531**

Anlamlılık düzeyinin 0,05'ten büyük olması, iki soru arasında ilişki olmadığını ifade etmektedir. Ancak, iki soru arasındaki ilişkiler kavramsal açıdan önemli olup; bu nedenle tablo olarak gösterilmiştir. “Vergi kaçakçılığı devletten başka kimseye pek zarar vermediğinden ağır bir suç değildir” ifadesine mükelleflerin 418 tanesi katılmamaktadır. Bu kitlenin ise 70 kişisi vergi kaçakçılığını; kundaklama, zimmete para geçirme, rüşvet gibi suçlardan daha hafif bir suç olarak görmektedir. “Vergi kaçakçılığı devletten başka kimseye pek zarar vermediğinden ağır bir suç değildir” ifadesine katılan 76 mükellefin ise 44 kişisi vergi kaçakçılığını; kundaklama, zimmete para geçirme, rüşvet gibi suçlardan daha hafif bir suç olarak görmektedir.

**Tablo 6.3 – 9. Sorular Arasındaki İkili İlişkiler**

		Vergi sistemi sizce adil midir?				Toplam	
		Evet Tamamen	Evet Oldukça	Kısmen	Hayır		
Sizce vergi kaçakları adil bir şekilde vergilendiriliyor mu?	Evet Tamamen	Sıklık	1	4	1	3	9
		%	0,2	0,8	0,2	0,6	1,8
	Evet Oldukça	Sıklık	1	3	3	9	16
		%	0,2	0,6	0,6	1,8	3,2
	Kısmen	Sıklık	3	3	13	36	55
		%	0,6	0,6	2,6	7,3	11,1
	Hayır	Sıklık	7	12	68	327	414
		%	1,4	2,4	13,8	66,2	83,8
Toplam		Sıklık	12	22	85	375	494
		%	2,4	4,5	17,2	75,9	100,0

$\chi^2 = 54,747$  **Anlamlılık Düzeyi (P) = 0,000**

Ki-kare ( $\chi^2$ ) ilişki analizi sonucunda iki soru arasında ilişki olduğu sonucuna ulaşılmıştır. “Vergi kaçakçılığı devletten başka kimseye pek zarar vermediğinden ağır bir suç değildir” ifadesine tamamen ya da kısmen katılan 76 mükelleften 18’i (%23,7) küçük miktardaki vergi kaçakları önemli değildir derken; “vergi kaçakçılığı devletten başka kimseye pek zarar vermediğinden ağır bir suç değildir” ifadesine katılmayan 359 mükelleften 17’si (%5) küçük miktardaki vergi kaçakları önemli değildir demektir.

**Tablo 7. 4 – 9. Sorular Arasındaki İkili İlişkiler**

			“Küçük miktardaki vergi kaçakları önemli değildir” ifadesine katılır mısınız?					
			Evet Tamamen	Evet Oldukça	Kısmen	Hayır	Toplam	
Vergi kaçakçılığı; kundaklama, zimmete para geçirme, rüşvet gibi suçlardan daha hafif bir suç mudur?	Evet Tamamen	Sıklık	3	4	8	23	38	
		%	0,6	0,8	1,6	4,7	7,7	
	Evet Kısmen	Sıklık	4	11	23	36	74	
		%	0,8	2,2	4,7	7,3	15,0	
	Hayır	Sıklık	6	7	37	332	382	
		%	1,2	1,4	7,5	67,2	77,3	
	Toplam		Sıklık	13	22	68	391	494
			%	2,6	4,5	13,8	79,1	100,0
$\chi^2 = 0,635$			Anlamlılık Düzeyi (P) = 0,728					

Yapılan ki-kare ( $\chi^2$ ) ilişki analizinde iki soru arasında ilişki olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Ancak, kavramsal açıdan önemli olan ilişki tablo üzerinde gösterilmiştir. Vergi kaçakçılığının hafif bir suç olmadığını düşünen 391 mükelleften 332’si (%84,9) vergi kaçakları küçük miktarda olsa bile önemlidir biçiminde düşünmektedir. Vergi kaçakçılığının tamamen ya da oldukça hafif bir suç olduğunu düşünen 112 kişinin ise 59 kişisi (%52,7) küçük miktardaki vergi kaçaklarının bile önemli olduğunu düşüncesindedir. Yani vergi kaçakçılığını kundaklama, zimmete para geçirme, rüşvet gibi suçlardan daha hafif bir suç olarak görenler de küçük miktardaki vergi kaçaklarının önemsiz olduğu kanısı yaygındır.

**Tablo 8. 5 – 6. Sorular Arasındaki İkili İlişkiler**

			Kamu hizmetlerinden sağladığımız (kamu hizmetlerinin size sağladığı) fayda, vergi yükünüzden (ödediğiniz vergiden) yüksek mi?				Toplam
			Evet, tamamen	Evet Oldukça	Kısmen	Hayır	
Vergi gelirleri gerektiği gibi harcanıyor mu?	Evet Tamamen	Sıklık	0	2	3	5	10
		%	0,0	0,4	0,6	1,0	2,0
	Evet Oldukça	Sıklık	1	10	10	11	32
		%	0,2	2,0	2,0	2,2	6,5
	Kısmen	Sıklık	7	30	46	63	146
		%	1,4	6,1	9,3	12,8	29,6
	Hayır	Sıklık	28	50	56	172	306
		%	5,7	10,1	11,3	34,8	61,9
Toplam		Sıklık	36	92	115	251	494
		%	7,3	18,6	23,3	50,8	100,0
$\chi^2 = 11,635$			Anlamlılık Düzeyi (P) = 0,235				

Ki-kare ( $\chi^2$ ) ilişki analizine göre sosular arsında ilişki olmamasına rağmen; kavramsal açıdan önemli nedeniyle sonuçlar verilmiştir. Vergi gelirlerinin gerektiği gibi harcanmadığını düşünen mükelleflerin (306 kişi) 78 kişisi, yani %25,5'i kamusal hizmetlerden sağladığı faydanın vergi yükünden tamamen ya da oldukça yüksek olduğunu ifade etmektedir. Vergi gelirlerinin tamamen ya da oldukça gereğine uygun harcandığını düşünen 42 kişinin ise %30,9'u kamusal hizmetlerden sağladığı faydanın vergi yükünden tamamen ya da oldukça yüksek olduğunu ifade etmektedir.

**Tablo 9. 6 – 7. Sorular Arasındaki İkili İlişkiler**

			Çevrenizdeki insanlar vergi kaçırıyolar mı?				Toplam
			Evet, tamamen	Evet Oldukça	Kısmen	Hayır	
Kamu hizmetlerinden sağladığımız (kamu hizmetlerinin size sağladığı) fayda, vergi yükünüzden (ödediğiniz vergiden) yüksek mi?	Evet Tamamen	Sıklık	5	12	14	5	36
		%	1,0	2,4	2,8	1,0	7,3
	Evet Oldukça	Sıklık	3	22	43	24	92
		%	0,6	4,5	8,7	4,9	18,6
	Kısmen	Sıklık	6	27	57	25	115
		%	1,2	5,5	11,5	5,1	23,3
	Hayır	Sıklık	18	73	101	59	251
		%	3,6	14,8	20,4	11,9	50,8
Toplam		Sıklık	32	134	215	113	494
		%	6,5	27,1	43,5	22,9	100,0

$\chi^2 = 17,527$  **Anlamlılık Düzeyi (P) = 0,041**

Ki-kare ( $\chi^2$ ) ilişki analizi, sorular arasında ilişki olduğunu göstermektedir. Çevresindekilerin tamamen ya da oldukça vergi kaçırıldığını düşünen mükelleflerin (164 kişi) 91 kişisi ödediği vergilerin kamusal hizmetlerin kendisine faydasından daha yüksek olduğunu ifade etmektedir. Yani bu gruptakilerin oranı %55,1'dir. Çevremdekiler vergi kaçırmıyor diyenlerde (113 kişi) ise ödediği vergilerin kamusal hizmetlerin faydasından daha yüksek olduğunu düşünenlerin oranı %52,2'dir. Yani çevresindeki insanların vergi kaçırıldığını düşünenlerde de düşünmeyenlerde de kamusal hizmetlerden daha fazla vergi yükü olduğu kanısı yaygındır.

**Tablo 10. 6 – 8. Sorular Arasındaki İkili İlişkiler**

			Vergi sistemi sizce adil midir?				Toplam
			Evet, tamamen	Evet Oldukça	Kısmen	Hayır	
Kamu hizmetlerinden sağladığımız (kamu hizmetlerinin size sağladığı) fayda, vergi yükünüzden (ödediğiniz vergiden) yüksek mi?	Evet Tamamen	Sıklık	1	4	3	28	36
		%	0,2	0,8	0,6	5,7	7,3
	Evet Oldukça	Sıklık	3	5	23	61	92
		%	0,6	1,0	4,7	12,3	18,6
	Kısmen	Sıklık	5	6	22	82	115
		%	1,0	1,2	4,5	16,6	23,3
	Hayır	Sıklık	3	7	37	204	251
		%	0,6	1,4	7,5	41,3	50,8
Toplam		Sıklık	12	22	85	375	494
		%	2,4	4,5	17,2	75,9	100,0

$\chi^2 = 17,527$  **Anlamlılık Düzeyi (P) = 0,041**

Tabloda gösterilen sorular için yapılan ki-kare ( $\chi^2$ ) analizi sonucunda ilişki olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Kamu hizmetlerinin kendisine sağladığı faydanın ödemiş olduğu vergiden tamamen ya da oldukça yüksek olduğunu belirten 128 mükelleften sadece 13 kişisi vergi sistemini adil bulurken; kamu hizmetlerinin faydasının ödediği vergilerden daha düşük olduğunu ifade eden 251 kişiden sadece 10 kişisi vergi sistemini adil bulmaktadır. Yani ödediği vergiden daha fazla hizmet aldığını düşünenlerde vergi sisteminin adil olduğu yargısı diğerlerinden daha yüksek olmakla birlikte, %10'u geçmemektedir.

**Tablo 11.7 – 8. Sorular Arasındaki İkili İlişkiler**

			Vergi sistemi sizce adil midir?				Toplam	
			Evett, tamamen	Evett Oldukça	Kismen	Hayır		
Çevrenizdeki insanlar vergi kaçırırlar mı?	Evett	Sıklık	1	0	1	30	32	
	Tamamen	%	0,2	0,0	0,2	6,1	6,5	
	Evett	Sıklık	5	6	19	104	134	
	Oldukça	%	1,0	1,2	3,8	21,1	27,1	
	Kismen	Sıklık	2	10	36	167	215	
		%	0,4	2,0	7,3	33,8	43,5	
	Hayır	Sıklık	4	6	29	74	113	
		%	0,8	1,2	5,9	15,0	22,9	
Toplam			Sıklık	12	22	85	375	494
			%	2,4	4,5	17,2	75,9	100,0

$\chi^2 = 17,415$

Anlamlılık Düzeyi (P) = 0,043

Yapılan ki-kare ( $\chi^2$ ) ilişki analizi sonucunda iki soru arasında ilişki olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Çevresindeki insanların tamamen ya da oldukça vergi kaçırıldığını düşünen 164 kişinin 134 kişisi vergi sisteminin adaletsiz olduğunu düşünürken; çevresindekilerin vergi kaçırılmadığını düşünen 113 kişinin 74 kişisi vergi sisteminin adaletsiz olduğunu düşünmektedir. Yani çevresindekilerin vergi kaçırıldığını ifade edenlerin %81,7'si vergi sistemi adaletsiz derken; çevresindekiler vergi kaçırılmayanlarda bu oran %65,5'e düşmektedir. Dolayısıyla çevrenin kişilerin düşünceleri üzerinde ne kadar önemli etkisinin olduğu da böylece ortaya konulmuş olmaktadır.

#### 4. Sonuç

Anket sonuçlarımız önemli bir takım çarpıcı gerçekleri ortaya koymaktadır. Her şeyden önce mükellefler kaçakçılık suçunu önemli bir suç olarak görmekte ve kaçınlan miktar küçük de olsa bu suçun önemine işaret etmektedir. Mükelleflerin %77'si vergi kaçakçılığını kundaklama, zimmete para geçirme, rüşvet gibi suçlardan hafif görmemektedir. Yine bu çerçevede mükelleflerin sadece %15'i "kaçakçılık devletten başka kimseye zarar vermediğinden ağır bir suç değildir" biçiminde düşünmektedir.

Buradan hareketle mükelleflerin vergiye karşı duyarlılıklarından söz edilebilecektir. Mükellefler vergi kaçakçılığı suçunun çok önemli olduğunu bilmekte ve sadece devlete değil, tüm topluma zarar verdiğini düşünmektedirler. Ancak diğer yandan mükellefler vergi sisteminin adaletsiz olduğunu düşünmektedirler.

Vergilemede adalet konusunda mükelleflerin genellikle olumsuz düşündükleri ortaya çıkmıştır. Şöyle ki; mükelleflerin %77'si vergi sisteminin adaletsiz olduğu görüşündedir. Yine %84'lük kesim vergi kaçaklarının adil vergilendirilmediği görüşündedir.

Mükelleflerin vergiye karşı duyarlılığı ve vergi kaçakçılığını çok önemli bir suç olarak gördükleri noktasından hareketle, mükelleflerde vergi bilincinin yerleşmiş olduğu belirtilebilir. Ancak sistemin adil olmadığı düşüncesiyle vergi kaçırıldığına inandıkları görülmektedir.

Bir başka sorun, mükelleflerin çevreyle kıyaslama yaptıklarında aynı gelir grubundakilere göre fazla vergi ödediklerini düşünüyor olmalarıdır. Ayrıca mükelleflerin büyük kısmı çevresindekilerin vergi kaçırıldığı kanaatinde ki, bu durum sisteminin bozulmasına tek başına bir gereğe oluşturabilir.

Son olarak mükellefler vergi gelirlerinin amaca uygun biçimde harcanmadığını düşünmektedir. Mükelleflerin %74'ü de vergi yükünün, kamu harcamalarının kendisine sağladığı faydadan yüksek olduğunu ifade etmektedir.

Sistemin adaletsizliği ve çevredeki mükelleflerin vergi kaçırıldığı kanaatinin yanı sıra, vergi gelirlerinin gerektiği gibi harcanmadığı düşüncesi mükellefleri kaçakçılığa itmektir.

Vergi bilincinin olduğu ve vergi kaçakçılığının önemli bir suç olduğu düşüncesine rağmen kaçakçılığa yönelmesi; mükelleflerin, sistemin adaletli olduğuna ve vergi gelirlerinin gerektiği gibi harcandığına inandırılmalarını gerektirmektedir. Bunlar yapıldığında vergi kaçakçılığının azalacağı belirtilebilir. Bu aşamada ise kamu harcamaları konusunda bilgilendirme ve vergilemede adaletin sağlanmasına yönelik olarak sistemde yer verilen uygulamaların anlatılması ve yeni uygulamalara girişilmesinin yanında; özellikle vergi denetimlerinin artırılması ve etkinleştirilmesi, vergi cezalarının etkinleştirilmesi gerekmektedir.



## Kaynaklar

Alm, James, Betty R. Jackson ve Michael McKee (1992), "Estimating The Determinants Of Taxpayer Compliance With Experimental Data", National Tax Journal, Vol. 45, No 1, March.

Bloomquist, Kim M. (2003), "Tax Evasion, Income Inequality And Opportunity Costs Compliance", Paper presented at the 96th Annual Conference of the National Tax Association, Chicago, November.

Bayraklı, Hasan Hüseyin, Naci Tolga Saruç ve İsa Sağbaş (2004), "Vergi Kaçırma Etkileyen Faktörlerin Belirlenmesi ve Vergi Kaçaklarının Önlenmesi: Anket Çalışmasının Bulguları", 19. Türkiye Maliye Sempozyumu, Türkiye'de Vergi Kayıp ve Kaçakları, Önlenmesi Yolları, Yaklaşım Yayıncılık, Ankara.

Bozdoğan, Mine ve Haydar Ejder (2001), "Türkiye'de Mükelleflerin Mevcut Vergi Oranlarına Bakış Açılarının Değerlendirilmesi", Yaklaşım Dergisi, S. 107, Kasım.

Çoban, Hilmi ve Selami Sezgin (2004), "Vergi Mükelleflerinin Davranışları Üzerine Ampirik Bir İnceleme: Denizli Örneği", 19. Türkiye Maliye Sempozyumu, Türkiye'de Vergi Kayıp ve Kaçakları, Önlenmesi Yolları, Yaklaşım Yayıncılık, Ankara.

Çomaklı, Şafak Ertan (2007), Türkiye'de Kayıtdışı Ekonomi & Vergisel Kayıtdışılık, Turhan Kitabevi, Ankara.

Eyüpgiller, S. Saygın (2003), Teoride ve Uygulamada Vergiden Kaçınma, Yaklaşım Yayınları, Ankara.

Fortin, Bernard, Guy Lacroix ve Marie-Claire Villeval (2007), "Tax Evasion And Social Interaction", Journal of Public Economics, 91.

Frey, Bruno S. ve Benno Torgler (2007), "Tax Morale And Conditional Cooperation", Journal Of Comparative Economics, 35.

İSO (1994), Vergi Potansiyelimiz Kayıplarımız ve Görüşlerimiz, Nisan.

Kalaycı, Şeref (Editör) (2005), SPSS Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Teknikleri, Asil Yayın Dağıtım, Ankara.

Mittone, Luigi (2006), "Dynamic Behaviour In Tax Evasion: An Experimental Approach", The Journal Of Socio-Economics, 35.

Orvika, Marta ve John Hudson (2002), "Tax Evasion, Civic Duty and The Law Abiding Citizen", European Of Political Economy Vol. 19.

Recker, Philip M., Debra L. Sanders ve Stephen J. Roark (1994), "The Influence Of Ethical On Taxpayer Compliance", National Tax Journal, Vol . XLVII, No 4.

Sandmo, Agnar (2004), "A Theory Of Tax Evasion: A Retrospective view", Discussion Paper 31/4,

Norwegian School of Economics and Business Administration, December.

Torgler, Benno (2002), "Speaking To Theorists And Searching For Facts: Tax Morale And Tax Compliance In Experiments", Journal Of Economic Surveys Vol.16, No 5.

Torgler, Benno (2003), "To Evade Taxes Or Not To Evade: That Is The Question", The Journal Of Socio – Economics 32.

Tosuner, Mehmet (1995), "Vergi Kayıp ve Kaçakları Sorununa İlişkin Görüş ve Öneriler", Vergi Sorunları Dergisi, S. 85, Ekim.

Ulusoy, Ahmet ve Birol Karakurt (2002), "Vergi İndiriminin Ekonomik Etkileri", Vergi Dünyası Dergisi, S. 254, Ekim.

Wahlund, Richard (1992): "Tax Changes And Economic Behaviour: The Case Of Tax Evasion", Journal Of Economic Psychology 13.

Webley, Paul, Michaela Cole ve Ole-Petter Eidjar (2001), "The Prediction Of Self – Reported And Hypothetical Tax – Evasion: Evidence From England, France And Norway", Journal Of Economic Psychology, 22.

# Türkiye’de 1980 Sonrası Dönemde Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Sektörel Analizi ve Ekonomik Kalkınmaya Etkisi

Yılmaz GÜVEN

*Dr., Eskişehir Vergi Mahkemesi Hakimi  
yilmazguven@hotmail.com*

## I. Giriş

Bilgi teknolojisindeki hızlı ilerleme ulaşım ve iletişim alanında hızlı gelişmeyi doğurmuştur. Uluslararası mal ve hizmet ticareti ve mali sermaye akımları bu süreçte artış göstermiştir. Bu gelişmeler dünyayı küçük bir köy haline dönüştürmüştür. Küreselleşme adı verilen bu süreçte gelir elde etme biçimi ve gelirin tüketim yapısı tamamen değişmiş, ulusal nitelikli olmaktan çıkarak uluslararası bir nitelik kazanmıştır. Ulusal ekonomi, ulusal siyaset, ulusal kültür kavramları uluslararası ekonomi, uluslararası siyaset ve uluslararası kültür kavramlarının gölgesinde kalmıştır. Bu süreç farklı ülkelerden insanları bir araya getiren ulus ötesi yeni çıkar grupları ortaya çıkarmıştır. Ülkeler bu sürece uyum sağlayabilmek için ekonomilerini dışa açarken, iç ekonomik yapıyı uluslararası ekonomik düzenlemelere uygun hale getirme zorunluluğunu hissetmeye başlamışlardır. Bir yandan bu uyum süreci diğer yandan ülkedeki yaşam standartlarını yükseltme gayretleri ülkeleri dış kaynak bulma sorunuyla karşı karşıya bırakmıştır.

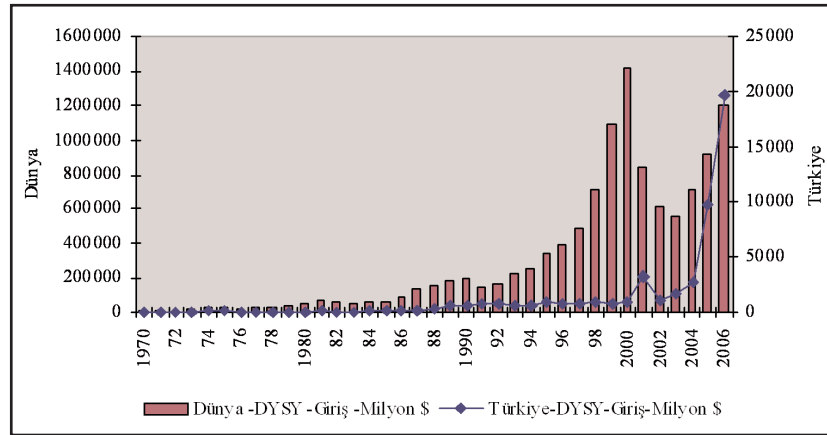
Başlangıçta gelişmiş ülkeler arasında ortaya çıkan bu yakınlaşma, artık daha geniş bir alana yayılarak gelişmekte olan ülkeleri de içine almaya başlamıştır. Bilginin hızla artması ve yayılması, ulaşım, iletişim ve altyapı alanındaki hızlı gelişmeler ülkeler arasında ekonomik sınırları ortadan kaldırarak, ekonomik entegrasyonların yolunu açmıştır. Ekonomik entegrasyonlar gümrük tarifelerinin ve kotaların kaldırılmasına, sermayenin üretimin düşük maliyetli olduğu bölgelere kaymasına neden olmuştur. Çokuluslu Şirketler (ÇUŞ) önderliğinde gelişen bu süreç Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımı (DYSY) olarak pazanın geniş, hammadde bol olduğu, emek ücretlerinin ve riskin düşük olduğu ülkelere yönelmiştir. Gelişmekte olan ülkeler (GOÜ) yatırım için gerekli tasarruf açıklarını ve ödemeler dengesi için gerekli döviz açıklarını diğer ülkelerden yabancı özel sermaye yatırımlarıyla, dış borçlanmayla, yardımlarla ve hibelerle karşılama imkanına sahiptirler. Ancak yardım ve hibelerin politik, dış borçlanmanın ekonomik sonuçları nedeniyle GOÜ için yabancı özel sermaye yatırımları daha çekici hale gelmektedir. Günümüzde, ekonomik sistemleri ne olursa olsun bütün ülkeler DYSY’ni çekebilmek uğruna kıyasıya bir yarış içine girmişlerdir. Bu yarış gün geçtikçe kızışmaktadır. Çünkü gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler arasında refah uçurumunun törpülenmesi ve uluslararası gelir dağılımında adaletin sağlanabilmesi, ya emeğin gelişmekte olan ülkelere hareketini ya da yatırımların DYSY olarak gelişmiş ülkelere hareketini zorunlu kılmaktadır.

Bu çalışma, ülkemizin günümüze kadar gerek yapısal, gerekse konjoktürel sebeplerden dolayı DYSY için neden cazip bir ülke konumunda olmadığına tespitini yapıp, bu hususta atılması gereken adımlarla ilgili olarak bilgi verme amacına yöneliktir. DYSY'nın ülkemizin ekonomik gelişimini olumlu şekilde etkilemesi için hangi alanlarda teşvik uygulaması yapılması, hangi sektörlerin ülkemizin gelişimi açısından hayati öneme sahip, istihdam, büyüme ve rekabet yaratıcı etkileri açısından hangi yatırımların öncelikli olduğu hususu ile hizmet sektöründe, özellikle banka ve finans ile perakende sektöründe görülen mevcut kuruluşların topyekün satın alınması suretiyle gerçekleştirilen yabancı sermaye yatırımları şeklindeki DYSY'nın ülkenin ekonomik kalkınması için hedeflenen yatırımlardan uzak olmasının yanı sıra sermaye tranferi suretiyle ülke kaynaklarının milli ekonomi dışına çıkarılmasına yol açması sebebiyle yaratacağı olumsuz etkilerin görülmesini sağlayacak ampirik bir çalışma ve sonuçları itibarıyla öneriler hazırlama amacına yöneliktir.

Bu çalışmamız; hangi sektörlerde birim miktarda yapılacak DYSY'nın istihdam, büyüme ve cari işlemler, dolayısıyla dış ticaret dengesi üzerinde yaratacağı olumlu yada olumsuz etkilerin daha net bir şekilde görülmesini sağlayacağı gibi, bu yatırımların ekonomik kalkınmanın lokomotifi niteliğindeki sektörlerde yoğunlaşmasını temin için yapılması gerekenlere dikkat çekme amacına yöneliktir.

## 2. 1980 Sonrası Dönemde Görülen Doğrudan Yabancı Sermaye Hareketleri

Türkiye, yeraltı ve yerüstü zenginlikleriyle dolu geniş coğrafyası ve dinamik nüfusuyla DYSY'na şiddetle ihtiyaç duyan bir ülkedir. Bu ihtiyaca rağmen 1954-1980 döneminde Türkiye'nin çekebildiği yabancı sermaye miktarı 200 Milyon Dolar civarındadır. Türkiye'nin dünyadaki yabancı sermaye stokundan aldığı pay %1'lerin altında kalmakta ve bindeler ile ifade edilebilmektedir. Aşağıda Grafik 1'de 1970-2006 döneminde dünyada ve Türkiye'de DYSY girişlerinin seyri görülmektedir. Her ne kadar Türkiye'nin dünyadaki DYSY içindeki payı binde 1'ler ile ifade edilse de 2000 ve 2006 yıllarına doğru dünyadaki DYSY girişlerindeki artıştan Türkiye'nin de payını aldığı görülmektedir.



Grafik 1. Dünyada ve Türkiye'de DYSY Girişleri (Milyon \$)

1980 öncesi dönemde, diğer ülkelerle karşılaştırıldığında, Türkiye'ye gelen DYSY miktarı çok azdır. 1954'de yürürlüğe giren ve oldukça liberal hükümler taşıyan 6224 sayılı Yabancı Sermayeyi Teşvik Yasası'na rağmen, 1990 yılına kadar Türkiye'ye istenilen ölçüde DYSY'nın gelmemiş olması sadece yasal düzenlemelerin DYSY çekmek için yeterli olmadığını göstermesi açısından önemlidir. 1980 yılından sonra görülen DYSY girişindeki artışın altında 24 Ocak 1980 Ekonomik İstikrar Kararları vardır. Bu kararlarla Türkiye dışı açık bir dış politika izlemeye başlamış, ülkede politik ve ekonomik istikrar yeniden kurulmuş, yabancı sermayeye uygulanan politikalarla güven verilmiştir (Karluk, 2000: 104).

1980 sonrasında uygulanan liberal politikalar yabancı sermaye girişlerini de büyük ölçüde özendirici mahiyette olmuştur. Yabancı Sermaye Yasasında yapılan iyileştirmeler, bürokrasinin azaltılması, gümrüklerin indirilmesi, kambiyo rejiminin serbestleştirilmesi, çeşitli ülkelerle yatırımların karşılıklı teşviki ve korunması anlaşmalarının yapılması, özelleştirmelerin yabancılara da yapılması yabancı sermaye girişi üzerinde teşvik edici olmuştur. Bu adımlar sonucu dış ticaret hacminde önemli artışlar kendisini sermaye hareketlerinde de göstermiştir (Erdilek, 1988).

Türkiye'de yabancı sermayeyi düzenleyen 1954 tarih ve 6224 sayılı Yabancı Sermayeyi Teşvik Kanunu 1980 sonrasının liberalleşme sürecinde yetersiz bulundu ve 24.01.1980 tarihinde 8/168 sayılı Yabancı Sermaye Çerçeve Karamamesi ve 1989 da Türk Parasının Kıymetini Koruma Hakkında 32 Sayılı Karar ile ilgili diğer mevzuat yürürlüğe girdi. Bu düzenleme yabancı sermaye girişinde artışa neden olmuş ancak DYSY'daki artış portföy yatırımları ve kısa vadeli yatırımlarda görülen artışın gerisinde kalmıştır (Öniş, 1994).

DYSY'nı özendirme amacıyla (Kepenek, ve Yentürk, 2000: 320), Yabancı sermayenin çalışma alanları olabildiğince genişletilerek özellikle tarım, madencilik ve bir dizi hizmet alt kesimlerine yabancı yatırımcıların girişi kolaylaştırılmıştır. Ayrıca toplamı 500 milyon doları aşan garantisiz ticari borçların yabancı sermaye yatırımlarına dönüştürülmesine ise olanak tanınmış olup, sermaye giriş-çıkışlarında serbestleştirmeye gidilerek ve öbür önlemlerle yabancı sermayeye güven verici bir ortam yaratılmıştır. Böylece serbest bölgeler oluşturularak yabancı sermayenin yerli sınırlamaların dışında çalışmasına olanak yaratılmıştır.

Tüm bu önlemler, liberal bir siyasi felsefeyle desteklenerek yabancı sermaye için bir güven ortamı oluşturulmuştur. Yeni ekonomik kurallar benimsenmek suretiyle, dünya ülkeleri ile bütünleşme yoluna giren ve siyasi ve ekonomik istikrar sağlanan Türkiye pazarı, yabancı yatırımcıların ilgisini çekmiştir. Finansal liberalleşme ve yabancı sermayeyi teşvik politikalarının sonucu Türkiye'ye gelen yabancı sermaye miktarında artış olmuştur. DYSY'larının yabancı sermaye girişi içindeki payının gelişimi Tablo 1'de görülmektedir.

**Tablo I. Türkiye'ye Yönelik Net Sermaye Hareketleri (Milyon \$)**

Yıl	Toplam Sermaye Hareketleri (Net)	DYSY	Portföy Yatırımları*	Uzun Vadeli Sermaye Hareketleri**	Kısa Vadeli Sermaye Hareketleri***
1980	672	18	0	656	-2
1981	899	95	0	683	121
1982	280	55	0	127	98
1983	883	46	0	39	798
1984	73	113	0	612	-652
1985	1065	99	0	-513	1479
1986	2124	125	146	1041	812
1987	1891	106	282	1453	50
1988	-958	354	1178	-209	-2281
1989	780	663	1386	-685	-584
1990	4037	700	547	-210	3000
1991	-2397	783	623	-783	-3020
1992	3648	779	2411	-938	1396
1993	8903	622	3917	1370	2994
1994	-4257	559	1158	-784	-5190
1995	4565	772	237	-95	3635
1996	5483	612	570	1636	2665
1997	6969	554	1634	4788	-7
1998	-840	573	-6711	3985	1313
1999	4829	138	3429	344	918
2000	9610	112	1022	4276	4174
2001	-14557	2855	-4515	-1130	-11766
2002	1194	962	-593		-1279
2003	7192	1253	2465		4283
2004	17752	2024	8023		1537
2005	44127	8726	13437		8287
2006	31336	12129	2403		-1038

Kaynak: TCMB, Ödemeler Dengesi İstatistikleri.

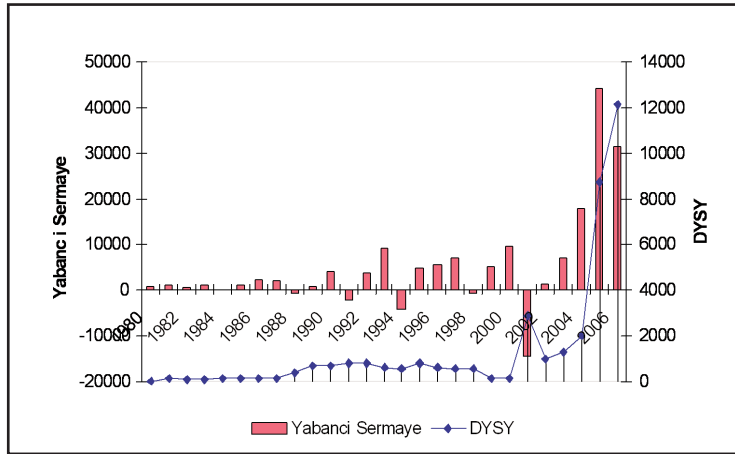
\* Tahvil dışı satımı ya da menkul kıymetler alım satımı portföy yatırımı olarak tanımlanmaktadır (Kepenek ve Yentürk, 2000: 299). Ödemeler Bilançosu sermaye hareketleri bölümünde portföy yatırımları varlıklar ve yükümlülükler olmak üzere iki ana kısımdan oluşmaktadır. Varlıklar kısmında yurt içi yerleşiklerin dış piyasalardan menkul alım satımları gösterilmekte ve varlıkların (-) bakiye vermesi dış piyasalardan alımların satımlardan fazla olduğunu, (+) bakiye vermesi ise satımların alımlardan fazla olduğunu göstermektedir. Yükümlülükler kısmında, iki alt kısım yer almaktadır. Birincisi bankalar, kamu sektörü ve diğer kurumların tahvil ihracı yoluyla borçlandığı miktarlar, diğeri yurt dışı yerleşiklerin yurt içi piyasalarda yapmış oldukları menkul kıymet alım satımlarıdır.

\*\* Uzun Vadeli Sermaye Hareketleri, Ödemeler Bilançosunun sermaye hareketleri bölümünde yer alan bankaların, kamu sektörünün ve özel şirketlerin uluslararası finans kuruluşlarından, yabancı hükümetlerden aldıkları uzun vadeli kredileri ifade eder. Yatırım bankaları, Dünya Bankası ve IMF, bankaların oluşturduğu konsorsiyumlar ve diğer kuruluşlar bu tür fonların kaynağını oluştururlar. Genellikle proje finansmanı ve makro ekonomik dengelerin düzeltilmesi amacıyla verilen bu krediler verimli alanlarda kullanılırsa faydalı olabilmektedir; vadeleri uzun olduğu için bu kredilerin istikrarlılık yaratma riski düşüktür (Kont, 1998: 694).

\*\*\* Kısa Vadeli Sermaye Hareketleri de Ödemeler Bilançosunun Sermaye Hareketleri Bölümünde yer alan varlıklar ve yükümlülükler olarak iki kısımdan oluşmaktadır. Varlıklar kısmında dışarıya verilen krediler, yükümlülükler kısmında ise TCMB, ticari bankalar ve diğer sektörlerin işlemlerinden kaynaklanan kısa vadeli borçları yer almaktadır (Kepenek ve Yentürk, 2000: 299). Bu tür sermaye ekonomisinin gelişim potansiyelinden ziyade finansal aktiflerdeki yüksek getiriden ve faiz-kur arbitrajından yararlanmak amacıyla gelmektedir. Bu tür sermaye büyük ölçüde spekülasyon olup, sıcak para niteliğindedir. Vadelerinin kısıllıktan dolayı uzun dönemli ekonomik büyümeye katkı sağlamamak, geçici olarak Ödemeler Bilançosu açıklarını ve kamu açıklarını finanse etmektedir.

Tabloya göre, 1980 sonrası dönemde Türkiye'ye yabancı sermaye girişlerinde artış olmuştur: 1980'de 672 Milyon Dolar olan net yabancı sermaye girişi, 1985'de 1 Milyar Dolara, 1990'da 4 Milyar Dolara, 1996'da 5,5 Milyar Dolara, 2000'de 9,6 Milyar Dolara yükselmiştir. 1991'de Körfez Krizi, 1994'de 5 Nisan Krizi, 1998'de Asya ve Rusya Krizleri, 2000'de Kasım ve 2001'de Şubat Krizleri Türkiye'den önemli miktarlarda sermaye çıkışına neden olmuştur. 1991'de yaklaşık 2,5 milyar dolar, 1994'de 4,3 Milyar Dolar, 1998'de 840 milyon dolar, 2001 yılında 13,9 Milyar Dolar Türkiye'den net sermaye çıkışı olmuştur.

DYSY, 24 Ocak kararları ile geniş ölçüde teşvik edilmiş olmasına rağmen, demokrasinin bir süre askıya alınmış olması nedeniyle yeteri kadar artmamış, ancak 1983 genel seçimler sonrası demokratik seçimler sonucu yeni hükümetin iktidara gelmesiyle yabancı yatırımlarda artış görülmüştür. Bu dönemde DYSY konusunda yapılan mevzuat değişiklikleri, yabancı yatırımlarda hiç görülmeyen kadar artışlara yol açmıştır. 1992 yılına kadar süren artışlar, kurulan koalisyon hükümetleri ve içindeki lider değişimleri sonucunda oluşan ekonomik istikrarsızlıklar ve kötüleşen ekonomi nedeniyle artışını durdurmuş ve azalma eğilimine girmiştir. Türkiye'ye yönelik net yabancı sermaye ve net DYSY'nın miktarlarının yıllar itibarıyla seyri Grafik 2'de görülmektedir.



**Grafik 2. Türkiye'ye Yönelik Net Yabancı Sermaye ve Net DYSY Miktarları (Milyon \$)**

DYSY 1992 yılına kadar artış eğilimi göstermiş, 1994 Ekonomik Krizi'nin etkisiyle azalma eğilimine girmiştir. Kayda değer bir husus, 1996 yılında yürürlüğe giren AB ile Gümrük Birliği sürecinde Türkiye'ye yönelik sermaye hareketlerinde, özellikle DYSY'da beklenen artış gerçekleşmemiş ve DYSY'nın miktarı 1995 yılına göre izleyen yıllarda düşüş göstermiştir. 1997 Güneydoğu Asya'da başlayan ve 1998'de Rusya'da patlak veren ve küresel boyut kazanan finansal krizin etkisiyle DYSY en düşük seviyelere inmiştir. 1999'da yaşanan Marmara Depremi, Türkiye'nin en önemli sanayi bölgesini vurmuş ve DYSY daha da gerilemiştir. 1999 yılı sonunda IMF ile Stand-By anlaşmasının imzalanması ve Güçlü Ekonomiye Geçiş Programının hayata geçirilmeye başlanması, enflasyon ve faiz oranlarını düşürmede izlenen politikaların başarılı sonuçlarının alınması, 2000 yılındaki GSM ihalesinin başarılı bir biçimde sonuçlandırılması 2001'de Cumhuriyet tarihinin en büyük yabancı

sermaye girişinin yaşanmasına neden olmuştur. Ancak 2001 Krizi 2002 yılındaki girişleri azaltmıştır. 2002'de genel seçimler sonucu iki partili meclis ve tek partili güçlü hükümetin iktidara gelmesi siyasi istikrarın oluşmasını sağlamıştır. Hükümetin Türkiye'nin AB'ye üyelik sürecinde göstermiş olduğu performans ve almış olduğu yol yabancı yatırımcıların dikkatini bir kez daha Türkiye üzerinde yoğunlaşmasını sağlamıştır. 2003 ve izleyen yıllarda Türkiye'ye giren DYSY miktarı kısa süre önce hayal edilmesi mümkün olmayan rakamlara ulaşmıştır. Dünya finans piyasalarında türev piyasalarda kredi imkanının genişlemesi ile bollaşan kredilerin de DYSY'ndaki artışta önemli etkisi olmuştur.

Türkiye'ye 1980'lerin ikinci yarısından itibaren gelen DYSY özellikle hizmet sektörüne yönelik olmuştur. Hizmet sektöründe özellikle bankacılık, ve diğer mali hizmetler, yatırım finansmanı, sigortacılık, otel, pansiyon, vb. alanlar ön plana çıkmıştır. DYSY türü olarak yap-işlet-devret modeli çerçevesinde Türkiye'de bazı alt yapı yatırımları ve temel hizmetler alanındaki projeler hayata geçirilmiştir. Bunlar arasında Alağa Termik Santrali, Ankara Metrosu, Atatürk Hava Limanı, Dünya Ticaret Merkezi sayılabilir.

**Tablo 2. Türkiye'nin DYSY Dengesi 1992-2005 (Milyon \$)**

Yıllar	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
<b>Doğrudan Yatırım Dengesi</b>	779	622	559	772	612	554	573	138	112	2769	962	1253	1978	8589
<b>Yurt Dışında</b>	-65	-14	-49	-113	-110	-251	-367	-645	-870	-497	-175	-499	-859	-1078
<b>Yurt İçinde</b>	844	636	608	885	722	805	940	783	982	3266	1137	1752	2837	9667

Kaynak: [http://www.hazine.gov.tr/stat/egosterge/4-DisTicaretveOdemelerDengesi/4\\_3\\_6.xls](http://www.hazine.gov.tr/stat/egosterge/4-DisTicaretveOdemelerDengesi/4_3_6.xls), Erişim: 02.08.2006

Günümüze kadar Yabancı Sermaye Kanununda yabancı sermaye girişlerini özendirmek için birçok değişiklik ve iyileştirme yapılmıştır. Günümüzde ise tüm yatırım ve ihracat teşviklerinden yerli şirketlerle aynı haklara sahip olan yabancı şirketlerde yararlanmaktadır. Yabancı sermaye ile ilgili mevzuat 1986, 1992 ve 1995'te değiştirilmiş, 2003'de ise günümüzde geçerli olan son şeklini almıştır (Bkz. EK 2).

17 Haziran 2003'de 4875 Sayılı Doğrudan Yabancı Yatırımlar Kanununu yürürlüğe girmiş, 18 Ocak 1954 tarihli ve 6224 Sayılı Yabancı Sermayeyi Teşvik Kanunu'nun yerini almıştır (Bkz. EK 1 ve EK 2). 4875 Sayılı kanun, dünyanın en liberal mevzuatlarından biri olarak kabul edilmektedir. Bu kanun ile, yabancı yatırımcı için Türkiye'de yatırım sürecinin basitleştirilmesi ve cazip hale getirilmesi amacıyla önemli kolaylıklar sağlanmıştır. Yerli ve yabancı yatırımcılara eşitlikçi bir yaklaşım sergilenmiştir. Bu tarihten itibaren Türkiye'de kurulan yabancı sermayeli şirket sayısında büyük artış görülmüştür.

6224 Sayılı Yabancı Sermayeyi Teşvik Kanunu dönemin ihtiyaçlarını karşılayan oldukça liberal bir mevzuattı. 1954'den 2003'e gelinceye kadar, yatırım ortamının geliştirilmesine yönelik olarak gösterilen reform çabalarına rağmen, bu süreçte ortaya çıkan kavram ve uygulama farklılıklarını gidermedeki ve yatırımcıların haklarını uluslararası standartlarda korumadaki eksikliği 4875 Sayılı Doğrudan Yabancı Yatırımlar Kanunu'nun çıkarılmasını zorunlu kılmıştır.

Yeni kanunla, ekonomik hayatta meydana gelen gelişmelere bağlı ortaya çıkan yatırıma ilişkin temel



kavramlar uluslararası standartlar çerçevesinde tanımlanmış, yabancı sermayeli olarak kurulacak şirketlerin şirket kuruluşu için Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğü'nden almak zorunda oldukları ön izin kaldırılmıştır. Eski kanundaki gibi ülkemizde yabancı yatırımcıların yerli yatırımcılarla eşit hak ve yükümlülüklere tabi olmalarının esas olduğu bu ilke uygulamasından ancak aksine bir kanun hükmünün bulunması halinde ve söz konusu hükümde yer alan esaslar çerçevesinde ayrılanacağı hususu belirtilmiştir. Kamulaştırmaya ilişkin olarak Anayasaya ve Kamulaştırma Kanunu'nda yer alan ilkelerin, ikili yatırım anlaşmalarımız ve diğer uluslararası anlaşma metinlerinde yer aldığı şekliyle düzenlenmesi sağlanmış ve kamulaştırmanın bahsi geçen mevzuatlarda belirtilen koşullar yerine getirilmeksizin gerçekleştirilemeyeceği ifade edilmiştir. Yabancı yatırımcıların Türkiye'deki faaliyet ve işlemlerinden doğan kar, temettü, satış, tasfiye ve tazminat bedellerinin, lisans, yönetim vb. anlaşmalar karşılığında ödenecek meblağlar ile dış kredi ana para ve faiz ödemelerinin, bankalar veya özel finans kurumları aracılığıyla yurt dışına serbestçe transfer edilebileceği açıkça ifade edilmiştir. Yabancı yatırımcıların Türkiye'de gayrimenkul edinimi serbestisinin kanunda yer alması amaçlanmıştır. Yabancılık unsuru taşıyan uyuşmazlıkların çözümlenmesinde milletlerarası tahkime başvurunun usul ve esasları 4686 Sayılı Milletlerarası Tahkim Kanunu ile düzenlenmiştir. Bu çözüm yoluna, ev sahibi ülke mahkemelerinin yanı sıra, arabuluculuk ve uzlaşma gibi diğer uyuşmazlık çözüm yollarına başvurma imkanları ile birlikte kanunda yer verilmesiyle yabancı yatırımcıların uyuşmazlıkların çözümüne ilişkin tereddütlerinin ortadan kaldırılması amaçlanmıştır. Yabancı yatırımcılar açısından önemi dikkate alınarak, çalışma izni bakımından çalışma mevzuatına tabi olan yabancı personelin istihdamı konusuna yer verilmiştir.

Bu kanunla, yıllık plan ve program hedeflerini, ülkenin genel ekonomik durumunu ve dünyadaki yatırım eğilimleri ile ilgili kamu kurum ve kuruluşları ile özel sektör meslek kuruluşlarının görüşlerini dikkate alarak, yabancı yatırımlar konusunda yatırım önceliklerini ve tanıtım politikalarını oluşturma görevi Hazine Müsteşarlığı'na verilmiştir. Yabancı yatırımlarla ilgili olarak izin/onay prosedürünün kaldırılmış olması nedeniyle, anılan görevin yerine getirilmesi, yatırımlar hakkındaki istatistikî bilgilerin kamu kurum ve kuruluşları ile meslek kuruluşlarından edinilmesini gerekli kılmaktadır. Bu amaçla Müsteşarlık, ilgili birimlerden yatırımla ilgili bilgi istemeye yetkili kılınmıştır.

DYSY'yi ülkeye çekmek için makro ölçekte atılan adımların yanı sıra, Türkiye'de yatırım ortamını hem yerli hem de yabancı yatırımcılar açısından daha cazip kılmak için 2004'de Yatırım Ortamını İyileştirme Koordinasyon Kurulu (YOİKK) oluşturulmuştur. YOİKK, yatırım ortamının iyileştirilmesi, yerli yatırımcıların daha kolay yatırım yapma isteği taşıması ve yabancı yatırımcıların Türkiye'ye gelmesi için 32 yasal düzenleme öngörmüştür. Bu yasal düzenlemeler uzun süre sürüncemede kalmıştır. Çıkarıldıktan sonra da işlerlik kazanmaları, istenilen düzeyde sağlanamamıştır. Yatırım yapacak şirketlerin kuruluş aşamaları tek başvuru ile mümkün hale getirilmiştir. Ancak, bu kuruluşların üretime geçebilmeleri için yine yoğun bürokrasi 27 ayrı başvuru zorunluluğu ortadan kaldırılamamıştır. Doğal olarak sadece yatırım ortamının bürokratik olarak iyileştirilmesi mümkün değildir. Aynı zamanda üretim aşamasında rekabet edilebilir bir ortamın yaratılması da zorunludur. Türkiye girdi maliyetleri açısından uluslararası rekabete yakın bir ortam yaratamamıştır. Hem enerji maliyetleri, hem kamunun elindeki hammadde fiyatlarının, aşırı istihdam ve verimsizlik nedeniyle yüksek olması, hem faiz oranları, hem de işçi maliyetleri üzerindeki kamu yükü gibi girdi maliyetleri rekabete elverişli değildir (Kayalar, 2005).

**Tablo 3: Türkiye’de Yıllara Göre Yabancı Sermaye 1980-2005\***

Yıllar	İzin Verilen Yabancı Sermaye (Milyon \$)	Yatırım Belgelerinin Toplam Yatırım Tutarı (Milyar TL)	Faaliyette Bulunan Firmaların Sayısı (Kümülatif)	Faaliyette Bulunan Firmaların Toplam Sermayesi (Kümülatif) (Milyar TL)	Fili Giriş (Milyon \$)
1980	97.00	76.87	78	28.39	35
1981	337.51	72.16	109	47.40	141
1982	167.00	218.14	147	100.20	103
1983	102.74	199.22	166	147.11	87
1984	271.36	312.28	235	254.78	162
1985	234.49	1,168.16	408	464.98	158
1986	364.00	3,099.74	619	707.16	170
1987	655.24	3,179.53	836	960.04	239
1988	820.52	5,468.27	1,172	1,597.10	488
1989	1,511.94	9,507.35	1,525	4,847.83	855
1990	1,861.16	18,249.28	1,856	7,943.78	1,005
1991	1,967.26	15,893.98	2,123	13,101.04	1,041
1992	1,819.96	17,976.36	2,33	23,441.21	1,242
1993	2,063.39	70,136.27	2,554	36,737.05	1,016
1994	1,477.61	37,202.36	2,83	62,449.96	830
1995	2,938.32	328,447.82	3,161	113,013.79	1,127
1996	3,836.97	1,250,652.13	3,582	235,971.18	964
1997	1,678.21	624,461.10	4,068	458,968.46	1,032
1998	1,646.44	1,016,653.54	4,533	823,560.55	976
1999	1,699.57	1,599,520.36	4,95	1,446,502.79	817
2000	3,477.42	7,883,004.85	5,328	3,063,463.63	1,719
2001	2,725.28	2,568,750.00	5,841	6,184,411.71	3,288
2002	2,242.92	1,535,599.00	6,28	10,092,737.82	590
2003a	-				745
2004	-				1245
2005	-				9700

Kaynak: Hazine İstatistikleri 1980-2003, <http://www.hazine.gov.tr>

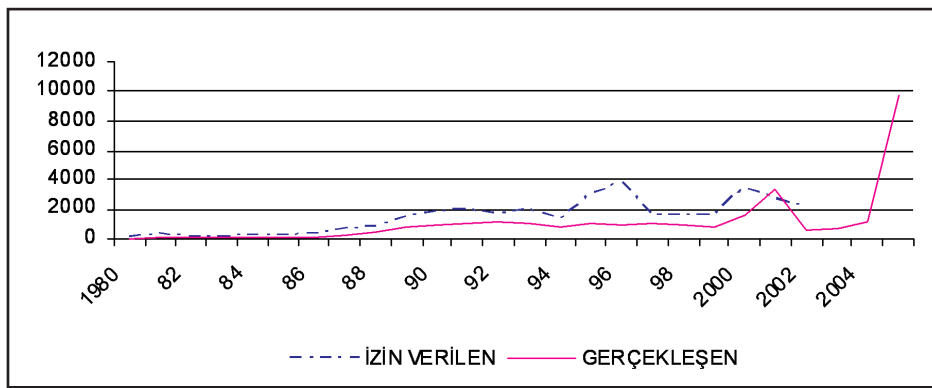
\* 4875 Sayılı Doğrudan Yabancı Yatırımlar Kanunu'nun 17 Haziran 2003 tarihinde yürürlüğe girmesiyle doğrudan yabancı yatırımlara uygulanan izin sistemi kaldırılmış olup yabancı sermaye istatistikleri izin bazında tutulmamaktadır (Kanun için Bkz. EK 2).

Türkiye'de YOİKK tarafından yatırım ortamının iyileştirilmesi kapsamında yürütülen faaliyetlere uluslararası bir bakış açısı kazandırmak üzere yine 2004'te Yatırım Danışma Konseyi (YDK) oluşturulmuştur. YDK'nin amacı; Türkiye'de yatırım ortamının iyileştirilmesi alanında yürütülen çalışmaların, Konseyin üyeleri olan yabancı yatırımcılar tarafından değerlendirilmesi, Türkiye'nin dünya ekonomisindeki rekabet gücünün artırılması için atılacak adımlar konusunda yatırımcılar ve en üst düzeyde politika yapıcılar arasında fikir alışverişinin sağlanacağı bir ortak platformun oluşturulmasıdır. 2004'de gerçekleştirilen ilk toplantıda YDK üyelerinin gündeme getirdiği tavsiyeler doğrultusunda YOİKK bünyesinde 10 Teknik Komite çalışmalarını sürdürmüş, üretim ve yatırım ortamının iyileştirilmesi yönünde önemli mesafeler alınmıştır (Çanakçı, 2005).

Yabancı sermayenin Türkiye'de yaptığı fiziki yatırımları içeren DYSY'nın teşviki amacıyla 1980 sonrası yabancı sermaye mevzuatı yeniden düzenlenmiş; 1986, 1992 ve 1995 yıllarında yabancı sermaye çerçeve kararlarında yapılan değişikliklerle mevzuat daha liberal hale gelmiş; 1996 yılında AB ile imzalanan Gümrük Birliği ve 1999 yılında Uluslararası Tahkim yürürlüğe girmiştir (TCMB, 2000: 52).

Yabancı sermayenin Türkiye'de yaptığı fiziki yatırımları içeren DYSY'nın teşviki amacıyla 1980 sonrası yabancı sermaye mevzuatı yeniden düzenlenmiş; 1986, 1992 ve 1995 yıllarında yabancı sermaye çerçeve kararlarında yapılan değişikliklerle mevzuat daha liberal hale gelmiş; 1996 yılında AB ile imzalanan Gümrük Birliği ve 1999 yılında Uluslararası Tahkim yürürlüğe girmiştir (TCMB, 2000: 52).

Türkiye, Cumhuriyetin kuruluşundan itibaren yabancı sermayeye yönelik politikalar geliştirilmiştir. Ancak yabancı sermayeyi çekmede yeterince başarılı olduğu söylenemez. 1980 öncesi dönem ile 1980 sonrası dönemi DYSY yönünden değerlendirecek olursak, 24 Ocak Kararları ve dışı açık liberal ekonomiye geçiş çabaları DYSY üzerinde de etkisini göstermiştir. Bu etkiyi aşağıdaki grafikte izlemek mümkündür.



Grafik 3. İzin Verilen ve Gerçekleşen DYSY, 1980-2005 (Milyon \$)

Grafik 3'de görüldüğü üzere, 1980'lerin ortalarından itibaren DYSY girişleri önceki dönemlerle karşılaştırıldığında önemli ölçüde artış göstermiştir. DYSY'na ilişkin izin verilen ve gerçekleşen miktarlarda önemli artışlar olmuştur. Ancak 1990'lı yıllarda DYSY, özellikle Latin Amerika ile DYSY'ni özendirici politikalar izleyen Uzak Doğu Ülkelerine ve Çin'e yönelmiştir. Yine bu döneme rastlayan Sovyetler Birliği'nin dağılması sonrası ortaya çıkan Doğu Avrupa Ülkeleri ile Bağımsız Devletler Topluluğu'nun serbest piyasa ekonomisine geçiş sürecinde yapmış oldukları özelleştirmeler de büyük miktarda yabancı yatırımları çekmiş ve Türkiye'nin yabancı yatırımcıların ilgi alanı dışında kalmasında önemli bir faktör olmuştur (Kont, 1998: 697).

Türkiye'ye yönelik DYSY ile ilgili dikkat çeken bir diğer husus, fiili girişlerin izin verilen DYSY'nın yaklaşık yansı kadar bir oranda gerçekleşmesidir ki bunun en önemli nedeni yatırımların gerçekleşme süresidir. Yapılan yatırımların çoğu izin verilen yıl içinde bitirilememektedir. Diğer bir nedeni ise değişik sebeplerden dolayı verilen izinlerin yatırımlara dönüştürülememesidir (Hazine Müsteşarlığı, 2001: 6).

Türkiye'nin dünyadaki DYSY'ndan aldığı pay 1989-1994 döneminde yıllık ortalama %0,35, 1998'de %0,13, 1999'da %0,07, 2000'de %0,08 olmuştur. Türkiye'nin DYSY'ndan aldığı payın gelişmekte olan ülkeler içindeki oranı ise 1989-1994 döneminde yıllık ortalama %1,19, 1998'de %0,50, 1999'da %0,35, 2000'de %0,41 olmuştur. Bu rakamlarla Türkiye'nin gerek dünyada gerekse gelişmekte olan ülkelerde yapılan DYSY'ndan aldığı payın çok düşük seviyelerde kaldığı görülmektedir.

Türkiye'ye rakip kabul edilebilecek bazı gelişmekte olan ülkelerin çektikleri DYSY'na ilişkin bazı rakamlar şu şekildedir. 1998 yılı için Çin 46 Milyar Dolar, Brezilya 29 Milyar Dolar, İspanya 11 Milyar Dolar, Meksika 10 Milyar Dolar, Tayland 7 Milyar Dolar, Polonya ve Şili 5 Milyar Dolar, Çek Cumhuriyeti ve Kolombiya 3 Milyar Dolar, Vietnam 2 Milyar Dolar, Kazakistan, Azerbaycan ve Mısır 1 Milyar Dolar (Ankan, 2000: 128).

## 2.1. Türkiye'de Kuruluş Türlerine Göre Yabancı Sermayeli Firmaların Dağılımı

Türkiye'de izin verilen DYSY'nın gerçekleştirilmesi sırasında yabancı firmanın kuruluş türüne göre dağılımına bakıldığında yeni yatırım şeklinde alınmış olan izinlerin daha fazla olduğu görülmektedir. Yeni yatırımlarda, özellikle 2002 yılı sonrasında, 2-3 kata varan artışlar dikkati çekmektedir. İştirak şeklindeki yatırımlar ise sayı olarak ikinci tür yabancı yatırımcı geliş şeklidir. Şube açılması şeklinde gelen yabancı sermaye sayı olarak en az rastlanan kuruluş türüdür. Tablo 4'de 1954-2006 dönemine ait yabancı sermayeli firmaların kuruluş türlerine ilişkin rakamlar verilmiştir.

**Tablo 4. Kuruluş Türlerine Göre Yabancı Sermayeli Firmalar (Adet)**

Kuruluş Türü	1954-1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006*	Toplam
Yeni Yatırım	3928	356	351	371	899	1608	1887	340	9665
İştirak	495	116	119	123	206	478	392	68	2082
Şube	157	20	34	23	36	64	44	6	373
Toplam	4580	492	504	517	1141	2150	2323	414	12120

\* Ocak-Şubat

Kaynak: Hazine Müsteşarlığı, <http://www.hazine.gov.tr>, (10.09.2006).

## 2.2. Türkiye’de İzin Verilen Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Sektörel Dağılımı

Türkiye’de 1980 sonrası DYSY’nin sektörel dağılımı incelendiğinde, yatırımların genelde hizmetler ile imalat sektörü arasında dağıldığı görülür. Önceleri DYSY daha çok imalat sektörünü tercih ederken, bu durum son yıllarda değişmiş yatırımlar hizmetler sektörüne kaymıştır. Türkiye’deki bu durum dünyadaki DYSY’na ilişkin gelişmelerle paralellik göstermektedir.

**Tablo 5. İzin Verilen Yabancı Sermayenin Sektörel Dağılımı (Milyon \$)**

Yıllar	İmalat	Tarım	Madencilik	Hizmetler	Toplam	Fili Giriş
1980	88.76	0.00	0.00	Ağu.24	97.00	35
1981	246.54	0.86	0.98	89.13	337.51	141
1982	98.54	1.01	1.97	65.43	167.00	103
1983	88.93	0.03	0.02	13.76	102.74	87
1984	185.92	5.93	0.25	79.26	271.36	162
1985	142.89	6.37	4.26	80.97	234.49	158
1986	193.47	16.86	0.86	152.81	364.00	170
1987	293.91	13.00	1.25	347.08	655.24	239
1988	490.68	27.35	5.62	296.87	820.52	488
1989	950.13	9.36	11.86	540.59	1,511.94	855
1990	1,214.06	65.56	47.09	534.45	1,861.16	1,005
1991	1,095.48	22.41	39.82	809.55	1,967.26	1,041
1992	1,274.28	33.59	18.96	493.13	1,819.96	1,242
1993	1,568.59	21.5	11.37	462.38	2,063.39	1,016
1994	1,107.29	28.27	6.20	335.85	1,477.61	830
1995	1,996.48	31.74	60.62	849.48	2,938.32	1,127
1996	640.59	64.10	8.54	3,122.74	3,835.97	964
1997	871.81	12.22	26.70	767.48	1,678.21	1,032
1998	1,018.29	5.75	13.73	609.67	1,646.44	976
1999	1,123.22	17.19	6.76	553.40	1,699.57	817
2000	1,105.49	59.74	05.01	2,307.18	3,477.42	1,719
2001	1,244.59	134.68	29.11	1,317.20	2,725.28	3,288
2002	892.01	32.82	17.29	1,300.81	2,242.92	590
2003	710.65	7.73	124.18	365.43	1,207.99	
<b>Toplam</b>	<b>18,641.60</b>	<b>616.37</b>	<b>442.38</b>	<b>15,502.93</b>	<b>35,203.27</b>	

Kaynak : Hazine Müsteşarlığı, Hazine İstatistikleri 1980-2003 <http://www.hazine.gov.tr> (Erişim: 2006).

1980 yılı itibarıyla 10,77 olan imalat/hizmet sektörü oranı, 2002 yılında 0,69’a gerilemiştir. 2003 yılı sonu itibarıyla bakıldığında ise, son 24 yılda verilen 35,203 milyon \$ tutarındaki toplam izinin 18,641 milyon \$’ı imalat, 15,502 milyon \$’ı hizmetler, 616 milyon \$’ı tarım ve 442 milyon \$’ı ise madencilik sektöründeki yatırımlara dağılmış durumdadır. DYSY açısından en büyük ilgiyi imalat ve hizmetler sektörleri görürken, en az ilgiyi tarım ve madencilik sektörleri görmektedir.

### 2.3 Türkiye’de Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Ülkelere Göre Dağılımı

Türkiye’de DYSY daha çok AB ülkeleri tarafından gerçekleştirilmektedir. Türkiye’deki toplam yabancı sermayenin yaklaşık %70’i AB kökenli firmalara aittir. Türkiye’deki yabancı sermayeli firmaların %45’i yine AB ülkeleri menşelidir. Türkiye’de DYSY’yi en çok çeken ülkelerin başında Hollanda, Almanya ve Fransa gibi AB ülkeleri gelmektedir. AB ülkeleri dışında diğer OECD ülkeleri arasında ABD, İsviçre ve Japonya gibi ülkeler Türkiye’deki DYSY ile dikkati çekmektedir. Dünyadaki en büyük ÇUŞ’in merkezi olan ABD, DYSY’da sadece Türkiye’de değil tüm dünyada etkin rol oynamaktadır.

**Tablo 6. Yabancı Sermayeli Firmaların Sayısının Ülkelere Göre Dağılımı**

Ülkeler	1954-1999							2005*	2006*	1954-
	Birikimli							Ocak-Nisan	Ocak-Nisan	2006/Ocak*
AB Ülkeleri (25)	2.165	265	252	231	466	1.078	1.707	485	637	6.801
Almanya	772	80	66	66	155	377	524	174	196	2.236
Fransa	211	22	16	22	32	74	80	29	40	497
Hollanda	341	64	40	43	74	145	218	53	73	998
İngiltere	273	30	41	36	66	146	340	92	121	1.053
İtalya	173	22	27	16	32	79	68	17	37	454
Diğer AB Ülkeleri	395	47	62	48	107	257	477	120	170	1.563
Diğer Avrupa Ülkeleri (AB Hariç)	507	40	46	50	145	289	355	107	129	1.561
Kuzey Afrika Ülkeleri	47	3	7	13	20	28	42	11	11	171
Diğer Afrika Ülkeleri	15	1	2	1	10	18	20	4	6	73
Kuzey Amerika	278	35	37	43	62	109	121	33	42	727
A.B.D.	260	31	35	39	54	98	106	31	39	662
Kanada	18	4	2	4	8	11	15	2	3	65
Orta Amerika ve Karayipler	29	5	4	1	5	8	13	3	2	67
Güney Amerika	5		2			4	2	1	1	14
Yakın ve Orta Doğu Ülkeleri	845	65	78	112	275	380	415	139	144	2.314
Diğer Asya	232	24	46	37	113	172	178	54	44	846
Avustralya ve Yeni Zelanda	9	3			1	20	15	3	8	56
Diğer Okyanusya ve Kutup Böl. Ülkeleri	27	6	10	10	11	14	10	2	10	98
<b>Toplam</b>	<b>4.159</b>	<b>447</b>	<b>484</b>	<b>498</b>	<b>1.108</b>	<b>2.120</b>	<b>2.878</b>	<b>842</b>	<b>1.034</b>	<b>12.728</b>

*Not: Yabancı sermayeli şirketler, kuruluş türlerine göre yeni şirket kuruluşlarını, mevcut bir şirkete iştirakleri ve şube kuruluşlarını içermektedir. Firma adedinde baskın ülke, sermaye büyüklüklerinde ise ortağın ülkesi esas alınmıştır.*

*Kaynak : Hazine Müsteşarlığı \*Geçici Veriler (2006 Nisan itibarıyla)*

AB'nin Türkiye'deki DYSY'leri Türkiye'ye gelen toplam DYSY içinde büyük bir paya sahip olmakla beraber, bu yatırımların düzeyi AB'den çıkan toplam DYSY ile karşılaştırıldığında çok düşük seviyelerde kalmaktadır. Bunun en önemli nedeni AB'nin DYSY politikası bunun en önemli nedenini oluşturmaktadır. Çünkü AB, DYSY'ni öncelikle yine AB üyesi ülkelere yapma eğilimindedir.

Tablo 6'dan da görüldüğü üzere toplam 12728 adet firmanın 6801 adedi (%53,4'ü) 25 AB ülkesi dışındadır. Bu durum AB'nin Türkiye için önemini ortaya koymaktadır. Diğer Avrupa ülkeleri de dahil edildiğinde Avrupa ülkelerinin Türkiye için önemi daha da belirgin bir hal almaktadır. Avrupa ülkeleri arasında Almanya, 2236 firmasıyla Türkiye'de en büyük pay sahibi ülke olarak öne çıkmaktadır. ABD'nin firma sayısı 662'dir ve bu sayı toplam içinde %5,2'ye karşılık gelmektedir.

1954-2006 arasında Türkiye'ye DYSY yapmak üzere gelen firmaların sayılarının ülkelere göre dağılımı ise Tablo 7'de verilmiştir.

**Tablo 7. Türkiye'de DYSY Yapan Firmaların Ünelere Dağılımı**

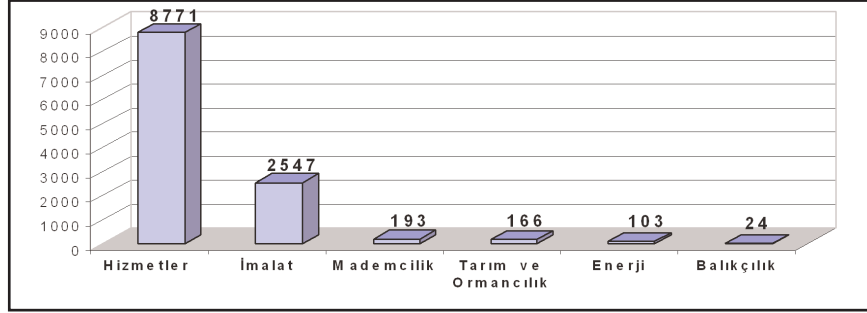
Üneler	1954-1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006*	Toplam
AB (25)	2363	286	260	236	475	1087	1694	241	6391
Diğer Avrupa	569	41	50	51	144	299	354	49	1482
Kuzey Afrika	52	36	7	14	21	27	43	8	169
Diğer Afrika	18	1	2	1	11	18	20	2	69
Kuzey Amerika	307	6	37	45	65	111	121	14	699
Orta Amerika	32	13	4	1	3	8	13	2	66
Güney Amerika	5	-	2	-	-	4	2	1	14
Yakın ve Orta Doğu	928	73	81	114	285	385	415	72	2241
Diğer Asya	268	27	51	44	123	174	179	18	828
<b>Toplam</b>	<b>4580</b>	<b>492</b>	<b>504</b>	<b>517</b>	<b>1141</b>	<b>2150</b>	<b>2867</b>	<b>414</b>	<b>12120</b>

\* Ocak-Şubat

Kaynak: Hazine Müsteşarlığı, <http://www.hazine.gov.tr> (Erişim: 10.09.2006)

1954-2006 döneminde Türkiye'deki yabancı sermayeli şirketlerin ülkelere göre dağılımına bakıldığında, bu dönemdeki toplam yabancı sermayeli firmaların sayısı 12120 adettir ve bu sayının 6391 adedi yani yarıdan fazlası AB ülkelerine aittir. AB ülkelerinden gelen firma sayısını 2241 adet ile Yakın ve Orta Doğu ülke menşeli firma sayısı izlemektedir. En az firmanın geldiği ülkeler Güney Amerika bölgesine aittir. Bu bölge ülkelerinden gelen firma sayısı sadece 14'tür.

Grafik 4'de, 1954-2006 döneminde Türkiye'deki yabancı sermayeli firmaların sektörel dağılımı incelendiğinde firmaların daha çok hizmetler sektöründe yoğunlaştığı görülmektedir. DYSY yapan firmaların yaklaşık dörtte üçü hizmetler sektöründe faaliyette bulunmaktadır. Bu nedenle, Türkiye'de hizmetler sektörünün gelişmesinde DYSY'nin önemli bir rolü vardır. İmalat sektöründe faaliyet gösteren firma sayısı %20 civarındadır. Kalan %5'lik kısım ise sırasıyla madencilik, tarım ve ormanlık, enerji ve balıkçılık sektörlerinde faaliyet göstermektedir.



**Grafik 4. Yabancı Sermayeli Firmaların Sektörel Dağılımı (1954-2006)**

### 3. Türkiye'ye Yönelik Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları Üzerine AB Perspektifinin Etkisi

1957'de Avrupa Ekonomik Topluluğu'nun (AET) kurulması ile birlikte, izleyen 10 yıl içerisinde Gümrük Birliği Anlaşmasının ilk aşaması da tamamlanmıştır. Bu dönem ayrıca, AET'nin elde ettiği DYSY'deki önemli artışla aynı zaman dilimine denk gelmektedir. DYSY'deki bu artışta ABD en yüksek paya sahiptir.

AET ve GB'nin DYSY'ye yönelik etkileri konusunda çok sayıda çalışma yapılmıştır. AET içerisindeki DYSY'deki artışın en büyük belirleyicisinin birleşmiş ve büyük bir pazar olduğu ortaya konmuştur. Bazı çalışmalar ise, gümrük birliği ve entegrasyonun dinamik etkilerinden olan gelir seviyesindeki artışın DYSY'deki artışta önemli rol oynadığını iddia etmiştir. Pazar paylarını korumaları açısından, firmaların dış gümrük tarifelerinden kurtulmak için DYSY'ye yönelmeleri de gümrük birliği sürecinin bir etkisi olarak görülmüştür. İhracat ve DYSY arasındaki ilişkinin tamamlayıcı mı yoksa ikame mi olduğuna dair yapılan bir çalışmada ise, bu iki olgunun birbirlerini tamamlayıcı olduğu, birinde gerçekleşecek bir artışın diğerini de aynı oranda artırdığı tespit edilmiştir.

Bölgesel entegrasyonların, entegrasyon içerisindeki yatırımlara etkisi de önemli düzeydedir. AET'de gümrük birliği sürecinin tamamlanmasıyla artan iç ticaretin ya da üye ülkeler arasındaki ihracatın DYSY'yi de artıracakını bekleyebiliriz.

İngiltere'nin 1972'de AT'ye katılması, entegrasyonun DYSY'ye çeşitli etkileri açısından oldukça önemlidir. AT'ye katılmadan önce İngiltere'nin topluluğa gerçekleştirdiği yatırımlar sürekli artmış, katılım sonrası ise yavaş yavaş artış hızı düşmüştür. Buna karşılık, topluluk ülkelerinden İngiltere'ye gerçekleştirilen yatırımlardaki artış üyelik sonrası daha fazla artmıştır. İngiltere'nin topluluğa katılmadan önce nispeten dışa daha açık piyasalara sahip olması nedeniyle yabancı yatırımcılar bu ülke piyasalarına girmişti; dolayısıyla sadece küçük bir ilave yatırımcı tepkisiyle karşılaşmıştı (Tandircioğlu, 2003: 105).

1985'te AT'ye katılan İspanya, Portekiz ve Yunanistan, birbirlerinden tamamen farklı DYSY çekme



politikaları izlemişlerdir. İspanya ve kısmen de olsa Portekiz, topluluğa üyeliğin bir sonucu olarak önemli DYSY artışlarından yararlanırken, Yunanistan bu artıştan yeteri kadar yararlanamamıştır. Bunun en büyük nedeni ise, ülkenin makroekonomik politikalarının yabancılar için çekici bir yatırım çevresi sağlayamamasıdır. 1980'lerin sonunda tek pazara dönük uygulamalar ve İspanya ile Portekiz'in topluluğa katılması, 1995'te birliğe katılan Avusturya, İsveç ve Finlandiya'ya topluluk ülkelerinden giden DYSY'yi olumsuz yönde etkilemiştir.

1985'te İspanya ve Portekiz'in de AT'ye katılmasından sonra 1987'de Avrupa Tek Senedi kabul edilmiştir. Bu anlaşmaya göre, 1992 yılına kadar tek pazanın oluşturulması için gerekli olan düzenlemelerin yapılması öngörülmüştür. Bu anlaşma, AT içerisindeki entegrasyonun derinleşmesi ve buna bağlı olarak da DYSY'deki hızlı artışı belirtmektedir (Çongar ve Sey, 1989: 47).

Hem ortak pazanın oluşumu hem de tek pazar programı, AT ülkelerine gelen DYSY'nin miktarını önemli ölçüde artırmıştır. Bu durum, hem topluluk üyesi ülkelerden elde edilen hem de topluluk dışı ülkelerden elde edilen yatırımları beraber etkilemiştir. Ortak pazanın oluşum süreci beraberinde hem içerden hem de dışardan elde edilen DYSY'de net artışa yol açmıştır.

İsveç'in üyeliği sürecini değerlendirirsek; İsveç, DYSY'de topluluk ülkelerinden daha fazla yatırım çekerken, 1986 yılından itibaren, topluluk ülkelerine doğru başlayan yatırımlardaki hızlanma, 1989 yılından itibaren İsveç'in yatırımlarının daha düşük bir kısmının topluluk ülkelerine gitmesine yol açmıştır. Bu artış, 1991 yılına gelindiğinde en yüksek seviyesine ulaşmış, 1992 yılında ise önemli bir düşüşle karşılaşmıştır. Buna rağmen artış ivmesi 1995 yılına kadar devam etmiştir. 1982-1995 arası dönemde gerçekleşen İsveç DYSY, genişleyen ve derinleşen Avrupa entegrasyonuna İsveç firmalarının bir tepkisi olarak açıklanabilir (Karabalık, 1998: 16).

Tüm entegrasyon dışındaki firmaların, toplulukta ortak dış tarifeler sürdürülürken iç sınırlamaların kaldırılmasına olan tepkisi, entegrasyon içerisinde üretim yaparak bu durumu aşmak olmuştur. Dışa karşı yüksek seviyede engeller, içeride hemen hemen ya da tamamıyla kaldırılan engeller, artan seviyede ticarete sapsmaya neden olmuştur. Artan entegrasyon içi ticaret, entegrasyon dışı firmaların dış tarifelerden kurtulmak ve iç piyasaya sağlanan avantajlardan faydalanabilmek için DYSY'ye yönelmelerine sebep olmuştur (Karabalık, 1998: 17).

Tarifelerin ve tarife dışı engellerin üye ülkeler arasında düşürülmesi ya da kaldırılması, tarife ve engelleri aşmak için gerçekleştirilen yatırımların üye ülkeler arasında düşmesine yol açmaktadır. Entegrasyon içi firmalar bu sayede tek üretim yerinden faaliyetlerinde verimliliği elde etme şansına sahip olmaktadır. Ancak bu durumun tam tersine üye ülkeler arasında elde edilen DYSY 1982-1993 arası dönemde hızla artmıştır. Bu artışa neden olan birçok faktör vardır. Yatay DYSY tek pazar programı ile düşüyor olsa bile, dikey DYSY'nin entegrasyon içerisindeki ülkeler arasında hızla arttığı belirtilebilir. ÇUŞ, topluluk içerisinde üretim süreçlerini, göreceli faktör donanımlarındaki farklılıkları kullanma yoluyla daha düşük maliyetler için çeşitli ülkelere yayarlar (Töre, 2000: 60). Bu tür DYSY, korunan yerel piyasalara hizmet amacı yerine üretimin çeşitli aşamaları için en verimli yerleri kullanma amacı taşır. Entegrasyon içi pazarlar her ne kadar birleştirilmiş de olsa, talepteki farklılıklar piyasaları kısmen bölünmüş bir yapıya sokar. Bu da ihracat yerine, firmaların DYSY'leri tercih etmesine yol açmaktadır (Töre, 2000: 64).

Sonuç olarak, başlangıçtan günümüze AB'nin entegrasyon süreci, hem dışarıdan elde edilen DYSY'leri, hem de entegrasyon içerisinde elde edilen DYSY'leri olumlu yönde etkilemiştir. Son yıllarda meydana gelen entegrasyon sürecindeki genişleme ve derinleşme, özellikle entegrasyon içi DYSY'lerde dışarıdan elde edilen DYSY'lere göre çok daha büyük bir artış yaşanmasına yol açmıştır.

### **3.1 Gümrük Birliğinin ve Tam Üyelik Beklentisinin Türkiye'ye Yönelik DYSY'ye Etkisi**

Türkiye'de DYSY, 1980 sonrası alınan önlemlerle sınırlı bir artış göstermiş, daha sonra 1990'lı yıllarda 1997 Rusya Krizine kadar olan dönemde yıllık 500-700 Milyon Dolar aralığında seyretmiş, 1990'lı yılların tamamında yıllık ortalama 1 Milyar Dolar seviyesinde kalmış, 2001 Krizinden sonra ise ciddi bir artış sürecine girmiştir. 2003'te 1,694 Milyon Dolar'a, 2004'te 2,568 Milyon Dolar'a, 2005'de 9,786 Milyon Dolar'a ve 2006'da 19,600 Milyon Dolar'a yükselmiştir. Bu gelişimde 17 Aralık 2004 tarihinde Türkiye'nin AB'ye üyelik sürecinde yaşadığı olumlu gelişme etkili olmuştur. Bu tarihte Avrupa Konseyi aldığı kararla AB-Türkiye arasında katılım müzakerelerinin başlamasına ilişkin karar almıştır.

Türkiye'nin AB'ye tam üye olması, ekonomik kalkınma açısından son derece önemlidir. Şu ana kadar, birçok topluluk üyesi ülkede olduğu gibi, Türkiye'de de DYSY'de küçümsenmeyecek bir artışın gerçekleşeceği aşikârdır. Özellikle AB üyesi ülkelere Türkiye'ye yönelik DYSY'de meydana gelecek gözle görülür bir artış, AB sürecinde Türkiye'ye büyük bir güç sağlayacaktır. Bu artış, tam üyeliğin gerçekleşmesi durumunda ise rekor düzeylere ulaşacaktır. AB'ye yeni giren ülkelerin üyelik sürecinde, AB ülkelerinin bu ülkelere üye olmadan önce buralarda yaptıkları DYSY'in etkisi oldukça fazla olmuştur.

AB'nin oluşum ve gelişim sürecinin bir adımı olan gümrük birliğinin, AB'yi oluşturan çekirdek altınının (Almanya, Fransa, İtalya, Hollanda, Belçika ve Lüksemburg) elde ettiği DYSY'ye olan etkisi daha önce belirtilmişti. Gerçekten de gümrük birliği, bir entegrasyon türü olarak elde edilen DYSY'yi itici bir unsur olmuştur. Buradan hareketle, Türkiye ile AB arasında 1995 yılında imzalanan ve 1996 yılında yürürlüğe giren Gümrük Birliği (GB) Anlaşması'nın hiç şüphe yok ki Türkiye'nin elde edeceği DYSY'ye kısa dönemde olmadıysa bile uzun dönemde büyük katkısı olacağı muhakkaktır.

GB Anlaşması'nın imzalanmasından bir yıl evvel, 1994'de, doğrudan yatırım izinleri 1,477 Milyon Dolar iken, 1995 yılına gelindiğinde 2,538 Milyon Dolara yükselmiş, yani %100'e yakın bir artış meydana gelmiştir. 1996 yılında ise bir önceki yıla göre %30'a yakın bir artış görülmüştür. Eğer verilen izinler açısından bakılırsa, GB Anlaşması'nın yapıldığı yıl ve takip eden yıl artışların olduğu ve GB'nin olumlu etkisi gibi algılanabilir. Ancak, verilen izinlerle yatırımların gerçekleşme oranları arasında, özellikle 1995-1996 döneminde önemli farklılıklar olmuştur. Bu ara dönemde 1994-1995 dönemine nazaran %2'lik bir küçülme yaşanmıştır (Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı, 2001: 34).

1994-1995 dönemindeki meydana gelen genişlemenin önemli sebeplerinden biri, 1994 yılında yaşanan ekonomik krizden kaynaklanan yabancı yatırımlardaki gerilemenin tersine dönmesidir. Buradan hareketle GB'nin gerçekleşen yatırımlara etkisinin hemen hemen sıfır olduğu belirtilebilir. 1997-1999 arası dönemde gerçekleşen yatırımlar 1 Milyar Dolar seviyesine bile ulaşamamıştır. 2000

ve 2001 yıllarında ise DYSY'de önceki yıllara nazaran büyük artışlar olmuştur. Bu artışlarda özelleştirme gelirleri ve haberleşme sektörünün payı büyüktür.

Bu rakamlardan çıkarılabilecek olan sonuç; Türkiye'nin GB Anlaşması sonucu izin verilen yatırımlarda iki yıl için artış yaşanmasına karşın gerçekleşen yatırımlarda bu anlaşmanın hiçbir etkisinin olmadığıdır. Bu durumun birkaç nedeni vardır. Türkiye'nin yıllardır içinde bulunduğu siyasi ve ekonomik istikrarsızlık, yasal mevzuattaki eksiklikler, bürokratik engeller, yatırım ortamının iyileştirilmesinde ve ekonomik reformların gerçekleştirilmesinde yaşanan gecikmeler ve özelleştirme süreçlerinin beklendiği gibi işlememesi gibi birçok neden DYSY'nin gelmesinde önemli bir engel olmuştur.

Türkiye'ye gelen DYSY'ye göz atıldığında, uluslararası üretim ağına entegrasyonu sağlayacak dikey türde DYSY'nin gelmediği ya da çok sınırlı olduğu ortaya çıkar. GB sonucu kaldırılan gümrük sınırlamalarının DYSY'ye olan etkisi yatay türde yatırımlar üzerinde olumsuzdur. Pazar büyüklüğü ve gümrüklerin yüksek olması sebebiyle Türkiye'ye giren yatırımların büyük çoğunluğunun AB ülkelerinden gelmesi ise, bu yatay türde DYSY'nin, gümrüklerin kalkması sonucunda sınırlandırılmasına yol açmıştır. Ayrıca GB'nin birlik dışı ülkelere DYSY'yi artıran etkisi, AB'nin uyguladığı tarife dışı engeller sebebiyle son derece sınırlı kalmıştır.

AB'nin GB'ye rağmen Türkiye'ye uyguladığı ihracat ürünlerinde yerli içerik şartı da DYSY'ye engel olarak gösterilebilir. AB'nin açtığı anti-damping soruşturmasını incelendiğinde Türkiye'nin birçok ülkeye oranla daha fazla zarar gördüğü ortaya çıkar. Birçok firma, Türkiye aracılığı ile ürünlerini AB pazarına gümrüksüz sokmayı amaçlarken, AB bu amacı gümrük dışı sınırlamalar aracılığı ile engellemektedir.

Türkiye'deki tarifelerden kurtulma amacı taşıyan yatay nitelikli yapıda, gümrük engellerini aşmayı ve iç pazardan yararlanmayı amaçlayan DYSY, ülke içi satışları artırırken ihracata yönelmeyi engellemektedir. Bu gerçek Türkiye açısından da yaşanmaktadır. Türkiye'de faaliyet gösteren yabancı firmaların ihracattaki payı, dünya ortalaması ve Orta ve Doğu Avrupa ile karşılaştırıldığında düşük bir seviyede kalmaktadır (Karabalık, 1998: 17).

1999 yılı sonunda Helsinki Zirvesi'nde AB'nin tam üye adayı olarak kabul edilmesinin ülkenin elde ettiği DYSY'ye etkisi son derece sınırlı olmuştur. Özellikle tam üyelik görüşmelerine başlamış olan ilk grup ülkeler içerisinde yer alan adaylar için tam üyelik beklentisi, DYSY'yi çekmede önemli bir araç olurken Kopenhag siyasi kriterlerini tam olarak tutturamayan Türkiye için herhangi bir olumlu etki yaratmamıştır. Bu açıdan bakıldığında, Türkiye'nin DYSY elde etme açısından AB'ye tam üyelik beklentisi temel faktörlerden biri değildir (Töre, 2000: 60-64).

Türkiye'nin adaylık sürecinde elde edilen yatırımlarda artış yaşanmamasının diğer bir nedeni, Orta ve Doğu Avrupa ülkeleri ile olan rekabetidir. Yapılan çalışmalar, benzer konumsal avantajlara sahip ülkelerin coğrafik olarak birbirine yakın olmak şartıyla entegrasyona gitmelerini DYSY'nin akış yönünü değiştirebildiğini açıklamaktadırlar.

Adaylık sürecine, diğer adaylardan geç başlanması ve özellikle ilk grup ülkelerle yaşanan rekabet, tam üyelikten gereğince faydalanılmasını engellemiştir. Diğer aday ülkelerin Türkiye'den önce tam üye olmaları, Türkiye'nin elde edeceği yatırımlarda olumsuz bir rol oynamayacaktır. Bugün aday ülkelerin

elde edilen DYSY'de geldikleri seviye beklenenin üzerindedir. Ayrıca, özelleştirme sürecinde birçok aday ülkenin sona yaklaşmış olması, gelecekte bir DYSY patlamasının yaşanmayacağını ortaya koymaktadır. Tam üyelik sürecinde yaşanacak bir gecikmenin, özellikle ilk grup ülkelerin elde ettikleri yatırımlarda diğerlerinin lehine bir kaymaya yol açma ihtimali yüksektir. Bu durumda Türkiye açısından avantaj yaratacaktır (Kargı ve Meder, 2005: 352).

İlk tam üyelik görüşmelerine başlayan aday ülkelerin üyelik kriterlerini karşılamadaki başarıları, bu ülkelerin tam üyeliğe ulaşacağı beklentisini artırmakta ve olumlu yönde etkilemektedir. Türkiye'nin ise Kopenhag kriterlerini bile istenilen seviyede karşılayamamış olması, tam üyelikten oldukça uzak olduğunun görünümünü ortaya çıkarmakta ve yatırımları diğer adaylar yönünde etkilemektedir. Türkiye'nin sahip olduğu dinamik ekonomi, büyük nüfus ve orta seviyedeki kişi başına gelir, pazar açısından DYSY açısından bölgede en avantajlı ülke konumuna sokmaktadır (Erdikler, 2005:18).

Eğitim seviyesinin AB standartlarına ulaştırılması, teknoloji ve haberleşme altyapısının geliştirilmesi ve AR-GE faaliyetlerinin desteklenmesine yönelik stratejilerin geliştirilmesi kısa vadede ekonomik açıdan alınması gereken önlemlerdendir. Başlıca özelleştirme alanlarında sürecin tamamlanması, yatırım teşvik faaliyetlerinin gözden geçirilip iyileştirilmesi ve yatırım teşvikleri için ayrılan fonların güvence altına alınması gibi önlemler ise yatırım ortamının iyileştirilmesine yönelik kısa vadeli önlemler olarak sayılabilir (Karluk, 1998: 294).

Sonuç olarak Türkiye, AB ile gerçekleştirdiği entegrasyon ile tam üyelik beklentisinden bir çok alanda şartları iyi olmasına rağmen faydalanamamıştır. Çok sayıda ülkede bu iki faktör DYSY'yi elde etmek açısından önemli bir uyarıcı unsur olarak kullanılırken, Türkiye'de bu faktörlerin kullanılmamasında, yatırım ortamının iyileştirilememesi ve kurumsal, siyasi, ekonomik faktörler çok önemli rol oynamaktadırlar. Bu unsurlarda iyileşme sağlanması halinde, Türkiye en büyük DYS yatırımcısı ortağı olan AB ülkelerinde sahip olduğu kurumsal avantajlar ve entegrasyonun etkisiyle DYSY çekebilecektir. Bu hem ihracat gelirlerini ve içeriğini değiştirirken hem de dünya ve AB ekonomisi ile entegrasyonu artıracaktır. Tam üyeliğe oldukça uzak gibi görünen Türkiye, AB'nin oluşumuna benzer bir süreç içerisinde önce ekonomik açıdan AB ülkeleri ile bütünleşecek, sonra ise siyasi açıdan bütünleşme arayışına girebilecektir.

#### **4. Türkiye'nin Yeterince Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları Çekmemesinin Nedenleri ve Yapılması Gerekenler**

Bir ülkede DYSY'nın, o ülkenin GSYİH'ya oranının yüksekliğini belirleyen bir takım göstergeler söz konusudur. Bunlar arasında ülkedeki saydamlık, istikrarlı ve hızlı reel büyüme, düşük faiz oranı, öngörülebilir ve düşük enflasyon oranı, ılımlı döviz kuru dalgalanmaları, liberal dış ticaret ve döviz rejimleri, yatırım teşvikleri, uygun uluslararası vergilendirme düzenlemeleri öne çıkmaktadır.

Yıllarca yabancı yatırımcılar, ekonomik ve siyasal nedenlerden dolayı Türkiye'yi cazip bir ülke olarak görmemişlerdir. Zira Cumhuriyetin kuruluşundan günümüze Türkiye'ye gelen DYSY toplamı çok sınırlı düzeyde kalmıştır. Her ne kadar 1980 sonrası, 1990 sonrası dönemlerde gözle görülür bir artış dikkati çekse de, dünyadaki DYSY ile karşılaştırıldığında yeterli görülmemiştir. Özellikle siyasi ve ekonomik istikrarsızlıklar, içe dönük sanayileşme politikaları, ulusal paranın aşırı değerlendirilmesi

politikası, kambiyo kontrolleri, yoğun bürokrasi, hukuki düzenlemelerin yetersizliği, alt yapı yetersizliği, vergi yükünün ağırlığı, kamuoyundaki yabancı sermayeye karşı olumsuz tutum bunda etkili olmuştur.

Türkiye'nin DYSY'yi çekebilmesi açısından AT-Keamey Uluslararası Yatırım Güven Endeksi'ne göre rakip ülkeler arasında hangi sırada yer aldığı önem taşımaktadır. Bu endeks 33 ülkeden ve 16 sektörden 1000 büyük firmanın yöneticilerinden ve uluslararası kuruluşlardan sağlanan verilerin değerlendirilmesiyle AT Kearney Danışmanlık Şirketi tarafından oluşturulmaktadır. Aşağıda Tablo 8'de bu endekse göre sıralamada ilk 10'a giren ülkeler ve Türkiye'nin sıralamadaki yeri gösterilmiştir.

**Tablo 8. AT-Kearney Uluslararası Doğrudan Yatırım Güven Endeksi**

2005			2004	
Sıralama	Ülke	Ülke Skoru*	Sıralama	Ülke
1	Çin	2.197	1	Çin
2	Hindistan	1.951	2	ABD
3	ABD	1.420	3	Hindistan
4	İngiltere	1.398	4	İngiltere
5	Polonya	1.363	5	Almanya
6	Rusya	1.341	6	Fransa
7	Brezilya	1.336	7	Avustralya
8	Avustralya	1.276	8	Hong Kong
9	Almanya	1.267	9	İtalya
10	Hong Kong	1.208	10	Japonya
13	Türkiye	1.133	29	Türkiye

\* Skorlar 0-3 aralığında ve yüksek skor yüksek yatırımcı güveni anlamındadır.

Kaynak: TC Başbakanlık HİM YSGM Uluslararası Doğrudan Yatırımlar 2005 Yılı Raporu, s. 7.

2004'de ilk 20 ülke arasına giremeyen ve 29. sırada yer alan Türkiye 2005'de 16 sıra yükselerek 13. sıraya yerleşmiştir. Hem 2004'de hem de 2005'de ilk sırada Çin yer almaktadır. Yine bir Asya ülkesi olan Hindistan her iki yılda ilk üçe girmeyi başarabilmiştir. İlk üçte yer alan diğer ülke ABD'dir. Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğü'nün Mayıs 2006 tarihinde hazırlanan raporda Türkiye'nin 2005'de endeksteeki yerinin yükselmesine neden olan faktörler olarak AB'ye üyelik durumu, enflasyonla mücadelede elde edilen başarı, yapılan reformlar ve ekonomik programları uygulamadaki kararlılık gösterilmiştir. Ancak Doğrudan Yabancı Sermayenin gittiği ülkedeki hukuk sistemi içerisindeki karşı karşıya kaldığı sorunların giderilmesinde ortaya çıkan süreç ve hukuki güvenliğin de bu yatırımların yöneliminde önemli bir etkiye sahip olduğu inkar edilemez bir gerçekliktir. Bu bakımdan ülkemiz açısından doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının artışında uluslararası tahkim sözleşmesinin imzalanmasının da önemli bir etkiye sahip olduğu kabul edilmelidir. Bunun yanı sıra sermaye piyasası kanunu ve dış ticaret mevzuatında yapılan değişikliklerle getirilen teşvik ve uygulamalardaki kolaylıklar doğrudan yabancı sermayeyi özendiren uygulamalar olmuş, özellikle banka ve finans piyasalarında mevcut kuruluşların kolaylıkla el değiştirilebilmesi bu uygulamaların sonucunda ortaya çıkan doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının başlıca sebebi olmuştur.

## 5. Sonuç ve Öneriler

Türkiye uzun yıllar DYSY için cazip bir ülke konumunda olmamıştır. Ancak son yıllarda yaşanan gelişmeler ÇUŞ'in başta bankacılık, parakende ticaret, otomotiv ve sanayiye ana girdi sağlayan sektörler olmak üzere Türkiye'ye ilgilerinin artmasına sebep olmuştur.

DYSY, uzun vadeli yatırımlar olduğu için, yatırımın yapılacağı ülkedeki makro değişkenler yatırım kararlarının alınmasında önemli rol oynamaktadır. Türkiye'de yıllardır süren yüksek oranlı kronik enflasyon, istikrarsız ekonomik büyüme ve politik sorunlar uzun vadeli plan yapmayı güçleştirmiştir (TCMB, 2002: 5).

Türkiye'de yapılan DYSY'nın miktarını artırmak için öncelikle siyasal ve sosyal istikrarın sağlanmasına, enflasyonun kalıcı olarak düşürülmesine, kamu kesimi reformunun yapılmasına, KİT'lerin özelleştirmesine, bütçe açıklarının azaltılarak kamu borçlanma gereğinin azaltılmasına, devletin küçültülerek etkin hale getirilmesine gerek vardır (Arıman, 2000: 138).

Bir ülkedeki siyasi istikrarsızlık ve popülist iktisat politikalarının uygulanması bir ülkenin DYSY'sini olumsuz etkileyen faktörlerin başında gelmektedir.

Kayıt dışı ekonominin kayıt altına alınması, vergi oranlarının düşürülmesi ve verginin tabana yayılması, kamu borçlanma gereğinin düşürülmesi, enflasyonun ve reel faizlerin düşürülmesi, bürokrasinin azaltılması yabancı yatırımcıların ülkeye gelişini teşvik eder.

DYSY, sermaye yatırımı ve konut yatırımı olarak ayrı ayrı düşünülebilir. Sermaye yatırımları üretken yatırımlar iken konut yatırımları üretken yatırımlar değildir. Türkiye'de üretim tesislerinin özelleştirme sürecinde ciddi bir yabancıya satılmasını tavn sergileyenler bulunurken, aynı şekilde yabancıların konut ve arazi alımları durumunda da yabancıların ülkeyi satın aldıkları gerekçesiyle karşı duruş sergileyenler bulunabilmektedir. Doğruluğu veya haklılığı tartışılacak böyle bir gerçek Türkiye'ye yabancı sermaye girişini elbette olumsuz etkilemektedir.

DYSY yapan firmanın bulunduğu ülke ile yatırımın yapılacağı ülke arasındaki siyasi ve iktisadi ilişkilerin seyri, siyasi iktidarların karşılıklı olarak izledikleri ve izleyecekleri muhtemel politikalar yabancı yatırımcılar tarafından analiz edilir. Üzerinde durulması gereken bir diğer husus da sermayeyi dışardan ithal eden ülkedeki siyasi ideolojilerin yabancı yatırımlarla ilgili görüşleri ve bunların yabancı yatırımlarla ilgili kararlarda etkin olup olmadıklarıdır. DYSY yapan yatırımcılar bazen en küçük bir siyasi karardan etkilenebilmektedirler. Siyasi istikrarın kurulamaması, siyasi iradenin değişmesi ve devlet rejimine zarar veren askeri darbeler de yabancı yatırımcıları olumsuz yönde etkilemektedir (Çanakçı, 2005: 14).

Türkiye'de DYSY olumsuz etkileyen faktörlerin yanı sıra, yabancı sermayeyi çekecek pek çok olumlu faktörün var olduğunu da belirtmek gerekir. Her şeyden önce Türkiye 70 milyonun üzerindeki nüfusu ile yüksek tüketim potansiyeline sahip bir ülke konumundadır. Her ne kadar alım gücü düşük ise de giderek artmaktadır. Toplam nüfusun üçte biri genç nüfustur. Böyle bir demografik yapı, Türkiye'nin oldukça genç ve dinamik bir işgücü potansiyeline sahip olduğunu göstermektedir. 7000 değişik ürünü 170 ülkeye ihraç eden, dinamik bir özel sektörü ve gelişen bir iç pazarı olan Türkiye,

dünya pazarlarıyla daha fazla bütünleşen serbest ve açık bir ekonomiye sahiptir.

Son yıllarda Türkiye'nin dış ticaret hacmi önemli ölçüde artış göstermiştir yıllık ortalama %6-7 gibi büyüme oranlarını yakalamış, enflasyonu tek haneli rakamlara düşürmüştür. Hem ulaşım, enerji ve yeterli teknolojik alt yapıya, hem de insan kaynakları açısından yabancı yatırımcı için cazip koşullara sahiptir. Kolay eğitilebilen vasıfsız işgücünün yanı sıra çok iyi eğitim görmüş bir yönetici sınıfı ve ortaklık yapabilecek son derece girişimci, dinamik bir insan gücüne sahip bulunmaktadır. İşgücü maliyetleri ve diğer üretim faktörleri de diğer ülkelere göre nispi olarak ucuz bulunmaktadır (Kepenek ve Yentürk, 2005: 107).

Türkiye coğrafik açıdan Avrupa, Asya ve Ortadoğu'nun merkezinde, tüm pazarlarla ilişki içinde olan jeopolitik bir konuma sahiptir. Dünya Ticaret Örgütü'nün (WTO) verilerine göre Türkiye, dünyada ekonomisi en büyük 20 ülke içinde yer almaktadır. Türkiye özellikle tarım ve turizm alanlarının büyüklüğü ile önemli bir potansiyele sahiptir. Ayrıca Türkiye, dünyanın en liberal yabancı yatırım mevzuatlarından birine sahiptir. Türkiye ile AB arasında gerçekleştirilmiş olan Gümrük Birliği (GB) anlaşması da DYSY çekmek açısından etkili bir faktördür. AB pazarlarına girmek isteyen Uzak Doğu ülkeleri şirketleri, Türkiye'de DYSY yapmayı tercih edeceklerdir. Ancak; Ülkeler DYSY'dan daha fazla pay alabilmek için birbirleriyle kıyasıya rekabet ederken DYSY gittiği ülkelerde bazı kriterleri aramaktadır: DYSY'na verilen teşvikler kadar, ülkenin yaşam standardı, ülkede genel eğitim düzeyi, yabancı dil konuşma oranı, ülkenin doğal kaynaklarının varlığı, iç piyasadaki rekabet koşulları, vasıflı işgücü piyasasının varlığı, sendikalaşma, yasal mevzuat, iş ahlakı, genel olarak güvenlik durumu gibi kriterlere dikkat etmektedir. Ülkenin genel imajını yansıtan bu kriterler yanında siyasi istikrar, ekonomik istikrar, hukuki düzenlemeler, para ve sermaye piyasalarının derinliği ve işlerliği, kurum ve kuruluşlara, şirketlere ne derece güvenilirlik, rüşvet ve yolsuzluk gibi faktörlerde önem taşımaktadır. Bu anlamda ülkelerin ya da DYSY ile ilgili kuruluşların ülkenin tanıtımına özel bir önem vermeleri, böylece potansiyel yabancı yatırımcılara ülke ve sektörler hakkında detaylı bilgi paketi sunmaları büyük bir önem arz etmektedir. Ülkenin genel imajı olumlu tanıtıldıktan sonra yatırım yapılabilecek bölgeler ve sektörler hakkındaki bilgiler önem kazanacaktır. Bu anlamda arsa tahsisinden ulaşım imkanlarına kadar, verilen teşviklerden maliyet durumlarına kadar çeşitli bilgilerin yabancı yatırımcılara ulaştırılması gerekmektedir. Bu temel kriterlerin rakip ülke verileriyle karşılaştırmalı olarak, mümkünse tarafsız uluslararası bir kuruluşça bu karşılaştırmaların yapılmasının sağlanması ve bu yolla yabancı yatırımcıların bilgilendirilmesi ayrı bir öneme sahiptir.

## Kaynaklar

- Ankan, A. (2000), "Türkiye'ye Daha Fazla Yabancı Sermaye Çekebilmek İçin İzlenmesi Gerekli Politikalar", TCMB, Ekonomik İstikrar ve Yabancı Sermaye Semineri, Ankara, 127–143,
- Çanakçı, İbrahim H. (2005), "Yatırım Ortamının İyileştirilmesi ve Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları", ASOMEDYA (Ankara Sanayi Odası) Yayınları,
- Çongar, Yasemin ve Cem Sey (1989), "Tek Pazanın Eşiğinde Şirket Birleşmeleri: İspanya ve Türkiye, AET ile Birleşimde Yabancı Sermayenin Rolü", YASED Yayınları, İstanbul,
- Erdikler, Şaban (2005), "Yabancı Doğrudan Yatırımların Ekonomik Gelişmemiz Üzerindeki Etkileri", ASOMEDYA,
- Erdilek, A. (1988), "The Role of Foreign Investment in the Liberalization of the Turkish Economy", İçinde: T.F. Nas ve M. Odekon (Ed.), Liberalization and The Turkish Economy, Greenwood Press, New York,
- Karabalık, Hakan (1998), "Orta Avrupa Ülkelerinde Yabancı Sermaye Yatırımları ve Özelleştirme", Dış Ticaret Dergisi, Nisan, Sayı: 17,
- Kargı, Nihal ve Hafize Meder (2005), Türkiye'de Avrupa Birliği Doğrudan Yatırımları: Sektörel ve Bölgesel Analiz ve Tam Üyelik Durumunun Etkileri, Nobel Yayın Dağıtım, Ankara,
- Karlık, Rıdvan (2000), "Türkiye'de Yabancı Sermaye Yatırımlarının Ekonomik Büyümeye Katkısı", Ekonomik İstikrar, Büyüme ve Yabancı Sermaye içinde, T.C. Merkez Bankası Yayınları, İstanbul,
- Kayalar, Tuncer (2005), "Yabancı Sermaye Yatırımlarının Ülkemiz Ekonomisi ve Dış Ticaretine Etkileri", ASOMEDYA (Ankara Sanayi Odası) Yayınları,
- Kepenek, Yakup ve Nurhan Yentürk (2000), Türkiye Ekonomisi, Remzi Kitabevi, 11. Basım, Kasım, İstanbul,
- Kont, B. (1998), "Sermaye Girişleri ve Makroekonomik Etkileri: Türkiye Deneyimi (1990–1996)", İçinde, V. Serin (Ed.), İktisat Politikası, Alfa Basımevi, İstanbul, 635–739.
- Meder, Hafize (2006), "Küreselleşmenin Türkiye'deki Reel Yatırımlara Etkisi: DYS Yatırımları", Küresel Trendler ve Türkiye'ye Yansımaları Sempozyumu, 20 Nisan 2006.
- Öniş, Z. (1994), "Transnational Corporations and Foreign Direct Investment in Turkey: The Experience of The 1980s", İçinde, F. Şenses (Ed.), Recent Industrialization Experience of Turkey in A Global Context, Greenwood Press, New York,
- Tandircioğlu, Haluk (2003), "Geçiş Ekonomilerinde Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları", Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Sayı: 4,
- T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı. 2001 Yılı Yabancı Sermaye Raporu, 2001.



[http://www.hazine.gov.tr/duyuru/basin/ybs\\_rapor.pdf](http://www.hazine.gov.tr/duyuru/basin/ybs_rapor.pdf), (04.11.2006).

T.C. Merkez Bankası. Yıllık Rapor 1999, TCMB, Ankara, 2000.

T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı. Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğü Uluslararası Doğrudan Yatırımlar 2005 Yılı Raporu, Mayıs, 2006.

Töre, Nihat (2000), "Helsinki Zirvesi Sonrasında Türkiye-AB İlişkileri, Uzun İnce Yol Gerçekten Kısalıp Genişledi Mi?", Mercek Dergisi, Temmuz, Sayı:19, İstanbul, s. 60–64.



**ESKİŞEHİR OSMANGAZİ ÜNİVERSİTESİ**  
**İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ**  
**YAYIN ve YAZIM KURALLARI**

1. Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi, İktisadi ve İdari Bilimler alanında özgün makaleleri yayınlamayı amaçlayan hakemli bir dergidir. Yılda iki kez yayınlanan dergi, alanında kuramsal ve uygulamalı çalışmalara yer verir.
2. Dergiye gönderilecek makaleler Türkçe veya İngilizce olabilir.
3. Yayına gönderilecek makalelerin aynı anda başka bir derginin değerlendirme sürecinde bulunmaması, hiçbir yerde yayına kabul edilmemiş ve yayınlanmamış olması gerekmektedir.
4. Yayınlanmak üzere dergiye gönderilen makaleler ile birlikte yazar/ların adı-soyadı, ünvanı, kurum, ve elektronik posta adresleri ile açık iletişim adreslerini içeren bilgiler ayrı bir sayfada gönderilmelidir.
5. Yazım kurallarına uygun olarak gönderilen makaleler dergi editörü tarafından incelenir. Hakeme gönderilmesi uygun görülmemeyen makaleler yazar(lar)ına bildirilir.
6. Hakeme gönderilmesi uygun görülen makaleler, konusunda uzman iki hakeme gönderilir. Hakem raporları doğrultusunda editör gerekli gördüğü durumda üçüncü bir hakem belirleyebilir.
7. Makale metninde makalenin Türkçe ve İngilizce başlıkları, 120 kelimeyi aşmayacak şekilde Türkçe ve İngilizce özetler ile en fazla beşer adet Türkçe ve İngilizce anahtar kelimeler yer almalıdır. Makale metninde yazar/ların kimlik bilgileri yer almamalıdır.
8. Dergiye gönderilecek yazılar A4 ebadında kağıda, Times New Roman, 12 punto, 1,5 aralıkla, metin, tablo ve şekiller, kaynakça ve ekler dahil 30 sayfayı aşmayacak şekilde yazılmış olmalıdır. Sayfalar numaralandırılmalıdır.
9. Tüm metin iki yana yaslı, paragraflar arasında 12nk boşluk verilmiş, başlıklar ve metin dahil olmak üzere soldan girinti yapılmamış olmalıdır. Gönderilecek çalışmaların sayfa kenar boşlukları her taraftan 2,5 cm olacak şekilde ayarlanmalıdır.
10. Tüm başlıklar kalın (bold), sola yaslı (girintisiz) ve yalnızca kelimelerin ilk harfleri büyük olacak şekilde yazılmalıdır. Alt başlıklar I., I.I., I.I.I. şeklinde numaralandırılmalıdır.
11. Metin içi atıflarda Harvard metodu olarak adlandırılan ve yazar soyadı, tarih ve sayfa numaralarının verildiği sistem tercih edilmelidir (Örn: Clegg, 1997: 53). İki den fazla yazan olan kaynaklara atıflarda ilk yazanın soyadı ve "vd." ibaresi kullanılmalıdır (Örn: Morgan vd., 1994). Aynı parantez içerisinde birden fazla kaynak noktalı virgül (;) işareti ile ayrılmalıdır (Örn: Hassard ve Parker, 1994; Boje, 1996).
12. Metin içinde yer alacak tablo, şekil, grafik, harita vb.'lerinin de bu ölçüleri aşmayacak şekilde metin içine ortalanarak yerleştirilmiş olması ya da gerekiyorsa ekler bölümünde -metin sonunda- kaynakçadan hemen önce yer almış olması gereklidir.
13. Metin içindeki tüm şekiller ve grafikler sıra numarası ile (Şekil 1) kendi içinde ve şekil ya da grafiğin altında; tablolar ise yine kendi içinde numaralanmak üzere (Tablo 1) tablonun üzerinde numaralandırılmış ve isimlendirilmiş olmalıdır. Tablo, grafik ve şekil başlıkları sayfaya ortalanmış, kalın (bold) ve yalnızca kelimelerin baş harfleri büyük olacak şekilde yazılmalıdır.
14. Tablo, şekil ve grafiklerin varsa kaynakları; tablo, şekil ve grafiklerin hemen altında metin içi atıf kurallarına uygun olarak verilmelidir. Matematiksel ve istatistiksel simgeler Microsoft Office denklem düzenleyicisi ile hazırlanmalıdır.
15. Makalenin sonunda yazar soyadlarına göre alfabetik olarak düzenlenecek kaynakça kısmı bulunmalıdır. Kaynakçada sadece makalede kullanılan eserler yer almalıdır ve kaynakça aşağıda belirtilen örneklere uygun olarak hazırlanmalıdır.

**KİTAPLAR**

- Kazgan, Gülten (1989), İktisadi Düşünce veya Politik İktisadın Evrimi, İstanbul: Remzi Kitabevi.
- Wood, Robert ve Tim Payne (1998), Competency Based Recruitment and Selection, London: Wiley.
- Mondy, R. Wayne, Robert M. Noe, ve Shane R. Premeaux (2002), Human Resource Management, NJ: Prentice Hall.

**DERLEME KİTAPTAN BÖLÜM**

- Toynbee, Arnold (2000), "Osmanlı İmparatorluğu'nun Dünya Tarihindeki Yeri", Ed. Kemal Karpat, Osmanlı ve Dünya, İstanbul: Ufuk Kitapları, 49-67.

## MAKALELER

Paskaleva, Virginia (1967), "Osmanlı Balkan Eyaletlerinin Avrupalı Devletlerle Ticaretleri Tarihine Katkı 1700-1850", İÜ. İktisat Fakültesi Dergisi, 27(1-2), 48-59.

Li, Tiger ve Roger J. Calantone (1998), "The Impact of Market Knowledge Competence on New Product Advantage: Conceptualization and Empirical Examination", Journal of Marketing, 61 (2), 13-29.

## İNTERNET KAYNAKLARI

Yazan Belli Olan İnternet Kaynakları:

Salmon, Pierre (2003), "Decentralization and Supranationality: The Case of the European Union", <http://www.imf.org/external/pubs/fiscal/salmon.pdf>, (Erişim: 02.10.2003).

Yazan Belli Olmayan İnternet Kaynakları:

"Special Topic: Corporate Income Taxation and FDI in the EU-8", <http://siteresources.worldbank.org/INTLATVIA/Resources/QER3spec.doc>, (Erişim: 28.10.2004).

<http://www.tcmb.gov.tr>, (Erişim: 28.10.2004).

Belirtilen formatta hazırlanan çalışmalar elektronik posta aracılığıyla [iibfdergi@ogu.edu.tr](mailto:iibfdergi@ogu.edu.tr) adresine ekli dosya olarak gönderilmelidir. Yazarlara yazının ulaştığına dair bilgi ve değerlendirme sürecini dergi internet sitesinden izlemede kullanabilecekleri makale takip numarası yollanacaktır. Yazarlar gerekirse derginin diğer iletişim kanalları yanında editöre aşağıdaki adresten doğrudan posta yoluyla da ulaşabilirler:

Prof. Dr. Ömer Tortak  
ESOGÜ İİBF Dergi Editörü  
Eskişehir Osmangazi Üniversitesi  
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi  
Meşelik Kampusu 26480  
ESKİŞEHİR