

İSTANBUL ÜNİVERSİTESİ YAYINLARINDAN No: 4959
İKTİSAT FAKÜLTESİ ISSN 1304 – 0251 / No: 609
MALİYE ARAŞTIRMA MERKEZİ YAYIN No: 97

MALİYE
ARAŞTIRMA MERKEZİ
KONFERANSLARI

Elliüçüncü Seri - Yıl 2010

İstanbul, 2010

Maliye Araştırma Merkezi Konferansları 53. Seri
İstanbul: İstanbul Üniversitesi, İktisat Fakültesi, 2010.

YAYIN SAHİBİ TEMSİLCİSİ:

Prof. Dr. Sedat MURAT İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi
Dekanı

YAYIN KOORDİNATÖRÜ:

Prof. Dr. S. Ateş OKTAR İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi
Maliye Araştırma Merkezi Müdürü;
Maliye Bölümü Öğretim Üyesi

SORUMLU MÜDÜR:

Prof. Dr. Elif SONSUZUĞLU İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi
Maliye Bölümü Öğretim Üyesi

DANIşMA KURULU:

Prof. Dr. Turgay BERKSOY Marmara Üniversitesi
Prof. Dr. Ümit şENESEN İstanbul Teknik Üniversitesi
Prof. Dr. Turan YAY Yıldız Teknik Üniversitesi
Prof. Dr. Bülent PAMUKÇU Galatasaray Üniversitesi
Prof. Dr. İzzettin ÖNDER İstanbul Üniversitesi

YAYIN KURULU:

Prof. Dr. Hülya KİRMANOĞLU İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi
Prof. Dr. S. Ateş OKTAR İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi
Prof. Dr. şahin AKKAYA İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi
Prof. Dr. Elif SONSUZUĞLU İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi
Doç. Dr. Ufuk BAKKAL İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi

- Maliye Araştırma Merkezi Konferansları hakemli bir dergidir. Gönderilen makaleler en az üç hakeme gönderilerek değerlendirilmektedir.
- Bu dergide yayımlanan makalelerin içerdiği görüşler ile bilim ve dil bakımından sorumluluğu yazarlarına aittir.
- Dergide yayımlanan makaleler kaynak gösterilmeden kullanılamaz.

Maliye Araştırma Merkezi Konferansları'nın 53. Serisi'nde yer alan makaleler için hakemlik yardımında bulunan değerli öğretim üyelerine teşekkür ederiz.

Yayın Kurulu

SUNUŞ

Maliye Araştırma Merkezi Konferansları dergisinin 53'üncü serisini oluşturan bu sayısında, hakem değerlendirme sürecinden geçerek yayın kurulunca uygun görölen dört makale yer almaktadır.

Doç. Dr. Özhan ÇETİNKAYA ve Araş. Gör. Dr. Tolga DEMİRBAŞ'ın “Belediye Gelirlerinin Analizi ve Mali Özerklik Açısından Değerlendirilmesi”, Doç. Dr. A. Niyazi ÖZKER'in ” Ödemeler Dengesi Sürecinde Mali Kriz Olgusu ve Türkiye’de 2000 Yılı Sonrası Ödemeler Dengesi Analitiği”, Araş. Gör. Dr. Meltem GÜNGÖR DELEN'in “alışma Hayatında İşyeri Kabalığı Olgusu” ve Levent KORAP'ın “Testing Homogeneity for Real Income and Prices in a Money Demand Equation: The Case of Turkey” başlıklı makalelerinin okurlarımızın ilgisini çekeceğini umuyorum.

Dergimiz için zaman ayırarak hakemlik katkısında bulunan çok değerli öğretim üyelerine sayęı ve şükranlarımı sunuyorum. Yayına hazırlık sürecinde her zaman olduğu gibi özveriyle çalışan araştırma görevlilerimiz Önder Bingöl, Elif Cenkeri, Yasemin Taşkın, Berna Uymaz ve ağrı arıkcı'ya ayrıca teşekkür ederim.

Prof. Dr. S. Ateş OKTAR
Maliye Araştırma Merkezi Müdürü
ve
Dergi Yayın Koordinatörü

İÇİNDEKİLER
Maliye Araştırma Merkezi Konferansları Serisi
53. Seri

- **SUNUŞ**

- **Doç. Dr. Özhan ÇETİNKAYA, Araş. Gör. Dr. Tolga DEMİRBAŞ –**
Belediye Gelirlerinin Analizi ve Mali Özerklik Açısından
Değerlendirilmesi 1-18

- **Doç. Dr. A. Niyazi ÖZKER –** Ödemeler Dengesi Sürecinde
Mali Kriz Olgusu ve Türkiye’de 2000 Yılı Sonrası Ödemeler
Dengesi Analitiği 19-41

- **Araş. Gör. Dr. Meltem GÜNGÖR DELEN –** Çalışma Hayatında
İşyeri Kabalığı Olgusu 43-58

- **Levent KORAP –** Testing Homogeneity for Real Income and
Prices in a Money Demand Equation: The Case of Turkey 59-77

İstanbul Üniversitesi
İktisat Fakültesi
Maliye Araştırma Merkezi Konferansları
53. Seri / Yıl 2010

BELEDİYE GELİRLERİNİN ANALİZİ
ve
MALİ ÖZERKLİK AÇISINDAN
DEĞERLENDİRİLMESİ

Doç. Dr. Özhan ÇETİNKAYA*
&
Araş. Gör. Dr. Tolga DEMİRBAŞ**

*Uludağ Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi
Maliye Bölümü

&
**Uludağ Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi
Maliye Bölümü

ÖZET

Bir belediyenin yeterli kalitede hizmet sunabilmesi; yeterli gelirlere sahip olmasının yanı sıra öz gelirlerinin yüksek olması ile doğrudan ilişkilidir. Bu nedenle günümüzde devletler, “mali yerelleşmeyi” ilke edinerek belediyelerin öz gelirlerini artırmaya yönelik reformlar yapmaktadırlar. Bu makale Türkiye’deki belediyelerin gelirlerini gerek teorik gerekse son on yıllık verilere dayalı olarak incelemekte ve çeşitli ülkelerle karşılaştırarak mali özerkliklerini ortaya koymaktadır. Sayıca fazla gelir kaynağına sahip görünen belediyelerin diğer ülkelerle karşılaştırıldığında oldukça az öz gelire sahip olduğu görülmektedir. Yerel halkın yönetime katılması, hesap verme sorumluluğu ve şeffaflığın geliştirilmesi için belediyelere motorlu taşıtlar vergisi gibi yeni öz gelirler tahsis edilmesi ve mevcut öz gelirlerin daha verimli hale getirilmesi gerekmektedir.

Anahtar Kelimeler: Belediye gelirleri, belediye öz gelirleri, belediye vergileri, mali özerlik ve mali yerelleşme.

THE ANALYSIS OF THE MUNICIPALITY REVENUES AND ITS EVALUATION IN TERMS OF FISCAL AUTONOMY

ABSTRACT

It’s required that a municipality has enough revenues and high own resources to provide quality services for local community. Thus, governments accepted fiscal decentralization as a main principle of the local finance make some reforms to rise own resources of the municipalities. This article examines the revenues and fiscal autonomy of municipalities in Turkey. Despite the fact that the municipalities has a lot of source of revenue such as taxes, charges etc., it’s seen that they have not enough own resources, as compared to many other countries. Therefore, it is required that the municipalities have some new own income resources like motor vehicle taxes and focused on their current resources to greater efficiency.

Keywords: Municipality revenues, municipality own resources, municipality taxes, fiscal autonomy, and fiscal decentralization.

I. GİRİŞ

Türkiye’deki mahalli idare türleri içinde üstlendikleri görevler itibariyle önemli konumda olan idareler belediye idareleridir. Bu anlamda bu idareleri zorlayan il özel idareleri olsa da zaman içinde onların belediyeler karşısındaki durumu daha zayıf hale gelmiştir. Sınırları içinde çöp toplama, kanalizasyon, su dağıtımı, yangından koruma gibi birçok hayati görevi üstlenen belediyeler; Türkiye’de 2007 nüfus sayımı sonuçlarına göre toplam 58,5 milyon kişiye (ülke nüfusunun %83’üne) hizmet vermektedirler (<http://www.mahalli-idareler.gov.tr/Mahalli/Istatistik.aspx>). Nüfusun

çoğunluğunu yakından ilgilendiren bu hizmetlerin gereğince yerine getirilebilmesi için iki önemli konu ön plana çıkmaktadır:

Bunlardan birincisi, belediyelerin yeterli gelir kaynaklarına sahip olabilmeleridir. Nitekim Anayasamızın 127. maddesi de bu gerçeği bir zorunluluk haline getirerek söz konusu idarelere görevleri ile orantılı gelir kaynaklarının sağlanacağını hükme bağlamıştır (1982 Anayasası, Mad. 127). Ayrıca 15 Ekim 1985 tarihinde Strazburg'da imzaya açılan ve Türkiye'nin 21 Kasım 1988 tarihinde imzaladığı Avrupa Yerel Yönetimler Özerklik Şartı da (Mad 9) belediyelerin kanunla verilen sorumluluklarıyla orantılı mali kaynaklara sahip olması gerektiğini belirtmektedir.

Belediyelerin hizmetlerini yeterli ölçüde sunmaları konusunda ön plana çıkan *ikinci önemli konu* ise gelirlerinin içeriğine ilişkindir. Buna göre belediyelerin merkezi idareye bağımlı olmaksızın sahip olduğu öz gelirleri arttıkça mali özerkliği sağlanmakta, bu da belediyenin hizmet planlamasını daha iyi yapabilmesine, daha rahat hareket edebilmesine sonuçta daha iyi hizmet sunmasına yol açmaktadır. Bu nedenle belediyelerin toplam gelirleri içinde kendilerine ait öz gelirlerinin mümkün olduğunca fazla olması yerel yönetim yazınında önemli bir bağımsızlık göstergesi olarak kabul edilmektedir. Konunun diğer bir boyutu da belediye seçimlerinde oy kullanan seçmenlerle ilgilidir. Türkiye'de genel anlamda fazla önemsenmese de aslında seçmenler, yerel kamu hizmetlerinin finansmanına ne kadar fazla katılırlarsa seçimle yönetime gelen belediye idarecilerinden hesap sorma bilinçleri de o kadar artacak; seçmenler isteklerini daha fazla dile getirebilecek yani yönetimde daha fazla söz sahibi olabileceklerdir (Bahl, 1999: 10, 21, 28). Bu sebeplerle gerek kamu yönetimi gerekse kamu maliyesi bilim dallarındaki son gelişmeler, belediyelerin daha fazla öz gelire sahip olmasını desteklemektedirler. Bu çerçevede makalede genel anlamda belediye gelirleri ile beraber öz gelirlerinin açıklamaları yapılmakta daha sonra bunların toplam gelirler içindeki payları vurgulanmaktadır. Belediyelerin öz gelirleri açıklandıktan sonra söz konusu öz gelirlerin toplam belediye gelirleri içindeki yeri son on yıllık istatistiklere göre değerlendirmeye tabi tutulmakta; çeşitli ülkelerden verilerle karşılaştırmalar yapılarak sonuç kısmında Türkiye için öneriler sunulmaktadır.

II. BELEDİYE İDARESİNİN GELİR KAYNAKLARI

Belediye gelirleri sınıflandırmasını genel bütçe vergi gelirlerinden aktarılan paylar, belediyelerin öz gelirleri ve diğer gelirler şeklinde yapmak mümkündür.

Genel bütçe vergi geliri toplamından aktarılan pay, belediyelerin toplam gelirleri içinde önemli yer tutmaktadır. Bu durum Tablo 1'de yıllık düzeyde net olarak gösterilmiştir. Tablodaki rakamların ortalaması alındığında yaklaşık % 50'lik bir pay söz konusudur. Diğer ülkelerde ise merkezden aktarılan bu pay daha az olup "transferler" başlığı altında değerlendirilmektedir.

Merkezi idarenin topladığı vergi gelirlerinin toplamı üzerinden her ay belediyelere 5779 sayılı kanuna¹ göre % 2.85 pay ayrılırken büyükşehir belediyesi içindeki ilçe belediyelerinde bu pay % 2.50 olarak uygulanmaktadır. 2009 yılı itibariyle dağıtılacak pay, genel bütçe vergi gelirleri tahsilâtı toplamından, sadece vergi iadeleri düşüldükten sonra kalan net tutar üzerinden hesaplanmaktadır². Bu şekliyle önceden toplamın dışında kalan bazı vergiler toplamın içinde yer alarak belediyeler açısından olumlu bir durum oluşmuştur. Bakanlar Kurulu, belirtilen oranları iki katına kadar artırmaya veya kanuni haddine kadar indirmeye yetkilidir.

Paylar, Maliye Bakanlığı tarafından aylık olarak hesaplanmaktadır. Belirtilen orana göre ayrılan belediye payının; % 80'lik kısmı belediyelerin her yıl Ocak ayında TÜİK tarafından belirlenen nüfusuna ve % 20'lik kısmı gelişmişlik endeksine göre İller Bankası tarafından belediyelere dağıtılır. Maliye Bakanlığı büyükşehir belediye paylarını bu belediyelere doğrudan, il özel idareleri ve diğer belediyelerin paylarını ise ilgili idarelere aktarılmak üzere tahsil edilen ayı takip eden ayın sonuna kadar İller Bankasına aktarır. İller Bankası, payları takip eden ayın en geç 10. günü mesai saati sonuna kadar ilgili idarelere gönderir.

Gelişmişlik endeksinin kullanımında, ilçeler gelişmişlik katsayılarına göre en az gelişmiş ilçeden en çok gelişmiş ilçeye doğru ve eşit sayıda ilçeyi içeren 5 gruba ayrılır. Aktarılacak miktarın yüzde 23'ü birinci gruba, yüzde 21'i ikinci gruba, yüzde 20'si üçüncü gruba, yüzde 19'u dördüncü gruba ve yüzde 17'si beşinci gruba tahsis edilir. Bu tahsisat, her grup içinde, gruba giren belediyelerin nüfuslarına göre dağıtılır.

Belediyeler arasında yatay eşitliğin kurulması ve mali dengesizliklerin kaldırılmasına katkı anlamında 5779 sayılı kanun *Denkleştirme Ödeneği* adı altında kesinleşmiş en son genel bütçe vergi gelirleri tahsilât toplamının binde birinin Maliye Bakanlığı bütçesine konulmasını hüküm altına almıştır. Maliye Bakanlığı, bu ödeneği, Mart ve Temmuz aylarında iki eşit taksit halinde dağıtılmak üzere, İller Bankası hesabına aktarır. Bu ödeneğin yüzde 60'ı, nüfusu 5.000'e kadar olan belediyelere, yüzde 40'ı ise nüfusu 5.001 – 9.999 arasında olan belediyelere eşit şekilde dağıtılır.

Belediye özgelirleri ise 2464 sayılı Belediye Gelirleri Kanunu³ ile belediyelere bırakılan öz gelir niteliğindeki vergiler, harçlar ve harcamalara katılma payları; Belediye Kanununa göre elde edilen taşınır ve taşınmaz malların kira, satış ve başka suretle değerlendirilmesinden elde edilecek gelirler, belediye meclisi tarafından belirlenecek tarifelere göre tahsil edilecek hizmet karşılığı ücretler, faiz ve ceza gelirleri, her türlü girişim, iştirak ve faaliyetler karşılığı sağlanacak gelirlerinden oluşmaktadır.

1 2.7.2008 tarih 5779 Sayılı İl Özel İdarelerine ve Belediyelere Genel Bütçe Vergi Gelirlerinden Pay Verilmesi Hakkında Kanun, m.2.

2 Genel bütçe vergi paylarının hesaplamasında **2.7.2008 öncesinde** Vergi iadeleri, Petrol ürünleri ÖTV'nin tamamı, Motorlu taşıtlar ÖTV'nin %28'i, Alkollü gazlı içecek ÖTV'nin %60'ı, Özel İletişim Vergisinin tamamı, Özel işlem vergisinin tamamı, şans oyunları vergisinin tamamı Genel Bütçe Vergi Gelirleri toplamından çıkarılıp kalanın % 6'sı belediye payı olarak ayrılmaktaydı.

3 26.5.1981 Tarih 2464 Sayılı Belediye Gelirleri Kanunu.

Belediye vergileri, 2464 sayılı Belediye Gelirleri Kanununda ilân ve reklâm vergisi, eğlence vergisi, haberleşme vergisi, elektrik-havagazı ve tüketim vergisi, yangın-sigorta vergisi, çevre temizlik vergisi olarak belirtilmiş ve açıklanmıştır. Ancak belediyelerin önemli öz vergi gelirlerinden olan Emlâk Vergisi⁴ ise ayrı kanun ile açıklanmıştır.

İlan ve Reklâm Vergisi; Belediye sınırları ile mücavir alanları içinde yapılan her türlü İlan ve reklâmın m²'si üzerinden haftalık, aylık, yıllık sürelerde kanunda belirtilen m² değerleri üzerinden alınır. Gazete, dergi vb. yerlerde yapılan ilânlar vergiye tabi değildir. İlan ve reklâmı aracı kurum kişi için gerçekleştirirse takip eden ayın 20'sine kadar belediyeye yatırmak zorundadır.

Eğlence Vergisi, belediye sınırları ile mücavir alanlar içinde yer alan eğlence işletmelerinin faaliyetleri üzerinden alınır. Eğlence işletmeleri ve konular kanunda sinema, tiyatro, opera, operet, bale, karagöz, kukla ve orta oyunu, spor müsabakaları, at yarışları ve konserler, sirkler, lunaparklar, çalgılı bahçeler ve benzerleri, müşterek bahisler, biletle girilmesi zorunlu olmayan eğlence yerleri (bar, pavyon, gazino, gece kulübü, taverna, diskotek, kabare, dansing, bilardo ve masa futbolu salonları gibi) şeklinde sayılmıştır. Eğlence vergisinde matrah biletle girilen yerlerde gayri safi hâsılat, müşterek bahislerde KDV'siz tutar, biletle girilmesi zorunlu olmayan eğlence yerlerinden çalışılan her gün için Belediye Meclislerince takdir edilecek miktardır. Verginin oranı biletle girilen yerlerde % 5-% 50 arasındadır. Biletle girilmeyen yerlerde günlük 5TL-100TL arasındadır.

Haberleşme Vergisi, Belediye sınırları ve mücavir alanlar içinde Posta Telgraf Telefon işletmesi tarafından tahsil edilen telefon, teleks, faksimile ve data ücretleri (tesis, devir ve nakil ücretleri hariç) üzerinden tahsil edilir. Haberleşme Vergisinin mükellefi ücretleri tahsil eden Posta Telgraf Telefon İdaresidir. Verginin oranı % 1'dir. Vergi ilgili belediyeye tahsilâtı takip eden ayın sonuna kadar bir beyanname ile bildirilir ve aynı süre içinde ödenir.

Elektrik ve Havagazı Tüketim Vergisi, Belediye sınırları ve mücavir alanlar içinde elektrik ve havagazı satış bedeli üzerinden alınan bu verginin mükellefi elektrik ve havagazı dağıtan kuruluşlardır. Verginin oranı üretim işletmelerinde %1, diğer yerlerde % 5'tir⁵.Tahsil edilen vergi takip eden ayın 20. günü akşamına kadar belediyeye yatırılmalıdır.

Yangın Sigortası Vergisi, Belediye sınırları ve mücavir alanlar içindeki menkul ve gayrimenkul mallar için yapılan yangın sigortaları dolayısıyla alınan primler

4 29.7.1970 Tarih 1319 sayılı Emlâk Vergisi Kanunu.

5 Bu vergi, 2464 Sayılı Belediye Gelirleri Kanunu gereği mükellefler tarafından ilgili belediyeye yatırılmak zorundadır. Ancak 2009 Yılı Merkezi Yönetim Bütçe Kanunu'nun 29. maddesinin 9 numaralı bendinde yapılan yeni bir düzenlemeyle vergi, 1.1.2009 tarihinden itibaren mükelleflerin "kurumlar vergisi yönünden bağlı buldukları vergi dairesine" yatırılmak durumundadır. Böylece bu vergiyi tahsil etme yetkisi belediyelerden alınarak vergi dairelerine verilmiştir. Bu da verginin (31.12.2009 tarihine kadar) belediye gelirlerinden çıkartılarak genel bütçe geliri haline getirilmesi anlamına gelmektedir. Detaylı bilgi için bkz. 36 Seri No'lu Belediye Gelirleri Kanunu Genel Tebliği (27111 Sayılı ve 15.01.2009 Tarihli Resmi Gazete) ve Belediye Gelirleri Kanunu, Geçici Madde 6.

üzerinden ödenir. Vergi oranı % 10 olan bu verginin belediyeye ödenmesinden sorumlu olan sigorta şirkettir. Vergi, ertesi ayın 20. günü akşamına kadar yatırılmak zorundadır.

Çevre Temizlik Vergisi; Belediye sınırları ve mücavir alanlar içinde bulunan ve belediyelerin çevre temizlik hizmetlerinden yararlanan konut, iş yeri ve diğer şekillerde kullanılan binaların tabii oldukları vergidir. Gerek tarife gerekse konutlar için uygulanan parasal değerler her yıl Maliye Bakanlığı tarafından yeniden belirlenmekte ve belediye gelirleri kanunu genel tebliği adı altında resmi gazetede yayımlanmaktadır⁶.

Konutlara ait çevre temizlik vergisi, su tüketim miktarı esas alınmak suretiyle metre-küp başına büyükşehirlerde 20 kuruş, diğer yerlerde 16 kuruş olarak hesaplanır. Vergi su faturaları ile birlikte tahsil edilir. İşyerleri ve diğer şekilde kullanılan binalara ait vergi ise, kanunda belirtilen 5 dereceli 7 gruplu tarifeye göre alınır ve büyükşehirlerde % 25 artırımlı uygulanır. Verginin tahakkuku Ocak ayında yapılarak emlak vergisi ödeme süreleri (Mayıs-Kasım) içinde ödemesi gerçekleştirilir.

Çevre temizlik vergisi tahsil eden belediye büyükşehir belediyesi sınırları içindeyse tahsil ettiği verginin % 20'sini büyükşehir belediyesine aktarır. Büyükşehir belediyesi su ve kanalizasyon idaresi kanalıyla yapılan tahsilâtlarda ise % 20 ayrılarak kalan % 80, ilgili belediyenin hesabına yatırılır.

Emlâk Vergisi; Osmanlı İmparatorluğu zamanında komşuluk vergisi adı altında uygulanan (Çınar ve Güler, 2004: 99) emlak vergisi; belediye gelirleri kanunu dışında bir kanunla düzenlenmiştir. 1970 yılında yürürlüğe giren Emlâk Vergisi Kanunu ile belediye gelirleri içinde yer alan bu verginin konusu bina ve arazilerdir. Dolayısıyla Emlâk vergisi kanununda bina vergisi ve arazi vergisi şeklinde ikili ayırım vardır. Arazi belediye tarafından parsellenmiş ise arsa olarak adlandırılır. Dolayısıyla arazi vergisi arsa ve arazi vergisi olarak ikili ayırma tabii tutulmuştur.

Bina vergisinin matrahı, binanın Emlâk Vergisi Kanunu hükümlerine göre tespit olunan vergi değeridir. Bina vergisinin oranı meskenlerde *binde bir*, diğer binalarda ise *binde ikidir*. Arazi vergisinin matrahı arazinin bu kanun hükümlerine göre tespit olunan vergi değeridir. Arazi vergisinin oranı binde bir, arsalarda ise binde üçtür. Bu oranlar, 5216 sayılı Kanunun uygulandığı büyük şehir belediye sınırları ve mücavir alanlar içinde % 100 artırımlı uygulanır. Bakanlar Kurulu, vergi oranlarını yarısına kadar indirmeye veya üç katına kadar artırmaya yetkilidir.

1319 sayılı Emlâk Vergisi Kanununun(2) 9/b ve 19/b maddelerine göre Emlâk vergisi 4 yılda bir defa olmak üzere takdir işlemlerinin yapıldığı yılı takip eden bütçe yılının Ocak ve Şubat aylarında yıllık olarak tarh edilir. Vergi her yıl, bir önceki yıl birim değerinin, 213 sayılı Vergi Usul Kanunu hükümleri uyarınca aynı yıl için tespit edilen yeniden değerlendirme oranının yarısı nispetinde artırılması suretiyle belirlenir.

Büyükşehir belediyelerinde büyükşehir sınırları ve mücavir alanları içinde belediyelerince tahsil edilen emlak vergisi tutarının tamamı ilgili ilçe ve ilk kademe

⁶ Örneğin bkz. 27089 Sayılı ve 23.12.2008 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan Belediye Gelirleri Kanunu Genel Tebliği (Seri No 35).

belediyeleri tarafından alınır. Bunlardan büyükşehir belediyesine veya özel idareye ayrıca pay kesilmez.

Belediye Harçları, belediye gelirleri kanununda işgal harcı, tatil günlerinde çalışma ruhsatı harcı, kaynak suları harcı, tellallık harcı, hayvan kesimi muayene ve denetleme harcı, ölçü ve tartı aletleri muayene harcı, bina inşaat harcı ve çeşitli harçlar şeklinde sıralanmıştır. Vergiler belirli bir hizmetten yararlanma karşılığında alınmazken harçlarda belirli bir kamu hizmetinden yararlanma söz konusudur (Schaeffer, 2000: 15). Harçların neredeyse tamamı, kanunda yazılı belirli tutarlar üzerinden ödenmektedir. İlgili harç tutarları en son 2004 Aralık ve 2005 Mayıs aylarında güncellenmiştir⁷. Bu tutarlar sık sık güncellenmediği için yıllar geçtikçe değerini yitirmektedir. Hatta harçların takip ve tahsil masrafları bazen harçtan daha fazla olabilmekte bu nedenle belediyeler ilgili harçları takip etmeme yoluna gidebilmektedirler (Kerimoğlu, 2005: 29).

İşgal Harcı, pazar yerleri, meydanlar, mezar yerleri, yol, meydan, pazar, iskele, köprü gibi yerlerin her türlü mal ve hayvan satıcıları tarafından işgali durumunda m² üzerinden günlük hesaplanır.

Tatil Günlerinde Çalışma Ruhsatı Harcı, hafta tatili ve ulusal bayram günlerinde çalışmaları belediyelerce izne bağlı işyerlerine ruhsat verilmesi durumunda işin mahiyetine göre yılda 20 TL'den az; 800 TL'den çok olmamak üzere belediye meclislerince tespit edilir.

Kaynak Suları Harcı, özel kaplara doldurularak satılacak olan kaynak sularının (işlenmiş sular dâhil) belediyelerce denetlenerek hangi kaynaklara ait olduklarını gösterecek şekilde bu kaplara özel işaret konulması şeklinde uygulanır. Ödenecek olan harç peşin olarak litre üzerinden TL olarak hesaplanır.

Tellallık Harcı, Belediye sınırları ve mücavir alanlar içinde belediyelere ait hal, balıkhane, mezar yerleri ve ilgilinin isteğine bağlı olarak belediye tellalı bulunduran sair yerlerde, gerçek veya tüzelkişiler tarafından her ne surette olursa olsun her çeşit menkul ve gayrimenkul mal ve mahsullerin satışı üzerinden alınır. *Örneğin* Bandırma balık haline gelen balıkçı motorlarının yakaladıkları günlük balık mahsulleri için belediye görevlisi bağırarak komisyoncuların oraya gelmesini ve satışın gerçekleşmesini sağlar. Satış üzerinden belediye için bu harç kesilir. Harcın oranı % 2'dir.

Hayvan Kesimi, Muayene ve Denetleme Harcı, Belediye sınırları ve mücavir alanlar içinde, belediyelerce veya yetkili mercilerce verilen izne dayanılarak özel kişi ve kuruluşlarca tesis edilen mezbaha ve kanaralarda kesilen hayvanların kesim öncesi ve sonrası muayenesi veya belediye sınırları ve mücavir alanlar dışında kesilmiş olup da belediye sınırı içinde satışa arz edilecek etlerin sağlık bakımından muayene ve denetlenmesi bu harca tabidir. Küçük ve büyük baş hayvan başına TL olarak tahsil edilir.

⁷ Bkz. 5281 Sayılı Vergi Kanunlarının Yeni Türk Lirasına Uyumu ile Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılması Hakkında Kanun, 31.12.2004 Tarih ve 25687 sayılı 3. Mükerrer Resmi Gazete; 7/5/2005 tarihli ve 25808 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan Bakanlar Kurulu Kararı.

Ölçü ve Tartı Aletleri Muayene Harcı, ölçü ve tartı alet ve vasıtaları ile ölçeklerin ilgili kanun ve tüzük hükümlerine göre belediyelerce damgalanması sonucunda ödenir. Kullanılacak ölçü aletinin türüne göre TL olarak tahsil edilir.

Bina İnşaat Harcı, Belediye sınırları ve mücavir alanlar içinde yapılan her türlü bina inşaatı (ilave ve tadiller dâhil), inşaat veya tadilat ruhsatının alınması bu harca tabidir. Harç bina inşaat alanı üzerinden TL olarak belirlenir.

Çeşitli Harçlar, kayıt ve suret harcı, imar ile ilgili harçlar, işyeri açma izni harcı, muayene-ruhsat ve rapor harcı, sağlık belgesi harcıdır. Bunlardan;

Kayıt ve Suret Harcı, belediyeler ve belediyelere bağlı müesseselerden istenecek her türlü kayıt suretleriyle gayrimenkullerle ilgili harita plan ve krokilerin suretleri için ödenir.

İmarla İlgili Harçlar, Parselasyon Harcı, İfraz ve Tevhit Harcı (parsel ayırma ve birleştirme), Plan ve Proje Tasdik Harcı, Zemin Açma İzni ve Toprak Hafriyatı Harcı ve Yapı Kullanma İzni Harcıdır.

İşyeri Açma İzni Harcı, belediye sınırları veya mücavir alanlar içinde bir işyerinin açılması için belediyenin uygun gördüğüne dair ödenen bir harçtır.

Muayene-Ruhsat Ve Rapor Harcı, sağlıkla veya fenni konularla ilgili tahlillere ilişkin olup bu kanunda ayrıca harca tabi tutulmamış olan ruhsatlar, rapor ve belgeler için ödenir.

Sağlık Belgesi Harcı, belediyelerden sağlık belgesi almak mecburiyetinde olan kişilere verilecek bu tür belgeler ile bunların belli aralıklarla yenilenmeleri sonucu tahsil edilen bir harçtır.

Belediyelerin tahsil ettikleri çeşitli harçlar m², m³, adet, sayfa şeklindeki tarifelerle belirlenip ilgili belediyeye peşin ödenirler.

Harcamalara Katılma Payları, belediyeler tarafından yol, kanalizasyon ve su tesisleri inşası sonucunda bu hizmetlerden yararlanan gayrimenkul sahiplerinden alınan paylardır. Özellikle yeni yol yapımı, kaldırım yapımı, yeni kanalizasyon yapımı, yeni içme suyu şebeke inşaatı, mevcutların ıslahı bu paylara dâhildir.

Harcamalara katılma payları bina ve arsalarda vergi değerinin en fazla % 2'sidir. Katılma payları tebliğ edildiği yılı takip eden yıldan itibaren iki yılda ve dört eşit taksitte, peşin ödemelerle tahakkuk tarihinden itibaren bir ay içinde tahsil olunur. Peşin ödendiği takdirde bu paylar ilgililerden % 25 noksanı ile alınır.

Taşınmaz malların kiraya verilmesi ya da satışı belediyeler açısından önemlidir. Ancak kira gelirleri belediyelerin bütçelerinde fazla yer tutmamaktadır. Mülk satışı söz konusu olduğunda ise bazı yıllar önemli ölçüde bütçede rahatlık sağlanmaktadır.

Ücret karşılığı sağlanan gelirler belediyenin sunduğu bazı hizmetlerden yararlanmak isteyenlerin ödedikleri bedellerdir. Örneğin itfaiyenin sunduğu su tankeri hizmetinden yararlanmak isteyenler bedelini ödemek zorundadırlar.

Belediyenin sahip olduğu *işletmelerden* elde ettiği gelirlerde girişim ve iştirak faaliyetleri gelirlerindedir. Belediye kanununun 70.maddesine göre belediye kendisine verilen görev ve hizmet alanlarında, ilgili mevzuatta belirtilen usullere göre şirket kurabilir. Bu konuda belediyelerin sahip olduğu ulaşım, ekmek, kültür, spor şirketlerinden elde ettiği gelirler örnek gösterilebilir. Ayrıca belediye, özel gelir ve gideri bulunan hizmetlerini İçişleri Bakanlığının izniyle bütçe içinde işletme kurarak da yapabilir. Örneğin; normal belediyelerde ulaşım hizmeti belediye bütçesine bağlı olarak sürdürülen bir hizmet olarak yapılmaktadır. Belediyenin çeşitli şekillerde kurduğu bu işletmeler Belediye İktisadi İşletmesi (BİT) adı verilir. Belediyelerin yerel halka daha ucuz, daha kaliteli ve daha hızlı hizmet sunmak anlayışı ile günün koşulları dikkate alınarak kurulan bu işletmelerin bir kısmı günümüzde özelleştirme uygulamaları ile karşı karşıya kalmaktadır. KİT'lerin özelleştirilmesi çalışmalarına BİT'lerin özelleştirilmesi⁸ çalışmaları da katılmıştır. Bu konuya örnek olarak İstanbul Büyükşehir Belediyesinin sahip olduğu İstanbul Deniz Otobüsleri AŞ'nin 2009 yılı itibarıyla satış kararı verilebilir. Bu işletmenin satışı ile belediyenin yeni yatırımlarına kaynak sağlamak amaçlanmıştır (<http://www.ibb.gov.tr/tr-TR/Pages/Haber.aspx?NewsID=17536>).

Ayrıca *çeşitli gelirler* başlığı ile 2464 sayılı belediye kanununda yer alan ücrete tabi işlerden, milli saraylar hariç müze giriş ücretlerinden % 5 ve maden işletmelerinin kazançlarında % 0,2 pay geliri ve 3194 sayılı İmar Kanununca çıkarılan Otopark Yönetmeliğine göre otopark yapmayan binalardan tahsil edilen gelirler yer alır.

Diğer Gelirler, başlığı altında genel ve özel bütçeli idarelerden yapılan ödemeler ile belediyelerin yaptıkları borçlanma tutarları incelenmektedir.

Genel ve özel bütçeli idarelerden yapılacak ödemeler, bu idarelerin faaliyet alanları ile ilgili konularda belediyelere destek olmak üzere bütçelerine koydukları ödeneklerden yapılan aktarımlardır. Bu aktarımlar genel ya da özel amaçlar için yapılabilir. Özellikle DPT, Toplu Konut İdaresi, Maliye Bakanlığı ve Kültür Bakanlığından değişik konularda aktarımlar yapılmaktadır.

Borçlanma, olağan gelirleri, sunmaları gereken hizmetlere yetmeyen belediyelerin başvurmak zorunda kaldığı olağanüstü bir gelir kaynağıdır (Keleş, 1998: 341). Belediye, görev ve hizmetlerinin gerektirdiği giderleri karşılamak amacıyla belirli usul ve esaslarda borçlanma yapabilir ve tahvil ihraç edebilir⁹: Belediyelerin borçlanmaya gitmelerinin en önemli sebepleri gelirlerini giderlerine denkleymemeleri, gelir-harcama ilişkisinde etkinliğe ulaşamamaları ve özgelirlerinin yeterli düzeyde olmamasıdır. Belediye borçlanması iç ve dış kaynaklardan sağlanır. Borçlanma konusunda belediyeler serbesttirler. Ancak Belediye Kanunuyla bazı kısıtlamalar getirilmiştir. Bunlar; iç ve dış borç stok tutarının, en son kesinleşmiş bütçe gelirleri toplamının 213 sayılı Vergi Usul Kanununa göre belirlenecek yeniden değerlendirme oranıyla artırılan miktarını aşmaması, dış borçlanmada Hazine Müsteşarlığı'nın

⁸ BİT'lerin özelleştirilmesi hakkında bkz. Gürbüz, 2008: 41-72.

⁹ 2005 Tarih ve 5393 Sayılı Belediye Kanunu, m:68.

garantörlüğünün alınması, borçlanmada belirli düzeylerde belediye meclisinin onayı belirli düzeyden fazla olursa İç İşleri Bakanlığının onayının alınmasıdır.

Belediyeler borçlanma konusunda kanunda belirtilen bu kısıtlamalarla merkezi idarenin sıkı denetimi altına girmişlerdir. Bunun nedenleri arasında belediyelerin son yıllarda borç miktarlarının artması ve ödeme sıkıntısına girmeleri önemli nedenlerdendir.

III. BELEDİYE ÖZ GELİRLERİNİN TOPLAM GELİRLER İÇİNDEKİ YERİ

Bu başlık altındaki incelememizi ortaya koymadan önce önemli olan bir konuyu belirtmek gerekir. Bu konu Türkiye’de belediyelerin tümüne ait detaylı ve yeterli düzeyde kesin hesap ve mali istatistiklere ulaşmanın zorluğudur. Bu konuda tek yayın Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) tarafından her yıl yayınlanan ve belediyelere gönderilen anket formlarının doldurulması ile elde edilen yayındır. Çalışmanın bu kısmında çoğunlukla söz konusu yayından yararlanıldığı belirtmek gerekir.

Tablo 1: Belediye Gelirlerinin Kaynaklarına Göre Dağılımı (%)

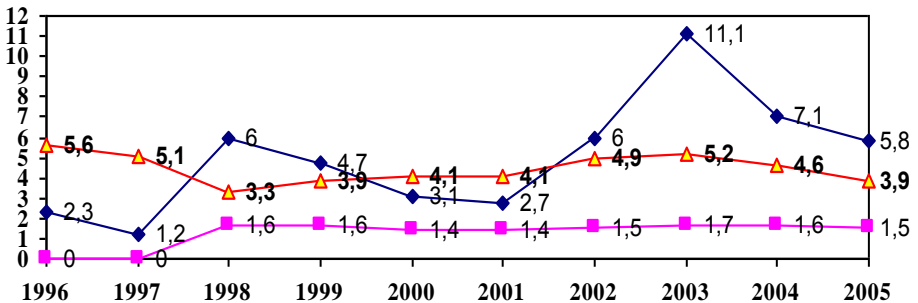
	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Ort.
Genel bütçe vergi gelirleri tahsilâtından pay	50,1	48,1	48,8	49,8	53,1	54,4	50,1	43,8	52,4	53,6	50,4
Belediye öz gelirleri	33,5	32,3	34,9	35,9	33,6	34,1	38,5	45,0	39,4	38,3	36,5
Belediye vergileri	7,9	6,3	10,9	10,1	8,6	8,3	12,4	18,1	13,3	11,2	10,7
Belediye harçları	2,8	2,5	2,2	2,4	2,8	2,5	2,3	2,3	2,7	4,6	2,7
Harcamalara katılma payları	1,4	1,0	1,1	1,0	1,1	1,0	1,0	1,0	1,2	1,2	1,1
Diğer paylar	0	0,5	0,4	0,3	0,3	0,3	0,4	0,4	0,4	0,6	0,4
Kurum ve teşebbüs hâsılatı	4,7	5,2	4,8	5,9	6,5	6,9	7,2	7,6	7,0	6,5	6,2
İşletme karları	1,5	0,7	0,7	0,5	0,6	0,6	0,6	0,8	0,8	0,8	0,8
Belediye malları gelirleri	9,7	11,6	10,5	10,3	8,9	10,0	9,9	9,8	8,6	8,1	9,7
Ücretler	3,0	2,3	2,3	2,5	2,8	2,5	2,7	2,8	2,9	3,2	2,7
Cezalar	2,5	2,2	2,0	2,9	2,0	2,0	2,0	2,2	2,5	2,1	2,2
Çeşitli gelirler (borç dâhil)	11,6	13,3	12,8	11,0	10,4	8,9	8,5	9,5	6,4	5,9	9,8
Özel yardım ve fonlar	4,8	6,4	3,4	3,4	3,0	2,7	2,9	1,7	1,8	2,3	3,2
Toplam Gelir	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Kaynak: TÜİK, 2005: 14-17’deki verilerden yararlanılarak hesaplanmıştır.

1996–2005 yılları arasında belediye gelirleri toplu olarak Tablo 1’de görülmektedir. Tabloda dikkati çeken nokta belediyelere merkezi idareden aktarılan gelirlerin yüksekliğidir. Ülkemizde genel bütçe vergi gelirleri tahsilâtından belediyelere verilen paylar, belediye gelirlerinin yaklaşık %50’sini oluşturmaktadır. Çeşitli bakanlık bütçelerinden belediyelere aktarılan gelirler de hesaba katıldığında bu oran % 55-60 dolayında olacaktır. Bu oranın yüksek oluşu belediyelerin mali açıdan merkezi idareye bağımlı olduklarını göstermektedir.

Belediye öz gelirlerine bakıldığında toplam gelirlerin yaklaşık %36,5’ini oluşturduğu görülmektedir. Bu oran bir idarenin hizmet planlamasını gereğince yapabilmesi için oldukça düşüktür. Belediye öz gelirleri içinde en fazla yer kaplayan gelir kalemi ise ortalama %10,7 ile belediye vergileridir. TÜİK verilerinden görülmemekle birlikte belediye vergileri içinde ilk üç sırayı alan vergiler sırasıyla (1998 yılı için) emlak vergisi (%60), elektrik ve havagazı tüketim vergisi (20) ve çevre temizlik (%15) vergisidir (Çınar ve Güler, 2004: 129). TÜİK verilerine göre oluşturulan grafik 1 ise, emlak vergisi, çevre temizlik vergisi ve diğer vergi gelirlerinin 10 yıllık seyrini (belediye gelirlerine oran olarak) göstermektedir. Buna göre emlak vergisinin belediye gelirleri içindeki oranının istikrarlı bir seyir izlemediği görülmektedir. Bunda emlak vergisinin hesaplanmasına dayanak oluşturan vergi değerlerinin 4 yılda bir tespit edilmesinin rolü olduğu düşünülmektedir (Güner, 2004: 149). Tersine daha az vergi geliri getirmekle birlikte çevre temizlik vergisinin daha istikrarlı bir seyir izlediği görülmektedir. Bunda da çevre temizlik vergisi tutarlarının yıldan yıla yürürlüğe giren tebliğlerle nispeten güncel tutulmaya çalışılmasının rolü büyüktür. Sadece 2009 yılı için belediye geliri dışında bırakılan elektrik ve havagazı tüketim vergisinin belediyelerin mali özerkliği açısından önemli bir kayıp olduğunun da altı çizilmelidir.

Grafik 1: Belediye Vergilerinin Dağılımı



Kaynak: TÜİK, 2005: 14-1

—◆— Emlak Vergisi

—■— Çevre Temizlik Vergisi

—▲— Diğer

Belediye öz gelirleri içinde belediye vergilerinden sonra ikinci sırayı alan gelir kalemi “taşınır ve taşınmaz mal gelirleridir”. Mal gelirlerinin on yıllık dönemde belediye gelirleri içindeki ortalama payı %9,7’dir. 139 belediyenin kesin hesaplarını inceleyen Çınar & Güler (2004), bu gelirlerin çoğunun taşınmaz mallardan elde edildiğini ve özellikle 50 binden daha az nüfusa sahip olan belediyelerde bu gelirlerin daha fazla olduğunu belirtmektedirler (Çınar ve Güler, 2004: 121).

Belediyelerin “kurum ve teşebbüs hâsılatı gelirleri” ortalama % 6,2’lik payla öz gelirler içinde üçüncü sırayı almaktadır. Belediyelerin girişimci ve etkin yönetim niteliğini ön plana çıkaran bu tür gelirler belediyeden belediye oldukça farklılık göstermektedir (Kerimoğlu, 2005: 30). Örneğin 2005 yılı verilerine bakıldığında kurum ve teşebbüs hâsılatı gelirleri Afyon belediyesinde % 21, Tekirdağ belediyesinde % 16, Balıkesir belediyesinde %11, Erzurum büyük şehir belediyesinde % 5, Ardahan belediyesinde % 4, Ankara büyük şehir belediyesinde % 2’dir (TÜİK, 2005).

Belediye öz gelirleri içinde yer alan diğer gelir türleri son on yıllık dönemde ortalama % 2,7 ile % 0,4 arasında değerler almıştır (Bkz. Tablo 1). Bu gelir türlerinden özellikle üzerinde durmak istediğimiz gelir kalemi belediye harçlarıdır. Belediye Gelirleri Kanununda ondan fazla harç, belediye geliri olarak sayılmasına rağmen harçların öz gelirler içindeki payı oldukça düşük gözükmektedir. Bunun en önemli sebebi harç tutarının hesaplanmasında kullanılan tarifelerin çoğunun parasal tutarlara dayalı olması ve bu tutarların her yıl güncellenmemesi sebebiyle değerini yıldan yıla kaybetmesidir. Nitekim Tablo 1’e bakıldığında harçların belediye gelirleri içindeki oranı 2004 yılına kadar % 2,2 ile % 2,8 arasında değişmekteyken 2005 yılında bu oran % 4,6’ya çıkmıştır. Bu yükselmenin altında, 2004 Aralık ve 2005 Nisan aylarında yapılan düzenlemeler¹⁰ ile harç tutarlarının güncelleştirilmesi yatmaktadır.

IV. BAZI ÜLKELERDE BELEDİYE ÖZGELİRLERİNİN DURUMU

Bir ülkedeki mahalli idare birimini değerlendirmenin bir yolu diğer ülkelerde bulunan benzer mahalli idare birimi ile karşılaştırma yapmaktır. Kuşkusuz mahalli idare yapısının şekillenmesinde tarihi, siyasi, kültürel ya da ekonomik birçok etken rol oynamaktadır. Bununla birlikte günümüzde mahalli idareler maliyesindeki genel eğilim, yerel yönetimlerin özgelir kaynaklarının ve yetkilerinin artırılması yönündedir. Bu nedenle belediye öz gelirlerinin diğer ülkelerde nasıl bir konumda bulunduğu ülkemiz açısından önemli bir ölçüt olarak kullanılabilir.

Finlandiya

Üniter bir devlet olan Finlandiya’da yaklaşık 450 tane belediye bulunmaktadır. Ülkede gerek bütçe gerekse personel sayıları açısından belediyeler, merkezi idareden

¹⁰ 5281 Sayılı Vergi Kanunlarının Yeni Türk Lirasına Uyumu ile Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılması Hakkında Kanun, 31.12.2004 Tarih ve 25687 sayılı 3. Mükerrer Resmi Gazete. 13/4/2005 Tarihli ve 2005/8730 Sayılı Bakanlar Kurulu Kararı.

daha büyüktür. Finlandiya’da belediyelerin öz gelirleri (yerel vergiler, harç ve ücretler toplamı) toplam belediye gelirlerinin (1998 yılı için) yaklaşık %76’sını oluşturmaktadır. Belediyelerin yerel vergi gelirlerinin büyük çoğunluğu yerel gelir vergisi katkısından oluşmaktadır ve bu verginin oranını belirleme yetkisi belediyelerindedir. Emlâk vergisinin gelirler içindeki payı ise oldukça düşüktür. Harç ve ücretlerin belediye gelirleri içindeki oranı yaklaşık %25 olup bu gelirlerin büyük çoğunluğu enerji alanından elde edilmektedir. Merkezi idareden yapılan yardımların gelirler içindeki oranı ise sadece %5’tir (PricewaterhouseCoopers, 2000: 37-39).

Almanya

Federal bir devlet olan Almanya’da 14 000’e yakın belediye bulunmaktadır. Belediye gelirleri içinde vergi gelirlerinin oranı 2000 yılında %35,1’dir. Ücret ve harç gelirlerinin oranı ise yaklaşık %10’dur. Almanya’da merkezi idareden belediyelere yapılan yardımların oranı %51 civarındadır ve nispeten yüksektir (Friedrich vd, 2004: 46).

İtalya

Üniter bir devlet olan İtalya’da yaklaşık 8 100 tane belediye bulunmaktadır. Ülkede yerel vergi, ücret ve harçların toplam belediye gelirleri içindeki payı %31,5’tir. Merkezi idarenin belediyelere yaptığı genel ve özel amaçlı yardımların belediye gelirleri içindeki payı ise %55’ler civarındadır (PricewaterhouseCoopers, 2000: 53).

Japonya

Üniter bir devlet olan Japonya’da 3232 belediye vardır. Belediyelerin toplam 14 tane kendilerine ait vergileri bulunmaktadır ve sadece yerel vergilerin toplam gelirler içindeki oranı (1998 yılı için) %36’dır. Merkezi idareden yapılan aktarımların oranı ise %14 civarındadır (PricewaterhouseCoopers, 2000: 55-56).

Danimarka

Üniter bir devlet olan Danimarka’da toplam 98 belediye kamu hizmetlerinin çoğunu sunmakla görevlidir. Ülke güçlü bir yerel özerklik geleneğine sahiptir ve gelirlerinin büyük çoğunluğunu topladıkları vergilerden elde etmektedirler (OECD, 2008: 86-87). Danimarka’da 1997 yılında yerel gelirlerin %58’i vergilerden, %23’ü harç ve ücretlerden oluşmaktadır. Genel ve özel amaçlı yardımların belediye gelirleri içindeki payı ise yaklaşık %18 civarındadır ((PricewaterhouseCoopers, 2000: 100).

Fransa

Üniter bir devlet olan Fransa’da 36 000’in üzerinde belediye vardır. Belediyelerin dört temel yerel vergileri vardır. Bunlar, yerel ikamet vergisi, emlâk

vergisi, arazi vergisi ve işletme vergisidir. Yerel vergiler (2008 yılı için) belediye gelirleri içinde % 40'lık bir paya sahiptir. Buna karşın merkezi idareden belediyelere yapılan aktarımlar belediye gelirlerinin yaklaşık üçte birinden fazlasını oluşturmaktadır (OECD, 2008: 96).

İsveç

Güçlü bir yerel demokrasi geleneğine sahip olan İsveç'te 290 tane belediye bulunmaktadır. Belediyelerin toplam gelirleri içinde vergi gelirlerinin payı 2006 yılında % 68'dir. Vergi oranlarının üst ve alt sınırlarını merkezi idare belirlemektedir. Bununla birlikte belediyelerin bu sınırlar içinde oranları belirleme yetkisi bulunmaktadır. Gelirler içinde harç ve ücret gelirleri %7, kira gelirleri ise %3 oranında yer kaplamaktadır. Genel ve özel devlet yardımlarının gelirler içindeki oranı ise %16'dır (Miroshnyk, 2009: 37-38).

İncelediğimiz tüm ülkelerde yerel vergi gelirleri belediye gelirleri içinde önemli bir orana sahiptir. Bu oranın en az olduğu ülke İtalya (%30'dan az), en fazla olduğu ülke ise (%68'le) İsveç'tir. Ülkemizde ise belediye vergileri belediye gelirleri içinde ancak %10 civarında bir yer kaplamaktadır. Bu oldukça düşük bir rakamdır. Türkiye'de belediye öz gelirlerinin tümünün Japonya ve Almanya belediyelerinin yerel vergilerine ancak eşit olabildiği, İtalya hariç diğer ülke belediyelerinin vergi gelirlerinden ise daha az olduğu görülmektedir. Bu durum, ülkemizde belediyelerin mali özerklik açısından yeterince güçlendirilemediğini gözler önüne sermektedir. Elektrik ve havagazı tüketim vergisi gibi belediye vergi gelirleri içinde ikinci sırada bulunan bir verginin kriz döneminde bile olsa merkezi idare gelirleri içine katılması ise bu alanda yaşanan bir gerileme olarak belirtilebilir.

V. TÜRKİYE'DE BELEDİYE ÖZ GELİRLERİNİ GELİŞTİRMEYE YÖNELİK ÖNERİLER

Gerek Anayasa'da gerekse Avrupa Yerel Yönetimler Özerklik Şartında belirtildiği şekliyle belediyelere görevlerini yerine getirebilecek gelir kaynaklarının kazandırılması gerekmektedir. Ancak çalışmanın içinde belirtildiği üzere günümüze değin bu yeterince sağlanamamıştır. Bu durum belediyelerin işleyişlerini olumsuz etkilemektedir. Örneğin; 5018 sayılı Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu ile yürürlüğe giren "stratejik planlama ve performans bütçeleme" anlayışının¹¹ etkin işlemesi ancak yeterli ve üzerinde söz sahibi olunan gelire sahip olunması ile sağlanabilecektir. Bu çerçevede Türkiye'de belediyelerin mali özerkliklerinin artırılması ile ilgili getirilebilecek öneriler şunlar olabilir:

* Öncelikle belediyelerin öz gelir türlerinin sayılarına bakıldığında çok fazla oldukları görülmektedir. Ancak bu kadar fazla gelir türü olmasına rağmen ne yazık ki elde edilen gelir miktarının toplam gelirler içinde yeterli olmadığı (% 36,5)

¹¹ 2003 Tarih ve 5018 Sayılı Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu, 9. Madde.

görülmektedir. Diğer ülkelerdeki belediyelerin gelir durumları ele alındığında (öz gelirlerin oranı ortalama % 55–60) bizdeki yapı ile tam tersi bir uygulamanın olduğu anlaşılmaktadır. Diğer ülkelerde genel olarak belediyelerin kendi öz gelirleri merkezi idareden yapılan transferlerden fazla iken Türkiye’de tam tersi bir durum söz konusudur. O zaman Türkiye açısından yerel halkın yöreye ait ihtiyaçlarının mali boyutuna ödeyecekleri vergi ve benzeri yükümlülüklerle daha çok katılıp sonunda hesap sorabilme anlayışının geliştirilmesi sağlanmalıdır. Örneğin ABD’de mahalli halkın idareden bir hizmet istemesinde kendilerine yüklenecek maliyetler söz konusudur. Halk yeni hizmetler istediğinde yüklendiği maliyetler sonucunda hesap sorabilmektedir. Bu önemli bir mahalli konudur. Benzer şekilde Türkiye’den verilebilecek örnekler ise su ve ulaşım hizmetleridir. Yerel halk su ya da ulaşım ücretlerinin belediye tarafından artırılması söz konusu olduğunda tepki gösterebilmektedir. Bunun nedeni yaptıkları ödemeleri direk hissetmelerinden kaynaklanmaktadır. Bu konuda motorlu taşıtlar vergisi de önemli bir örnek olarak verilebilir. Türkiye’de motorlu taşıtlar vergisi merkezi idare tarafından toplanmaktadır. Oysa birçok ülkede (Almanya, Japonya gibi) yerel vergi kaynaklarındandır. Olması gereken bu verginin de Türkiye’de yerel bir vergi kaynağı olması ve toplanacak gelirlerin sadece yol ve benzeri işlerde kullanılmasıdır. Verginin belediyelere bırakılması önerimizin nedeni şehir içi yolların daha çok yerel taşıtlar tarafından kullanılması ile beraber taşıtların çevreye verdikleri zararları (egzoz gazı, gürültü vs) yöre insanlarının direk hissetmeleridir. Bu verginin yerele bırakılması ile yerel halk hizmetin sunumundan doğrudan belediyeyi muhatap alacak ve yerel yolların daha kaliteli, çevrenin daha sağlıklı olabilmesinde hesap sorma anlayışı etkisini gösterecektir.

* Emlâk vergisinden sağlanan gelirler belediye gelirleri içinde önemli bir paya sahip olsa da diğer ülkelerle karşılaştırıldığında yeterli olmadığı anlaşılmaktadır. Türkiye’de emlak vergisi gelirlerinin yeterli olmamasında emlak değerlerinin piyasa rayiç bedellerinde belirlenmemesi ile emlak vergilerinin oranlarının düşüklüğü önem arz etmektedir. Örnek olarak piyasa değeri 100.000 TL olan bir dairenin değerinin 60.000 TL olarak belirlenmesi, bunun karşılığında binde iki bina vergisi oranının uygulanması sonucunda yıllık 120 TL vergi hesaplanması verilebilir. Hesaplanan bu verginin yine bir servet vergisi olan motorlu taşıtlar vergisi ile karşılaştırması yapıldığında 1 yaşında 1200 motor güce sahip olan 20.000 TL değerindeki bir aracın vergisinin yıllık 393 TL olması emlak vergisinin ne kadar düşük kaldığını net olarak yansıtmaktadır.

* Mali özerklik açısından gelir kaynaklarının yerel idarelere bırakılmasının önemi üzerinde durulurken Türkiye’de tam tersi uygulamalar da söz konusu olabilmektedir. Örneğin; belediyelere ait olan Elektrik ve Havagazı Tüketim Vergisinin 2009 yılı için kısa süreli de olsa merkezi idare geliri haline dönüştürülmesi mali özerkliği zedelemektedir. Bir idarenin etkin hizmet planlaması yapabilmesi için gelirlerinin geleceği konusunda bir öngörüye sahip olabilmesi gerekmektedir. Bu nedenle bu tür merkezi müdahaleler mali özerkliği bozmaktadır. Dolayısıyla kriz gibi olağanüstü koşullarda bile yerel gelirlerin merkeze çekilmesi yerine ulusal maliye politikası araçlarının kullanılması daha uygun bir yaklaşım olacaktır.

* Ülkemizde belediyelerin topladıkları vergi gelirlerinin ve harçların tarifeleri merkezi idare tarafından belirlenmektedir. Bu durum mali özerkliğin zedelenmesine yol açmaktadır. Bu konuda çevre temizlik vergisi tarifesinin yıldan yıla güncelleştirilmesi oysa diğer vergi ve harçlarda bu kadar titiz davranılmaması örnek olarak verilebilir. Belediye gelirlerinin zaman içinde erimemesi için söz konusu güncelleştirmelerin her yıl yapılması şarttır.

* Belediyelerin mali özerkliklerinin Türkiye’de kurulmadığının bir diğer göstergesi bu idarelerin sahip oldukları taşınır ve taşınmaz mallarından elde ettikleri gelirlerin küçük belediyelerde genelde çok, büyük belediyelerde genelde az ancak sadece belirli yıllarda çok olmasıdır. Aslında belediyelerin gelir kaynakları anlamında özerklikleri sağlanmış olsa gelirlerde artışlar yapmaları ya da mevcut özgelirlerini daha etkin harcamaları ile mal varlıklarının satışına yönelmemeleri söz konusu olabilecektir.

* Mali yerelleşme çerçevesinde belediye öz gelirlerinin artırılması günümüzde arzu edilen bir konudur. Bu makalede belirtilen öneriler de bu doğrultudadır. Bununla birlikte unutulmaması gereken önemli bir nokta belediye gelirlerinin doğru şekilde yerel topluluğun ihtiyaçları doğrultusunda doğru yerlere harcanabilmesidir. Kaynakların bu şekilde kullanılmasını destekleyecek iki önemli araç bulunmaktadır. Bunlardan birincisi, yerel topluluğun belediye yönetimine ve kararlarına katılmasıdır. Belediye gelirlerinin artırılması başlı başına bunu teşvik edecek bir unsur olmakla birlikte bu konuda halkın yönetime katılımını özendirerek uygulamalara girişilebilir. Bu konuda son yıllarda gelişme gösteren “*Katılımcı Bütçe Anlayışı*” ile sadece belediye başkanının ya da meclisinin aldığı kararlarla değil halkın tercihlerinin de alınmasıyla doğru ihtiyaç tespitinin yapılması önem arz etmektedir. Kaynakların yerinde kullanılması konusunda ikinci önemli araç ise denetimdir. Belediyelerde yönetimin performansını ortaya koyan ve idareyi geliştirmeye yönelik tavsiyeler üreten performans denetiminin hayata geçirilmesi belediyenin topladığı gelirlerin nasıl kullanıldığını göstermesi ve belediye yönetiminin başarısını değerlendirme şansı vermesi açısından önemli bir tamamlayıcı etken olacaktır. Bu belediye özgelirlerinin artırılması ve halkın hesap sorabilmesi önerisi ile beraber işleyecektir.

VI. SONUÇ

Belediyelerin mali özerkliklerinin artırılmasını, bu sayede yerel halkın yaptıkları ödemelerle sunulan belediye hizmetlerinin etkisini daha iyi hissetmelerini vurgulamaya çalışan bu çalışma sonucunda diğer ülke uygulamaları da dikkate alınarak bazı öneriler getirilmiştir. Aslında getirilen öneriler çalışmanın sonucu olarak değerlendirilebilir. Bu konuda son söz olarak söyleyeceğimiz konu yapılan önerilerin hayata geçirilmeleri sonucunda belediyelerin mali özerkliklerinin biraz daha kuvvetleneceğidir. Ancak bu noktada vurgulanması gereken, belediyeleri öz gelirler anlamında kuvvetlendirirken halkın gelirlerin etkin kullanılması ile ilgili olarak katılımcılığını ve hesap sormasını sağlayacak yasal ve uygulamaya dönük düzenlemelerin hızlı bir şekilde yapılmasıdır. Aksi takdirde yerel halkın toplanan gelirlerin hesabını sadece seçimden seçime belediye

başkanını seçmeme şeklinde sorması ile mali özerklik kavramı gerçekleştirilmiş olmayacaktır.

KAYNAKÇA

- Bahl, Roy (1999), *Implementation Rules for Fiscal Decentralization*, Georgia State University Andrew Young School of Policy Studies, International Studies Program, Working Paper 99-1, January 1999.
- Çınar, Tayfun ve Güler, Birgül A. (2004), *Yerel Maliye Sistemi*, Türkiye Orta Doğu Amme İdaresi Enstitüsü Yayını, Ankara.
- Friedrich, Peter, Kaltschütz, Anita and Nam, Chang Woon (2004), *Recent Development of Municipal Finance in Selected European Countries*, The 44th Congress of the European Regional Science Association (ERSA), Oporto, August 25-29.
- Güner, Ayşe (2004), “Belediyelerin Öz Gelirleri”, *Vergi Dünyası*, Sayı 274, Haziran.
- Keleş, Ruşen (1998), *Yerinden Yönetim ve Siyaset*, Genişletilmiş 3. Basım, Cem Yayınevi, Ankara.
- Kerimoğlu, Baki (2005), “Türkiye’de Mevcut Siyasi ve Mali Sistem İçinde Yerel Yönetimler: Yerelleşme ve Özerklik Açısından Değerlendirme”, *Mali Kılavuz*, Yıl 7, Sayı 27, Ocak-Mart.
- Miroshnyk, Olga (2009), “Institute of Local Self-Government in Sweden”, *National Security & Defence*, No 1, 2009.
- OECD (2008), *Challenges of Human Resources Management For Multi-Level Government - Final Drafts*. Conference Center, 4-5 December.
- Özdemir, Gürbüz (2008), Belediye İktisadi Teşebbüslerinin Özelleştirilmesi, *Sayıştay Dergisi*, Sayı:71, Ekim.
- PricewaterhouseCoopers (2000), *Local Government Grant Distribution: An International Comparative Study*, Department of Environment, Transport and the Regions, United Kingdom.
- Schaeffer, Michael (2000), *Municipal Budgeting*, World Bank.
- TÜİK (2005), *Kesin Hesaplar: Belediyeler ve İl Özel İdareleri*, Ankara.
- Ulusoy, Ahmet ve Akdemir, Tekin (2007), *Mahalli İdareler: Teori-Uygulama-Maliye*, Seçkin Yayıncılık, Ankara.
- Vergi Kanunlarının Yeni Türk Lirasına Uyumu ile Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılması Hakkında Kanun (5281 Sayılı Kanun), 31.12.2004 Tarih ve 25687 sayılı 3. Mükerrer Resmi Gazete.
- Bakanlar Kurulu Kararı, 7/5/2005 tarih ve 25808 sayılı Resmi Gazete.
- 29.7.1970 Tarih 1319 sayılı Emlâk Vergisi Kanunu.
- 1981 Tarih ve 2464 Sayılı Belediye Gelirleri Kanunu.

1982 Anayasası.

2003 Tarih ve 5018 Sayılı Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu.

2005 Tarih ve 5393 Sayılı Belediye Kanunu.

2.7.2008 tarih ve 5779 Sayılı İl Özel İdarelerine ve Belediyelere Genel Bütçe Vergi Gelirlerinden Pay Verilmesi Hakkında Kanun.

Belediye Gelirleri Kanunu Genel Tebliği (Seri No 35) 27089 Sayılı ve 23.12.2008 tarihli Resmi Gazete.

Belediye Gelirleri Kanunu Genel Tebliği (Seri No 36), 27111 Sayılı ve 15.01.2009 Tarihli Resmi Gazete.

<http://www.ibb.gov.tr/tr-TR/Pages/Haber.aspx?NewsID=17536>. (Erişim 28.07.2009).

<http://www.mahalli-idareler.gov.tr/Mahalli/Istatistik.aspx>. (Erişim 28.07.2009).

İstanbul Üniversitesi
İktisat Fakültesi
Maliye Araştırma Merkezi Konferansları
53. Seri / Yıl 2010

**ÖDEMELER DENGESİ SÜRECİNDE
MALİ KRİZ OLGUSU**
ve
**TÜRKİYE'DE 2000 YILI SONRASI
ÖDEMELER DENGESİ ANALİTİĞİ**

Doç. Dr. A. Niyazi ÖZKER

Balıkesir Üniversitesi
Bandırma İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi
Maliye Bölümü

ÖZET

Bu çalışmada ekonomik yapının uluslararası piyasa işlemlerine ve ticari ilişkilere açık olduğunu varsayarak sonrasında da sabit ve esnek kur uygulamaları altında ödemeler dengesini inceledik. Ortaya çıkan sonuç, döviz kuru piyasasının aynı konjunktürde uygun ve elverişli bir politika olarak ele alınması gereken para ve maliye politikaları üzerinde önemli bir etkisi olduğunun ortaya çıkması ve parasal hareketlerin de uygulamada mali politikalara yardım eden bir para politikası aracı olarak anlamlı ve önemli bir role sahip olmasıdır. Örneğin para arzındaki bir azalma artan faiz oranları ve daha düşük düzeyde bir gelirle sonuçlanmakta ve bu yüzden ödemeler dengesindeki açıkları kapatmak için net ihracat ve yurt dışından sermaye akışına ilişkin artışlara ihtiyaç duyulduğu izlenmektedir. Bu yaklaşım altında 2000-2008 yılları arasında Türkiye’de ödemeler dengesi ve döviz kuru hareketlerine ilişkin sonuçlar oldukça iyi bir örnek kabul edilebilir.

Anahtar Kelimeler: Finansal Kriz; Ödemeler Dengesi; Ödemeler Dengesi Açığı; Sabit ve Esnek Döviz Kuru; Para Politikası; Mali Politikalar.

THE FINANCIAL CRISES PHENOMENON IN THE BALANCE OF PAYMENT PROCESS AND THE ANALYTIC OF THE BALANCE OF PAYMENT IN TURKEY AFTER 2000

ABSTRACT

In the study we assumed that the economic structure was opened to international market operations and trade relations and then we examined the balance of payments under fixed and flexible exchange rates. The brought up consequence is that the foreign exchange market has affected on the monetary and fiscal policies which must be obtained as the appropriate and adequate policies in the same conjecture and the monetary movements has an important and meaningful role as a monetary instrument which helps financial policies in practice. For example, a decline in money supply results in raising the rate of interest and lower income and so raising net exports and the inflow of capital need to increase the raising both for eliminating a deficit in balance of payments. Under the circumstances the results of the balance of payment process and the foreign exchange movements can be admitted as a very good example between the years 2000 and 2008 in Turkey.

Keywords: The Financial Crises; The Balance of Payments; The Deficit in Balance of Payments; The Fixed and Flexible Exchange Rates; The Monetary Policies; The Fiscal Policies.

1. GİRİŞ

Uluslararası piyasalardaki mali dalgalanmalar ve likidite koşullarının kriz sürecinde devam eden olumsuz etkisi, özellikle gelişmekte olan ülkelerin ödemeler bilançosu dengelerini de alt üst eden bir yapıyla ulusal mali istikrar tedbirlerinin anlamını yitirmesiyle sonuçlanmıştır. Bu durum ilgili bu ülkelerin kur ve para politikalarını spekülasyon dış rantlara çok açık hale getirmiş; dış ödemeler bilançosu dengelerinin kamusal açıklar bazında olumsuz etki ölçeğinin daha da büyümesi ile sonuçlanmıştır. İktisadi kalkınmışlık düzeyi ve hedef büyüme trendlerine ulaşma gibi hedeflerinin oldukça önemli kabul edildiği bu ülkelerde ödemeler bilançosunun ortaya koyduğu sorunlar yumağı, ülkenin mali gelişmişliğinin önemli yapısal göstergeleri olan, “Finans Kuruluşları”, “Sigorta Şirketleri” ile “Finansal Kiralama” ve “Faktöring” şirketlerinin yanı sıra, “Holdingle” ve “Yatırım Şirketleri” ile “Menkul” ve “Gayrimenkul” gibi yatırım ortaklıklarını da olumsuz bir sürece sokmuştur. Küresel mali krizin etkileri, gelişmekte olan bu ülkeleri adeta küresel sermayenin spekülasyon hedeflerinin de konusu haline getirmiş; ödemeler bilançosu göstergelerine ilişkin olumsuzluklar bu ülkelerdeki döviz kurlarındaki istikrarsızlığın da önemli gerekçesi olarak kabul edilmiştir.

Uluslararası piyasalarda Dolar bazında yaşanan dalgalanmalar, ülkemiz piyasalarını da olumsuz etkilemiş; reel efektif döviz kurundaki sapmalar, ödemeler bilançosu analitiğinin “Reel Döviz Kuru Endeksi” bazında daha da olumsuz bir seyrine dönüşmüştür. Küresel mali kriz, özellikle reel efektif döviz kuru ulusal paranın değerlendirme hızını arttırmış ve küresel finans piyasalarındaki bu olumsuzluklar gelişmekte olan ülkeler üzerinde daha çok ağırlıklı olarak iki noktada yoğunlaşarak kriz sürecini ağırlaştırmıştır. Bunlardan ilki, bu ülkelerin başta uluslararası döviz kuru endekslerine olan duyarlılığı bazında ifade edilebilecek “Konjonktürel Duyarlılık”; bir diğeri de, bu ülkelerin hemen çoğunda yaşanan “Siyasi Belirsizlik” sürecidir. Söz konusu kriz dönemlerinde gıda fiyatları ile petrol fiyatlarının önemli bir artış sürecine girmesi de tüm ülkeler üzerindeki küresel mali krizin öncelikli etkilerinin enflasyonist bir yapıda hissedilmesiyle sonuçlanmış; devam eden kriz sürecinde bu olgu sonrasında da ülkeleri önemli bir resesyon sürecinin eşiğine getirmiştir. Dolayısıyla mali kriz sürecinin aşılmasında da tüm ülkelerin aldığı önlem ve söz konusu uygulamaların bu yapıyı baz alarak bir ödemeler dengesi kriz süreci oluşturduğu görülmektedir¹.

Tüm ülkelerin yanı sıra, özellikle gelişmekte olan ülkelerin bu süreçteki ödemeler dengesi yapısı, küresel likidite değişikliklerinden doğrudan etkilenen konumuyla hem dönemsel “Cari Açıkların” para ve kur politikaları doğrultusunda ortaya koyduğu ithalat yapısını körüklemiştir. Bu durum bütçe üzerinde “Kamu Kesimi Nakit Dengesi” ve “Kamu Kesimi Borçlanma Gereğini” rasyolarını etkilemiş ve ulusal

¹ Kriz sürecinin aşılmasında hedef politikalar ve önlemler bazında analitik çözümlerinin gerekçeleri için bkz: Bijan B. Aghevi and Mohsin S. Khan. “Credit Policy and The Balance of Payments in Developing Countries”, in **Money and Monetary Policy in Less Developed Countries: A Survey of Issues and Evidence**, Warren L. Coats, Jr. and Deena R. Khatkhat (eds.), Oxford: Pergamon Press, 1980, ss. 685-711.

bazdaki ‘‘Sermaye ve Finans’’ hesaplarını ‘‘Doğrudan Yatırımlar’’ ve ‘‘Portföy Yatırımları’’ bazında olumsuz bir sürece sokmuştur. Diğer taraftan bu olgu, salt gelişmekte olan ülkeler bazında ele alınmasıyla da bu ülkelere özgü para ve kur politikalarının kaçınılmaz bir sonucu olarak da ortaya çıktığı konusunda genel bir kabul görmektedir. Söz konusu bu oluşumların cari açıkların finansmanındaki uluslararası etkinliğin küresel bir mali krizin bu ülkeler üzerinde öncelikli finansman ayağını oluşturmasıyla da bu ülkelerdeki mali kriz sürecini önemli ölçüde tetiklediği de izlenmektedir (Chrystal, 1992: 72-74).

2. ÖDEMELER DENGESİ SÜRECİNİN KRİZ OLGUSUNDAKİ KONUMU

Ödemeler bilançosu bazlı kriz sürecinde özellikle az gelişmiş ülkelerde ödemeler dengesi olgusunun finansal yapıyı daha da kötü bir sürece soktuğu ve süregelen krizin finansal yapısının da dış kaynaklı faiz oranları ve ulusal krediler gibi mali rasyolardan doğrudan etkilendiği görülür (Mankiw, 2008: 534-535). Diğer bir açıdan bakıldığında da, ödemeler dengesinden doğrudan etkilenen bir finansal krizin ulusal para dışındaki uluslararası işlem gören döviz kurlarıyla olan kaçınılmaz etkileşimi, ilgili ülkelerin ulusal mali yapılarını doğrudan etkilemekte; bu olgu da bu ülkeleri olmazsa olmaz bir mali değişim süreci içine itmektedir. Bu ülkelerde ‘‘Konvansiyonel’’ mali unsurlar, ön görülen mali politikalar çerçevesinde para ve maliye politikalarının yanı sıra, kur politikalarının uygulanmasına ilişkin yapıyla da etkin bir kapsam kazanmaktadır. Dolayısıyla da ilgili ülkelerin kur politikalarını uygulamadaki tercihleri -sabit veya dalgalı döviz kuru politikalarındaki seçimleri- ödemeler dengesinin kısa ve uzun dönemli makro ekonomik göstergeler üzerinde oluşturduğu yapıyı da temelden etkilemekte (Davis and Lewis, 1992: 132-135); gelişmekte olan ve dışa açık yapıya sahip bir ülkede ulusal fiyat düzeyi (istikrarlı olduğu bir yaklaşımla), satın alma gücünün bir paritesi olarak kur oranlarındaki nominal değişim oranına eşit olduğu izlenmektedir.

Ödemeler bilançosu kriz sürecinin analiz edilmesine yönelik klasik para miktar kuramından, $MV = PT$ (Fisher Miktar Teorisi’nden hareketle), bir analitik yapı oluşturulmak istendiğinde bu olguyu ödemeler dengesi açısından $Y = C + I + G$ olarak irdelemenin bu olguya benzer bir durum oluşturduğu söylenebilir. Diğer bir ifadeyle toplam harcamaların (MV), toplam gelire (PT)’ye eşit olduğu yapısal bir yaklaşım, $Y = C + I + G$ olarak ifadesinde işlemler süreci denklemini, gelir denkleğini ifade eden denklemle ifade ederek yapılandırabilir². Klasik bu yaklaşıma dayanarak günümüz *modern para talebi fonksiyonunu*, ödemeler dengesi kriz sürecinin analitik oluşum sürecini ortaya koymak bazında,

² $MV = PT$ denkleminde, ‘‘M’’, ilgili dönemdeki para miktarını; ‘‘V’’ paranın ortalama devir ya da el değiştirme sayısını; ‘‘P’’ Fiyat düzeyini ve ‘‘T’’ ise, satın alınan mal ve hizmet hacmini ifade etmektedir. Bu denkleme işlemler veya muamele zinciri denklemini de denmektedir (Parasız, 2000: 329).

$$\mathbf{M} = \mathbf{f} [\mathbf{Y}_p, \mathbf{W}, \mathbf{P}, \mathbf{R}_b, \mathbf{R}_e, (\mathbf{1}\mathbf{P}) (\Delta\mathbf{P}\backslash\Delta t), \mathbf{U}] \dots \dots \dots (1)$$

yazmak olanaklıdır (Parasız, 2000: 366-367; Dornbush and Giovanni, 1990: 1238-1241). Eşitlik (1) de, “ \mathbf{Y}_p ”, nominal sürekli geliri; “ \mathbf{W} ”, fiziki mal varlığını; “ \mathbf{P} ”, fiyat düzeyini; $(\mathbf{1}\mathbf{P}) (\Delta\mathbf{P}\backslash\Delta t)$, beklenen enflasyon oranını; $\mathbf{R}_b, \mathbf{R}_e$, bono ve hisse senetlerinin sağladığı geliri; “ \mathbf{U} ” ise, vergiler, teknolojik değişkenler, ulaşım, piyasa istikrarı gibi diğer dışsal değişkenleri ifade etmektedir. Tüm değişkenlerin fonksiyonel bütünlüğünün nakit toplam para ankeslerine, “ \mathbf{M} ”, eşit olduğunu söylemek olanaklıdır³. Diğer bir ifadeyle bu yapı (eşitlik 1), ödemeler dengesi sürecine doğrudan etkisi söz konusu olan bir parasal gelirin saptanmasında analitik temel yapıyı ortaya koyar ve dönemsel nominal geliri belirleme yaklaşımı olarak da irdelenebilir (Parasız, 2000: 367).

Eşitlik (1) deki “ \mathbf{M} ”, ya da klasik miktar teorisindeki “ \mathbf{MV} ” şüphesiz ki dönemsel para talebini ifade etmektedir. Eşitlik (1) deki nominal para ankeslerine ilişkin yaklaşım, “Ödemeler Bilançosu Dengelerine” özgü oluşturulabilecek iç ve dış faiz oranları ile döviz rezervlerinin de yaklaşıma dahil edildiği bir yapıyı önceleyerek biçimlenecektir. Bu bağlamda ödemeler dengesi kriz sürecinin çözümlenmesinde yukarıda değindiğimiz mali ve iktisadi unsurların anlam kazandığı bir yapıyı, ülkemiz gibi bir çok gelişmekte olan ülkeler için bir denge unsuru olarak,

$$\mathbf{M} - \mathbf{P} = \mathbf{y} - \alpha \mathbf{i}, \quad \alpha > 0, \dots \dots \dots (2)$$

şeklide yazmak olanaklıdır (Agenor and Montiel, 2008: 527). Eşitlik (2) de, “ \mathbf{M} ”, nominal para stoğunu; “ \mathbf{P} ”, ilgili döneme ilişkin fiyat seviyesini; “ \mathbf{y} ”, döneme ilişkin çıktı miktarını ve “ \mathbf{i} ” yurt içi faiz oranları ifade etmektedir. Eşitlikteki “ α ” ise, marjinal sermaye üretimini ifade etmektedir. Şüphesiz eşitlik (1) yaklaşımı çerçevesinde eşitlik (2)’nin ele alındığı ve eşitlik (2)’nin “ \mathbf{M} ”, nominal para stoklarına eşitliğinin sağlandığı yapıyı,

³ Burada yaklaşımımıza gerekçe oluşturan nokta, cari işlemler bazında alım ve satıma konu olan mal ve hizmet portföylerinin ülkeye giren veya çıkan döviz miktarını ve buna ilişkin işlemleri ifade ediyor olmasından ötürü, ödemeler bilançosu denge analizlerine yönelik döviz açıklarını da (veya fazlalıklarını da) net ifade eden bir yapıyı anlamlı kılmasıdır. Ayrıca $(\mathbf{1}\mathbf{P}) (\Delta\mathbf{P}\backslash\Delta t)$, beklenen enflasyon oranını; $\mathbf{R}_b, \mathbf{R}_e$, bono ve hisse senetlerinin sağladığı geliri; “ \mathbf{U} ” ise, vergiler, teknolojik değişkenler, ulaşım, piyasa istikrarı gibi diğer dışsal değişkenleri ifade etmesi, ekonominin genel dengesinin oluşturulmasında ana unsurlar olarak irdelenmiştir. “Ödemeler Bilançosu Dengelerine” özgü oluşturulabilecek iç ve dış faiz oranları ile döviz rezervlerinin de yaklaşıma dahil edildiği bir yapıyı ortaya koyması da ödemeler dengesinin iç dinamiklerini ifade etmekte ve ödemeler dengesi kriz sürecinin çözümlenmesinde yukarıda değindiğimiz eşitlik 1., para arzını miktar teorisi çerçevesinde birlikte ele alınmasıyla söz konusu döneme ilişkin genel bir ekonomik denge oluşumunu ortaya koymayı hedeflemiştir. Bu konuda bkz: Lance Taylor, **Macro Models for Developing Countries**, New York: McGraw-Hill Book Company, 1979, s. 46.

$$\mathbf{M} = \gamma \mathbf{d} + (1 - \gamma) \mathbf{R}, \quad 0 < \gamma < 1 \quad \dots\dots\dots (3)$$

şeklinde ifadelendirmek olanaklıdır. Eşitlik (3) de “ γ ”, ticari olmayan malların ticari mallara oranını ifade etmekte; “ \mathbf{d} ” ulusal kredi limitlerini ve “ \mathbf{R} ” ise Merkez Bankası tarafından yabancı para-döviz olarak tutulan döviz rezervlerinin ulusal para cinsinden değerini ifade etmektedir. İlgili tüm dönemlerde diğer ülkeler için de özellikle ödemeler bilançosu bazında geçerli değer, ticari olmayan malların ticari mallara olan oranının yüksek oluşu ve aldığı pozitif değerdir (Demirbaş, 2000: 88-91).

Bu diğer yönüyle “Cari Ödemeler Dengesi” (**CA**) açısından reel kur endeksinin de etkisiyle irdelenmek istendiğinde, sermaye girişinin döneme ilişkin örneğin durduğu bir konumda denge opsiyonunun gerçekleşmesi için aynı eşdeğerlikte bir cari hesap fazlalığına ihtiyaç duyduğunu da irdelemek gerekir. Ülkemiz gibi gelişmekte olan ülkelerin bir çoğunda bir cari hesap dengesi olarak dönemsel bu konumunu, daha basit bir ifadeyle, $\mathbf{CA} = \mathbf{Y}^T - \mathbf{D}^T + \mathbf{N}$ olarak da nitelendirebiliriz (Baumol and Blinder, 1994: 472-473). Bu durumda “ \mathbf{Y}^T ”, ilgili malların yerli üretimi üzerindeki (\mathbf{D}^T) söz konusu diğer ulusal ticari malların fazlalığıyla ifade edilebilecek bir ticari dengeyi ifade etmektedir. “ \mathbf{N} ” ise, ticari mallar fazlalığının da dahil olduğu diğer faktör ödemelerinin toplamını ifade etmektedir. Gelişmekte olan bir ülke, ödemeler krizi süreci içerisinde “ \mathbf{Y}^T ” değerinin pozitif konumunu sağlamak ve kriz sürecini aşmak amacıyla, ticari malların üretim fazlalığını sağlamak yanında, ticari denge unsurlarının doğrudan etkilendiği diğer faktör giderlerini de (**N**) dengelemek ve pozitif varlığını sürdürmek konumunda kararlar almak ve uygulamak konumundadır. Bu durumda gelişmekte olan bir ülke ödemeler dengesi açısından kriz sürecini aşmada üretim ölçeğini sektörel teşvikler bazında arttırmak (veya en azından negatif-azalan bir konuma düşmesini önlemek) ve bu konumunu da ticari olan veya olmayan diğer faktör ödemeleriyle dengelemek durumundadır. Bu durumda da söz konusu konumun kriz olgusunu aşması sonrası sürdürülebilirliği de, şüphesiz eşitlik (2) ve (3) kapsamında süregelen dönemsel Rezervlerin (**R**) durumunun sağladığı güçlü parasal tabanla ulusal teşviklerin özünü oluşturan ulusal kredi limitleri (**d**) ve dönemsel faiz oranları (**i**) ilişkisinin uluslararası ticari denge koşulları ile biçimlenmesini kaçınılmaz kılmaktadır.

Bu bağlamda gelişmekte olan ülkelerde ödemeler dengesi sürecini baz alan bir kriz, bu ülkeler güçlü parasal tabana sahip olsalar bile, ödemeler dengesinden doğrudan etkilenen üretim ölçekleri sapmalarının önüne geçmek ve konjonktürel uyumlu bir teşvik politikalarını ağırlıklı olarak gündeme getirmek zorunda oldukları görülmektedir. Dolayısıyla ilgili bu süreçte eşitlik (3) de ifade edilen ulusal kredilerin, nominal büyüme oranına (μ) eşitliği doğmakta; ancak kriz sürecinin olumlu aşılması için de nominal büyüme oranının pozitif seyri de kaçınılmaz olmaktadır ($d = \mu > 0$). Piyasadaki fiyat seviyesinin (**p**) o anki kur değişim oranıyla (**e**) tam uyumlu olduğu bu süreç, diğer taraftan da yurt içi ulusal faiz oranlarının da bu finansal oluşuma bağlı olarak biçimlendiği, ($i = i^* + e$; $i^* =$ yurt dışı faiz oranları), bir yapıyı ortaya koyan bir süreçtir. Kriz sürecinin aşılmasında genişletici bir maliye politikasının gündeme alındığı bir konjonktürel yapıda nominal para stoklarıyla da (**M**) doğrudan ilişkili bir ulusal

kredi limitleri artışına yönelik politikalar bağımlı değişken olarak, bağımsız dış değişkenler olan kur oranları ve yurt dışı faiz oranları bileşiminin sonucu olarak ortaya çıkmaktadırlar.

3. KRİZ SÜRECİNDE YURT DIŞI FAİZ ORANLARINDAKİ ARTIŞLARIN ÖDEMELER DENGESİ ANALİTİĞİNDEKİ YERİ

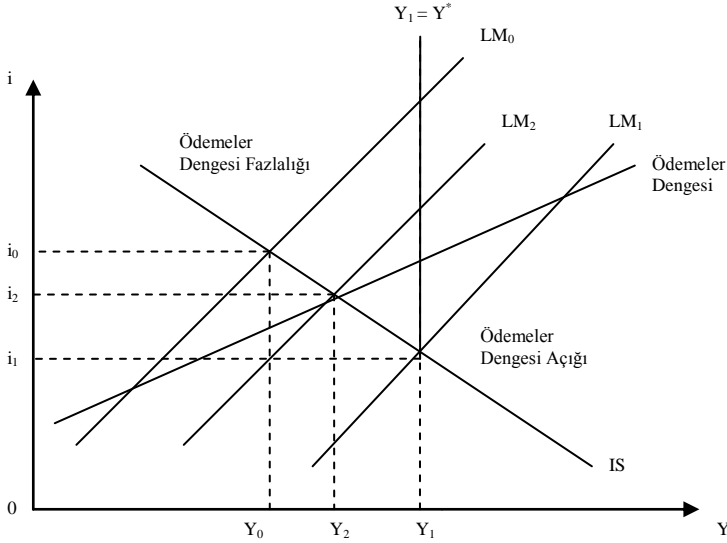
Kriz süreci içerisinde reel kur oranları ve ulusal-yerli üretimin fiyat dengesi analitiği, yukarıdaki yaklaşımımızda da değindiğimiz gibi, yurt dışı faiz oranları gibi bağımsız değişkenlerin değişim sürecinden doğrudan değerlenme oranları kadar etkilanmekte ve yurt içi ticari malların fiyat oranlarındaki artışların reel kur endeksi üzerinden borçlanma faiz oranlarında bir düşme etkisi oluşturduğu izlenmektedir (Agenor and Montiel, 2008: 222). Ödemeler dengesi kriz sürecini yaşayan gelişmekte olan ülkeler, bu süreçteki ekonomik büyüme hedeflerine ulaşılmasına yönelik söz konusu kriterleri ulusal üretim üzerindeki kamusal harcamaların artışıyla dengelemektedirler. Diğer bir ifadeyle ulusal mallara olan talebin sabit olduğu (veya kabul edildiği) bir yapıda ulusal-yurt içi fiyatlardaki artışların reel kur üzerindeki söz konusu etkilerinin -parametrik farklılıklarla da olsa- ekonomik büyüme üzerine olumlu bir katkı sağladığı görülmektedir. Gelişmekte olan ülkelerde bu tür bir reel kur endeksindeki sapmanın en önemli gerekçesinin bu ülkelerin merkez bankalarının söz konusu para politikaları altında diğer finansal kuruluşlar ve bankaların fonlarına olan talebin düşmesini önlemek amacıyla yurt içi kur oranlarını sabit tutma eğiliminden kaynaklandığı söylenebilir. Bu durum bir para politikası olarak şüphesiz sabit bir kur politikası uygulamasıdır ve Merkez Bankası rezervlerinin bu politikayı desteklediği bir yapıda piyasa etki mekanizmasını oluşturacak; ancak ödemeler dengesi kriz sürecinin aşılmasında yurt dışı sermaye akışını (capital inflow) sağlayacak etkin bir mekanizmadan uzak olduğu bir durumun varlığını da kaçınılmaz kılacaktır (Ataç, 2006: 96-97).

Bu tür bir döviz kuru rejimi sonrası ödemeler bilançosu dengesine ilişkin krizlerin aşılmasında maliye politikası uygulamalarının gelişmekte olan bu ülkeler için etkin olmadığı görülmektedir (Ataç, 2006: 97). Para politikalarının çok daha etkin olduğu bu süreç, ödemeler bilançosu süreci krizinin aşılmasına yönelik yaklaşımları, reel döviz kuru endeksinde kaçınılmaz olarak bağlamakta ve faiz oranlarını da önemli bir para politikası aracı olarak gündeme sunmaktadır. Burada gelişmekte olan ülkeler için ödemeler bilançosu bazındaki sorun, Merkez Bankası'nın piyasaya para arzını arttırması sonucu denge gelir düzeyinin yükselmesi ve dolayısıyla da artan talebin önemli bir kısmının yurt dışına çıkması sonucu dış ticaret açığını daha da arttırarak ödemeler bilançosu krizini daha da kötü bir sürece sokmasıdır (Çaşkurlu, 2003: 204-207). Bununla birlikte bankalara olan fon arzının tamamen esnek olduğu ve finansal işlemlerin diğer piyasa faktörleri ile başka amaçlara yönelik daha da hızlandırılmadığı bir yapıda şüphesiz iç borç faiz oranları da değişmeyecektir. Diğer bir ifadeyle borç oranları üzerinde kamusal politikalarla değişik amaçlara yönelik söz konusu normatif

müdahaleler, finans piyasaları üzerinde doğrudan bir hızlandırıcı etki oluşturabilmektedir.

Bu durum yurt içi piyasasındaki fiyatlar üzerinde yarattığı artışlarla, üretim sürecinde yer alan firmaların bankalara olan borçlarının reel değerinde bir düşme yaratabileceğinden söz konusu borç oranları üzerinde bir düşme etkisinin ortaya çıkmasına da gerekçe oluşturmaktadır. Yurt içi üretim ve finansal faaliyetler sonucu kendi ulusal iç dinamikleri ile ortaya çıkan bu süreç, ödemeler krizi sürecini doğrudan etkilediği yapısal değişimini, yurt dışı faiz oranlarının artmasıyla birlikte ortaya koyduğu görülür. Finansal yapıyla birlikte ödemeler dengesi finansal portföyünün yapısal değişiminin de başladığı bu süreç, yurt dışı faiz oranlarının (i^*) artışı ile öncelikle yurt içi finansal kurumlar arasındaki finansal işlemlerin, ya da hükümetlerin borç alma veya borç verme işlemlerini doğrudan etkilemese bile, tasarruf sahibi hanehalkları ve diğer birimlerin tasarruf tercihlerini doğrudan etkilemektedir (Hilferding, 1981, 87-89). Bu birimlerin yurt dışı yabancı para tutma eğilimindeki artışların yurt dışı faiz oranlarını yükseltmesinin, yine bu birimlerin yurt içi ulusal portföylerindeki azalma kadar (ve tabii ki döviz talebine bağlı bir değerlemeyle de), ödemeler dengesi sürecini daha olumsuz bir sürece girmesine gerekçe oluşturduğu izlenmektedir (Dwyer and Gerald P., 1985: 671- 674). Ulusal yerli mallara talebin düşmesi ve dolayısıyla da bu malların fiyatlarının düşmesi ile sonuçlanan bu durum, ödemeler dengesi üzerindeki kriz sürecini, uygulamadaki iki ana unsur üzerinden ortaya koymaktadır, denebilir. Bu unsurlardan ilki, ödemeler dengesi sürecinde artan ve aşırı değerlendirilen döviz kuru karşılığında döviz portföylerindeki artışların yabancı sermaye akımını yurt içine olumsuz yönlendirmesi ve cari hesap dengelerinde negatif bir artış etkisi oluşturmasıdır. Ortaya çıkan bir diğer ampirik unsur, tüketim marjlarında ortaya çıkan ve yurt içi üretim üzerinde oluşturduğu negatif sapsayla yine yurt içi ulusal yatırımlar üzerindeki söz konusu hızlandırıcı etkisinin oldukça düşük (ya da hiç değişmeden) devam etmesine gerekçe oluşturmasıdır. Yurt dışı faiz oranlarının değişmesi sonrası ödemeler dengesine ilişkin olası etkilerinin bir kriz süreci analitiğini, aşağıdaki şekil 1. de izlemek olanaklıdır.

Şekil 1: Yurtdışı Faiz Oranlarında ve Gelir Dengesindeki Değişimler ve Ödemeler Dengesi Süreci



Kaynak: Thomas F. Dernburg, *Macroeconomics: Concepts, Theories and Policies*, 7. ed., New York: Mc Graw Hill Book Co., 1985, s. 360; Erdal M. Ünsal, *Makro İktisada Giriş*, Ankara: Siyasal Kitapevi, 2004, ss. 346-348; İlker Parasız, *Para Banka ve Finansal Piyasalar*, 7. bask., Bursa: Ezgi Kitapevi, 2000, ss. 418-419.

Şekil 1. yurt dışı faiz oranlarından etkilenen ödemeler dengesi sürecini, faiz oranları duyarlılığına bağlı olarak dönemsel gelir bazında ifade etmektedir. Şekilde ödemeler dengesinin fazla verdiği ulusal paranın aşırı değerlendirilmesine gerekçe oluşturan denge noktası, “ Y_0 ” gelir bazında faiz oranlarının “ i_0 ” olduğu noktadır. Para arzı miktarının arttığı bir süreçte “LM” eğrisinin sağa kayan durumu, düşen faiz oranları sonucu, diğer bir ifadeyle düşük faiz ve yüksek kur sonucu dalgalı bir döviz kuru politikasıyla “ Y_1 ” gelir ve “ i_1 ” faiz oranları düzeyinde ve tam istihdam üzerinde denge noktasındadır. Geline “LM₁” denge gelir düzeyi tam istihdam konumunda gerçek hayatta olma olasılığı hemen hemen imkansız bir noktayı ortaya koymaktadır. Ulusal para cinsinden para arzının artışı, aşırı değerlendirilen döviz kuru ve talep artışı sonucu, yurt dışı faiz oranlarının da etkisiyle ulusal para arzı sonucu değişen “LM” eğrisinin konumunu değiştirmektedir. Ulusal yatırımların ve tasarrufların değişmediği (“IS” eğrisinin değişmediği)⁴ bir konumda yurt dışı faiz oranlarının artışı “LM” eğrisinin

⁴ Burada döneme ilişkin “IS” değişmediği kabul edilen denge durumu, ödemeler dengesi de baz alınarak $I + G + X = S + T + Z$, eşitliği ile ifade edilmektedir. Eşitlikte “P”, dönemsel yatırımları; “G” kamu harcamaları miktarını; “X”, ihracatı ve “Z” ise, ithalat miktarını ortaya koymaktadır. Eşitlikteki “S”, marjinal tasarruf eğilimidir. Yine bu denge gelir düzeyine ilişkin ithalat miktarını (Z) $Z = u + vY$ olarak

eğiminin daha da yatay bir hale gelmesiyle “LM₁” çizgisi ve “Ödemeler Dengesi” çizgisi arasındaki eğimin uyumu bozulmakta ve denge gelir düzeyi $Y_1 = Y^*$ nin altında bir ödemeler dengesi açığı süreci başlamaktadır.

Şekil 1’de de izlendiği gibi para arzının arttığı ve “LM” eğrisinin sağa hareketinin söz konusu olduğu bir yapıda artan para arzına karşılık düşen faiz oranları ile gelirin arttığı “Y₁” denge noktasında, artan gelirin net ihracat üzerindeki olumsuz etkisiyle bir ödemeler dengesi sorununu ortaya çıkarttığını söylemek olanaklıdır. Gelirin arttığı bu süreçte ithalat olumlu etkilenmiş; yurt dışına finansal kaynak ve sermaye çıkışı artmıştır. Ülke içi mali tedbirler bazında faiz oranlarının arttırıldığı (veya denge faiz oranlarının düşürülmesinden kaçınıldığı-düşürülemediği) bu süreç, ödemeler dengesi bilançosundaki olumlu trendin sürdürülmeye çalışıldığı bir süreçtir ve bu süreç ya faiz oranlarının (düşük kur yüksek faiz politikasının spekülatif olumsuzluklarına rağmen) daha da yukarıya çekildiği ve ödemeler dengesinin ağırlıklı para politikası etkinliği ile aşıldığı bir süreç durumundadır. Ya da düşük faiz oranlarına ve yurt dışı sermaye kaçışı riskine rağmen ihracatın sektörel teşviklerle desteklenerek arttırıldığı; ama yine de üretime yönelik ham madde ve ara malı için önemli döviz stoklarına ihtiyaç duyan bir yapıyı öncelemek konumunda karşımıza çıkmaktadır.

Şekil 1’de ödemeler dengesi krizi, genişletici bir maliye politikası ve daraltıcı bir para politikası sonucu “i₁” seviyesine düşen faiz oranlarına karşılık artan gelirle birlikte bir artış trendine giren talebin artan marjinal ithalat eğilimi sonucu yurt dışına çıkmasıyla oluştuğu yorumuyla ifade edilebilir. Ancak ülkemiz ve bir çok gelişmekte olan ülkelerdeki gibi ödemeler dengesi kriz sürecinin aşılmasına yönelik genişletici bir maliye politikasının uygulamadaki yapısal sınırları da bu noktada ortaya çıkmaktadır. Diğer bir ifadeyle ödemeler bilançosu dengesi açısından bu tür bir maliye politikasının uygulamadaki konumu, reel faiz oranlarını daha da arttırıcı etkisinin yanında gelir düzeyini de arttırmakta; ancak geline bu noktada gelir artarken net ihracat oranının da düşme eğilimine girdiği izlenmektedir.

Yine bu süreçte, kısa dönemli bir bakış açısıyla da faiz oranlarındaki artış söz konusu kısa döneme özgü spekülatif sermayenin akışını sağlasa da, ödemeler dengesi kriz sürecinin aşılması daha yüksek faiz oranları ve gelir düzeyinde gerçekleşmekte ve ödemeler dengesi açısından dönemsel para politikasının başarısız olduğu kabul görmektedir. Ülkemizdeki uygulamaların da iyi bir örnek oluşturduğu ve daha analitik bir yaklaşımla genişletici maliye politikalarının daha anlamlı kabul edildiği bu yapıda (özellikle sabit kur politikasını uygulandığı süreçte), genişletici maliye politikalarının daha düşük bir yurt içi faiz oranlarına neden olması ve bu bazda ulusal gelir düzeyinde oluşturduğu artışlardır. Bu bağlamda yurt dışı faiz oranlarındaki artışların ulusal yurtiçi faizlerin üzerinde seyreden yapısı, yurt içine sağladığı finansal sermayedeki artışların yurt dışına çıkması için önemli bir gerekçe ortaya koymaktadır.

ifadelenilmek olanaklıdır. Eşitlikteki “u” otonom ithalat miktarını; “v” ise gelir üzerinde etkili olan marjinal ithalat eğilimini ifade etmektedir.

4. TÜRKİYE’DE ESNEK KUR POLİTİKALARI KAPSAMINDA ÖDEMELER BİLANÇOSU DENGESİ VE SERMAYE HAREKETLİLİĞİ

Sabit kur politikalarının ağırlıklı olarak uygulandığı bu sürecin dışında gelişmekte olan ülkelerde bir para politikası alternatifi olarak esnek kur politikalarının da uygulamada yer bulduğu görülür. Ülkemiz gibi gelişmekte olan ülkelerin istisnasız bir çoğunun, özellikle sermaye hareketliliği ve ödemeler bilançosuna ilişkin yaşadığı kriz sürecinde, bu süreci aşmada yurt dışı sermaye transferlerine oldukça büyük ihtiyaç duyduğu görülür. Bu bağlamda ülke içinde artan yatırım portföylerinin oluşturduğu net ihracat hacmindeki artışla doğru ve konjonktürle uyumlu bir kur politikası, bu ülkelerin ödemeler bilançosu krizlerini aşmalarında önemli bir rol oynar. Ülkelerin uluslararası sermaye hareketliliğinden doğrudan etkilenen net ihracat hacmindeki artışlarla biçimlenen olumlu döviz pozisyonlarını, ulusal paranın kur politikalarına uygun uygulandığı ve yurt içi faiz oranlarının etki ölçeği ile sağlanan bir para politikasıyla sürdürdüğü görülmektedir.

A. TÜRKİYE’DE ESNEK KUR POLİTİKASININ ETKİ SÜRECİ VE ANALİTİĞİ

Ülkemizdeki ücretlerin esnek döviz kuru uygulamalarına bağlı ve reel olarak değişebilir kabul edildiği bir süreçte sermaye hareketliliği ile ortaya çıkan tasarruf - yatırım denge fonksiyonu ödemeler dengesi analitiğini de,

$$F(i) + G + X(e) = Y - C(Y - T) + Z(Y, e) \dots\dots\dots (4)$$

basit bir şekilde ifade etmek olanaklıdır (Dernburg, 1985: 359). Eşitlik (4) de, “G” kamu harcamalarını; “Z” ithalat miktarını; “T” döneme ilişkin vergi miktarını; “X” yine aynı dönemdeki ihracatı ifade etmektedir. “C” tüketim harcamalarını; “Y” dönemsel geliri ifade etmektedir. “e” marjinal ithalat ve ihracat eğilimleri katsayısıdır. Modelimizdeki sermaye hareketliliği tam, diğer bir ifadeyle sermaye hareketliliği sonsuz esnektir. Eşitlikteki “F(i)”, yatırımların yurtiçi faiz oranlarıyla ifade edildiği, $I = F(i)$, eşitliğini veren yatırımların ifadesi olarak ifade edilmektedir⁵. Eşitlik (4) de dışa açık ve esnek kur sisteminin uygulandığı bir ekonomide, eşitlikteki sağ tarafın ödemeler bilançosu dengesinin sağlanmasında elde edilen dönemsel gelire karşılık ithalat miktarında da marjinal ithalat eğilimine bağlı bir kontrolle sağlanabileceği süreç izlenmektedir. Sabit döviz kuru uygulamalarına karşılık ücret ve fiyatlardaki esneklik, toplam talepten de doğrudan etkilenen bir yapıyı ortaya koymaktadır (Demirbaş, 2000: 84-87). Ülkemizdeki konumu eşitlik (4) den hareketle ödemeler dengesini kapsayan ve dışa açık

⁵ Yine burada eşitlik (4) ün temel denge eşitliği olarak ele aldığımız “ $I + G + X = S + T + Z$ ” eşitliğinden türetildiğini ve yatırımların faiz etkilerinin de göz önüne alındığı bir yapıda yatırımların [$I = F(i)$] olarak ifade edildiğini önceki anlatımımızdan anımsayalım.

bir ekonomik yapısıyla daha basit bir dönemsel gelir denge portföyü olarak ifade edebiliriz. Klasik yaklaşımıyla bu eşitlik daha önce de değindiğimiz, “ $Y = C + I + G + (X - Z)$ ” şeklinde yazılması olanaklıdır. Yatırımlardaki değişimin, Milli Gelirdeki değişimin yarattığı çarpan etkisiyle marjinal tasarruf (b) ve marjinal ithalat eğilimine (v) de bağlı olarak aşağıdaki gibi yazmak olanaklıdır:

$$\Delta I = (1 - b + v)\Delta Y$$

$$\Delta Y \setminus \Delta I = 1 \setminus 1 - b + v \dots\dots\dots (5)$$

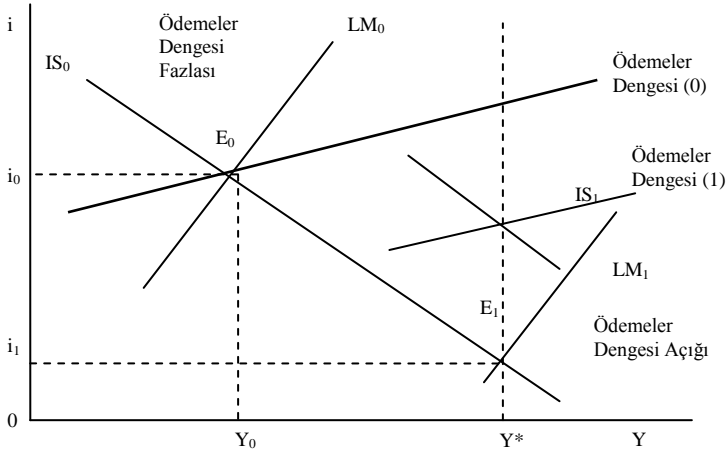
Dolayısıyla da eşitlik (5) den hareketle “IS” eğrisinin konumunu etkileyen tasarruflardaki değişimlere bağlı tasarruflar dengesi konumu, $\Delta S = (1 - b) \Delta Y$ olarak yazılabilir. Ülkemizin de dışa açık bir ekonomik yapı içinde süregelen yapısından hareketle ve eşitlik (4) ve (5) deki konumundan hareketle, ödemeler dengesine esas alınacak ihracatın milli gelir ve ticari ilişkiler dengesi üzerine etkilerini,

$$\Delta Y \setminus \Delta X = 1 \setminus 1 - b + v \dots\dots\dots (6)$$

biçimiyle bir denge halinde yazmak olanaklıdır. Bu eşitlik, diğer bir ifadeyle ihracattaki artışların Milli Gelir düzeyindeki artışlarını da ifade etmesinin yanı sıra, ülkemiz gibi gelişmekte olan ülkelerin dönemsel ihracat değişimindeki denge unsurunun gelişmiş ülkelerin bir çoğunun aksine tasarruf limitlerine de bağlı olarak gerçekleşmesi zorunluluğunu da ortaya koymaktadır. Dolayısıyla ülkemiz gibi bir çok gelişmekte olan ülkede ihracat değişim miktarındaki denge, tasarruflardaki değişimler ile ithalattaki değişimlerin toplamı ile, “ $\Delta X = \Delta S + \Delta Z$ ” olarak bir ödemeler bilançosu analitiği ortaya koymaktadır⁶. Ancak söz konusu bu denge eşitliklerin (eşitlik 6) yanı sıra, ülkemizde ödemeler bilançosu dengelerini etkileyen en önemli unsurların başında şüphesiz “Kur Politikaları” gelmektedir. Dolayısıyla ülkemiz gibi esnek kur politikaları rejimini benimseyen ülkelerde faiz oranlarının da ödemeler bilançosu dengelerini değiştirme yönünde etki etmesi kaçınılmaz olmaktadır (Bakkal ve Oktayer, 2003: 226). Şekil (2), ülkemiz gibi bir çok gelişmekte olan ve esnek kur rejimine sahip ülkenin ödemeler bilançosu dengelerine yönelik analitiğini, eşitlik (4), eşitlik (5) ve eşitlik (6) çerçevesinde açıklaması içeriği açısından oldukça anlamlıdır.

⁶ Eşitlikte döneme ilişkin faiz oranları ve marjinal ithalat ve ihracat eğilimi sürekli olmasa da değişmez kabul edilmiştir.

Şekil 2. Esnek Kur Politikalarında Ödemeler Dengesi ve Net İhracat Opsiyonu



Kaynak: Thomas F. Dernburg, **Macroeconomics: Concepts, Theories and Policies**, 7. ed., New York: Mc Graw Hill Book Co., 1985, s. 364; İlker Parasız, **Para Banka ve Finansal Piyasalar**, 7. bask., Bursa: Ezgi Kitapevi, 2000, ss. 418-419.

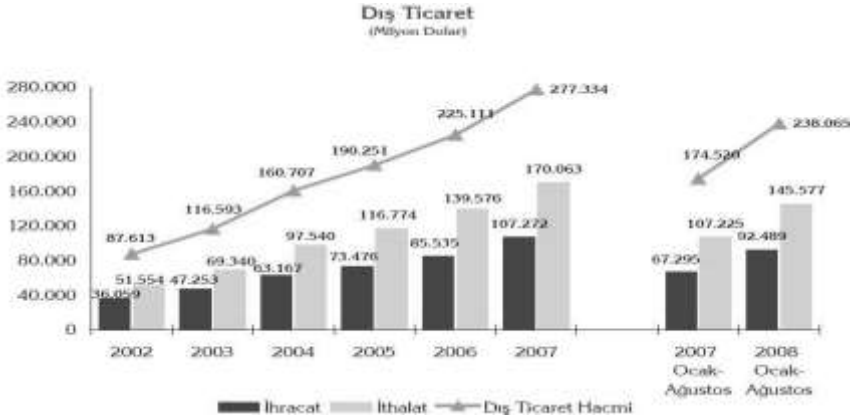
Şekil 2’de “ i_0 ” ve “ Y_0 ” denge noktalarında ödemeler dengesi, açık ve fazla verdiği konumun dışında denge halindedir (E_0). Esnek kur politikalarının uygulandığı ve para arzının arttığı bir konumda faiz oranları da düşme eğilimine girmiş, artan ithalat ve yurt dışına sermaye kaçışı ile birlikte ödemeler bilançosu dengesindeki açık da kaçınılmaz olmuştur. Ülkemizde 2000 yılı sonrası yüksek faiz oranlarına karşılık enflasyonun önemli etkisiyle para arzında da önemli bir artış yaşanmış; bu olgu faiz oranlarının düşmesi sonucu (i_1) artan gelire bağlı ortaya çıkan ithalat fazlalığı ile ödemeler dengesini açıklarında bir artışa neden olmuştur. Bu olgu diğer taraftan talepteki artışı da ifade eden bir konumu ortaya koymakta, ancak yine aynı dönemde ücret ve fiyatlardaki esneklik sonucu istihdam ve üretim faktör girdilerindeki maliyet artışının ithalatı teşvik eden yapısı, artan para arzı sonucu yükselen gelirin yurt dışına çıkışıyla sonuçlanmıştır. Ülkemizde bu durum, 2001 krizi sonrası uygulanan cari işlemler politikalarının esnek kur sistemindeki doğrudan en önemli etkileşimi olarak yer bulmuş; ve fonksiyonel yapısıyla artan talep bazında “D”, (talebin bir fonksiyonu olarak),

$$Y = D(p, M, B, WD) \dots\dots\dots (7)$$

olarak bir Millî Gelir denge düzeyini ortaya koymuştur. Eşitlik (7)’de “M”, nominal para miktarını; “B”, hükümet tarafından çıkarılan tahvil ve bonoların miktarını; “p”, dönemsel fiyat düzeyini; WD” ise, mevcut ücret seviyesi üzerinden ifade edilen istihdam açığını ortaya koymaktadır. Yukarıdaki denge yaklaşımları açısından bakıldığında ülkemizde artan istihdam açıkları, enflasyonun etkisiyle para arzı ve iç

borçlanma limitlerinin 2001 sonrası artan konumu, eşitlik (7) çerçevesinde Milli Gelirde artış etkisi oluştursa da, eşitlik (5) ve (6) çerçevesinde ifade edildiği gibi, artan ithalat sonrası, ihracatın Milli Gelir içerisindeki payını küçültmüş ve ödemeler bilançosu açıklarını artırıcı bir rol oynamıştır. Bu durumda para arzının ve enflasyonun düşmesinin faiz oranları üzerindeki düşürücü etkisinin ödemeler bilançosu açıkları açısından bu açıkları azaltan bir etkisinin olmadığını söylemek olanaklıdır⁷. 2000 sonrası dönemde ülkemizde gelinen bu nokta şekil (2)'de de görülebilir. Gerçekten de 2000 yılı sonrasında enflasyon oranlarındaki düşüşün satın alma gücü üzerinde yarattığı gelir etkisiyle dönemin yorumlanmasında para politikalarının etkinliği daha da ön plana çıkmış; ancak ödemeler bilançosu bazlı cari açıkların artışının para arzını da tetiklediği süreç, kısa dönemli yatırımlara yönelmenin dışında seyretmiş; faiz ödemelerinin ithalatı arttırıcı etkisiyle ödemeler bilançosu açıklarındaki artışların, “Kamu Kesimi Borçlanma Gereğinin” daha da büyüdüğü bir reel bütçe açığına gerekçe oluşturduğu izlenmiştir (Demir, 2003: 78-81). Bu bağlamda ülkemizdeki ödemeler dengesi açıklarının artan ithalat eğilimiyle sürekli artan yapısı, 2000 yılı sonrası dış ticaret hacminde önemli sapmalar oluşturmuş; diğer yandan ağırlıklı olarak ithalata bağlı üretim yapan sektörlerin GSMH artışı üzerindeki etki ölçeğini büyütüştür (Bakkal ve Oktayer, 2003: 226-229). Ödemeler dengesi kriz sürecinin artan ithalat eğilimine bağlı bu konumu, sektörlerin kullandığı ara malı, ham madde ve üretime yönelik yarı mamul madde (veya malların) sektörel talebinin de bir ifadesidir ve reel sektör üretiminin Milli Gelir ölçeğinde oluşturduğu artış etkisi açısından anlamlıdır. Grafik 1’de ithalat ve ihracata bağlı bu sapmaları izlemek olanaklıdır.

Grafik 1. Ödemeler Bilançosu ve Dış Ticaret Hacmi Göstergeleri



Kaynak: Maliye Bakanlığı, **Yıllık Ekonomik Rapor 2008**, s.159.

⁷ Para arzının artması ve enflasyon oranlarının söz konusu bu gelişimi bkz: Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB), **Enflasyon Raporu 2008-IV**, ss. 62-63; Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB), **Enflasyon Raporu 2008-II**, ss. 61-62; Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB), **Enflasyon Raporu 2006-I**, ss. 38-39.

Grafik 1. ithalat ve ihracatın oluşturduğu dış ticaret hacmi bazında 2000 yılı sonrası ödemeler dengesini ortaya koyması açısından anlamlıdır. Grafikte de izlendiği gibi ithalat ve ihracatı baz alan ve ödemeler dengesi üzerinde doğrudan etkisi olan “Dış Ticaret Açığı” sürekli artmıştır. 2000 yılı sonrası artan ihracat miktarına karşılık ithalat miktarının da uygulanan para politikaları bazında esnek kur sistemi ve yurt içi faiz oranlarının etkisiyle söz konusu artışının kaçınılmaz olduğu izlenmektedir. Yüksek seyreden faiz oranlarının etkisiyle esnek kur politikalarından da destek alan ve Merkez Bankası müdahaleleriyle düşük tutulmaya çalışılan kur düzeyinin, enflasyon oranlarındaki frenleyici hedeflerine karşılık ihracat miktarında önemli düşüşlere neden olduğu söylenebilir (Kesik, 2003: 90-91). Diğer taraftan yüksek faiz-düşük kur politikası 2001 sonrası yıllarda ülkemize giren sıcak para ve finansal kaynakların büyük oranda spekülative kazançlara yöneldiği ve “IS” eğrisini yatırımlar bazında olumlu etkileyen bir hedef yatırım kompozisyonundan uzak kaldığı izlenmektedir⁸. Aşırı değerlendirilen ulusal paranın “LM” eğrisi üzerinde yarattığı genişletici etki, Şekil 2’de izlendiği gibi “LM” eğrisinin sağa kaymasına gerekçe oluşturarak sermaye gelir düzeyini yükselttiği söylenebilir. Ancak Merkez Bankası müdahaleleriyle yüksek tutulan faiz oranları sonucu, hedeflenen yabancı sermayenin ülkeden çıkışına (veya ülke dışı geri dönüşüne) engel oluşturabilecek kur ve faiz oranları dengesinin sağlandığını söylemek oldukça zordur. Yurt dışına çıkan bu talebin neden olduğu dış ticaret açığı, gelişmekte olan ülkelerin Merkez Bankalarına döviz rezervleriyle karşılanmak istenince, kısılan ulusal para arzına bağlı gelir denge düzeyinin daha da düşmesinin kaçınılmaz olduğu söylenebilir (Ataç, 2006: 97). Sabit kur politikalarının uygulandığı ele aldığımız bu süreçteki gelişmekte olan ülkeler için öncelikli sorun, daralan para arzı sonucu yurt içi faizlerin reel faizlerin düşmesine olanak sağlamayacak bir düzeyde artmaya başlaması ve uluslararası spekülative kazançları daha teşvik ederek yurt içi artan döviz miktarına bağlı olarak ithalatı teşvik etmesiyle ödemeler dengesi krizini bu ülkelerin önemli çıkmazı haline getirmesidir. Ülkemizdeki artan ithalat sonrası bir türlü düşürülemeyen reel faizlerin, ancak Merkez Bankası para politikalarına bağlı biçimlenen para arzı ve finans kurumlarının “Döviz Pozisyonları”⁹ ile dengelenerek ortaya konulmasının önemli bir nedeni de budur (Erbaykal, 2007: 87). Bu bağlamda ülkemizde ödemeler dengesi açığı sorununun, yapısal sorunlardan daha çok etkilendiği görülmekte; uygulanan politikalara ilişkin hedef finansal duyarlılığın ikinci planda kaldığı izlenmektedir (Demir ve Kutlar, 2003: 74-77).

Ülkemizdeki 2000-2008 dönemine ilişkin bu süreci, esnek kur politikalarının da uygulandığı eşitlik (4) kapsamında ödemeler bilançosu dengelerini açıklaması bazında daha kapsamlı yorumlamak da mümkündür. Eşitliğin sol tarafındaki denge değerlerinin, “ $F(i) + G + X(e)$ ”, dönemsel hedef denge artışlarının altında kalması, şekil (2) deki denge “ E_1 ” noktası gibi ödemeler dengesi açıklarının değindiğimiz gerekçelerle süregelen yapısını da ortaya koymaktadır. Gelişmekte olan bir ülke için, eşitliğin “ $F(i) +$

⁸ Bu konuda detaylı bir çalışma ve saptamalar için bkz: Hahn, Frank H. “Liquidity”, in **Handbook of Monetary Economics**, Benjamin M. Friedman and Frank H. Hahn (eds.), Vol. 1, North-Holland: Elsevier Science Publishers Co., Inc., 1990, ss. 63-80.

⁹ **Döviz Pozisyonu:** Sahip Olunan Dövizler + Elde Edilecek Dövizler – Ödenecek Faizler.

G + X(e)” denge tarafını yükseltmenin kısa dönemli yatırımlar dışında en önemli opsiyonu, şüphesiz ihracatın artırılmasıdır. Gelişmekte olan bir ülkenin kısa dönemde net ihracatının artırılmasına yönelik para politikalarının başında “Devalüasyon” gelmektedir. Bu yaklaşım “IS” eğrisinin döneme ilişkin sağa kayması ve artan yatırım-tasarruf dengesi ile reel kur oranlarındaki artışlar sonucu net ihracatın artmasına da gerekçe oluşturmaktadır. Ülkemizde 2001 yılındaki resmi devalüasyon sonucu, net ihracatta artış beklenmiş; ancak reel faiz oranlarının istenilen düzeye düşmemesi ve istenilen düzeyde bir teşvik politikasının parasal tabandaki büyümeye bağlı bir reel artış desteğinden uzak yapısı, beklenen net ihracat oranlarından önemli bir sapma yaratmıştır.

B. ÜLKEMİZDE 2000 YILI SONRASI DIŞ TİCARET HACMI VE ÖDEMELER BİLANÇOSU DENGE ANALİZİ

Ülkemizde 2000 yılı dış ticaret hacmi kompozisyonunununa bağlı ödemeler bilançosunun seyri, artan ithalat miktarına karşılık, hedef ihracat miktarının beklenen düzeyde gerçekleşmemiş olmasıyla sürekli açık veren bir sürece girmiştir. Bunun yanı sıra aynı dönemlerdeki Milli Gelir limitlerindeki artışlar daha çok ithalata dayalı bir üretim portföyünün etkisiyle gerçekleşmiştir. Özellikle ödemeler bilançosu dengelerinin önemli saptamalara konu olduğu 2000 Kasım ve 2001 Şubat yıllarına ilişkin ekonomik kriz sürecinin oldukça ağır seyrettiği dönemlerde, Milli Gelirde de (burada GSMH olarak ifade edilmesi tercih edilmiştir) önemli saptamalar olmuş; yine bu dönemlerde ihracatımız oldukça gerilemiş (Milyon \$ bazında); buna karşılık sektörel üretimin dışa bağımlı yapısı, ithalat miktarındaki artışın Milli Gelire katkısı dikkate alındığında “Cari İşlemler Dengesi” konusunda zaman zaman olumlu yorumlara da yol açmıştır (Bakkal ve Oktayer, 2003: 227).

1. Dış Ticaret Hacmi Denge Modeli

“Dış Ticaret Hacmini (DTH)” oluşturan döneme yapının “İthalat” ve “İhracat” miktarının toplamından oluştuğunu irdelediğimizde, **DTH = İthalat + İhracat**, ödemeler bilançosu dengelerinin dönemsel döviz açıklarını ifade eden kalemler olarak cari işlemler dengesi bazında ele alınmasının kamu bütçesi üzerinde yarattığı “İkiz Açıklar” olgusu gibi etkilerinden dolayı daha anlamlı olduğu söylenebilir. Bu bağlamda ilgili dönemde ödemeler dengesi döviz açıklarını ortaya koyan cari işlemler dengesi¹⁰, bu döviz açıklarının adeta nasıl dengeleneceğini gösteren “Sermaye Hareketleri” kalemlerinin dışında ele alınmış; ödemeler bilançosunda negatif, yani açık veren değerleri daha net göstermesi ve dönemsel analizlerdeki anlamlılık açısından analizlerin özellikle “Dış Ticaret Hacmi” kapsamında ağırlıklı göstergeler olarak ele alınan ihracat ve ithalat kalemleri bazındaki ifadesi tercih edilmiştir¹¹.

¹⁰ Bu konuda detaylı bilgi için bkz: Devlet İstatistik Enstitüsü (DİE), **Türkiye Ekonomisi İstatistik ve Yorumlar Ocak- Mart 2003**, Ankara: Devlet İstatistik Enstitüsü Matbaası, Nisan 2003, ss. 38-39 ve s. 45.

¹¹ Bilançosunun yapısı genel olarak ele alındığında ödemeler bilançosunun başlıca iki ana kısımdan oluştuğu izlenir. Bunlar “Cari İşlemler” ve Sermaye Hareketleridir”. Gerek cari işlemler, gerekse de

Denge analizimizin Dış Ticaret Hacmi (DTH) kapsamındaki ithalat ve ihracat bazında ele alındığını ve dolayısıyla da ithalat ve ihracat farkı olarak ifade edilen Dış Ticaret Dengesinin (DTD) “Cari İşlemler Dengesini” pozitif veya negatif hangi ölçekte etkilediğinin saptanmasına yönelik olduğunu belirtmek gerekir (Gwartney and Stroup, 1992: 533). Dolayısıyla 2000 yılı sonrası Cari İşlemler Dengesi’nin, yıllara ilişkin değişik miktar değişimlere konu olan Dış Ticaret Dengelerini oluşturan ithalat ve ihracat limitleriyle etki ölçeğiyle ilişkisi, diğer taraftan ödemeler bilançosu dengelerinin döviz açıklarını ortaya koyması açısından da modeli anlamlı kılmaktadır. İfade edilen yaklaşım çerçevesinde modelimizi, “VAR” modeli çerçevesinde kurulan bir regresyon (eşanlı) denklemleri ile,

$$\begin{aligned} \text{CARIDNG} = & C(1,1)*\text{CARIDNG}(-1) + C(1,2)*\text{CARIDNG}(-2) + \\ & C(1,3)*\text{IHRACAT}(-1) + C(1,4)*\text{IHRACAT}(-2) + C(1,5)*\text{ITHALAT}(-1) + \\ & C(1,6)*\text{ITHALAT}(-2) + C(1,7) \end{aligned}$$

biçiminde oluşturmak olanaklıdır. Modelde “CARIDNG”, “Cari İşlemler Dengesini” ifade eden modelimizdeki bağımlı değişkendir. Model “Cari İşlemler Dengesini”, “DTH” ile ve “C” otonom katsayısı sonrasında değişken değerler olan önceki yıl (-1) ve sonraki önceki yıla (-2) ilişkin ithalat ve ihracat miktarlarındaki değişimlerle saptamaya çalışıyoruz¹².

2. Ampirik Bulgular

Ele alınan dönem olarak ülkemizdeki 2001-2008 yıllarını kapsayan “Dış Ticaret Hacmi” rasyoları baz alınmış ve söz konusu yıllar arasındaki cari denge değişim değerleri her bir yıla ilişkin dörder aylık dönemlerdeki değişim değerlerini baz alarak modelde veri kabul etmiştir. Modelde kullanılan verilerle¹³ yukarıdaki modelimize yönelik hesaplarımızı bir tablo olarak aşağıdaki gibi ortaya koymak olanaklıdır:

sermaye hareketleri hem kamu sektörü ve hem de özel sektör tarafından gerçekleştirilebilir. Burada analizlerimize konu olan cari işlemler, dış ticaret bilançosunu ifade eden ihracat ve ithalat kalemlerini içermesinin yanı sıra, navlun, sigorta, ülke içi ve dışı turizm faaliyetleri ve seyahatler, yabancı ülkelere alınan dış boçların ödenen faizlerinin yanı sıra, yabancı ülkelere verilen dış borçların faiz temettü ve diğer yatırım gelirleri ve faktör gelirleri kapsamında diğer ülkelere sağlanan hizmetler bazında ödenen dövizler ve işçi transferlerinin toplandığı görünmeyen kalemlerden meydana gelmektedir. Cari işlemler alım ve satım konu olan mal ve hizmet portföylerinin ülkeye giren veya çıkan döviz miktarını ve buna ilişkin işlemleri ifade ediyor olmasından ötürü, ödemeler bilançosu denge analizleri açısından döviz açıklarını da (veya fazlalıklarını da) net ifade eden bir yapıya sahiptir. İfade edildiği gibi “Sermaye Hareketleri”, cari işlemler bazındaki bu açıkların (veya fazlalıklarının) açıklanması ve dengeyi sağlanmasına yönelik gerekçelerini gösterir. Ödemeler dengesi bir ülkenin ilgili dönemde elde ettiği döviz gelirleriyle, bu ülkeden çıkan döviz limitlerinin daha net ele alındığı ve dış ticaret hacminin ana ağırlıklı unsur kabul edildiği cari işlemler dengesini ortaya koyduğu için, yorum ve analizlerimizde “Cari İşlemler Dengesi” daha anlamlı kabul edilmiş ve tercih sebebi olmuştur. Denge analizi yaklaşımımıza “Rezerv Hareketleri” ve “Net Hata Noksan” kalemleri Bu konuda bkz: Erdal M. Ünsal, **Makro İktisat**, 6. bask., Ankara: İmaj Yayıncılık, 2005, ss. 72-74.

¹² Modelin oluşturulması ve hesaplamalar, “EViews 5.0” programı kullanılarak ortaya konulmuştur.

¹³ Modeldeki veriler için bkz: DİE, **Türkiye Ekonomisi İstatistik ve Yorumlar Ocak- Mart 2003**, Ankara: Devlet İstatistik Enstitüsü Matbaası, Nisan 2003, ss. 38-39 ve s. 45; DİE, **Türkiye Ekonomisi İstatistik ve Yorumlar Temmuz – Eylül 2007**, Ankara: Devlet İstatistik Enstitüsü Matbaası, Nisan 2003, ss. 39-42 ve ss. 43-46; Maliye Bakanlığı, **Yıllık Ekonomik Rapor 2008**, ss. 11-14 ve ss.159.

Tablo 1. Cari Denge Değişim Değerlerinde Parametrik Oluşumlar ve Dış Ticaret Dengesi

Sample (adjusted): 2001 2008

Included observations: 10 after adjustments

Standard errors in () & t-statistics in []

	CARIDNG	IHRACAT	ITHALAT
CARIDNG(-1)	0.765777 (1.31138) [0.58395]	-4.120049 (3.14556) [-1.30980]	5.406165 (0.34942) [15.4720]
CARIDNG(-2)	-6.156184 (3.75323) [-1.64024]	4.629374 (9.00276) [0.51422]	-2.164159 (1.00004) [-2.16406]
IHRACAT(-1)	-1.663683 (1.20723) [-1.37810]	4.760999 (2.89574) [1.64414]	-7.130717 (0.32166) [-22.1682]
IHRACAT(-2)	6.350619 (4.71925) [1.34568]	-4.995938 (11.3199) [-0.44134]	2.470438 (1.25744) [1.96466]
ITHALAT(-1)	-0.153992 (0.88352) [-0.17429]	2.773795 (2.11929) [1.30883]	-4.246829 (0.23541) [-18.0398]
ITHALAT(-2)	4.794259 (3.16037) [1.51699]	-3.568833 (7.58070) [-0.47078]	1.563869 (0.84208) [1.85715]
C	66082.51 (29978.2) [2.20435]	4803.761 (71907.9) [0.06680]	-26857.54 (7987.67) [-3.36237]
R-squared	0.997249	0.995505	0.999983
Adj. R-squared	0.980746	0.968533	0.999884
Sum sq. resids	5728488.	32959639	406695.2
S.E. equation	2393.426	5741.049	637.7266
F-statistic	60.42578	36.90863	10087.17
Log likelihood	-65.27759	-72.27692	-54.69702
Akaike AIC	18.06940	19.81923	15.42425
Schwarz SC	18.13891	19.88874	15.49377
Mean dependent	-19465.37	70487.00	-112150.9
S.D. dependent	17248.68	32363.85	59299.27

Yukarıdaki “VAR” modeli ile oluşturulan regresyon tablosundaki sonuçların R-squared (R^2) olarak ifadesinde yakaladığımız, CARIDNG = 0.997249; IHRACAT = 0.995505; ITHALAT = 0.999983 değerleri, “1” mutlak değerine yakınlığı bazında yorumlarımızın doğruluğu açısından oldukça anlamlıdır. Regresyon tablosunu, “VAR” modelimizdeki ifadelerin yorumlanmasına yönelik tablo değerlerini de kapsayan dönemsel ifadesi bazında,

$$\begin{aligned} \text{CARIDNG} = & + 0.7657765972 * \text{CARIDNG}(-1) - 6.156183857 * \text{CARIDNG}(-2) \\ & - 1.66368345 * \text{IHRACAT}(-1) + 6.350619327 * \text{IHRACAT}(-2) \\ & - 0.1539915303 * \text{ITHALAT}(-1) + 4.794259434 * \text{ITHALAT}(-2) \\ & + 66082.51281 \end{aligned}$$

biçiminde ortaya koyduğumuzda, “VAR” regresyon modeli çerçevesinde ihracat ve ithalatın önceki yıl (-1) ve sonraki önceki yıl (-2) Cari İşlemler Dengesine ölçek etkilerini tablo da aldığı katsayılarla yorumlamak olanaklıdır. Modelimizde ihracat bir önceki yıl, yani 2007 yılında bir birim arttığında artan her bir birim ihracatın cari işlemler dengesinde “-1.663683” kadar bir azalma yarattığı; ancak bunun öncelikli sebebinin yine bir önceki yıl olan 2007 de ithalattaki her bir birim artışın Cari Denge üzerinde oluşturduğu olumlu etkisinin “-0.153992” kadar bir azalışla olumlu bir sektörel üretim ölçeği yaratmasıyla yorumlamak mümkündür. İthalat ve ihracatın sonraki önceki yıl (-2) için yani 2006 yılı için olan yorumunda da daha anlamlı bir durumu görmek olanaklıdır. Bu yıla ilişkin ihracatın Cari İşlemler Dengesi üzerindeki olumlu etkisi, ihracatın bir birim artışına karşılık Cari Denge üzerinde “6.350619” kadar, yani yaklaşık altı buçuk katı kadar bir pozitif katsayı etkisi oluşturmuş olması ve Cari İşlemler Dengesini ithalatın yarattığı olumlu etkiden oldukça büyük bir pozitif olumlu değerle etkilemiş olmasıdır. Yine bir sonraki önceki yıl olan 2006 yılında ithalatın bir birim değer artışına karşılık cari dengeye olumlu katkısının “4.794259” kadar, yani dört buçuk katı kadar pozitif bir etki oluşturduğu görülmektedir. 2006 yılında ithalat ve ihracatın arasındaki pozitif farkın Dış Ticaret Dengesindeki bir önceki yıla göre çarpıcı artışla, Cari İşlemler Dengesi üzerindeki pozitif etki ölçeğinin de oluşmasına da gerekçe oluşturduğu söylenebilir. Diğer taraftan 2007 yılına ilişkin Dış Ticaret Dengesini oluşturan ihracat ve ithalatın dışındaki “Hizmet Hareketleri’n” den” sağlanan “Turizm” ve “Faktör Gelirleri’nin” Cari İşlemler Dengesi üzerine olumlu etkisinden sözü edilebilir¹⁴.

2007 yılında ithalatın olumsuz etkisinin kısmen de olsa düşürülmesinde etkin olan “Görünmeyen İşlemler” adı altındaki bu kalemler, 2007 yılına ilişkin turizm gelirlerindeki artışlar bazında anlamlı kabul edilebilir. 2006 yılına ilişkin ihracat kalemlerinin Cari Denge üzerindeki negatif etkisini, artan ithalata karşılık ihracat miktarının kendi içinde bir önceki yıla göre artışının oransal olarak küçük kalması ve bir sonraki yılda daha küçük bir oransal etki ölçeği ile yer alması ve hem de artan ithalat

¹⁴ Dönemsel bu olumlu etkinin izlenmesine ilişkin ayrıntılı geniş veri ve tablolar için bkz: DTM, **Dış Ticaret ve Başlıca Ekonomik Göstergeler 2007- III**, Ankara: Aralık 2007, ss. 4-9 ve ss. 103-104.

miktarı karşısında ihracatı ithalatı karşılama oranının bir önceki yıla oranla daha da küçülen negatif bir seyir içersine girmesindedir¹⁵. Bu açıdan modelde negatif bir katsayı olarak yer bulmasına gerekçe, değişken değer olarak ihracat ve ithalat kalemlerinin birbirlerine oranın karşılıklı bir negatif değer oluşturması ve, dolayısıyla da modele negatif bir etki katsayısı olarak yansımaktadır. Regresyon tablosunda ithalat ve ihracatın birbirlerine karşılıklı etkileşim katsayıları da, “CARIDNG” sonrasındaki tablo akışında söylediklerimizi doğrular niteliktedir.

5. SONUÇ

Ödemeler dengesi sorunları, süregeldiği kriz sürecinde kamusal kararları etkileyen ve her bir döneme ilişkin analitik çözümlenmeleriyle de önemli mali tedbir ve yaptırımlara konu olan bir olguyu ortaya koymaktadır. Diğer bir ifadeyle, ülkelerin makro kalkınma hedefleri de dahil bu hedefleri önceleyen mali istikrar beklentilerinin doğrudan etkilendiği bu süreç, özellikle gelişmekte olan ülkeleri gerçekçi bir analitik çözümlemenin varlığına zorunlu olarak yönlendirmekte; kriz sürecinin ulusal niteliğinden başka uluslararası mali entegrasyonuna yönelik yaptırımları da karar alma sürecine dahil etmektedir. Küresel ekonomiyle birlikte gelişmekte olan ülkelerin mali işlemlerindeki belirsizliklerin daha da artmış olması ve resesyon kaygıları, ödemeler dengesi işlemlerinin ilgili süreçte daha da olumsuzlaştıran çelişkiler (handicaps) yumağı olarak ortaya çıkmasına neden olmuştur. Özellikle gelişmekte olan ülkelerin iktisadi kalkınma hedeflerinde önemli mali çıkmazlarla sonuçlanan bu sürecin, ilgili ülkeleri uluslararası piyasalara entegre olma ve bu konuyla ilgili kararlar alma konusunda önemli çıkmazlara soktuğu da görülmektedir.

Diğer taraftan ülkelerin uyguladıkları para politikalarına bağlı olarak biçimlenen Döviz Kuru ve Faiz Politikaları’da ilgili ülkenin ithalat ve ihracatından oluşan Dış Ticaret Hacmi’ni doğrudan etkilemekte; bu olgu, özellikle gelişmekte olan ülkelerin çoğunlukla da uzun süreli yaşadıkları ödemeler bilançosu sürecindeki finansal kriz oluşumunun en önemli gerekçesi olarak kabul edilmektedir. Ülkeler ödemeler dengesine ilişkin bu süreci aşmada, faiz politikalarının da zaman zaman ağırlıklı olarak ön plana çıktığı ve kur politikalarıyla birlikte uygulamada yer bulduğu yaklaşımları benimsemektedirler. Ancak her ülkenin ulusal nakit değerlerini yönlendirmedeki farklı yaklaşımı ve uyguladıkları kur politikalarındaki farklılıkların, ödemeler bilançosu dengelerini bilhassa bu dengeyi doğrudan sağlamada ağırlığı tartışılmayan “Cari İşlemler Dengeleri” bazında etkilemekte olduğu görülmektedir. Diğer bir ifadeyle sabit kur politikalarıyla esnek kur politikalarının uygulamadaki farklılıklarından ortaya çıkan ve her iki politikanın ödemeler bilançosunu yönlendiren farklı etki ölçeğine sahip konumu, söz konusu dış ticaret dengelerinin en önemli belirleyici unsuru olarak da ön plana çıkmaktadır. Söz konusu bu politikalar kapsamındaki ihracat ve ithalat kalemlerinden oluşan bir dış ticaret hacmi, ödemeler bilançosu üzerindeki etki ölçeğini

¹⁵ Bu konuda detaylı bilgi ve veri tablosu için bkz: DPT, **Temel Ekonomik Göstergeler Kasım – Aralık 2008**, Ankara: Yayın Basım Şb. Md. 2008, ss. 39-40 ve 55-57.

de bu kalemler arasındaki denge unsuru ile ortaya koymaktadır. Dolayısıyla da yine bu kalemlere bağlı dönemsel bir milli gelir denge değerinin de sağlanmasındaki yaklaşım, döneme ilişkin bu kalemlerin milli gelir üzerindeki etki ölçüğü ile anlam bulmaktadır.

Ülkemizde ödemeler bilançosu sürecindeki finansal krizlerin, dış ticaret dengelerindeki önemli sapmalardan ortaya çıktığı görülmekte ve ihracat ve ithalat kalemlerindeki yıllara ilişkin değişimlerin “Cari İşlemler Dengesi” üzerinde söz konusu kompozisyona bağlı farklı denge oluşumlarını ortaya koyduğu gözlenmektedir. Bu bağlamda teorik bir Milli Gelir denge modeli oluşumuna yönelik ifade etmeye çalıştığımız ödemeler dengesi sürecindeki sapmalar ve kriz olgusu, ülkemizde de “Cari İşlemler Dengesindeki” sapmalara bağlı, uygulanan döviz kuru ve para politikası yaklaşımından doğrudan etkilenen bir konumda süregelmektedir. Ülkemize yönelik yapılan denge analitiğinde üretime ilişkin sektörel yapımızın yüksek miktarda ithalata dayalı girdiler portföyü ile oluşan yapısı, dış ticaret hacmi içerisinde ithalat miktarının artışına rağmen ithalattaki artışların katkı sağladığı Milli Gelir ölçüğünün cari işlemler dengesi üzerine yansıdığı olumlu etkisiyle bu dengenin bazı yıllarda pozitif çıkmasına gerekçe oluşturmuştur. Nitekim ülkemizde artan negatif cari açık konumuna rağmen üretim sektörünün 2001 sonrası yıllardaki Milli Gelir düzeyindeki artışlara ilişkin olumlu etkisi ve Merkez Bankası’nın kur politikalarını piyasalarla uyumlu daha rahat bir kontrol sürecine girmiş olması da denge analitiğine yönelik saptamalarımızı doğrular niteliktedir.

KAYNAKÇA

- AGENOR**, Pierre-Richard and Peter J. Montiel, (2008), **Development Macroeconomics**, 3. rd Ed., New Jersey: Princeton University Press, 2008.
- AGHEVLİ**, Bijan B. and Mohsin S. Khan. “Credit Policy and The Balance of Payments in Developing Countries”, in **Money and Monetary Policy in Less Developed Countries: A Survey of Issues and Evidence**, Warren L. Coats, Jr. and Deena R. Khatkhate (eds.), Oxford: Pergamon Press, 1980, ss. 685-711.
- ATAÇ**, Beyhan, (2006), **Maliye Politikası**, 7. bask., Eskişehir: ETAM A.Ş. Matbaa Tesisleri, 2006.
- BAKKAL**, Ufuk ve Nagihan Oktayer; (2003), “Dış Borçlanma ve Ödemeler Dengesi İlişkisi”, **XVIII. Türkiye Maliye Sempozyumu: Türkiye’de Kamu Borçlanması- Ekonomik ve Sosyal Etkileri, Beklentileri**, İstanbul: Marmara Üniversitesi Maliye Araştırma ve Uygulama Merkezi, 2003, ss. 217-229.
- BAUMOL**, William J. and Alan S. Blinder, (1994), **Macroeconomics: Principles and Policy**, 6. th. ed., New York: The Dryden Press-Harcourt Brace College Publishers, 1994.
- ÇAŞKURLU**, Eren. “1980 Sonrası Dönemde Merkez Bankasından Kaynak Kullanımının Makro Ekonomik Etkilerinin Analizi”, **Gazi Üniversitesi İ. İ. B. F. Dergisi**, Cilt 5, Sayı 1, (Bahar 2003), s. 189-208.

- CHRYSAL**, K. Alec. “The Operation of Financial Markets”, in **Current Issues in Financial and Monetary Economics**, Kewin Dowd and Mervyn K. Lewis (eds.), New York: St. Martin’s Press, 1992, ss. 66-80.
- DAVIS**, Kevin T. and Mervyn K. Lewis. “Deregulation and Monetary Policy”, in **Current Issues in Financial and Monetary Economics**, Kewin Dowd and Mervyn K. Lewis (eds.), New York: St. Martin’s Press, 1992 ss. 128-154.
- DEMİR**, Osman. “Türkiye Ekonomisinin Temel Sorunu: Yüksek Kamu Açıklarının Uzun Süre Devam Etmesi”, **Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi**, Cilt 17, Sayı 1-2, (2003), ss.75-89.
- DEMİR**, Osman ve Aziz Kutlar. “Türkiye’de Geri Kalmışlığa Farklı Bir Yaklaşım: Yüksek Kamusal Dışsal Maliyet-Düşük Ekonomik Performans”, **Gazi Üniversitesi İ. İ. B. F. Dergisi**, Cilt 5, Sayı 1, (Bahar 2003), ss. 78-79.
- DEMİRBAŞ**, Muzaffer. “Türkiye’de Faiz Oranlarının Yatırımlar Üzerindeki Etkisi (1980-1997 Dönemi Örneği)”, **Süleyman Demirel Üniversitesi , İ. İ. B. F. Dergisi**, Cilt 5, Sayı 2, (2000), ss. 81-92.
- DİE**, **Türkiye Ekonomisi İstatistik ve Yorumlar Ocak- Mart 2003**, Ankara: Devlet İstatistik Enstitüsü Matbaası, Nisan 2003, ss. 38-39 ve s. 45.
- DİE**, **Türkiye Ekonomisi İstatistik ve Yorumlar, Temmuz-Eylül 2006**, Ankara: Aralık 2006.
- DORNBUSH**, Rudiger and Alberto Giovannini. “Monetary Policy in The Open Economy”, in **Handbook of Monetary Economics**, Benjamin M. Friedman and Frank H. Hahn (eds.), Vol. 2, North-Holland: Elsevier Science Publishers Co., Inc., 1990, ss. 1231-1303.
- DPT**, **Temel Ekonomik Göstergeler Kasım – Aralık 2008**, Ankara: Yayın Basım Şb. Md. 2008.
- DTM**, **Dış Ticaret ve Başlıca Ekonomik Göstergeler 2007- III**, Ankara: Aralık 2007.
- DWYER Jr.**, Gerald P. “Federal Deficits, Interest Rates and Monetary Policy”, **Journal of Money, Credit and Banking**, Vol. 17, No. 4, Part 2, (November 1985), ss. 655-681.
- ERBAYKAL**, Erman, (2007), “Türkiye’de Ekonomik Büyüme ve Döviz Kuru Cari Açık Üzerinde Etkilimidir? Bir Nedensellik Analizi”, **Zonguldak Karaelmas Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü**, Cilt. 3, Sayı. 6, (2007), ss. 81-88.
- ERDAL**, M. Ünsal, **Makro İktisada Giriş**, Ankara: Siyasal Kitapevi, 2004.
- ERDAL**, M. Ünsal, **Makro İktisat**, 6. bask., Ankara: İmaj Yayıncılık, 2005.
- GWARTNEY**, James D. and Richard L. Stroup, (1992), **Microeconomics: Private and Public Choise**, 6 th., New York: The Dryden Press, 1992.
- HILFERDING**, Rudolf, (1981), **Finance Capital**, London: Routledge & Kegan Paul,1981.
- KESİK**, Ahmet, (2003), “Bütçe Yönetimi Borç Yönetiminin Ayrılmasının Konsolide Bütçeye Yansımaları”, **XVIII. Türkiye Maliye Sempozyumu: Türkiye’de Kamu Borçlanması- Ekonomik ve Sosyal Etkileri, Beklentileri**, İstanbul: Marmara Üniversitesi Maliye Araştırma ve Uygulama Merkezi, 2003, ss. 89-95.
- Maliye Bakanlığı, Yıllık Ekonomik Rapor 2008.**

- MANKIW**, N. Gregory, (2008), **Principles of Macroeconomics**, 5. th. ed., United States: South-Western Cengage Learning, 2008.
- PARASIZ**, İlker, (2000), **Para, Banka ve Finansal Piyasalar**, 7. bask., Bursa: Ezgi Kitabevi, 2000.
- TAYLOR**, Lance, 1979, **Macro Models for Developing Countries**, New York: McGraw-Hill Book Company, 1979.

İstanbul Üniversitesi
İktisat Fakültesi
Maliye Araştırma Merkezi Konferansları
53. Seri / Yıl 2010

ÇALIŞMA HAYATINDA İŞYERİ KABALIĞI OLGUSU

Araş. Gör. Dr. Meltem GÜNGÖR DELEN

İstanbul Üniversitesi
İktisat Fakültesi
Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Bölümü

ÖZET

Kurumlarda, bireylerin karşılıklı saygı çerçevesinde davranmalarını sağlayan sosyal ve kurumsal normlara aykırı davranışlar, işyeri kabalığı olarak tanımlanmaktadır. "Günaydın" veya "iyi günler" dememe, teşekkür etmeme, karşısındakinin sözünü kesme, azarlama, yüksek sesle konuşma, özel hayata müdahale, vb. bir takım davranışları bu kavram çerçevesinde değerlendirebiliriz. Günümüz çalışma hayatında pek çok etken dolayısıyla giderek yaygınlaşan bu olgu, çalışanlar ve kurum açısından oldukça olumsuz sonuçlar doğurmaktadır. En önemli tehlike ise, yönetimin yaşanan bu örgütsel sapmayı görmezden gelmesi veya önemsememesidir. Bu durumda iki veya daha fazla kişi arasında gelişen olgu, tüm kuruma yayılabilmekte ve bir süre sonra kurum kültürünün bir parçası haline gelebilmektedir.

Anahtar Kelimeler: İşyeri kabalığı, örgütsel sapma, psikolojik taciz.

THE PHENOMENON OF WORKPLACE INCIVILITY

ABSTRACT

Behaviors that are contrary to the social and organizational norms for mutual respect are called workplace incivility. Missing to say "good morning", neglecting to greet one another, cutting people off while speaking, chiding, talking pedantically, interfering private life, etc. can be evaluated as some behaviors related with this phenomenon. Workplace incivility, becoming prevalent because of many factors in today's working life, results in damaging effects for workers and organizations. The most important risk is, ignoring or disregarding this organizational deviance by the management. As it is, the phenomenon rising between two or more person may spread to the whole organization and in time become a part of the organizational culture.

Keywords: Workplace incivility, organizational deviance, mobbing.

GİRİŞ

Kurumları içinde buldukları çevreden bağımsız bir şekilde değerlendiremeyiz. Küresel dünya ve faaliyet gösterdikleri çevre, kurumları ve bu kurumlarda çalışanları büyük ölçüde etkilemektedir. Dolayısıyla dünya çapında yaygınlaşan ve pek çok topluma da sirayet eden bir takım olguların dışsal baskısını göz ardı etmek mümkün değildir (Dietz, et.al.; 2003, 318). Kurumları çevreleyen dünyada, yaşanan teknolojik gelişmeler ve toplumsal değişimler insanların genel saygı kurallarına karşı kayıtsız kalmalarına, zaman zaman da bunların dışında davranmalarına neden olmaktadır. Hayatları boyunca hızla hareket eden insanların o kadar çok yapacak işleri vardır ki, çevrelerindeki kişilere minimum düzeyde dikkat gösterirler ve onlarla minimum düzeyde iletişim kurarlar. Bu iletişimsizlik aslında, bir açıdan, kabalık olarak değerlendirilebilir. Çevrelerindeki insanlara dikkat etmemeleri zamanla onlara karşı kayıtsızlaşmalarına neden olur ve bu kişiler onlar için önemsizleşir. Gündelik koşuşturmaları içinde çevrelerindeki insanlara saygılı davranmaları artık o kadar da önemli bir gereklilik değildir. Böyle bir toplumda da, genel saygı kuralları dışında değerlendirilebilecek kaba davranışlar yaygınlaşmaya başlar. Söz konusu durum benzer bir şekilde kurumlara da yansımaktadır.

Günümüz işletmelerinde, özellikle hizmet sektöründe faaliyet gösterenlerde, çalışma koşullarının oldukça gelişmiş olmasına rağmen, karşılanmayan ihtiyaçlar ve talepler karşısında kişilerin toleransları oldukça azalmış; öfke, kızgınlık ve olumsuz duygular ile bunları sergileme konusundaki hevesleri artmıştır. İnsan kaynakları uzmanlarının %84'ü işletmelerinde düşmanca davranışların giderek artmakta olduğunu ifade etmektedirler (Johnson&Indvik; 2001, 705'den Flynn; 1998).

Öfke, bazı durumlarda normal karşılanabilecek bir tepkidir, lakin artık o kadar genel bir davranış haline gelmiştir ki, stresli durumlar karşısında beklenen bir tepki halini almıştır. İşyerlerinde neredeyse her dört çalışandan biri kronik bir şekilde öfke duymaktadır (Johnson&Indvik; 2001, 708).

Son on, on beş yılda yaşanan gelişmeler, kurumlarda sosyal ve kültürel normlar ile çalışma ilkeleri ve çalışma ahlaki açısından genel kabul görmüş kurallardan bir takım sapmalar yaşanmasına neden olmuştur. Bu sapmalardan şiddet başlığı altındakileri değerlendirdiğimizde karşımıza, işyeri kabalığı, psikolojik taciz, cinsel taciz ve fiziksel şiddet olguları çıkmaktadır. Her bir olguyu onluk bir skala üzerine yerleştirecek olsak; kaba davranışlar birden üçe kadar olan bir dereceyi kapsarken, psikolojik taciz dörtten dokuza kadar derecelendirilir ve son nokta ise, fiziksel şiddettir (Namie; 2003, 2). Diğer taraftan bazı yazarlar işyeri kabalığını bir şiddet, kötü muamele biçimi ve hatta açık bir çatışma olarak görmemekte, ancak söz konusu sapmanın bu olumsuzluklara zemin hazırladığını öne sürmektedirler (Johnson&Indvik; 2001, 706). Fakat işyeri kabalığı da, çatışmaya veya herhangi bir şiddet biçimine dönüşmese dahi, çalışanlar açısından rahatsızlık veren, çalışma ahengini ve örgüt iklimini bozan bir durumdur.

I. İŞYERİ KABALIĞI

Kurumsal normlardan bir sapma olarak tanımlanan işyeri kabalığı, örgütlerde karşılaşılan şiddet ve kötü muamele biçimlerinden en düşük yoğunlukta olanlardan biridir. Bazı durumlarda ise, daha yüksek yoğunluklu şiddet biçimlerine yol açan bir ilk aşama olabilmektedir. Söz konusu kavramı doğru bir şekilde tanımlamak ve diğer kötü muamele biçimlerinden ayırt etmek işyerlerinde karşılaşılan bu sorun alanına çözüm getirebilmek adına önem arz etmektedir.

1. Kavramsal Çerçeve

Hemen her kurumda çalışanların birbirleriyle kurdukları iletişimde ve birbirlerine karşı davranışlarında asgari saygı kurallarına uymaları gerekmektedir. Bunlar kişilerin birbirlerinden hoşlanıp hoşlanmamalarından bağımsız olarak, profesyonel çalışma hayatı çerçevesinde uymaları gereken kurallardır. Çalışanların bu saygı kurallarına aykırı biçimde hareket etmeleri ise, işyeri kabalığı olarak tanımlanır (Martin, 2003, 1). Bir başka tanımlama ise, şu şekilde yapılmaktadır; hedef alınan kişiye zarar vermeyi amaçlayan veya amaçlamayan, işyeri kurallarını ve karşılıklı saygıyı bozan, düşük yoğunluklu bir anormal (normal kurallardan sapmış) davranış biçimi (Andersson&Pearson; 1999, 457). İşyeri kabalığı, temel olarak işyeri normlarına

(kurallarına) aykırı davranışlar sergilenmesi olarak tanımlanmaktadır. İşyeri normları ise, kurumun bir parçası olduğu toplumdaki normları ifade etmektedir. Bu normlar, temel ahlaki davranış standartlarından ve söz konusu kurumun geliştirdiği gelenek ve kültürden oluşmaktadır (Pearson&Andersson&Porath; 2000, 126).

Hemen herkes zaman zaman çalışma ortamında kaba davranışlar sergileyebilmektedir. Kurumları, farklı insanların bir araya geldikleri birer yapı, çalışanları da birer iş makinesi değil de, duygu dünyaları olan ve duygu dünyalarında gündün güne değişiklik yaşayabilen insanlar olarak değerlendirdiğimizde, nadiren de olsa bu tür davranışlar sergilemeleri oldukça normaldir. Bu tip arızı durumlar dahi çalışanlar arasındaki ilişkileri bozabilmektedir. Fakat daha tehlikeli olan ve asıl konumuzu oluşturan, bu tür kaba davranışlarda bulunmayı alışkanlık haline getirmiş kişilerdir. Bu kişiler kurum içinde belirli açılardan daha güçlü konumda olanlardır. Genellikle yöneticiler veya farklı yollarla örgütsel güç kaynaklarına erişebilen kişilerdir. Bu kişiler kaba davranışlarını, eşitleri olan çalışma arkadaşlarına, astlarına veya bir problem yaşandığında karşılımları ilk çıkan kişiye yöneltebilmektedirler (Pearson &Porath, 2005, 10). Bu noktadan da anlaşılacağı üzere işyeri kabalığı, bir defaya mahsus veya nadiren meydana gelen değil, süreklilik arz eden durumları ifade etmektedir.

İşyeri kabalığı kavramını tanımlarken, önemli bir başka nokta ise, hangi davranışların bu kapsamda değerlendirileceğidir. Kişisel değerler ve algılamaların farklı olması nedeniyle, kabalık olarak tanımlanan davranışlar kişiden kişiye değişebilir. Fakat burada dikkate almamız gereken, mevcut sosyal normlara aykırı söylem ve davranışlardır. Bunlardan bazıları; temel saygı kuralları çerçevesinde, günaydın ve iyi günler dememe, teşekkür etmeme, karşısındakinin sözünü kesme, azarlama, yüksek sesle konuşma, özel hayata müdahale; diğer taraftan, çalışma ortamını dağınık bırakma, başkalarına ait eşyaları izinsiz kullanma, vb. (Pearson&Andersson&Porath; 2000, 126). Elbette ki bu davranışlar, kültürel yapıya ve kurumsal bir takım özelliklere göre değişebilmekte ve çeşitlenebilmektedir.

2. Psikolojik Taciz Olgusuyla Farklılığı

İşyeri kabalığı kavramının tanımlanması ve çalışma hayatında karşılaşılan diğer kötü muamele biçimlerinden ayırt edilmesi bazı durumlarda oldukça zor olmaktadır. İşyerinde meydana gelen bu tür durumlar birbirlerinden çok ince çizgilerle ayrılabilen, bazen de iç içe olabilmektedir. Nitekim söz konusu olgunun en fazla karıştırıldığı kötü muamele biçimi psikolojik tacizdir. Bu iki kavram bir takım benzerlikler arz etse de, temelde birbirinden oldukça farklı durumları tanımlar. Psikolojik taciz; bir ya da birden fazla kişinin, bir kişiyi hedef alarak, kasıtlı olarak sistematik bir biçimde, ahlaki olmayan ve düşmanca davranışlarda bulunması ve bu davranışlar sonucunda kişinin savunmasız ve çaresiz bir duruma itilmesidir. İşyeri kabalığı ise, pek çok noktada bu kavramdan farklılaşmaktadır.

Bu kavramın psikolojik tacizle temel ayrışma noktası, daha genel bir davranış biçimi olmasıdır (Salin; 2003, 1216). Psikolojik tacizde seçilen belirli bir kişiye yönelik

sürekli ve kasıtlı bir kötü muamele söz konusu iken işyeri kabalığında hedef bugün biriyse ertesi gün bir başkası olabilmektedir. Ayrıca kabalık eğer bu davranışta bulunan kişinin kişiliğinden kaynaklanmıyorsa, geçici bir durum bile sayılabilir. Diğer taraftan işyeri kabalığında sergilenen davranışlar, karşısındakinin sürekli sözünü kesmek, teşekkür etmemek ve bunun gibi genel saygı kurallarına aykırı davranışlar olduğundan, daha zayıf bir kötü muamele biçimidir (Martin; 2003, 1). Oysaki psikolojik tacizde daha çeşitli ve daha ağır davranış biçimleri gözlemlenmektedir (sürekli azarlama, aşağılama, dışlama, yetkilerini elinden alma, vb.). Farklılık, her iki kavramda aktörlerin tanımlanmış biçimlerinde de görülebilir. Psikolojik tacizde, kötü muameleye maruz kalan kişi kurban (victim) olarak tanımlanırken, işyeri kabalığında hedef (target) olarak tanımlanmaktadır. Kötü muamelede bulunan kişi ise işyeri kabalığında kışkırtıcı (instigator) olarak tanımlanırken, psikolojik tacizde saldırgan (perpetrator) olarak tanımlanmaktadır (Pearson & Porath, 2005, 10). Kurban, hedefe nazaran daha pasif ve daha ağır bir durumu ifade ederken, saldırgan da kışkırtıcıya göre daha fazla şiddet çağrıştıran bir kavramdır.

İşyeri kabalığı ve psikolojik taciz arasındaki önemli bir fark da, psikolojik tacizde kurbanı zarar vermenin amaçlanıyor olmasıdır. İşyeri kabalığında zarar verme amacı çok fazla belirgin değildir, hatta bazı durumlarda kesinlikle zarar vermek amaçlanmamakta, söz konusu davranışlar tamamen bilinçsizce sergilenmektedir. Bu durum, kaba davranışlar neticesinde hedefte bulunan kişinin zarar görmesinden bağımsız bir durumdur. Bu davranışlar nedeniyle kişi zarar görebilir fakat kışkırtıcı olarak tanımlanan kişinin aslında böyle bir amacı bulunmamaktadır (Pearson & Andersson & Porath; 2000, 126-127). Ayrıca psikolojik tacizde odak noktası, kurban iken, işyeri kabalığında, kaba davranışlarda bulunan kişi yani kışkırtıcıdır. İki kavram arasındaki tüm bu farklılıklar aşağıda yer verilen tabloda özetlenmektedir.

	Psikolojik Taciz	İşyeri Kabalığı
Hedef alınan kişi	Kurban	Hedef
Hedef alan kişi	Saldırgan	Kışkırtıcı
Hedef alınan kişi sayısı	Tek bir kişi	Birden fazla, bazen tüm çalışanlar
Amaç	Kurbanı psikolojik olarak yıpratmak, yalnızlaştırmak ve kurum dışına itmek.	Güç kullanımı, disipline etme, belirli bir amaca yönelik olmadan, bilinçsiz olarak.
Odak noktası	Hedef alınan kişi	Kaba davranışta bulunan kişi

II. İŞYERİ KABALIĞININ ORTAYA ÇIKIŞ NEDENLERİ

İşyeri kabalığının ortaya çıkışına ilişkin pek çok neden sıralayabiliriz, fakat burada üç temel neden üzerinde duracağız. Bunlardan ilki, çalışma yaşamındaki değişim, ikincisi de kurum politikalarıdır. Elbette ki bu iki neden, çalışanlar üzerindeki yansımaları ve dolaylı olarak kaba davranışların ortaya çıkması ve yaygınlaşmasına neden olmaları açısından ele alınmaktadır. Üçüncü neden olarak ise, yöneticiler ve tutumları değerlendirilecektir.

1. Çalışma Yaşamındaki Değişim

Günümüzde, daha verimli çalışmak ve çalıştırmak adına giderek artan baskı, artan dış ve iç rekabet ile işyerinde karşılaşılan kötü muamele biçimleri arasında oldukça yakın bir ilişki bulunmaktadır. Tüm bu baskılarla birlikte gündeme gelen yeniden yapılanma ve küçülme eğilimleri, kurumlarda mevcut katmanların ve pozisyonların elenmesine, dolayısıyla da iş güvencesini azaltarak kurum içi rekabetin ve çalışanların iş yükünün artmasına neden olmuştur. Bu durum neticesinde kurum içinde baskı ve stres artmış, saldırganlık ve öfke eşiği de aşağıya çekilmiştir (Salin; 2003, 36-37). Dolayısıyla, çalışanları tahammülsüzleştirerek birbirlerine kaba davranmalarına neden olan stres; iletişim eksikliği, artan iş yükü, iş güvencesinin olmayışı, kurumsal değişim ve kötü iş organizasyonundan kaynaklanmaktadır (Johnson&Indvik; 2001, 708'den Moodie&Borthvick; 1999). Diğer taraftan, yaşanan hızlı ve sürekli değişim ile esnek çalışma biçimleri göz önünde bulundurulduğunda, insanların hayatları hiç olmadığı kadar geçici bir hale dönüşmüştür. Çalışanlar, işleri ve içinde buldukları topluluklar sürekli değiştiği için kuvvetli bağlılıklar kuramamaktadırlar. Bu durum, çalışanların ilişkilere sürekli kendi açılarından bakmalarına, yani bireyselleşmelerine neden olmaktadır (Kowalski; 2003, 107). Sonuç olarak, gerek aşırı rekabetçi ortamın yaratmış olduğu stres gerekse kurumsal ve sosyal bağların zayıflamış olması nedeniyle çalışma hayatında giderek bireyselleşen taraflar birbirlerine daha kaba davranmaya başlamaktadırlar.

Bazı araştırmacılar, çalışma ve özel yaşamdaki hızlı, yüksek teknolojinin kullanıldığı küresel etkileşimlerin, çalışanlarda, birbirlerine kibar ve iyi davranacak zamanları olmadığı inancını yarattığı, dolayısıyla ortaya çıkan iletişim eksikliğinin veya iletişimsizliğin belirli kültürlerde kabalık olarak tanımlandığını belirtmektedirler (Pearson&Porath; 2005, 7). Çalışanlar kendilerine verilen hedefleri realize etmekle o kadar meşguldürler ki, çevrelerindeki insanlara önem vererek, biraz daha saygılı davranmaya ayıracakları vakitleri yoktur (Johnson&Indvik; 2001, 707). Bu yoğun hareketlilik bireyleri giderek birbirlerine yabancılaştırmakta, kaba davranışların daha sık ve daha kayıtsız bir şekilde ortaya çıkışını kolaylaştırmaktadır. Mevcut rekabetçi ortamda önemli olan iş çıktılarıdır, asıl odaklandıkları nokta budur, yoksa çalışma arkadaşlarına veya yönetimleri altındaki insanlara kibar davranmak, onları birey yerine koyarak iletişim kurmak değildir.

Diğer taraftan, son on yılda meydana gelen teknolojik ilerlemeler, yüz yüze iletişimi bir zorunluluk olmaktan çıkarmıştır. Örneğin; internet kullanımındaki

yaygınlaşma neticesinde, yöneticiler çalışanlarına kaba ve düşmanca ifadeler içeren e-mailler gönderebilmektedirler. Çoğu zaman iletilmesi gereken bir mesajı, e-mail yoluyla göndermek, kişinin bizzat karşısında çıkıp yüzüne söylemekten daha kolaydır (Johnson&Indvik;2001, 710'dan Reeves; 1999). İşyerinde uyumu sağlayan kurum içi iletişimin sağlıklı ve güçlü olmasıdır. Birebir iletişimi zayıflatan veya dolaylı iletişimde kaba ifadelere imkân tanıyan bu tür yöntemler, kurum içinde saygısız ve kaba davranışların ortaya çıkmasına ve yaygınlaşmasına neden olabilmektedir.

2. Kurum Politikaları

Rekabet olgusu, kurum politikaları açısından da belirleyici bir durumdur. Bu nedenle rekabet, hem kişilerin davranışlarını yönlendiren hem de kurumların politikalarını belirleyen temel etmenlerden biridir. Kurumlar küresel rekabet içinde başarılı olabilmek için sürekli olarak belirli hedefleri gerçekleştirmeye odaklanmışlardır ve bunları ne pahasına gerçekleştirdiklerine de çok fazla dikkat etmemektedirler. Kuruma dışarıdan gelen bu baskıyı, kurum da çoğu zaman aynı şekilde yönetim politikaları vasıtasıyla kurum içine yansıtmaktadır. Çalışanlara kaba davranışlarda bulunan bu kadar çok yöneticinin bulunması aslında temelde kurum politikalarının bir sonucu olarak ortaya çıkmaktadır. Kurumlar yöneticilerini sadece verimlilik ve iş performansları üzerinden değerlendirmekte, kendisine verilen hedefleri gerçekleştirirken çevresindeki insanlara ne şekilde davrandığı veya nasıl bir çalışma ortamı yarattığı ile ilgilenmemektedir (Flynn; 1999, 40).

Diğer taraftan bir takım kurumsal uygulamalar da yöneticilerin çalışanlara karşı kaba davranışlar içine girmesine neden olmaktadır. Bunların başında kurumun mevcut ödüllendirme sistemi gelmektedir. Özellikle üst düzey yöneticilerin yeni fikirleri üzerinden elde ettikleri ödüllerden orta kademe yöneticiler ve çalışanlar yararlanamamaktadır. ABD’de 1999 yılında CEO’ların bu şekilde kazandıkları ortalama prim 3.2 milyon dolar, üst düzey yöneticilerin ise 681 bin dolardır. Bu durum, yöneticiler ile çalışanlar arasında bir ayrım yaratmakta ve “biz/onlar” çatışmasını tetiklemektedir (Hornstein; 2003, 4).

Yöneticilerin çalışanlara karşı saygılı davranmamalarına neden olan bir başka neden ise, kurumun çalışanlara güvenmemesidir. Kurumun bu güvensizliği nedeniyle yöneticiler çalışanları sürekli gözlem altında tutarak, hatalı davranışları karşısında, bu davranışlarını düzeltmek yerine, onları cezalandırmaktadır. Bir diğer yaklaşım, çalışanları birer birey olarak görmeme eğilimidir. Çalışanlar işin yapılmasını sağlayan cansız makineler olarak görülmekte; bireysel özellikleri göz önünde bulundurmeyen nötr ve duygusuz davranabilen yönetici modelleri kurum tarafından yüceltilmektedir. Ayrıca çalışanlar birer işçi olarak da görülmemekte, ilk çare olarak işten çıkarmaya başvurulmakta ve çoğu zaman bunun çalışanlar üzerinde yarattığı stres dikkate alınmadan dile de getirilmektedir. Diğer taraftan çalışanların bilgili ve tecrübeli oldukları konularda onların görüşlerini dikkate almayan bir yönetim yaklaşımı benimsenen kurumlar da yöneticilerin kaba davranışlarına ortam hazırlamaktadır. (Hornstein; 2003, 5). Böyle bir kurumsal yapıda çalışanlar önemsizleştirilmekte,

yöneticiler ise, birer güç odağı haline getirilmektedir. Dolayısıyla yöneticilerin kaba davranışları bu şekilde, kurum tarafından meşrulaştırılmaktadır.

Kurumun adil bir örgüt iklimi oluşturup oluşturmadığı da, işyerinde karşılaşılan kötü muamele biçimleriyle yakından ilgilidir. Kurum çalışanlar için adil bir çalışma ortamı sağlamak durumundadır ve bunu yazılı veya sözlü bir prosedüre oturtmalıdır. Çalışanlar herhangi bir kötü muameleyle karşılaştıklarında, durumun adil bir şekilde çözüleceğini veya kaba davranışlarda bulunan kişi cezalandırılacağını bilmelidir. Bu şekilde çalışma ortamında adaleti hâkim kılamayan kurumlarda işyeri kabalığı sıklıkla meydana gelebilmektedir (Dietz, et.al.; 2003, 319).

3. Yöneticiler

Yöneticilerin benimsedikleri yaklaşımlar ve “biz” olgusu, onları kaba davranışlarda bulunmaya itmektedir. Kurumların bu kişileri donattığı yetkiler, güç ve özgürlük alanı, kurum içinde bir başka örneği bulunmayan bir elitler grubu yaratmakta ve kabalık yoluyla kendilerini yüceltmek konusunda yöneticilerin akıllarını çelmektedir.

Diğerleri karşısında kendini ve mensup olduğu grubu yüceltmek insan doğasında bulunan temel dürtülerden biridir. Dünya çapında yapılan bir araştırmada katılımcılara, bir grup üyesiye, kendilerinden gerçekleştirmelerini istedikleri bir işi, gizlice biri kendi gruplarından diğeri ise, başka bir gruptan iki kişi arasında paylaştırılması istense nasıl davranacakları sorulduğunda, katılımcılar grup kimliklerini göz ardı ederek işi eşit paylaşacaklarını belirtmişlerdir. Fakat uzun yıllardır, farklı kültürler ve yaş gruplarında yapılan araştırmalar göstermiştir ki; gerçek hayatta hiçbir zaman böyle bir eşit paylaşım olmamaktadır. Kişiler kendilerini ve ait oldukları grubu, diğerlerini alçaltarak, yüceltmektedirler. Yöneticiler de sahip oldukları kurumsal güçten yararlanarak, astlarının asla kendilerine yaklaşamayacağı şekilde bir yaklaşım sergileyerek onları sindirmektedir (Hornstein; 2003, 4). Ayrıca bu yaklaşımları karşısında da herhangi bir yaptırımla karşılaşmamaktadırlar.

Kimi zaman da yöneticiler, kişisel bir takım özelliklerinden ötürü bu şekilde davranabilmektedirler. Kurumsal hiyerarşide üst kademelerde bulunmalarından yararlanarak bilinçli bir şekilde diğer çalışanlara kötü muamelede bulunmaktadırlar. Ashforth bu tip yöneticileri, çalışanlar üzerinde güç kullanan küçük zalim kişilikler (petty tyrant) olarak tanımlamaktadır. Bu kişiler genellikle otoriter bir yönetim anlayışına sahiptirler ve ellerinde bulundurdukları gücü diğerlerine eziyet etmek amacıyla kullanmaktadırlar. Bu zalim kişilikler aynı zamanda astlarıyla ilgili bir takım önyargılarla hareket ederler. Onlara göre astları, çalışmaktan hoşlanmazlar, sorumluluk sahibi değildirler, yönlendirmeye ihtiyaç duyarlar ve daha iyi çalışmalarını sağlamak için ceza mekanizmalarını işletmek gerekir. Bu önyargıları onların baskıcı bir yönetim tarzı benimsemelerine neden olur (Ashforth, 1994, 755-758). Bu tip yöneticiler, belirli kişilere karşı kasıtlı olarak kötü muamelede bulunmaktadırlar.

Görüldüğü üzere yöneticiler, kimi zaman kurumsal etkilerle, kimi zaman ise kişiliklerinden kaynaklı, bilinçli veya bilinçsizce bir takım kaba davranışlar

sergileyebilmekte ve bu davranışlarıyla da hem örgüt iklimini zehirlemekte, hem de diğer çalışanlar için kötü birer örnek oluşturmaktadırlar.

III. İŞYERİ KABALIĞININ YAYGINLIĞI

Günümüzde artık mevcudiyeti inkâr edilemeyecek bir durum haline gelen işyeri kabalığının saptanması, diğer kurumsal sapmalardan farklı olarak, oldukça zordur. Psikolojik taciz veya cinsel taciz vakalarını belirlemek daha kolayken; pek çok durumda çalışanlar karşılaştıkları kaba davranışları rapor etmemekte veya rapor etmeleri halinde ise, bu davranışı yapan kişi durumun, hedef alınan kişi veya kişilerin hassasiyetinden ya da alinganlığından kaynaklandığını öne sürmektedir (Pearson & Porath; 2005, 9).

Dünya çapında 1000 çalışan üzerinde yapılan bir araştırmada; her beş çalışandan biri, hemen her gün işveren veya yöneticilerinin kötü muamelesiyle karşı karşıya kaldığını; %90'ı ise, kariyerleri boyunca zaman zaman bu tür davranışlarla karşılaştıklarını belirtmişlerdir. Bu çalışanlar üslerini, kurum içinde geleneksel kuralları uygulamak için kaba ve nezaketten uzak davranan kişiler olarak tanımlamaktadır. Yöneticilerinin kendilerinden sorgusuz bir itaat beklediklerini, bunu bulamadıklarında ise ceza mekanizmalarını işlettiklerini belirtmiş, yöneticileri tarafından sürekli kabahatli görüldükleri, herhangi bir tartışmaya mahal vermeden, azarlandıklarında ise bir çocuk gibi susup, öylece durmaları gerektiğini ifade etmişlerdir. (Hornstein; 2003, 1-2).

Pearson ve Porath'ın Amerika'da 800 çalışan ile yaptıkları anketlerde; katılımcıların %10'unun hemen her gün, %20'sinin ise en az haftada bir kez işyerinde kaba davranışlarla karşılaştığını tespit etmişlerdir. Aynı araştırmacılar, Kanada'da beyaz yakalı çalışanlar arasında yaptıkları araştırmada; 126 çalışanın dörtte birinin hemen her gün, yarısının ise en az haftada bir kez bu tür davranışlarla karşılaştığı sonucuna ulaşmışlardır (2005, 7). Amerika'da 1.180 kamu çalışmanı ile yapılan bir başka araştırmada ise, 1.180 katılımcıların %71'inin son beş yıl içinde işyeri kabalığına maruz kaldığı, %25'inin zaman zaman, %6'sının ise sıklıkla bu tür davranışlarla karşılaştığı belirlenmiştir (Cortina et.al.; 2001, 70).

Kanada'da 2007 yılında, Kanada Posta Çalışanları Sendikası (CUPW) üyeleri arasında yapılan bir araştırmada, katılımcıların %85'inin son bir yıl içinde işyerinde bir takım kaba davranışlarla karşılaştıkları tespit edilmiştir. Çalışanların karşılaştıkları bu davranışların %44'ü yöneticilerinden, %36'sı çalışma arkadaşlarından, %13'ü ise müşterilerden kaynaklanmaktadır. Kaba davranışların %51'i bir haftadan daha uzun sürmektedir (CUPW; 2007).

Çalışma hayatında karşılaşılan diğer kötü muamele biçimleriyle karşılaştırıldığında, işyeri kabalığının oldukça yaygın bir durum olduğu görülmektedir. Diğer taraftan bu konuda yapılan araştırmalar, diğer kötü muamele biçimlerine nazaran daha sınırlı kalmıştır. Dolayısıyla bu alanda, davranışlar boyutunda, kültürel özellikleri de dikkate alarak yapılacak yeni araştırmalara ihtiyaç duyulmaktadır.

IV. İŞYERİ KABALIĞININ SONUÇLARI

İşyeri kaballığı genellikle bir kişinin davranışlarıyla başlar, fakat zamanla kaba ve saygısız davranışlar kurum içinde yaygınlaşmaya başlar, güvensizlik artar, çalışanların iş tatmini azalır, sonunda samimi olmayan, kaba davranışların hâkim olduğu, toleranssız bir kurum kültürü oluşur. İyi olanlar kurumu terk eder ve geriye mutsuz insanlardan oluşan bir yapı kalır. Tüm bunlar, kurum ve çalışanlar açısından yıkıcı etkiler yaratmaktadır (Johnson & Indvik; 2001, 707).

1. Bireysel Sonuçlar

İşyeri kaballığı, çalışanlar tarafından kötü veya iş etiğine aykırı davranışlar olarak tanımlanmakta ve kişilerde rahatsızlık yaratmaktadır (Pearson & Andersson & Wegner; 2001, 1399). Bu tip davranışlar çalışanların kendilerini kötü, depresif, neşesiz, hayal kırıklığına uğramış ve rencide olmuş hissetmelerine neden olmaktadır (Pearson & Andersson & Wegner; 2001, 1404). İşyeri kaballığı, ileri aşamalarda, çalışanların profesyonel kimliklerini de baltalamakta, bireylerin kendilerine ve mesleki yetkinliklerine olan güvenleri azalmakta, giderek pasifleşmelerine neden olmaktadır (Zauderer; 2002, 38). Pearson ve arkadaşlarının yapmış oldukları bir çalışmada, bir yönetici; işyeri kaballığının çalışanları izole ederek tepkilerini sınırladığı, kabuklarına çekilmelerine neden olduğunu, dolayısıyla bu kişilerin fikirleri ve yaratıcılıklarından yararlanılamadığını belirtmiştir (Pearson & Andersson & Wegner; 2001, 1397). Ayrıca bazı durumlarda işten ayrılmayı tercih eden kişiler, yeni bir iş bulamamaları veya yeni bir iş buluncaya kadar geçen sürede gelir kaybına uğrayabilmektedir.

Kaba davranışların uzun süre devam etmesi halinde ise, çalışanların sağlığı da etkilenmektedir. Psikolojik yönden; anksiyete ve depresyon gibi, fiziksel yönden ise; yüksek tansiyon, kalp ve mide rahatsızlıkları gibi sağlık sorunları yaşayabilmektedirler (Johnson&Indvik; 2001, 708'den Girardet; 1999).

Çalışanlar, kişilik yapılarına bağlı olarak, maruz kaldıkları kaba davranışlar karşısında farklı davranışlar sergilerler. Örneğin sert bir mizaca sahip olan kişiler, daha yüksek bir olasılıkla bu davranışlara karşılık vermekte, kendilerini kontrol etmekte zorlandıkları için karşı tarafı tehdit edebilmektedirler. Çalışanın karşılık vermesi üzerinde etkili olan bir başka nokta ise, kaba davranışlarda bulun kişi ile arasındaki nispi güç farklılığıdır. Söz konusu davranışları sergileyen kendisinden daha güçlü konumdaki biri olduğunda, hedef alınan kişinin bu kişiye zarar verebilme olasılığı oldukça düşüktür, dolayısıyla pek çok durumda maruz kaldığı kaba davranışlara karşılık veremeyecektir. Bu noktada kaba davranışların kendisinde yarattığı olumsuz etkiyi başkalarına yönlendirebilmektedir. Bu kişiler çoğu zaman kendisinden daha güçsüz konumda olanlardır (Bir başka çalışma arkadaşı, eşi veya çocuğu gibi) (Pearson & Andersson & Wegner; 2001, 1406). Daha yumuşak ve esnek bir kişiliğe sahip olan bireyler ise, kendilerine kaba davranışlar sergileyen kişiye karşı genellikle tepkisiz kalabilmekte, ancak ileri aşamalarda, durumun katlanılmaz bir hal aldığıında, kurumu terk etmeyi tercih edebilmektedirler.

2. Kurumsal Sonuçlar

Çalışanlar maruz kaldıkları kaba davranışlar neticesinde tepkilerini çoğu kez kendilerine kaba davranan kişiye değil, ürettikleri işin kalitesini ve performanslarını düşürerek, kuruma yönlendirmektedirler, özellikle de bu kişi kurumsal hiyerarşide yüksek bir pozisyonda bulunuyorsa (Pearson & Porath; 2005, 11). Çalışanlar bu tepkiyi bilinçli veya bilinçsiz bir şekilde sergileyebilmektedirler. Belirli durumlarda çalışanların, kurumlarının menfaati için, standart performanslarının üzerine çıkmaları gerekmektedir. Standart performanstan kasıt, işin devamlılığını sağlayacak minimum performanstır. Böyle durumlarda çalışan yüksek bir performans gösterebilmek için ekstra çaba sarf edebilir veya bu gerekliliği görmezden gelerek işine devam eder. Çalışanların işle ilgili bu tercihlerini, kuruma bağlılıkları veya yabancılaşma düzeyleri belirlemektedir. Kurumsal bağlılık ve yabancılaşmayı belirleyen ise, iş ortamıdır. Kişinin belirli bir iş tatmini sağlaması ve işiyle kendini tanımlayabilmesi kurumsal bağlılığını artıracaktır. İş ortamını şekillendiren de büyük ölçüde yöneticilerin tavır ve davranışlarıdır. Kaba davranışlar sergileyen yöneticilerin bulunduğu kurumlarda yabancılaşma artacak ve kurumsal bağlılık azalacaktır. Dolayısıyla çalışanlar da kurum için fazladan bir çaba harcama gereği duymayacaktır. Verimliliği, motivasyonu ve yenilik yaratma isteği zayıflayan çalışan iyi iş üretme konusunda isteksizleşecek, bu da uzun dönemde kurumun performansını olumsuz etkileyecektir. Diğer taraftan çalışanlar zamanla yöneticilerini ve kurumu, kendilerinin iyiliğini ve refahını hiçbir zaman göz önünde bulundurmeyen birer düşman olarak görmeye başlayacaktır (Hornstein; 2003, 3).

Diğer taraftan, kaba davranışlara maruz kalan kişilerin, bu olaya ilişkin duydukları sıkıntı nedeniyle veya kendilerine kaba davranan kişiyle ileride kuracakları etkileşimler konusunda endişelenerek geçirdikleri vakit aslında iş zamanlarından gitmektedir. Yapılan bir araştırmada, çalışanların yarıya yakını bu şekilde davrandığını, dörtte biri ise ofis içinde kışkırtıcıdan kaçmak için oldukça zaman kaybettiğini belirtmiştir. Katılımcıların üçte biri bu tür davranışlara maruz kaldıktan sonra işyerinde fazladan gösterdikleri çabayı sergilemekten vazgeçtiklerini belirtmişlerdir. Mesela yeni gelenlere yardımcı olma, çalışma arkadaşlarına destek olma, işe dair yenilikler üretme gibi. Katılımcıların dörtte biri ise standart performanslarının altına indiklerini ifade etmişlerdir. Çok düşük bir oran olmakla birlikte, katılımcıların %5'i maruz kaldıkları bu haksız muameleye karşılık olarak işyerinden bir takım eşyalar çaldıklarını belirtmişlerdir (Pearson & Andersson & Porath; 2000, 130). Kurumlarda meydana gelen bu tür hırsızlıkların maliyeti ABD'de yıllık 120 milyar dolara yaklaştığı tahmin edilmektedir (Dunlop & Lee; 2004, 69'dan Bourke; 2004).

İşyeri kabalığını yeterince dikkate almayan ve önemsemeyen yöneticiler, aslında bu tür davranışlar dolayısıyla kurum içinde yaşanan çatışmaları çözmek için ne kadar fazla zaman harcadıklarının farkında değildirler. Bu çatışmaları görmezden gelmeleri halinde ise, işyeri kabalığı kurum kültürünü deforme ederek ve kurumun zarar görmesine neden olacaktır (Pearson & Porath; 2005, 8).

İşyeri kabalığının kurum açısından yarattığı olumsuz sonuçlardan biri de işçi devridir. Bu tür davranışlarla karşılaşan pek çok kişi, uygun bir iş bulduğunda kurumdan ayrılmayı tercih etmektedir. Yapılan bir araştırmada, kaba davranışlara maruz kalan çalışanların %12'sinin işten ayrıldığı tespit edilmiştir (Pearson & Andersson & Porath; 2000, 130). İşten ayrılan çalışanların kilit noktadaki kişiler olma olasılığı düşünüldüğünde, bu durum kurum açısından önemli bir değer kaybı yaratacaktır. Ayrıca yeni işe alınacak çalışanların uyum süreci ve bu kişiler için yapılacak eğitim harcamaları da birer maliyet kalemidir.

İşyerinde bir kişi diğerine kaba davranışlar sergilemeye başladığında, bu durum artık iki kişi arasında meydana gelen bir olay olmaktan çıkar ve diğer çalışanları da etkilemeye başlar (Pearson & Andersson & Porath; 2000, 129). Dolayısıyla, işyeri kabalığının yarattığı gergin ve huzursuz ortam örgüt iklimini zehirleyerek diğerlerinin de çalışma ahengini bozar.

V. İŞYERİ KABALIĞIYLA MÜCADELE YÖNTEMLERİ

Çalışanlar ve kurumlar açısından pek çok olumsuzluğa neden olan işyeri kabalığı ile mücadele etmek mümkündür, fakat işyerlerinde bu olguyu tamamen ortadan kaldırmak mümkün olamamaktadır (Hornstein; 2003, 3). İşyeri kabalığını engellemek için kurumların ve yöneticilerin bir takım önlemler almaları gerekmektedir. Çalışanlar ise maruz kaldıkları kaba davranışları, bu davranışlarla karşılaştıkları anda rapor ederek yöneticilerini ve kurumu bilgilendirmelidirler.

Diğer taraftan çalışanların bu durumu rapor etmeleri halinde veya yöneticiler, durumu kendiliklerinden fark etmelerine rağmen, çoğu zaman kişiler arası çatışmaların içine girmek istememekte, durumu kişisel bir problem olarak görmeye meyilli olduklarından, kurumlarında hüküm süren kaba davranışları görmezden gelmektedir. Yöneticilerin bir kısmı ise mevcut duruma, kurum içi rekabeti canlı tutmak adına göz yummakta, hatta desteklemektedir (Pearson & Porath; 2005, 9).

Çalışanlar arasında ortaya çıkan işyeri kabalığını önlemek isteyen kurumlar öncelikle, kurumun en üstünden başlayarak, sıfır tolerans anlayışını yaygınlaştırmalıdır. Kurum genelinde bu tür kaba davranışlara tolerans gösterilmeyeceği yazılı ve sözlü olarak düzenli bir şekilde sürekli ifade edilmelidir. Çalışanların birbirlerine nasıl davranmaları gerektiğine dair yazılı kurallar geliştirilmeli ve bunlara uyulması sağlanmalıdır. Elbette ki, bu kurallara ilk olarak yöneticilerin kendileri uymalıdır, hem kendi aralarında hem de astlarına karşı olan davranışlarında bu kurallar çerçevesinde hareket etmelidirler. Böylelikle çalışanlar açısından da birer model oluşturmuş olacaklardır. Pek çok araştırmada çalışanlar, yöneticilerinin kaba ve nezaketsiz davranmaları nedeniyle kendilerinin de bu şekilde davrandığını belirtmişlerdir (Pearson & Porath; 2005, 12-13).

İşyeri kabalığını önlemenin en kolay yolu, bu davranışları sergileyen kişiyi işten çıkarmak veya uzaklaştırmaktır. Pek çok yönetici birimlerindeki bu tür kişilerden, onları başka birilere göndererek kurtulmaya çalışmaktadır. Fakat önemli olan proaktif olmak,

problem oluşmadan önlemektir. Kurum, işe alım sürecinde kibar ve nazik kişileri işe almaya çalışmalıdır. Ayrıca kurum içinde de çalışanlara, iletişim kuralları, çatışma yönetimi, zor insanlara baş etme, stres yönetimi, dinleme konusunda eğitimler verilmelidir. Çalışanları, nasıl davranmaları gerektiği ve iş stresiyle nasıl başa çıkacakları konusunda bilgilendirmeden, onlardan belirli bir biçimde davranmalarını bekleyemeyiz (Pearson & Porath; 2005, 13).

Diğer taraftan yöneticilerin birimlerinde ve kurum genelinde neler olup bittiğini sürekli izlemeleri ve takip etmeleri gerekmektedir. Böylece olaylara zamanında müdahale etme şansını yakalayabilirler. Duruma anında müdahale etmek, işyeri kabalığını engelleme ve kaba davranışlarda bulunan kişi/kişileri caydırmak açısından oldukça önemlidir. Bu davranışlara bir kere tolerans gösterilmesi, işyeri kabalığın kurum genelinde yaygınlaşmasına ve ciddi bir problem haline gelmesine neden olacaktır. Kendilerine kaba davranışlarla ilgili bildirimde bulunan çalışanları da dikkate almalı ve olayı etraflı bir şekilde incelemelidirler ki, sonraki zamanlarda meydana gelebilecek benzer durumlarda çalışanlar konuyu rapor etme hususunda bir çekimserlik yaşamassınlar. Kaba davranışlarda bulunan kişiler için bir takım mazeretler yaratılmamalıdır. Sergiledikleri kaba davranışların bu çalışanların kişiliklerinden kaynaklandığı, aslında kötü niyetli olmadıkları, iş stresinin yüksek olması nedeniyle ortaya çıktığı, bir takım kişisel problemler yaşadıkları ve durumun geçici olduğu gibi (Pearson & Porath; 2005, 14).

Kurumdan ayrılanlar ile yapılacak görüşmeler de işyeri kabalığını tespit etmek ve önlemek açısından yararlı olmaktadır. Bu tür davranışlarla karşılaşan ve bunu rapor etmeyen pek çok kişi kurumdan ayrılmayı tercih etmekte, fakat bunu hemen yapmamaktadır. Kendisine uygun bir iş bulduktan sonra ayrılırken ise, bazıları kurumun bunu önemsemeyeceğini düşündüğünden, bazıları da şikayet ederlerse zayıf olduklarının düşünüleceğinden çekinerek, işten ayrılmasının asıl nedenini belirtmemektedir. Dolayısıyla bu kişiler kurumdan ayrıldıktan ve yaşadıklarının üzerinden belirli bir zaman geçtikten sonra, söz konusu çalışanlarla ayrılma nedenleri üzerine bir görüşme yapılabilir ve bu görüşmede ayrılışlarının asıl nedenleri sorgulanabilir (Pearson&Porath; 2005, 15).

Yöneticilerden kaynaklanan kaba davranışlar söz konusu olduğunda ise kurumların öncelikli yaklaşımı, yöneticilerle çalışanları ayrı iki grubun üyesi olmaktan ya da sahip oldukları bu inançtan kurtarmaktır. Kurumun çalışan ve yöneticileriyle bir bütün olduğu, aynı amaç için bir arada buldukları inancını yerleştirmektedir (Hornstein; 2003, 3). “Biz ve onlar” ayrımını ortadan kaldırmak için öncelikle kurumun ödüllendirme sistemi gözden geçirilmeli ve genellikle yöneticiler için geçerli olan, diğer çalışanların yararlanmadığı ödül mekanizmalarının, çalışanlar arasında da yaygınlaştırılması gerekmektedir. Diğer taraftan çalışanlar duyguları olan ve iş dışında da bir hayat süren bireyler olarak görülmeli, belirli ölçülerde iş güvenceleri sağlanmalıdır. Ayrıca kurum içinde çalışanların görüşlerine ve önerilerine önem verilen ve değerlendirilen bir yapının kurulması çalışanları yöneticiler karşısında güçlendirecektir. Böylelikle yöneticiler de çalışanlara karşı daha saygılı davranmak durumunda kalacaklardır. Bu yaklaşımlar çerçevesinde yöneticileri, kaba davranışlarda

bulunma konusunda cesaretlendiren biz/onlar ayrımı azalacak, dolayısıyla kurum genelinde bir bütünlük oluşacağından, kötü muamele görmesi doğal olan, daha az değerli bir çalışan grubu bulunmayacaktır (Hornstein; 2003, 5-7).

Tüm bunlar, kurumların işyeri kabalığını önleme konusunda samimi olmaları halinde uygulayabilecekleri yöntemlerdir. Burada en önemli olan daha bu tür davranışlar meydana gelmeden, saygının ve karşılıklı doğru iletişimin hâkim olduğu bir kurum kültürü yaratmaktır.

SONUÇ

Günümüz kurumlarında gözlemlenen, genel norm ve değerlere aykırı davranışlar oldukça çeşitlidir. İşyeri kabalığı ise bu davranışlardan en hafifi olmakla birlikte, en yaygın olanlardan biridir. Hemen her kurumda birkaç örneğine rastlayabileceğimiz bu tür davranışlar, özellikle çalışma yaşamında meydana gelen değişim; aşırı rekabetçi ortam, yüksek stres düzeyi, zayıflamış kurumsal ve sosyal bağlar, iletişimin yoğunlaşmasına karşın niteliğini kaybetmesi, yabancılaşma gibi nedenlerden kaynaklanmaktadır. Diğer taratan rekabeti ve iş çıktılarını ön plana alan, yöneticileri ayrıcalıklı bir grup haline getiren ve temelde çalışanlara olan güvensizliğin yattığı kurum politikaları ile yöneticilerin çalışanlara karşı sergiledikleri tutumlar da işyeri kabalığının ortaya çıkması ve yaygınlaşmasında etkili olmaktadır.

Çalışanlar ve kurum açısından pek çok olumsuz sonuç doğuran bu olgu; bireyler üzerinde psikolojik ve fiziksel rahatsızlıklara neden olmakta, doğrudan çalışanların performanslarını ve çalışma istekliliklerini azaltarak, dolaylı olarak kurum performansını olumsuz etkilemekte, kurumsal bağlılığı zedelemekte, işçi devrini artırmaktadır. Genel anlamda ise bu durum, örgüt iklimini bozarak, sağlıksız kurumların ortaya çıkmasına neden olmaktadır.

Bu tür davranışların meydana gelmesine mahal vermemek adına işe alım sürecinde dikkatli davranılmalı ve çalışanlara gerekli eğitimler verilmelidir. Kaba davranışların ortaya çıkması halinde ise, bu olguyu yok saymadan doğru mücadele yöntemleri benimsenmelidir.

KAYNAKÇA

- ANDERSSON, Lynne M. & Christine M. Pearson. (1999), "Tit for Tat? The Spiraling Effect of Incivility in the Workplace", **Academy of Management Review**, Vol.24, No.3, 452-471.
- ASHFORTH, Blake. (1994), "Petty Tyranny in Organizations", **Human Relations**, Vol.47, No.7, 755-779.
- BOURKE, A.J. III. (1994), "Get Smart About Getting Ripped off", **HR Focus**, Vol.71, 18.
- CORTINA, Lilia M. et.al. (2001), "Incivility in the Workplace: Incidence and Impact", **Journal of Occupational Health Psychology**, Vol.6, No.1, 64-80.

- CUPW. (Fall 2007), "Highlights of Study on Incivility", **Our Health Our Safety**, Vol.5, Iss.2.
- DIETZ, Joerg Et.al. (2003), "The Impact of Community Violence and an Organization's Procedural Justice Climate on Workplace Aggression", **Academy of Management Journal**, Vol.48, No.3, 317-326.
- DUNLOP, Patrick D. & Kibeom Lee. (2004), "Workplace Deviance, Organizational Citizenship Behavior, and Business Unit Performance: The Bad Apples do Spoil the Whole Barrel", **Journal of Organizational Behavior**, Vol.25, 67-80.
- FLYNN, G. (1998), "Why Employees are so Angry", **Workforce**, Vol.77, No. 19, 26-32.
- FLYNN, G. (1999), "Stop Toxic Managers Before They Stop You!", **Workforce**, Vol.78, No. 8, 40-46.
- GIRARDET, E. (1 August 1999), "As many as a Quarter of Employees Feel Angry at Work", **Associated Press Newswires**, 1.
- HORNSTEIN, Harvey A. (November/December 2003), "Workplace Incivility: An Unavoidable Product of Human Nature and Organizational Nurturing", **Ivey Business Journal**, 1-7.
- JOHNSON, Pamela R. & Julie Indvik. (2001), "Slings and Arrows of Rudeness: Incivility in the Workplace", **Journal of Management Development**, Vol.20, No.8, 705-713.
- JORDAN, Peter J. & Michael Sheehan. (2000), "Stress and Managerial Bullying: Affective Antecedents and Consequences", **Transcending Boundaries: Integrating People, Processes and Systems**, Ed. By. Michael Sheehan, Sherly Ramsay, Jeff Patrick, Griffith University, Brisbane, 201-207.
- KOWALSKI, Robin M. (2003), "The Escalation of Incivility in Western Culture", **The International Scope Review**, Vol.5, Iss.9 (Summer), 100-125.
- NAMIE, Gary. (2003), "Workplace Bullying: Escalated Incivility", **Ivey Business Journal**, Vol.68, Iss.2, 1-6.
- MARTIN, Roberta. (Autumn 2003), "Workplace Incivility", **Allworth Juniper**, Iss.7.
- MOODIE, R. & C. Borthwick. (6 August 1999), "All Worked up: It's Enough to Make You Sick", **Australian Financial Review**, 3.
- PEARSON, Christine M. & Lynn M. Andersson & Christine L. Porath. (2000), "Assesing and Attacking Wokplace Incivility", **Organizational Dynamics**, Vol.29, No.2, 123-137.
- PEARSON, Christine M. & Lynn M. Andersson & Judith W. Wegner. (2001), "When Workers Flout Convention: A Study of Workplace Incivility", **Human Relations**, Vol.54, N.11, 1387-1419.

- PEARSON, Christine M. & Christine L. Porath. (2005), "On the Nature, Consequences and Remedies of Workplace Incivility: No Time for "Nice"? Think Again", **Academy of Management Executive**, Vol.19, No.1, 7-18.
- REEVES, R. (20 August 1999), "End Office Rage: Get a Women Boss", **Africa News Service**, 1.
- SALIN, Denise. (2003), "Ways of Explaining Workplace Bullying: A Review of Enabling, Motivating and Precipitating structures and Processes in the Work Environment", **Human Relations**, Vol. 56/10, pp.1213-1232.
- SALIN, Denise. (2003), "Bullying and Organizational Politics in Competitive and Rapidly Changing Work Environments", **International Journal of Management and Decision Making**, Vol.4, No.1, 35-46.
- ZAUDERER, Donald G. (Spring 2002), "Workplace Incivility and the Management of Human Capital", **The Public Manager**, 36-42.

İstanbul Üniversitesi
İktisat Fakültesi
Maliye Araştırma Merkezi Konferansları
53. Seri / Yıl 2010

**TESTING HOMOGENEITY FOR REAL
INCOME AND PRICES
IN A MONEY DEMAND EQUATION:
THE CASE OF TURKEY**

Levent KORAP

İstanbul Üniversitesi
Sosyal Bilimler Enstitüsü
İktisat Anabilim Dalı
Doktora Öğrencisi

ABSTRACT

In this paper, money demand models using narrowly- and broadly-defined monetary aggregates have been tried to be constructed for the Turkish economy. Using some contemporaneous co-integration estimation techniques for the 1987-2007 period with quarterly data, our findings indicate that for the narrowly-defined monetary aggregates the unit real income elasticity assumption cannot be rejected, but no such a finding can be obtained for the unit price elasticity assumption. For the broadly-defined monetary aggregates the reverse is true, that is, the unit price elasticity assumption cannot be rejected, but we are unable to give support to the unit real income elasticity. Furthermore, we find that interest rate as an alternative cost to holding money is only statistically significant for the broad money demand equation.

Key words: Money Demand; Prices; Real Income; Homogeneity; Turkish Economy.

JEL Classification: C32; E30; E40; E41; E52.

BİR PARA TALEBİ EŞİTLİĞİNDE REEL GELİR VE FİYATLAR İÇİN BAĞDAŞIKLIĞIN SINANMASI: TÜRKİYE ÖRNEĞİ

ÖZET

Bu çalışmada, dar ve geniş tanımlı parasal büyüklükleri kullanan para talebi modellerinin Türkiye ekonomisi için oluşturulmasına çalışılmıştır. Bazı çağdaş eş-bütünleşim tahmin yöntemlerinin 1987-2007 dönemi için üçer aylık verilerle kullanılması sonucu elde ettiğimiz bulgular dar-tanımlı parasal büyüklükler için birim reel gelir esnekliği varsayımının reddedilemeyeceğini, fakat böyle bir bulgunun birim fiyat esnekliği varsayımı için elde edilemediğini göstermektedir. Geniş-tanımlı parasal büyüklükler için bu durumun tersinin geçerli olduğu, yani birim fiyat esnekliği varsayımının reddedilemediği, fakat birim reel gelir esnekliğine destek verilemediği gözlenmiştir. Ayrıca, faiz oranı parasal büyüklük tutumuna alması bir maliyet şeklinde yalnızca istatistiksel olarak geniş para talebi eşitliği için anlamlı bulunmuştur.

Anahtar Kelimeler: Para Talebi; Fiyatlar; Reel Gelir; Bağdaşıklık; Türkiye Ekonomisi.

JEL Sınıflaması: C32; E30; E40; E41; E52.

INTRODUCTION

The concept of money demand provides researchers with the knowledge of motives that determine holding of monetary balances as well as with the course of the expectations shaped by people under the long-term money market equilibrium conditions. Searches based on the theoretical underpinnings of the behavioral hypotheses that lead to the demand for monetary balances would serve as a bridge relating empirical regularities extracted from the actual data to the identification of the correct

design of the monetary policies so that planned characteristics of the monetary policy can be fitted with the end-of-period properties of the policy implementations. On this point, it is convenient to assume that policy makers and especially the monetary authorities are likely to be reached to the stabilization purposes provided that they could estimate both the long- and the short-term course of the monetary aggregates under their control, at least to some extent, and only when they succeed in achieving this task will the policy outcomes reflect the desired consequences as for the stabilization purposes. Thus, complementary to this assumption must be to estimate the true data generating process of the aggregate money demand relationships consistent with *a priori* economic fundamentals.

To start with, investigating the money demand function requires a critical point to be considered as the identification problem which means non-observability of the demand for monetary balances (Laidler, 1993). As is generally hypothesized, researchers make on this point an important assumption that the quantity of money supplied and demanded equal each other which means that money market tends to be converged to the steady-state in the long-term. Then, it is crucial to determine the motives that can be attributed to the behavioral assumptions leading economic agents to demand for money. Considering also applicability for empirical purposes, in this sense, two main approaches can be taken account to explain why economic agents hold these balances, that is to say, the *transactions* and the *assets* or *portfolio balance* approaches. For the *transactions* motives, money is mainly emphasized as a medium of exchange and the demand for monetary balances is assumed to increase proportionally with the volume of transactions in the economy. In this approach, the narrower the definition of money the more likely for the monetary aggregate to be under the control of the monetary authorities. Thus we can additionally assume here that such a variable choice is appropriate for especially policy purposes and would be a measure of the extent to which monetary and interest rate policies respond to changes in general economic outlook. Based on the seminal papers of Baumol (1952) and Tobin (1956), we can state that money is viewed essentially as an inventory held for the transactions purposes, and the costs of going between money and other liquid financial assets justify holding such inventories even though other assets offer higher yields (Judd and Scadding, 1982). On the other side, the *assets* approaches to demand for money imply that economic agents hold money as a store of value and are most likely to consider relative expected returns of assets they hold and thus would take account of the risk factor for these assets because of the probable changing ratio of returns against each other, together with a longer time period in constructing their expectations. Tobin (1958) and Friedman (1959) can be considered some main pioneering papers for the theoretical bases and the empirical applications of this approach in the economics literature.¹

Following the identification of the main motives of demand for money, it is essential to determine appropriate scale-income and alternative cost variables for the money demand relationship. The scale-income variable can be viewed as representing the extent of the maximum amount of money balances to be held in hand. As Metin (1995) states, the disequilibria between real income and money balances would be able

to affect the current demand through the inverse of the monetary velocity. If real income elasticity is found equal to *unity* in a long-term stationary relationship, this case will give support to the *quantity theoretical approaches* that assume a strong proportional relationship between real income and monetary balances to provide a stationary income velocity of monetary aggregates. If real income elasticity takes values between *one-half* and *unity*, such a finding will be consistent with the economies of scale argument put forward in the context of the *inventory-theoretic transactions models* of Baumol (1952) and Tobin (1956).² On the other hand, if real income elasticity is found significantly above unity, which will indicate an increasing ongoing monetization process in the economy, demand for money balances can be considered like a demand for luxury goods, which will be expected to result in declining monetary velocity.

Having specified the role of scale-income variable in a money demand functional relationship, we have to choose the appropriate alternative cost variable which works as a factor that discourages people from holding money balances in hand. We assume here that in line with the general acceptance in most empirical papers constructed on money demand relationship, a short- and/or long-term interest rate would be the most appropriate choice to be considered due to the monetary returns it serves people against holding money. Thus we expect that an increase in the opportunity cost would likely to lead to a decrease in holding of monetary balances.³

Through the methodological issues of the identification of the money demand phenomenon, in the long-term money market equilibrium conditions where demand for monetary balances (M_d) determined by the behavioral motives of the economic agents is assumed to have been equalized to the actual money supply (M_s), we can specify this relationship in a linear functional form for a given period t as follows:⁴

$$M_{dt} = M_{st} \quad (\text{money market equilibrium condition}) \quad (1)$$

$$M_{dt} = f(P_t, Y_t, R_t) \quad (2)$$

or more explicitly in a log-linear form with expected signs of the variables:

$$m_{dt} = c_0 + \alpha_t p_t + \beta_t y_t - \gamma_t r_t + \varepsilon_t \quad (3)$$

where P_t is the price variable considered in the money demand equation, Y_t the scale-real income variable, and R_t the interest rate chosen as the alternative cost variable. Lower-case letters denote the natural logarithms of each aggregate except the interest rate in the functional form, and ε_t is assumed to represent a white-noise error term reflecting deviations from the equilibrium conditions.⁵

Of special interest here, for our empirical purposes, is given to the coefficient estimates of the variables. In Eq. 3, if price elasticity of the nominal money demand has been found with a value equal to or near the unity, this means that economic agents have been subject to no money illusion within the period examined leading to that money demand function can be converted to a real money demand equation. This means that doubling the price level will double nominal balances, as well.⁶ As briefly expressed above, the elasticity of real income reveals a significant knowledge dealing with the

course of the velocity of money in the long-term. In this sense, a unitary coefficient for real income yields a result in favor of a stationary income velocity of money. Finally, we try to appreciate the property of the interest rate elasticity. We must specify that Cooley and LeRoy (1981) try to draw the researcher's attention to the points that focus upon whether or not the interest rate elasticity of money demand has in fact a significant negative coefficient, and through a brief methodological discussion, state that "... the *Monetarist* view of the transmission mechanism implies that *Monetarists* are likely to be much more willing than *Keynesians* to reverse their field on the question of the interest rate elasticity if the evidence appears to require it" (Cooley and LeRoy, 1981, p. 830).

In this paper, we try to empirically highlight these issues of interest by constructing money demand models for both narrow and broad definition of the money using data from the Turkish economy. So doing, we aim to test whether the homogeneity of prices and real income can be provided in the money demand equation as well as to examine the statistical significance of the interest rate variable as for the narrowly- and broadly-defined money demand functions. To this end, the contemporaneous time series techniques have been applied to extract the necessary knowledge of the long-term money demand variable space from the data. For this purpose, the next section deals with preliminary data issues and the section 2 describes estimation methodology. The results of the empirical model are presented in the section 3. The last section summarizes results to conclude the paper.

I) PRELIMINARY DATA ISSUES

For empirical purposes, all the data cover the investigation period 1987Q1-2007Q3 with quarterly observations and have been taken from the electronic data delivery system of the Central Bank of the Republic of Turkey (CBRT). The monetary variables used are the currency in circulation (*CC*) as the narrow definition of money and M2 monetary aggregate (*M2*) as the broad definition of money, which is consisted of currency in circulation plus demand and time deposits denominated in the domestic currency in the Turkish banking system. The price variable (*P*) has been represented by the gross domestic product (GDP) deflator. The scale-real income variable (*Y*) for the maximum amount of money balances to be held in hand is the real GDP at constant 1987 prices. Finally the interest rate variable as an alternative cost to holding money balances has been determined as the maximum rate of interest on the Treasury bills (*R*) whose maturity are at most twelve months or less, gathered from the electronic data delivery system of the CBRT. The data take the form of seasonally unadjusted values except the real income variable for which the US Census Bureau's X12 seasonal adjustment program has been used to adjust real income against seasonality. All the series except the interest rate have been converted to their natural logarithms. No exogenous dummy has been included into the empirical analysis as an additional deterministic variable.

Spurious regression problem analyzed by Granger and Newbold (1974) indicates that using non-stationary time series steadily diverging from long-term mean causes to

unreliable correlations within the regression analysis leading to unbounded variance process. This is particularly likely to be happened when the adjusted determination coefficient under the impact of correlated trends is found highly larger than the regression Durbin-Watson statistic which can also be resulted from non-stationary residuals. However, for the mean, variance and covariance of a time series to be constant over time, conditional probability distributions of the series must be invariant with respect to the time, and if only so the conventional procedures of OLS regressions can be applied using a stationary process for the variables.⁷ Dickey and Fuller (1981) provide one of the commonly used test methods known as the augmented Dickey-Fuller (ADF) test of detecting whether the time series data are of stationary form. However, in addition to the conventional ADF test widely used in economics literature, Elliot et al. (1996) propose a more powerful modified version of this test in which the data are detrended so that explanatory variables are taken out of data prior to running the test regression. This test is similar to the ADF test, but as suggested by Elliot et al. (1996), has a better performance in terms of small sample size and substantially improved power when an unknown mean or trend is present. The DF^{GLS} tries to substitute the generalized least squares (GLS) detrended data of the series under investigation for the original time series data. Briefly to explain in a formal way, Elliot et al. (1996) define a quasi-difference of a variable X_t that depends on the value α representing the specific point alternative against which we wish to test the null hypothesis:

$$d(X_t | \alpha) = \begin{cases} X_t & \text{if } t = 1 \\ X_t - \alpha X_{t-1} & \text{if } t > 1 \end{cases} \quad (4)$$

An OLS regression of the quasi-differenced data $d(X_t | \alpha)$ on the quasi-differenced $d(Z_t | \alpha)$ yields:

$$d(X_t | \alpha) = d(Z_t | \alpha) \delta(\alpha) + \eta_t \quad (5)$$

where Z_t consists of deterministic constant or constant and trend terms and let $\delta(\alpha)$ be the estimated value from an OLS regression. For the value of α , Elliot et al. (1996) consider:

$$\alpha = \begin{cases} 1 - 7/T & \text{if } Z_t = \{1\} \\ 1 - 13.5/T & \text{if } Z_t = \{1, t\} \end{cases} \quad (6)$$

Following these specification issues, generalized least squares (GLS) detrended data X_t^d are:

$$X_t^d \equiv X_t - Z_t' \delta(\alpha) \quad (7)$$

The DF^{GLS} substitutes the GLS detrended X_t^d data for the original X_t data in the ADF equation. While the DF^{GLS} t -ratio follows a Dickey-Fuller distribution in the constant only case, the asymptotic distribution differs when included both a constant and trend. Elliot et al. (1996) simulate the critical values of the test statistic in this latter setting for $T = \{50, 100, 200, \infty\}$. We report below in Tab. 1 results from the DF^{GLS} univariate unit root tests. We find that the null hypothesis of a unit root cannot be rejected for levels of all the variables, but inversely, for the first differences the data turn out to be stationary. The exception here is the first difference of the price deflator data, that is, the quarterly inflation, which yields a result in favor of that the variable P seems to have an $I(2)$ process.

However, we know that conventional unit root tests such as the revised and extended versions of the Dickey-Fuller tests tend to be strongly criticized when they have been subject to structural breaks which yield biased estimations. Perron (1989) in his seminal paper on this issue argues that conventional unit root tests used by researchers do not consider that a possible known structural break in the trend function may tend too often not to reject the null hypothesis of a unit root in the time series when in fact the series is stationary around a one time structural break.⁸

Tab. 1 Unit Root Test Results

	in levels		in 1 st differences		in 2 nd differences	
	τ_c	τ_t	τ_c	τ_t		
<i>CC</i>	-0.90 (5)	-0.75 (4)	-1.97 (3)*	-3.10 (3)*		
<i>M2</i>	-0.12 (3)	-0.85 (3)	-2.14 (2)*	-3.11 (2)*		
<i>P</i>	-1.37 (8)	-2.01 (8)	-1.65 (3)	-2.17 (3)	-9.71 (2)*	-10.77 (2)*
<i>Y</i>	1.67 (0)	-2.74 (0)	-3.84 (1)*	-7.97 (0)*		
<i>R</i>	-1.85 (0)	-2.50 (0)	-2.25 (1)*	-3.14 (1)*		
5% cv	τ_c -1.95		τ_t -3.09			

Note that the numbers in parentheses are the lags used for the stationarity tests, which are augmented up to a maximum of 10 lags. The choice of optimum lag for the DF^{GLS} tests was decided on the basis of minimizing the Schwarz information criterion. τ_c and τ_t are the DF^{GLS} test statistics with allowance for only constant and constant&trend terms in the unit root tests, respectively. Asterisks denote that variables are of stationary form.

Following these criticisms, we also apply to the widely-used Zivot and Andrews (1992) (henceforth ZA) test for testing the null hypothesis of a unit root for the first difference of the variable P . Briefly to explain, for any given time series y_t , ZA test the equation of the form:

$$y = \mu + y_{t-1} + \varepsilon_t \tag{8}$$

Here the null hypothesis is that the series y_t is integrated without an exogenous structural break against the alternative that the series y_t can be represented by a trend-stationary I(0) process with a breakpoint occurring at some unknown time. The ZA test chooses the breakpoint as the minimum t -value on the autoregressive y_t variable, which occurs at time $1 < TB < T$ leading to $\lambda = TB / T$, $\lambda \in [0.15, 0.85]$, by following the augmented regressions:

Model A:

$$y_t = \mu + \beta t + \theta DU_t(\lambda) + \alpha y_{t-1} + \sum_{j=1}^k c_j \Delta y_{t-j} + \varepsilon_t \tag{9}$$

Model B:

$$y_t = \mu + \beta t + \gamma DT_t^*(\lambda) + \alpha y_{t-1} + \sum_{j=1}^k c_j \Delta y_{t-j} + \varepsilon_t \tag{10}$$

Model C:

$$y_t = \mu + \beta t + \theta DU_t(\lambda) + \gamma DT_t^*(\lambda) + \alpha y_{t-1} + \sum_{j=1}^k c_j \Delta y_{t-j} + \varepsilon_t \tag{11}$$

where DU_t and DT_t are sustained dummy variables capturing a mean shift and a trend shift occurring at the break date respectively, i.e., $DU_t(\lambda) = 1$ if $t > T\lambda$, and 0 otherwise; $DT_t^*(\lambda) = t - T\lambda$ if $t > T\lambda$, and 0 otherwise. Δ is the difference operator, k is the number of lags determined for each possible breakpoint by one of the information criteria and ε_t is assumed to be i.i.d. error term. The ZA method runs a regression for every possible break date sequentially and the time of structural changes is detected based on the most significant t -ratio for α . To test the unit root hypothesis, the smallest t -values are compared with a set of asymptotic critical values estimated by ZA. The results of the ZA test for the first differenced form of the variable P are given below:

Tab. 2 Zivot-Andrews Unit Root Tests for the First-Differenced Price Level

Intercept			Trend			Both		
k	min t	TB	k	min t	TB	k	min t	TB
3	-4.83	94Q2	3	-4.62	97Q1	3	-5.80	94Q2

Note that estimations are carried out with 0.15 trimmed. Lag length is determined by Schwarz Bayesian information criterion. Min t is the minimum t -statistic. 5% critical values –intercept: -4.80 ; trend: -4.42; both: -5.08.

The results indicate that for all three cases of the deterministic components in the ZA equation, the price deflator in its first differenced form turns out to be stationary under an endogenous structural break allowed by the data within the period under investigation. When we look at the dates of the possible structural breaks, we can easily notice that they have been likely to occur in just the time of 1994 economic / financial crisis or in the first quarter of the 1997 which can also be attributed to some changes applied by policy makers in the discretionary monetary policies. Thus, for our empirical purposes in this paper, we assume that all the variables used have been subject to an I(1) process, which allows us to applying multivariate co-integration techniques.

II) ESTIMATION METHODOLOGY

We examine the possible long-term stationary relationships derived from the variable space by applying to the multivariate co-integration methodology proposed by Johansen (1988) and Johansen and Juselius (1990), which constructs an error correction mechanism among the same order integrated variables so that stationary combinations of these variables do not drift apart without bound. Moreover, this technique is superior to the regression-based techniques, e.g. Engle and Granger (1987) two-step methodology, for it enables researchers to capture all the possible stationary relationships lying within the long-run variable space. Let us assume a z_t vector of non-stationary n endogenous variables and model this vector as an unrestricted vector autoregression (VAR) involving up to k -lags of z_t :

$$z_t = \Pi_1 z_{t-1} + \Pi_2 z_{t-2} + \dots + \Pi_k z_{t-k} + \varepsilon_t \quad (12)$$

where ε_t is assumed to follow an identically and independently distributed (i.i.d.) process with a zero mean and normally distributed $N(0, \sigma^2)$ error structure and z is $(n \times 1)$ and the Π_i is $(n \times n)$ matrix of parameters. Gonzalo (1994) indicates that Johansen multivariate co-integration methodology performs better an other estimation methods even when the errors are non-normally distributed. Eq. 12 can be rewritten leading to a vector error correction (VEC) model of the form:

$$\Delta z_t = \Gamma_1 \Delta z_{t-1} + \Gamma_2 \Delta z_{t-2} + \dots + \Gamma_k \Delta z_{t-k+1} + \Pi z_{t-k} + \varepsilon_t \quad (13)$$

$$\Gamma_i = -I + \Pi_1 + \dots + \Pi_i \quad (i = 1, 2, \dots, k-1) \quad (14)$$

$$\Pi = I - \Pi_1 - \dots - \Pi_k \quad (15)$$

Eq. 13 can be arrived by subtracting z_{t-1} from both sides of Eq. 12 and collecting terms on z_{t-1} and then adding $-(II_1 - 1)X_{t-1} + (II_1 - 1)X_{t-1}$. Repeating this process and collecting of terms would yield Eq. 13 (Hafer and Kutun, 1994). This specification of the system of variables carries on the knowledge of both the short- and the long-term adjustment to changes in z_t , via the estimates of Γ_i and II .⁹ Following Harris and Sollis (2003), $II = \alpha\beta'$ where α measures the speed of adjustment coefficient of particular variables to a disturbance in the long-run equilibrium relationship and can be interpreted as a matrix of error correction terms, and β is a matrix of long-run coefficients such that $\beta'z_{t-k}$ embedded in Eq. 13 represents up to $(n-1)$ co-integrating relations in the multivariate model which ensure that z_t converge to their long-run steady-state solutions. To select the appropriate lag length of the unrestricted VAR models, we consider various model selection information criteria, namely sequential modified LR statistics employing small sample modification, the final prediction error (FPE) criterion, the Akaike information criterion (AIC), Schwarz criterion (SC) and Hannan-Quinn (HQ) information criterion. For both narrowly- and broadly-defined money demand equations, the LR, FPE, and AIC statistics suggest to use 4 lag orders while SC and HQ statistics suggest 1 lag to be considered. Therefore, for both models, we tend to choose here 4 lag orders by which autoregressive models are constructed.

III) RESULTS

We now report the results of Johansen co-integration test using max-eigen and trace tests based on critical values taken from Osterwald-Lenum (1992). Following Johansen (1992) and Harris and Sollis (2003), for the co-integration test we restrict into the long-term variable space only an intercept for the broad money demand (MD) model and an intercept & trend for the narrow money demand model in line with the Pantula principle.¹⁰ The rank tests are presented in Tab. 3 and Tab. 4.

From the results in Tab. 3 using narrowly-defined money demand model, trace test indicates no co-integrating vector, whereas max-eigen test supports the existence of one co-integrating vector. For the broadly-defined money demand model in Tab. 4, trace statistics indicate one and max-eigen statistics two potential co-integrating vectors considering 0.05 critical values. Following these findings, therefore, we accept that for both model one potential co-integrating vector is likely to be lying in the long-term variable space.

When we examine the unrestricted co-integrating coefficients for both models, we see that the first vectors with the largest eigenvalue seem to be a theoretically plausible money demand vector.¹¹ Since the Johansen methodology only gives us the unrestricted coefficients that tend to converge to an econometrically identified stationary relationship in a co-integrating vector, some normalizations are needed to be carried out to give the variables economical meaning. Thus, rewriting the normalized equations for both narrowly- and broadly-defined money demand equations under the assumption of $r = 1$ yields below (standard errors are given in parentheses):

$$\beta_{CC}z_t = CC - 0.6937P - 0.6884Y + 0.0089R - 0.0357TREND - 0.8829 \quad (16)$$

(0.0360) (0.2472) (0.0615) (0.0060)

$$\beta_{M2}z_t = M2 - 0.9828P - 1.8754Y + 0.3624 + 8.9122 \quad (17)$$

(0.0287) (0.3471) (0.1394)

Our estimation results indeed give highly plausible money demand vectors. For both money demand models, price and real income have a statistically significant positive elasticity. Furthermore, the interest rate variable has a negative coefficient, but it is only significant for the broad money demand model. To test price homogeneity, we apply to the unit price elasticity restriction and find $\chi^2(1) = 8.0499$ (prob. 0.0046) for the *CC* model and $\chi^2(1) = 0.2359$ (prob. 0.6272) for the *M2* model. When we test real income homogeneity, we obtain $\chi^2(1) = 0.9501$ (prob. 0.3297) for the *CC* model and $\chi^2(1) = 6.4832$ (prob. 0.0108) for the *M2*

Tab. 3 Co-integration Rank Test for the Narrowly Defined MD Model

<i>Null hypot.</i>	$r=0$	$r \leq 1$	$r \leq 2$	$r \leq 3$
<i>Eigenvalue</i>	0.3421	0.2014	0.1136	0.0484
λ -trace	62.652	30.414	13.101	3.8182
5% cv	63.876	42.815	25.872	12.518
λ -max	32.238*	17.313	9.2832	3.8182
5% cv	32.118	25.823	19.387	12.518
Unrestricted Co-integrating Coefficients				
<i>CC</i>	<i>P</i>	<i>Y</i>	<i>R</i>	<i>TREND</i>
-24.829	14.223	17.093	-0.2211	0.8868
14.871	-9.7295	-4.7959	8.0973	-0.7289
8.3259	-2.5667	26.991	-2.0840	-0.9799
6.6828	-4.9536	8.6977	0.4786	-0.3878
Unrestricted Adjustment Coefficients ('D' indicates the difference operator)				
D(<i>CC</i>)	0.0272	-0.0014	-0.0062	-0.0026
D(<i>P</i>)	0.0195	0.0140	0.0005	0.0074
D(<i>Y</i>)	-0.0065	0.0040	-0.0057	-0.0010
D(<i>R</i>)	0.0176	-0.0529	0.0075	0.0321

Notes: Max-eigen test indicate 1 co-integrating eqn(s) at the 0.05 level. Trace test indicates no co-integration at the 0.05 level. An asterisk denotes rejection of the hypothesis at the 0.05 level.

Tab. 4 Co-integration Rank Test for the Broadly Defined MD Model

<i>Null hypot.</i>	$r=0$	$r\leq 1$	$r\leq 2$	$r\leq 3$
<i>Eigenvalue</i>	0.3104	0.2423	0.0742	0.0145
<i>λ-trace</i>	57.782*	28.792	7.1540	1.1402
5% cv	47.856	29.797	15.495	3.8415
<i>λ-max</i>	28.990*	21.638*	6.0138	1.1402
5% cv	27.584	21.132	14.265	3.8415
Unrestricted Co-integrating Coefficients				
<i>M2</i>	<i>P</i>	<i>Y</i>	<i>R</i>	
11.697	-11.496	-21.937	4.239	
-3.2309	3.9521	4.1703	-9.1506	
4.9976	-5.9468	7.1578	6.4691	
-4.4989	6.0038	-9.3489	-2.2074	
Unrestricted Adjustment Coefficients ('D' indicates the difference operator)				
D(<i>M2</i>)	-0.0168	-0.0088	0.0040	-0.0001
D(<i>P</i>)	0.0072	-0.0232	-0.0059	-0.0026
D(<i>Y</i>)	0.0016	0.0011	-0.0029	0.0026
D(<i>R</i>)	-0.0551	0.0030	-0.0195	-0.0177

Notes: Trace test indicates 1 co-integrating eqn(s) while Max-eigen test indicates 2 co-integration eqn(s) at the 5% level. An asterisk denotes rejection of the hypothesis at the 5% level.

model. If we impose both unit price and real income elasticity restrictions on the co-integrating vectors we find $\chi^2(2) = 10.4136$ (prob. 0.0055) for the *CC* model and $\chi^2(2) = 6.5167$ (prob. 0.0385) for the *M2* model. These results indicate that for the narrowly-defined monetary aggregates, represented by currency in circulation, the unit real income assumption cannot be rejected, but no such a finding can be obtained for the unit price elasticity assumption. For the broad monetary aggregates the reverse is true, that is, the unit price elasticity assumption cannot be rejected, but in this case we are unable to support unit real income elasticity. Considering the results in Eq. 17, we can infer that for the broadly-defined balances, money seems to be a luxury good in the eyes of economic agents and this would likely to lead to a decrease in the income velocity of money under the long-term money market equilibrium conditions. Finally, we find that interest rate is only significant for the broad money demand equation. We have also tested such a finding by applying to further zero restrictions using an LR statistic and estimate $\chi^2(1) = 0.1115$ (prob. 0.9148) for the *CC* model and $\chi^2(1) = 10.8546$ (prob. 0.0010) for the *M2* model. This means that an alternative costs variable is more

appropriate for holding of broad money balances when compared with the demand for narrow money, and the broader the definition of money considered the more likely for economic agents to tend to follow an assets approach considering excess return possibilities. Having estimated the co-integrating models, we give in Tab. 5 and Tab. 6 the relevant adjustment coefficients obtained from normalized vectors on money balances Standard errors are given in parentheses and 'D' indicates the difference operator. We see that 68% deviation from the long-term path of narrow money balances is corrected within one period, while it takes about 5 periods for the broad money balances to fully adjust to their long-term course. Thus we can easily infer that adjustment takes place much more rapidly for narrowly defined balances. When we look at the significance of the adjustment coefficients, for the *CC* model all the variables seem to have an endogenous characteristic. However, the

Tab. 5 Adjustment Coefficients for the *CC* Model

D(CC)	D(P)	D(Y)	D(R)
-0.6760 (0.1465)	-0.4848 (0.1781)	0.1620 (0.0722)	-0.4364 (0.6371)

Tab. 6 Adjustment Coefficients for the *M2* Model

D(M2)	D(P)	D(Y)	D(R)
-0.1961 (0.0514)	0.0837 (0.0865)	0.0183 (0.0361)	-0.6446 (0.2761)

weak exogeneity of price level and real income cannot be rejected for the *M2* model. Finally, we report in Tab. 7 and Tab. 8 the multivariate statistics for testing stationarity and system VEC serial correlation test results:

Tab. 7 Multivariate Statistics for Testing Stationarity (*CC* Model)

	<i>CC</i>	<i>P</i>	<i>Y</i>	<i>R</i>
$\chi^2(3)$	26.97	26.22	25.97	12.03

Tab. 8 Multivariate Statistics for Testing Stationarity (M2 Model)

	<i>M2</i>	<i>P</i>	<i>Y</i>	<i>R</i>
$\chi^2(3)$	22.29	22.95	20.23	21.69

As for the non-stationarity of the variables, multivariate statistics for testing stationarity are in line with the univariate unit root test results obtained above in the sense that no variable alone can represent a stationary relationship in the co-integrating vector. Furthermore, we find that the models have good diagnostics and indicate no serial correlation at any order:

Tab. 9 VEC Residual Serial LM Test (CC Model)

Null hypothesis: no serial correlation at lag order h		
Lags	LM-Stat.	Prob.
1	11.15843	0.7996
2	14.80176	0.5392
3	13.51129	0.6351
4	18.02465	0.3225

Tab. 10 VEC Residual Serial LM Test (M2 Model)

Null hypothesis: no serial correlation at lag order h		
Lags	LM-Stat.	Prob.
1	9.770577	0.8783
2	17.26332	0.3688
3	7.928381	0.9510
4	15.19882	0.5101

CONCLUDING REMARKS

Modeling demand for monetary balances is a useful guide to determine the long-term course of monetary variables and thus examines the main motives leading economic agents to holding money in their hands. In this paper, we try to highlight this issue of interest by estimating some money demand models using both narrowly and broadly defined monetary aggregates for the Turkish economy. So doing, we primarily aim to test homogeneity of prices and real income and the significance of the interest rate as an alternative cost to holding money in the specification of the money demand models. Using contemporaneous multivariate co-integration methodology, our findings

indicate that for the narrowly-defined monetary aggregates represented by currency in circulation, the unit real income assumption cannot be rejected, but no such a finding can be obtained for the unit price elasticity assumption. For the broad monetary aggregates the reverse is true, that is, the unit price elasticity assumption cannot be rejected, but unit real income elasticity is rejected by the data. Finally, we find that interest rate is only significant for the broad money demand equation. Of course, these findings require further investigation as a complementary study revealing also dynamic properties of the data upon which money demand models have been constructed. Testing the stability of such functional forms must also be elaborately examined so that more accurate policy inferences derived from a money demand model can be obtained by researchers and policy makers.

ACKNOWLEDGEMENTS

The author would like to thank Haluk ERLAT of the Middle East Technical University Department of Economics for his criticisms and suggestions on an earlier version of this paper presented at the *ECONANADOLU Anadolu International Conference in Economics: Developments in Economic Theory, Modelling and Policy*, July 17-19, 2009 Eskişehir / TURKEY. The author also is grateful to Ümit Şenesen of the İstanbul Technical University Faculty of Management and Mehmet Balcılar of the Eastern Mediterranean University Department of Economics for a methodological discussion upon econometrics and to Özlem Göktaş of the İstanbul University Department of Econometrics for her invaluable efforts in explaining various issues in conventional unit root testing procedures during the author's PH. D. courses.

ENDNOTES

¹ Using data from the Turkish economy, Metin (1994) tries to estimate a narrow money demand function with a long-span data, while Civcir (2003) presents a comprehensive empirical paper for the estimation of a real broad money demand equation conditioned upon a large set of assets. Altinkemer (2004) also investigates the properties of both a base and a broad money demand function under an assumption of rational expectations. See Sriram (2001) for a survey of recent international evidence of empirical money demand studies.

² On this issue, see e.g. Ozmen (1998) estimating a currency seigniorage model for the Turkish economy.

³ An additional alternative cost variable can also be considered as the level of or the change in the price of the exchange rate for a high inflation country. Choudhry (1995) emphasizes that a significant presence of the rate of change of exchange rate in the money demand function may provide evidence of currency substitution in high inflation countries. In a recent empirical paper upon the Turkish economy, Bahmani-Oskooee and Karacal (2006) emphasize that stability of demand for money can be affected by the (non-)inclusion of exchange rate variable representing currency

substitution phenomenon into the functional relationship. However, in this paper, since our main purpose is to examine the homogeneity property of the real income and prices in a money demand equation, we tend to abide by the conventional money demand consideration, and omit the existence of any price variable for exchange rate changes in the functional form. Of course, this would be an issue of further interest to be examined in the future papers.

⁴ Such a relationship can also be attributed to the determination of a money supply process. Thus, we omit here the methodological differences between the identification of money demand and money supply, and assume that in the long-term money market equilibrium conditions both of them tend to be equal to each other.

⁵ For such variables as nominal interest rate and inflation that have already been used as a ratio in a long-term money demand analysis, whether or not any logarithmic transformation is needed has been of a controversial issue of interest in the economics literature. For different approaches briefly stated, see, e.g., Friedman and Kuttner (1992) and Hoffman and Rasche (1996).

⁶ In most empirical papers, it is implicitly assumed that people have been subject to no money illusion in the long-term. This assumption in turn leads to the estimation of a real money demand equation. But in this paper, we make no such an assumption and tend to explicitly test whether or not this implicit inference as for the money demand equation can be supported by the actual data. For some papers applying a similar methodology, at least to some extent, see Miller (1991), Thornton (1998) and Funke and Thornton (1999) for the use of nominal balances in the demand equation. Dekle and Pradhan (1997) also estimate both a real and a nominal demand equation to appreciate the results of the money demand function considered.

⁷ The discussion of such an issue goes back to the earlier analysis of Jevons (1884) and Yule (1926).

⁸ For a more detailed investigation of the Perron methodology, see Göktaş (2005).

⁹ In Eq. 13, a vector of constants can be included to allow for the possibility of deterministic drift in the data.

¹⁰ For the broad money demand model, restricting a deterministic trend into the long-term variable space yields no co-integrating vectors. Note also that in our paper, we do not allow for quadratic deterministic trends lying in both the co-integrating space and the dynamic vector error correction models.

¹¹ Notice also that for the broadly-defined vector for which the max-eigen tests yield a rank test result in favor 2 co-integrating vectors, the second potential vector also seems to be a money demand vector with appropriate theoretical signs of the variables. Following Thornton (1998), we must state that normalized equations of these vectors may represent money demand, money supply or some more complicated implications, and the only way to which we apply here is to appreciate the signs and magnitudes of the variables through our *a priori* economic model construction.

REFERENCES

- ALTINKEMER, M. (2004), "Importance of Base Money Even When Inflation Targeting", *CBRT Research Department Working Paper*, No. 04/04.
- BAHMANI-OSKOOEE, M., KARACAL, M. (2006), "The Demand for Money in Turkey and Currency Substitution", *Applied Economics Letters*, Vol. 13, pp. 635-42.
- BAUMOL, W.J. (1952), "The Transactions Demand for Cash: An Inventory Theoretic Approach", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 66, pp. 545-56.
- CHOUDHRY, T. (1995), "High Inflation Rates and the Long-Run Money Demand Function: Evidence from Cointegration Tests", *Journal of Macroeconomics*, Vol. 17, No. 1, pp. 77-91.
- CIVCIR, İ. (2003), "Broad Money Demand and Currency Substitution in Turkey", *Journal of Developing Areas*, Vol. 36, pp. 127-44.
- COOLEY, T.F., LEROY, S. (1981), "Identification and Estimation of Money Demand", *American Economic Review*, Vol. 71, No. 5, pp. 825-44.
- DEKLE, R., PRADHAN, M. (1997), "Financial Liberalization and Money Demand in ASEAN Countries: Implications for Monetary Policy", *IMF Working Paper*, No. 97/36.
- DICKEY, D.A., FULLER, W.A. (1981), "Likelihood Ratio Statistics for Autoregressive Time Series with Unit Roots", *Econometrica*, Vol. 49, pp. 1057-072.
- ELLIOT, G., ROTHENBERG, T.J. and STOCK, J.H. (1996), "Efficient Tests for an Autoregressive Unit Root", *Econometrica*, Vol. 64, pp. 813-36.
- ENGLE, R.F., GRANGER, C.W.J. (1987), "Co-integration and Error Correction: Representation, Estimation, and Testing", *Econometrica*, Vol. 55, pp. 251-76.
- FRIEDMAN, M. (1959), "The Demand for Money: Some Theoretical and Empirical Results", *Journal of Political Economy*, Vol. 67, No. 4, pp. 327-51.
- FRIEDMAN, B.M., KUTNER, K.N. (1992), "Money, Income, Prices and Interest Rates", *American Economic Review*, vol. 82, No. 3, pp. 472-92.
- FUNKE, N., THORNTON, J. (1999), "The Demand for Money in Italy, 1861-1988", *Applied Economics Letters*, Vol. 6, pp. 299-301.
- GONZALO, J. (1994), "Five Alternative Methods of Estimating Long-Run Equilibrium Relationships", *Journal of Econometrics*, Vol. 60, pp. 203-33.
- GÖKTAŞ, Ö. (2005), *Teorik ve Uygulamalı Zaman Serileri Analizi*. İstanbul: Beşir Kitabevi.
- GRANGER, C.W.J., NEWBOLD, P. (1974), "Spurious Regressions in Economics", *Journal of Econometrics*, Vol. 2, No. 2, pp. 111-20.
- HAFER, R.W., KUTAN, A.M. (1994), "Economic Reforms and Long-Run Money Demand in China: Implications for Monetary Policy", *Southern Economic Journal*, Vol. 60, No. 4, pp. 936-45.
- HARRIS, R. and SOLLIS, R. (2003), *Applied Time Series Modelling and Forecasting*, John Wiley & Sons Ltd., England.

- HOFFMAN, D.L. and RASCHE, R.H. (1996), *Aggregate Money Demand Functions*, Kluwer Academic Publishers.
- JEVONS, W.S. (1884), *Investigations in Currency and Finance*, London: MacMillan.
- JOHANSEN, S. (1988), "Statistical Analysis of Cointegration Vectors", *Journal of Economic Dynamics and Control*, Vol. 12, pp. 231-54.
- JOHANSEN, S. (1992), "Determination of Cointegration Rank in the Presence of a Linear Trend", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, Vol. 54, No. 3, pp. 383-97.
- JOHANSEN, S., JUSELIUS, K. (1990), "Maximum Likelihood Estimation and Inference on Cointegration-with Applications to the Demand for Money", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, Vol. 52, pp. 169-210.
- JUDD, J.P., SCADDING, J.L. (1982), "The Search for a Stable Money Demand Function: A Survey of the Post-1973 Literature", *Journal of Economic Literature*, vol. 20, No. 3, pp. 993-1023.
- LAIDLER, E.W.D. (1993), *The Demand for Money: Theories, Evidence and Problems*. 4th ed. New York: Harper Collins College Publishers.
- METIN, K. (1994), "Modelling The Demand for Narrow Money in Turkey", *METU Studies in Development*, Vol. 21, No. 2, pp. 231-56.
- METIN, K. (1995), *The Analysis of Turkish Inflation: The Case of Turkey (1948 – 1988)*, Capital Markets Board, Pub. No: 20.
- MILLER, S.M. (1991), "Monetary Dynamics: An Application of Cointegration and Error-Correction Modeling", *Journal of Money, Credit, and Banking*, Vol. 23, No. 2, pp. 139-54.
- OSTERWALD-LENUM, M. (1992), "A Note with Quantiles of the Asymptotic Distribution of the Maximum Likelihood Cointegration Rank Test Statistics", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, Vol. 54, pp. 461-72.
- ÖZMEN, E. (1998), "Is Currency Seigniorage Exogeneous for Inflation Tax in Turkey", *Applied Economics*, Vol. 30, No. 4, pp. 545-52.
- PERRON, P. (1989), "The Great Crash, the Oil Price Shock, and the Unit Root Hypothesis", *Econometrica*, Vol. 57, pp. 1361-401.
- SRIRAM, S.S. (2001), "A Survey of Recent Empirical Money Demand Studies", *IMF Staff Papers*, Vol. 47, No. 3, pp. 334-65.
- THORNTON, J. (1998), "The Long-run Demand for Currency and Broad Money in Italy, 1861-1980", *Applied Economics Letters*, Vol. 5, pp. 157-59.
- TOBIN, J. (1956), "The Interest-Elasticity of Transactions Demand for Cash", *Review of Economics and Statistics*, Vol. 38, No. 3, pp. 241-47.
- TOBIN, J. (1958), "Liquidity Preference as Behavior towards Risk", *Review of Economic Studies*, Vol. 25, No. 2, pp. 65-86.
- YULE, G. (1926), "Why do We Sometimes Get Nonsense Correlations between Time Series? A Study in Sampling and the Nature of Time Series", *Journal of Royal Statistical Society*, Vol. 89, pp. 1-64.

ZIVOT, E. and ANDREWS, D.W.K. (1992), "Further Evidence of Great Crash, the Oil Price Shock and the Unit Root Hypothesis", *Journal of Business and Economic Statistics*, Vol. 10, pp. 251-70.