

EKONOMİDE GÜVEN FAKTÖRÜ TRUST FACTOR IN ECONOMY

Yrd.Doç.Dr. Arif ÖZSAĞIR
Gaziantep Üniversitesi İktisat Bölümü
ozsagir@gantep.edu.tr

Bir ekonomide yeri doldurulamaz tek sermaye, ekonomik ajanlar arasındaki güvendir.

ÖZET

Bir ekonomik sistemin sağlıklı işleyebilmesi sadece reel faktörlere bağlı değildir. Aynı zamanda dışsal faktörlere de bağlıdır. Dışsal faktörlerin başında, güven, sadakat, doğru söyleme vb. değerler gelmektedir. Bunların parasal olarak değerlendirilme imkânı yoktur ama sistemin işlerliğini artıran birer faktördürler. Bugün Ekonomik krizden çıkabilme ya da enflasyonla mücadelede başarılı olabilmek için, maddi sermayeye ek olarak sosyal sermayeye de ihtiyaç vardır. Sosyal sermaye ekonomik yapıyı ayakta tutan değerler ve normlardır. Bu değerlerin başında iktisadi sujeler arasındaki güven duygusu gelmektedir. Güven tanımlanması çok zor olan bir kavramdır. Basit gibi görünen ama ekonomik etkileri hesaplanamayacak kadar büyük olan bir olgudur. Ekonomik sistemin güven temeli üzerine inşa edilmesi dışsal maliyetleri de azalacaktır.

Anahtar Kelimeler: Ekonomi, güven faktörü, ekonomik sistem.

ABSTRACT

The efficient performance of an economic system depends not only upon the physical factors, but also external inputs, main of which are trust, loyalty, and truthfulness. These cannot be monetarized but they are the factors, which increase the performance of the system. At the present time, in order to overcome the economic crisis successfully, one needs social capital as well as physical capital. Social capital is the values or norms that uphold the social structure. Trust is the primary value exists among the agents in an economy. Trust is a very difficult concept to define. It appears to be trivial, but its economic effects are unimaginably great. External costs of an economic system will be reduced by developing it on the foundation of trust.

Key words: Economics, trust factors, economic system

GİRİŞ

Gerek iktisadi gerekse de sosyal boyutlu olsun hemen her sorunlu alanda, sorunun nedeni araştırıldığında ilgili taraflar arasında güven bunalımına ve güven eksikliğine atıfta bulunulur. Türkiye’de yaşanan son ekonomik krizlerde(2000 ve 2001), çeşitli yönleri ile tartışılmış ve nedenleri ortaya konulmuştur. Öne çıkan nedenler arasında en çok vurgu yapılan neden **güven eksikliği**dir. Bu tespitten hareketle krizden çıkış için, güven yaratılmasının gerekliliği üzerinde durulmaktadır. Bu çerçevede, Şubat 2001’de meydana gelen ekonomik krizin tamamen

aşılmasında ve enflasyonla mücadele programının başarıya ulaşmasında **güven faktörü**, üzerinde durulması gereken önemli ve ilginç bir faktördür.

Diğer taraftan, son yıllarda ekonomistler, sosyal sermayenin makroekonomik büyüme performansının en önemli belirleyeni olduğuna dikkat çekmektedirler. Sosyal sermayeye ilginin yeniden canlanmasında Fukuyama'nın(1998) ve Putnam'ın(1993) çalışmaları etkili olmuştur. Putnam'ın "demokrasinin işler hale getirilmesi" adlı çalışması¹ ekonomistlerin ekonomik büyümeyi etkileyen kültürel temelli faktörlere ilgisini artırmıştır. Ayrıca Fukuyama'nın güven üzerine yaptığı çalışma² ekonomistlerin sosyal sermayeye olan ilgisinin artmasına katkıda bulunmuştur. Fukuyama çalışmasında, ekonomik refahın yaratılmasını ağırlıklı olarak sosyal sermayeye ve bir toplumun bireyleri arasındaki güven duygusunun yaygınlığına bağlıyor. Fukuyama, genel güveni, toplumların sahip olduğu işgücü ve sermaye gibi geleneksel faktörlerin tamamlayıcısı olan sosyal sermayenin oluşmasına katkıda bulunduğunu ve modern ekonomik rekabet ortamında toplumların başarısına yardımcı olacağını iler sürüyor.

Sosyal sermaye üzerine yapılan ve yaygın olarak bilinen ampirik çalışmaların en önemlisi Knack ve Keefer'in(1995, 1997) çalışmalarıdır. 1997 yılındaki çalışmalarında piyasa ekonomisinin bir kesitini alarak yaptıkları çalışmada sosyal sermayenin ekonomik getirisinin olup olmadığını araştırmışlardır. Bu amaçla kişiler arası güven ilişkileri, madeni ilişki kuralları ve ekonomik performans gibi diğer konuları da araştırmışlardır. Ampirik analizlerinde, sosyal sermayenin(en önemli bileşenlerinden biri olarak güvene dikkat çekmişlerdir) en önemli göstergesi olduğunu düşündükleri güvenin rolüne dikkat çekmişlerdir. Bu nedenle de öncelikle güvenin rolüne odaklanmışlardır. "Genel olarak söylemek gerekirse, pek çok kişiye güvenebilir misiniz ya da insanlarla ilişkilerde çok dikkatli olmayabilir misiniz?" soruları sorularak bir toplumun güven derecesini ölçmeye çalışmışlar. Güven derecesi, "çoğu insana güvenirim"

¹Putnam bu çalışmasında sosyal sermaye kavramından bahsetmektedir. Sosyal sermaye, özellikle, aralarında kan bağı veya etnik-dini cemaat bağları olmayan insanlar arasındaki enformel ilişki ağlarına atıfla kullanılıyor. Putnam, özellikle gönüllü kuruluşlara veya spor klüplerine üyelikten kaynaklanan bu tür ilişki ağlarının, bir vatandaşlık bilincinin ve bu bilincin biçimlendirdiği bir yaygın güven ortamının gelişmesinde çok önemli bir rol oynadığını vurguluyor. Ama sosyal sermaye üzerine yapılmış pek çok çalışmada, Putnam'ın sözünü ettiği yaygın güven ortamının, gönüllü kuruluşlara üyelikten kaynaklanan enformel ilişkiler yardımıyla oluşamayacağına, formal kurum ve kuralların vatandaşlık bilinci ve yaygın güven ilişkilerinin olmazsa olmaz koşullarını oluşturduklarını öne sürüyorlar.

²Fukuyama Francis, **Güven(Sosyal Erdemler ve Refahın Yaratılması)**, T. İş Bankası Kültür Yayınlar, Çeviren: Ahmet Buğdaycı, İstanbul, 1998.

diyenlerin yüzdesi ile ölçmüşler. Veriler 1981 ve 1990 anket sonuçlarının karışımıdır. 29 ülke için yaptıkları analizlere dayanarak, Knack ve Keefer güvenin toplumun ekonomik aktivitesi üzerine önemli bir etkisi olduğu sonucuna varıyorlar. Açık bir şekilde şunu ifade ediyorlar: Güvendedeki %10'luk bir artış iktisadi büyüme de %0.8'lik bir artışa neden oluyor(Knack and Keefer, 1997, s. 1260). Bu ampirik çalışma hem Barro'nun yaptığı regresyon analizi(1991) hem de Sjoer Beugelsdijk(2002) ve arkadaşlarının yaptığı güvenilirlik analiz sonuçları ile örtüşmektedir.

Güven ve güvenmek her şeyden önce dinamik bir süreç ve sosyal bir olaydır. Sosyal olayların teknik konulara göre daha fazla değişkene bağlı olması, deney ve laboratuvar imkânlarının bulunmayışı, güven duygusunu kültürel ve kurumsal unsurlardan birine bağlanmasını engellemektedir. Bütün bunlar bir yana, güven duygusu sadece sosyal ya da ekonomik değil, politik boyutu da olan bir kavramdır.

Bu çalışmada önce, güven konusu, kavramsal boyutuyla ele alınmakta ve güven faktörünün ekonomideki yeri, önemi ve güveni etkileyen faktörler üzerinde durulmaktadır. Sonra güvenle yakından ilişkili olan beklentiler ve beklentilerin ekonomideki önemi, beklentilerin hangi yöneme göre belirlendiği irdelenmektedir. Daha sonra iktisadi aktörlerin güven derecelerinin göstergesi olan güven endekslerinin nasıl oluşturulduğu açıklanmıştır. Son olarak ise, güven endeksleri özellikle de reel kesim güven endekslerinin iktisadi büyüme ile ilişkisinin olup olmadığı ele alınmıştır. Çalışmada kullanılan reel kesim güven endeksleri Merkez Bankasının(MB) aylık yapmış olduğu anket sonuçları esas alınmıştır. MB reel kesim güven endekslerini 1987 yılından bu yana yapmaktadır. Aylık olarak düzenlenen endeksler gerekli hesaplamalar yapılarak yıllık reel kesim güven endekslerine dönüştürülmüştür. 1988-2005 dönemini kapsayan 18 yıllık reel kesim güven endeksi ile aynı dönemlere ait reel büyüme oranları arasında bir korelasyon olup olmadığı analiz edilmiştir. Böylece güvenin ekonomideki önemi ortaya konulmaya çalışılmıştır.

I. GÜVEN KAVRAMI VE EKONOMİDEKİ YERİ

Güven kavramı, sözlük anlamı ile korku, çekinme ve kuşku duymadan inanma, bağlanma duygusu, itimat olarak tanımlanmaktadır(Devellioğlu, 1985). Uslaner(2003a) ise güven kavramını üç farklı şekilde tanımlamaktadır.

1. Stratejik güven(strategic trust): insanların günlük deneyimlerinden elde ettiği güvendir.

2. Kişisel güven(particularistic trust): Bireylerin yalnız kan bağıyla bağlı oldukları veya kişisel olarak tanıdıkları, kendilerine benzeyen kimselere karşı duyduğu güvendir.

3. Genel ya da ahlâki güven(generalized/moralistic trust): Bireylerin yalnız kan bağıyla bağlı oldukları veya kişisel olarak tanıdıkları, kendilerine benzeyen kimselere değil, özellikle kendi yakın çevreleri dışındaki kimselere(yabancılara) duyulan güvendir.

Ekonomik anlamda güven, iktisadi karar birimlerinin, karşılıklı ilişkilerinde zarar görmemeleri konusunda emin olmaları şeklinde tanımlanabilir. Bu anlamda güven, sosyal sermaye olarak görülmekte(Uslaner, 2003b) ve toplumdaki insanların birbirlerine duydukları güven olarak tanımlanmaktadır. Bu tanım doğrultusunda, bireylerin yalnız kan bağıyla bağlı oldukları veya kişisel olarak tanıdıkları, kendilerine benzeyen kimselere değil, yabancılara da güvendiği bir toplumun, sosyal sermaye yapısı sağlam bir toplum olduğu söylenebilir. Türkiye'nin bu anlamda sosyal sermaye yapısı zayıf, yani insanların tanımadıkları, kendilerinden farklı insanlara pek güvenmedikleri bir toplum olduğu pek çok kamuoyu araştırması tarafından bir çok defa ortaya konulmuştur³. Bireylerin yalnız kan bağıyla bağlı oldukları veya kişisel olarak tanıdıkları, kendilerine benzeyen kimselere değil, yabancılara da güvendiği bir toplumun, "sosyal sermaye yapısı" sağlam bir toplum olduğu söylenebilir(Buğra, 2001).

Güven kavramının içerisinde yer alan sadakat, doğru söyleme ve benzeri değerler dışsal faktör olup(Ekren, 2002), parasal değerleri yoktur ama sistemin etkinliğini artıran birer dışsal faktördürler(Fukuyama, 1998: s. 140, Uslaner, 2003b). Bu dışsal değişken, geliştirilmiş neoklasik büyüme modellerine dâhil edildiğinde, tahmin gücü hayli yüksek bir sonuç ortaya

³ Dünya değerler araştırması verilerine göre Türkiye, dünya ülkeleri arasında güven düzeyi en düşük ülkelerden biridir. 1990'da yapılan araştırmada "çoğu insana güvenirim" diyenlerin oranı %10 düzeyindedir. 1997'de tekrarlanan aynı araştırmada güven düzeyi bu kez % 6.5'e gerilemiştir. Yani aradan geçen yedi yılda güven duygusu %35'lik bir azalma olmuştur.

çıkarmaktadır(Ekren, 2002). Nitekim Stjoerd Beugelsdijk(2002) ve arkadaşlarınca yapılan güvenilirlik analizinde bağımlı değişkenler setine bağlı olarak güvendedeki %10'luk artış ekonomik büyüme üzerinde %0.4 ile %0.8 arasında bir etkiye sahiptir. Fukuyama'nın belirttiği gibi yasa, sözleşme ve ekonomik rasyonalitenin, toplumların zenginleşmesi ve istikrarı için gerekli, fakat yeterli değildir. Toplumsal refahın sağlanması için rasyonel çıkarımlardan ziyade, alışkanlıklara dayalı karşılıklı ilişkiler, ahlakî yükümlülükler ve sorumluluk duygusu ile bezeli bir **güven** ortamının oluşması gerekmektedir(Fukuyama, s. 24).

Güven, özellikle sosyo-kültürel yapısı önemli ölçüde farklılaşmış toplumlarda daha da önem kazanmaktadır. Mal ve hizmet üretim sürecinde işçi ve işveren arasındaki ilişkilerin güçlü hukuksal çerçeve yanında büyük ölçüde güvene dayalı olması, kaynakların etkin kullanımını ve maliyet kontrollerini kolaylaştırmaktadır.

Ekonomideki güven düzeyi ile maliyetler arasında ters yönlü bir ilişki vardır. Zira iktisadi karar birimleri, ortak değer ve normlara uygun hareket edeceklerinden birbirlerine güvenirlerse işlerini yürütmenin maliyeti azalır. Tersine, birbirlerine güvenmeyen ekonomik birimler, nihayetinde kendini yalnızca müzakereye, anlaşmaya ve dava etmeye iten bir formel kurallar ve düzenlemeler sistemi içinde birbirleriyle işbirliği yapacaklardır. İktisadi ilişkilerin güvenden uzak, yasal prosedürler çerçevesinde yürütülmesi işlerin, işlem maliyetini artırır. Başka bir ifade ile ekonomik birimler arasındaki güvensizlik, bütün ekonomik aktivitelere bir tür vergi olarak eklenir(Fukuyama, s. 38-39).

Sözleşme ve ticari yasalar gibi kurumların, sanayileşmiş modern bir ekonominin ortaya çıkışı için gereklidir. Yalnızca güven ya da ahlaki yükümlülüklerle ekonomi yürütülemez. Bütün bu yasal kurumlara ek olarak, güvenin varlığı ekonomik etkinliği artıracaktır. Zira, sözleşmeler üzerinde müzakereler yapmak, kanuni düzenlemelere uymak ve anlaşmazlık veya dolandırıcılık durumlarında bu sözleşmeleri ileri sürerek hak aramak bütünüyle ek maliyetin unsurlarıdır(Fukuyama, s. 140-141).

2001 yılında Türkiye'de yaşanan ekonomik krizin nedenleri arasında en çok vurgu yapılan konu güven eksikliğidir. Türkiye ekonomisi bağlamında, ekonomide güveni etkileyen faktörler

şöyle sıralanmaktadır(Türkkan, 2001, s. 151);

1. Siyasi istikrar ve kararlılığın olup olmaması,
2. Küresel düzeyde bir kriz ve istikrarsızlığın olup olmaması,
3. Uygulanan iktisat politikasının iç tutarlılığı ve etkinliğinin olup olmaması,,
4. Kalıcı etki yapacak uzun vadeli tedbirlerin bir bütün olarak ele alınıp alınmadığıdır.

Gerek iç gerekse de dış güvenin sağlanması bakımından, siyasi istikrar ve kararlılık hem ekonomik sorunlarla(enflasyon gibi) mücadele hem de krizden çıkış için uygulanan politikalara olan güveni etkileyen en temel faktörlerden biridir. Siyasi kararlılık, hükümetlerin, gerekli tedbirleri alabilecek iradeye ve kararlılığa sahip olmalarıdır. İç güvenin sağlanması sadece hükümet üyeleri(parti ya da bakanlar) arasında uyumu gerekli kılmaz, aynı zamanda devletin üst kademeleri arasındaki uyumu da zorunlu kılar.

Dış güvenin sağlanması açısından siyasi istikrar ve kararlılığın anlamı, söz ve niyetlerden çok, yapılanlar ve yapılanların amaca uygunluk derecesi ile ilgili olduğu gibi kalıcı etki yapacak uzun vadeli tedbirlerin bir bütün olarak ele alınıp alınmadığı ile çok yakından ilişkilidir.

Uygulanan iktisat politikasının iç tutarlılığı ve etkinliği de güven ortamının oluşmasında önemli bir etkidir. Şubat 2001 krizi öncesinde uygulamaya konulan enflasyonla mücadele programında, güven sağlamaya yönelik olarak üç araç kullanılmıştır.

- Döviz çapası
- İç varlıkları sınırlandıran para politikası⁴
- Faiz dışı bütçe fazlası politikası

Döviz çapası politikası ile döviz sepeti kurunun enflasyon hedefi çerçevesinde aylık bazda yılsonuna kadar ne oranda bir artış göstereceği tespit ve ilan edilmiştir(Erçel, 1999: 7). Bu politikaya uyulduğu sürece tüm karar birimlerinin programa olan güvenleri sağlanmış olacak. Ancak döviz çapası içerde bazı kesimlerin(reel sektörün) güveninin sarsılmasını da beraberinde

⁴ Merkez Bankası'nın net iç varlıkları, para tabanından ay sonu cari kurlar ile hesaplanan net dış varlıklar kalemi çıkartılarak hesaplanır. Para tabanı, Merkez Bankası emisyonu artı bankacılık sektörünün Merkez Bankası nezdindeki TL mevduatları olarak tanımlanır. Merkez Bankası'nın net dış varlıkları ise, Bankanın net uluslararası rezervlerinin, orta vadeli döviz kredilerinin(net) ve diğer net dış varlıkların toplamı olarak tanımlanır.

getirmiştir. Bu politika, özellikle ihracat üzerinde negatif etki yaratmıştır. Bu etki ihracatçıyı kötümserliğe itmiştir. Diğer taraftan döviz kurunun, gerçekleşen enflasyon oranının gerisinde kalması, yabancı malların yerli mallar karşısında ucuzlamasıyla rekabet gücünü de kısıtlamıştır. Böylece reel sektör dış pazarlardaki pazar payını kaybederken, iç pazardaki payının da bir bölümünü yabancı şirketlere kaptırmaya başlamıştır. Bu iki yönlü etki ihracatçının finansal açıdan zor duruma düşmesine yol açmış ve yatırım şevkini kırmıştır. Bu durum, dış piyasalar açısından Türkiye'ye olan güvenin azalmasına yol açmıştır. Bunun nedeni döviz çapası politikasının ihracat ve ithalat arasındaki uçuruma ve dolayısıyla da Türk dış ticaret dengesinin bozulmasına yol açmıştır.

Enflasyonla mücadele politikasının güven sağlamaya yönelik ikinci ayağı, iç varlıkları sınırlandıran ve para arzının artırılmasının tamamen dış kaynak girişine(döviz) bağlanmış olmasıdır⁵. Böylece karşılıksız para basımının önlenmesi amaçlanmıştır. Bu da piyasa yapıcılarının güveninin kazanılmasına yönelik bir adımdır.

Enflasyonla mücadele politikasının üçüncü ayağı olan maliye politikasının(bütçe politikası) güven veren yönüne gelince, o da faiz dışı bütçe fazlası politikasının⁶ öngörülmesidir. Faiz dışı bütçe fazlası, bütçe gelirleriyle, faiz dışı bütçe giderleri arasında, gelir lehine oluşan farktır. Faiz dışı bütçe fazlası, hükümetleri gelirlerini artırmaya ve faiz dışı harcamalarını kısıtmaya(tasarruf yapmaya) mecbur eden politika olarak, devletin borçlanma gereğini azaltmak amacına hizmet eder(Korkmaz, 2001: 818). Böylece bir yıl sonraki borçlanma gereği ve toplam borç stokunun GSMH içindeki payı azalacaktır. Faiz dışı bütçe fazlası politikası(ek gelir ve ek tasarruf politikası), toplam talebi azaltan ve devletin toplam harcamalar içindeki payının azalmasına imkân veren bir politikadır. Bu politika, programın iç tutarlılığı açısından güvenilir bir politikadır. Ancak devletin ekonomideki ağırlığı düşünüldüğünde(%60)(Akalin, 1999: 351), devlet harcamalarının kısılması, reel sektörün önemli bir kısmı açısından piyasa daralması anlamına gelmektedir. Bu ise kapasite daralması/işyeri kapanmalarını beraberinde getirecektir. Ayrıca kamu hizmetlerini aksamasını ya da kalitesinin düşmesiyle sonuçlanacaktır. Diğer

⁵ Bu politikanın en önemli sakıncası yurt dışına önemli bir döviz çıkışı olduğunda güvenin sarsılması riskini bünyesinde barındırıyor olmasıdır. Bu riski azaltmanın yolu Merkez Bankasında yeterli miktarda dövizin bulunmasıdır.

⁶ Bu politika IMF'nin en önemli mali aracıdır(Korkmaz, 2001: 818).

tarafından kamu kesimi çalışanları ve sübvansiyonlardan yararlananlar(genellikle tarımsal üretim yapan çiftçiler) olumsuz yönde etkilenecektir. Bu politikalar bir taraftan tarımsal üretimin düşmesine, diğer taraftan bu halk kitlelerinin tepkileriyle siyasal istikrarın bozulmasına yol açabilir. Bütün bunların toplamı ise ekonomi yönetimine **güvenin kaybolmasına** yol açacaktır.

II. EKONOMİDE GÜVEN FAKTÖRÜ VE BEKLENTİLER

Ondokuzuncu ve yirminci yüzyılda oluşturulan ekonomi teorileri, bugünün ekonomik ilişkilerini bir bütün olarak açıklamaktan uzaktır. Ancak bir bölümünü açıklamada yeterli olmaktadır. Nitekim söz konusu teorilerin yetersizliği, Türkiye'de Kasım 2000 ve Şubatta 2001'de yaşanan krizlerin açıklamasında ortaya çıkmıştır. Bu krizleri açıklamak için en çok vurgu yapılan konuların başında **güven eksikliği** gelmektedir. Ekonomide güven konusu, beklentilerle çok yakından ilişkilidir. Beklentiler, gelecek olaylarla ilgili, mevcut bilgilere dayalı tahminlerdir. Eğer beklentilere kötümserlik hâkimse talep daralır, yatırımlar ve istihdam azalır, işsizlik artar ve gömülemeyi⁷ özendirecek bunalımın şiddetini artırır. Tersine, beklentilere iyimserlik hâkimse ekonomik canlanma ve refah genişleyici yönde gelişir(Unay 2001: 188). İktisat teorisinde beklentilere(expectation), yani gelecekte bazı önemli ekonomik değişkenlerin sayısal değerinin ne olacağı ile ilgili tahminlere her zaman önem verilmiştir. İster tüketici, ister üretici, isterse tasarruf veya emek sahibi olsun davranışlarını beklentilere göre ayarlar ve belli iktisadi kararları alırken daima geleceğe ait beklentilerine göre hareket eder.

İktisat teorisinde beklentiler konusunda iki farklı teori vardır.

1. Uyumlu Beklentiler Teorisi
2. Rasyonel Beklentiler Teorisi

Beklentiler yönünden, bu teoriler arasındaki fark, beklentilerin nasıl oluşturulduğu başka bir ifadeyle nasıl bir beklentiler teorisi kullanıldığı konusunda ortaya çıkar. 1970'li yıllara kadar iktisatçılar, özellikle makro teoride beklentilerin geçmiş dönemle "uyumlu beklentiler teorisi"(adaptive expectation theory) adı verilen bir teoriye göre oluşturmuşlardır. Bu tarihten

⁷ Gömüleme paranın dolaşımdan çekilerek hareketsiz kılınması; herhangi bir harcama veya benzeri bir yatırım yapılmaksızın paranın biriktirilmesi şeklinde tanımlanabilir. Gömülemenin artması ile yatırımların finansmanında kullanılacak fonlar azalmış olur.

sonra ise beklentiler “rasyonel beklentiler teorisine”(rational expectation theory) göre oluşturulmuştur.

1. Uyumlu Beklentiler Teorisi

Uyumlu Beklentiler Teorisine göre, bireyler herhangi bir değişkene ait beklentilerini, eğer bu değişkenin geçmiş dönemde beklenen değeri ile fiili(gerçekleşen) değeri arasında bir fark ortaya çıkarsa değiştirirler. Eğer fiili değer beklenen değerden büyük olmuşsa, beklentiler artış yönünde, Eğer fiili değer beklenen değerden küçük olmuşsa, beklentiler azalış yönünde değiştirilir. Şayet beklentiler aynen gerçekleşmişse beklentilerin değiştirilmesine gerek yoktur(Savaş, 2000:970).

Hem Monetaristler, hem de Keynesyenler, gelecekle ilgili beklentilerin geçmişe ait verilerle, bugünkü veriler tarafından belirleneceğini öne sürerler. Uyumlu beklentiler adı verilen bu beklentilere göre bireyler devletin uyguladığı politikalara karşı belli bir davranış içine girerler(Savaş, 1998:226).

2. Rasyonel Beklentiler Teorisi

Robert LUCAS, Robert BARRO, Thomas SARGENT, Neil VVALLACE'nin görüşleriyle oluşan rasyonel beklentiler teorisinin özünde insan ve onun davranışları vardır. Rasyonel bekleyişler teorisi iki varsayıma dayanır. Bunlar,

1. Tüketiciler tüm uygun enformasyonu kullanır,
2. Tüketiciler aynı hatayı sürekli olarak tekrarlamazlar.

Bu iki kabul, rasyonel bekleyişler teorisinin temelini oluşturur.

Birinci hipoteze göre halk ekonomik kararlarını en uygun enformasyon temeline dayandırır. Halk bekleyişlerini mevcut en son verilere dayanılı olarak oluştururlar. Günümüzde de geleceğe yönelik ekonomik analizlerde bekleyişler bir ön kabul hâline gelmiştir. Bekleyişler, hem yatırımcıların yatırım mallarına ne kadar para yatıracıklarını hem de tüketicilerin gelirlerini tüketim–tasarruf arasında nasıl paylaşacağını yönlendirir. İktisadi karar birimleri belli kararlar alırken geleceğe ait beklentilere göre hareket ederler(Savaş, 2000, 966).

Rasyonel Bekleyişler Teorisi, hükümetin izleyeceği sistematik politika kurallarının

ya da stratejilerinin halk tarafından anlaşılacağını varsayar. Böylece halk, Merkez Bankasının enflasyon %10'a ulaştığı zaman her zaman para arzı hedeflerini değiştireceğini ya da genel seçim yıllarında vergi oranlarını düşüreceğini, savaş yıllarında kıtlık olacağını anlayacaktır.

Bireyler devletin uygulayacağı veya uygulamayı düşündüğü politikalar karşısında, uyumlu beklentiler teorisinde olduğu gibi pasif değil, son derece aktif bir tutum içindedirler. Bu politikaların, hem kendi yaşamlarında doğrudan doğruya yaratacağı sonuçlar ile ve hem de ülke ekonomisinde kendi çıkarlarını dolaylı yoldan etkileyecek değişiklikler üzerinde titizlikle dururlar. Yararlı sonuçlardan geniş ölçüde faydalanmayı düşünürken, olumsuz sonuçlardan nasıl korunabileceklerini araştırırlar(Savaş, 1998: 236-237).

Rasyonel Beklentiler Teorisi, bireylerin uyumcu değil rasyonel beklentiler içinde olduğunu ve bu nedenle iktisat politikası uygulamaları karşısında derhal aktif bir tavır takınıp, iktisat politikasını tamamen etkisiz hale getirdiklerini öne sürer(Savaş, 1998: 226).

III. İKTİSADİ KARAR BİRİMLERİNİN DAVRANIŞLARI VE GÜVENİN ÖLÇÜLMESİ

Makro ekonomik teoride, iktisadi karar birimlerinden birisi tüketicilerdir. Tüketici davranışları, hem karar alıcılar hem de ekonominin gelecek tahminleri ile ilgilenenler için oldukça önemli bir yere sahiptir. Tüketici davranışları ise birden çok faktör tarafından belirlenmektedir. Tüketici davranışlarını etkileyen reel faktörlerin(gelir, faiz vs) dışında önemli bir faktör tüketicilerin gelecekle ilgili **beklentiler**dir. Bir diğer faktör ise ekonomik ajanlar arasındaki **güvendir**. Bu iki faktörün pozitif yönde gelişmesi, tüketici davranışlarını olumlu yönde etkilemektedir. Tüketici güveninin oluşumunda birden çok faktöre etkili olmaktadır. Bu faktörlere bağlı olarak oluşacak güven derecesini ölçmek, onu sayısallaştırmak mümkün değildir. Ancak tüketicilerin güven derecesini ölçmek için tüketici güven endeksleri oluşturulmaktadır. Bu endekslerdeki verilerle ekonominin performansı değerlendirilmekte ve çok genel bir tanımlama ile Endeksin 100'den büyük olması tüketici güveninde iyimser durum, 100'den küçük olması tüketici güveninde kötümser durum, 100 olması ise tüketici güveninde ne iyimser ne de kötümser durum olduğunu göstermektedir. Tüketici güven endekslerinin oluşturulmasında

tüketici anketlerinden yararlanılmaktadır. Bu konuda çalışma yapan kurumlarından birisi Türkiye Cumhuriyeti Merkez bankasıdır. Merkez Bankası bu endeksi oluştururken tüketici eğilim anketinden yararlanmaktadır. Tüketici eğilim anketi ile tüketicilerin, harcama davranışlarının ve beklentilerinin değerlendirilmesine yönelik olarak genel ekonomik duruma, iş bulma olanaklarına, piyasadaki gelişmelere ve kişisel mali durumlarına ilişkin eğilimlerinin ve beklentilerinin öğrenilmesi, yakın gelecekte yapılması planlanan harcamalara ilişkin aylık tüketici eğilimlerinin saptanması amaçlanmaktadır.

Ekonomik karar birimlerinden ikicisi, reel kesimi oluşturan firmalardır. Bu karar birimlerinin ekonomiye olan güven derecelerini ölçmek için MB'nın düzenlediği bir başka endeks reel kesim güven endeksidir. Reel kesim güven endeksi, MB tarafından yapılan iktisadi yönelim anketinden yararlanarak oluşturulmaktadır. Anket ekonomik birimlerinin üst düzey yöneticilerinin genel ekonomi ve sektörel temelde, yakın geçmiş ve geleceğe yönelik eğilim ve beklentilerini saptamak amacıyla hazırlanmış bir anket çalışmasıdır. Ankette, ekonominin genel gidişatı, yatırım, iç ve dış talep, üretim, stok ve enflasyon gibi konularda eğilim ve beklentileri yansıtan toplam 34 soruyu içermektedir. Bu ankette yararlanılarak oluşturulan reel kesim güven endeksi, ekonominin genel eğilimini göstermesi bakımından önemli bir endekstir. Reel kesime yönelik eğilim anketlerinin ana amacı konjonktürel gelişmelerdeki genel eğilimi ortaya çıkarmak ve ekonomik karar birimlerine gerekli olan gelecek beklentilerine ilişkin bilgi sunmaktır.

IV. GÜVENİN TÜKETİM VE BÜYÜMEYE ETKİSİ

Ekonomide yatırımların, üretimin ve istihdamın temel belirleyicilerinden birisi tüketim talebidir. Tüketimin genel gidişatı bilgisine ne kadar erken ulaşırsa, ekonominin orta dönem konjonktürüne ilişkin tahminler de o kadar sağlıklı yapılacaktır. Tüketim talebini belirleyen reel faktörlerin(gelir, servet, faiz vs) yanında dışsal bir faktör olarak **güven faktörü** önemli bir değişkendir. Güven faktörü yukarıda belirtildiği gibi gelecekteki beklentilerle yakından ilişkilidir. Tüketicilerin gelecekteki beklentileri, güven ve tüketim endeksleriyle ölçülmektedir. Ekonomi ve ekonomi dışı birçok faktör tarafından belirlenen tüketici beklentileri makroekonomik dengeler üzerinde önemli bir etkiye sahiptir. Tüketici beklentilerini izlemenin,

ekonomik tahminlerin daha doğru yapılmasına katkıda bulunacağı açıktır. ABD başta olmak üzere gelişmiş bir ok ülkede tüketici güveninin seyrini izlemek üzere aylık anketler yapılmakta ve endeksler oluşturulmaktadır(CNBC-e Endeksleri).

Türkiye’de Merkez Bankası ve DİE tarafından hem reel hem de finans sektörünün beklentilerini anlamaya yönelik anketler yapılmasına rağmen, tüketici beklentilerine yönelik sistematik anketler yapılmamaktadır. Ancak son zamanlarda özel bir şirket tarafından Türkiye’de de bu endeksler yapılmaya başlanmıştır. Endeksin baz dönemini Ocak 2002 ve dönem endeksini 100 olarak belirlemiştir. Bu endekslerle ilgili çalışmaların ilki 15 Nisan 2002’de, Mart ayına ilişkin tüketici güven endeksi ve tüketim endeksi verileri adı altında açıklanmıştır. İlk kez yayımlanan bu endeksler Türkiye ekonomisinde henüz bir canlanma sinyalinin görülmediğine işaret etmektedir.

Söz konusu endekslerden, **Tüketici Güven Endeksi**, tüketicilerin, ekonominin şu andaki durumu hakkındaki görüşlerini ve gelecek ile ilgili beklentilerini gösteren ulusal bir ekonomik göstergedir. Aşağıda tablo 1’de Ocak 2002 - Ocak 2006 dönemi, aylar itibariyle tüketici güven endeksi ve tüketim endeksleri verilmiştir.

Buna göre, Ocak 2002=100 bazlı endekslerden Tüketici Güven Endeksi Kasım ayında kadar 100’ün altında çıkarken, Tüketim Endeksi ise 100’ün üzerinde çıkmıştır. Kasım 2002’den sonra ise endekslerde yukarı doğru bir hareket olduğunu görülmektedir. Bunun nedeni olarak ekonomik ajanların seçim sonrası kurulan yeni hükümete olan güvenlerine bağlı olarak beklentilerinin pozitif olmasıdır. Ocak-Nisan 2002 döneminde TGE gözlenen gerilemenin nedeni başlangıçta ABD’nin Irak’a müdahale edip etmeyeceği konusundaki belirsizliktir. Müdahalenin edileceği yönündeki belirsizlik arttıkça endeks düşmüş ve müdahalenin gerçekleştiği Mart ayı, endeksin en düşük olduğu ay olmuştur. Nisan ayın ile başlayan Mayıs 2006’ya kadar devam eden süreçte endekslerdeki görülen hızlı yükselişin nedenlerinden birisi Irak savaşının beklenenden kısa sürmesidir. İkinci neden Türkiye’nin bu savaşta taraf olmamasıdır. Daha sonraki süreçte ise hükümetin AB politikasında izlediği pozitif politikalar ile İMF programına uyulması endeksin yüksek düzeyde seyretmesinin ana nedenidir. 2006 Mayıs ayında yaşanan

dalgalanmayla başlayan gerileme Temmuz ayında dip noktaya ulaşmıştır. Daha sonra yavaşta olsa tekrar toparlanma sürecine giren endeks Aralık ayında tekrar düşüşe geçmiştir. Tüketici güveni Temmuz ayından sonra toparlansa bile son 3-4 yılın ortalamasının hayli altında seyretmektedir. Bunun nedeni 2007 yılının siyasi ve jeopolitik riskleridir. Bu riskler(belirsizlikler) tüketici güveninin iyileşmesinin önündeki temel engeller olarak öne çıkmaktadır.

Tablo 1:Tüketici Güven Endeksi(TGE) ve Tüketim Endeksi(TE)

Dönem	TGE	TE	Dönem	TGE	TE
Ocak-02	100	62.66	Temmuz 04	123.02	127.84
Şubat	100.7	63.85	Ağustos	111.63	125.62
Mart	99.4	66.6	Eylül	114.62	130.5
Nisan	100.83	71.71	Ekim	122.12	128.7
Mayıs	99.75	77.41	Kasım	117.88	126.14
Haziran	86.21	77.96	Aralık	120.58	156.65
Temmuz	72.99	79.72	Ocak-05	129.62	100
Ağustos	89.18	78.29	Şubat	121.51	108.6
Eylül	92.13	76.89	Mart	112.45	126.13
Ekim	85.09	80.14	Nisan	108.4	119
Kasım	113.89	81.37	Mayıs	110.53	125.1
Aralık	127.41	91.14	Haziran	113.38	137.13
Ocak-03	99.86	76.84	Temmuz	106.81	135.6
Şubat	79.72	73.94	Ağustos	107.91	132.63
Mart	69.75	76.96	Eylül	104.16	136.56
Nisan	91.32	79.54	Ekim	111.69	136.96
Mayıs	112.82	87.32	Kasım	114.8	135.23
Haziran	114.89	88.48	Aralık	113.75	166.34
Temmuz	107.45	88.96	Ocak-06	107.74	117.62
Ağustos	114.15	91.21	Şubat	107.21	127.21
Eylül	121.19	99.42	Mart	102.88	139.04
Ekim	123.84	111.36	Nisan	104.1	145.43
Kasım	121.92	103.75	Mayıs	99.6	155.15
Aralık	123.93	141.91	Haziran	79.31	144.46
Ocak-04	123.29	111.98	Temmuz	77.1	139.76
Şubat	122.91	106.45	Ağustos	83.32	145.12
Mart	116.43	130.97	Eylül	91.72	147.17
Nisan	126.54	134.09	Ekim	91.84	144.78
Mayıs	109.95	148.05	Kasım	96.32	150.37
Haziran	114.16	130.5	Aralık	94.14	165.15

Kaynak: CNBC-e Endeksleri

Güven ile iktisadi büyüme oranı arasındaki ilişki olup olmadığı konusuna gelince, bir ülkedeki “güven ortamı iktisadi büyümeye pozitif yönde etkiler” hipotezi tecrübelerle doğrulansa da bu konuda bir teori söz konusu değildir. Güven ortamı ile büyüme arasında bir ilişkinin olup olmadığını, bu iki değişken arasına korelasyonel ilişkiye bakarak anlamak mümkündür. Aşağıda 1988-2005 dönemini ait reel kesim güven endeksi ile aynı dönemlere ait reel büyüme oranları arasında bir korelasyon olup olmadığı analiz edilmiştir. Bu analizden elde edilen korelasyon değeri 0.9 gibi oldukça yüksek bir değer çıkmaktadır. Bu değer anlamı bir ülkedeki güven ortamı iyileştikçe ekonomik büyümede pozitif yönde etkilemektedir.

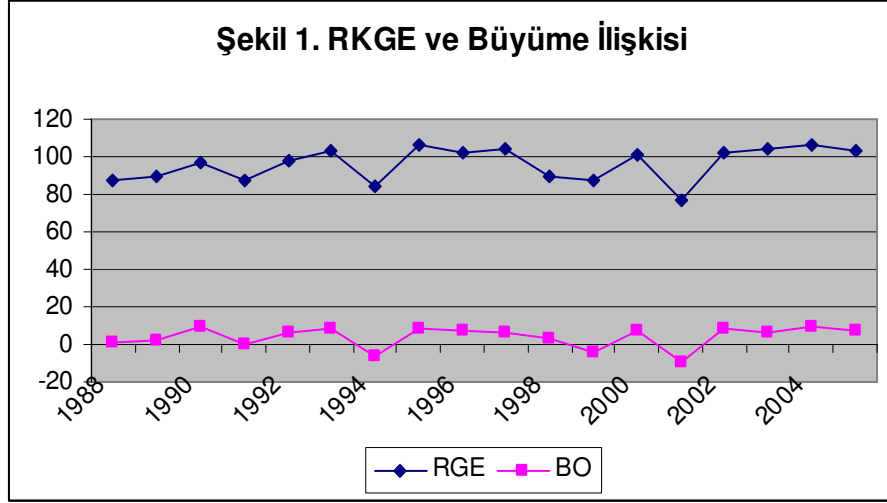
Bu ilişkiyi hem tablo 2’de hem de şekil1’de görmek mümkündür. RKGE’nin düştüğü dönemlerde büyüme oranlarında da bir düşüş görülmektedir. Şekil 1’de de RKGE ve büyüme oranlarının seyri paralellik arz etmektedir.

Tablo 2: RKGE – Büyüme Oranı Arasındaki İlişki

Yıllar	RKGE	Büyüme Oranı
1988	87.68333	1.5
1989	89.31667	1.6
1990	96.55	9.4
1991	87.38333	0.3
1992	97.725	6.2
1993	102.6583	8.1
1994	84.075	-6.1
1995	106.225	8.0
1996	102.1583	7.1
1997	104.5333	6.0
1998	89.00	3.0
1999	87.20833	-4.7
2000	100.9583	7.2
2001	76.79167	-9.5
2002	101.9917	7.9
2003	104.1083	5.9
2004	106.7833	9.9
2005	102.7833	7.6
Korelasyon Değeri		0.908265

Kaynak : * Merkez Bankası aylık reel kesim güven endekslerinin on iki ayın ortalaması alınarak yıllık reel resim güven endekslerine dönüştürülmüştür.

** TÜİK



RKGE: Reel kesim güven endeksi
BO: büyüme oranı

SONUÇ

Adam Smith'in dediği gibi, "ekonomik hayat, sosyal hayatın derinliklerinde gizlidir". Dolayısı ile ekonomi, faaliyette bulunduğu toplumun alışkanlıklarından, ahlakından, göreneklerinden ve toplumun üyeleri arasındaki güvenden soyutlanamaz(Galbraith, Solingen, 1991:18). Bir ulusun çeşitlilik gösteren toplum yapısında güven düzeyi azaldıkça o ulusun fiziksel sermayesinin yanı sıra sosyal sermayesi de tükenecektir.

Krizler, toplumu oluşturan bireyleri bir arada tutan ve dayanışma ile işbirliğinin temelini oluşturan güven duygusunun aşınmasına da neden olmaktadır. Güven yalnızca bireylerin birbirlerine karşı hissettikleri bir yakınlık ya da vefa hissi değil, aynı zamanda, toplumu oluşturan bireylerin, yurttaş kimlikleri ile tâbi oldukları kurallara, kuralları oluşturan kurumlara ve kurumları idare eden liderlere olan inançlarıdır. Dolayısıyla liderlerin nitelikleri ve özellikle kurumsal yapının işleyişi son derece önem kazanmaktadır.

Türkiye'nin içinde bulunduğu iktisadi dengesizliklerden kurtulması ve yeniden dengeyi yakalamasının birinci yolu üretimi yeniden ele almasından(reel ekonomiden) geçmektedir. İkinci yolu ise güven telkin edici politika demetinin uygulamaya konulmasından geçmektedir.

Üretimi canlandırmanın yolu iç talebi(tüketimi) canlandırmanın yanında geleceğin güven telkin edip etmemesine de bağlıdır. Geleceğin güven telkin edebilmesi için;

- 1.İşleyen bir piyasa mekanizmasının hayata geçirilmesi,
- 2.Katılımcı demokrasiyi sağlayacak adımların atılması,
- 3.Kamu kesimindeki israfı önleyici ve kamu etkinliğini artırıcı tedbirlerin alınması(şeffaflığı sağlanması, e-devlete geçilmesi),
- 4.Yolsuzlukları, ayırmacılığı ve partizanlığı engelleyecek yasal düzenlemelerin hayata geçirilmesi gerekmektedir.

Uslaner'in tespit ettiği gibi yüksek güven seviyesine sahip toplumlarda serbest piyasa ekonomisi daha yerleşmiş ve daha iyi bir performansa sahiptir. Bu toplumların ekonomik gelişme seviyesi daha yüksektir. Ayrıca bir toplumda, güven düzeyinin yükseldikçe toplumsal kirlenmelerinde(yolsuzlukların) azaldığı gözlenmiştir(Uslaner, 2003a). Bu bulgulardan hareketle piyasa ekonomisini yerleştirmenin ve ekonomik gelişme seviyesini yükseltmenin(iktisadi büyüme) hatta toplumsal kirlenmelerin önlenmesinde güven artırıcı politikalar önem rol oynamaktadır.

KAYNAKÇA

- Akalın Güneri, "Ekonomik Liberalizm", **Yeni Türkiye Dergisi**, Liberalizm Özel Sayısı, Yıl: 5, Sayı: 25 Ocak-Şubat 1999.
- Barro, R. J. "Economic Growth in a Cross Section Of Countries", **Quarterly Journal of Economics**, 106, pp.407-443.
- Buğra Ayşe(2001), "Kriz ve geleneksel Refah Rejimi", **VI. Araştırma Zirvesi**, 19-20 Nisan, İstanbul.
- Devellioğlu Fethi(1985), **Osmanlıca-Türkçe Sözlük**, İnkılâp, İstanbul.
- Erçel Gazi(1999), **2000 Yılı Enflasyonu Düşürme Programı: Kur ve Para Politikası Uygulaması**, Ankara.
- Uslaner Eric M.(2003a), "Trust in the Knowledge Society",(www.bsos.edu/gvpt/uslaner),(10.07.2003)
- Eric M. Uslaner(2003b), "Trust and Economic Growth in the Knowledge Society",(www.bsos.edu/gvpt/uslaner),(10.07.2003)
- Fukuyama Francis(1998), **Güven(Sosyal Erdemler Ve Refahın Yaratılması)**, T.İş Bankası Kültür, Çeviren: Ahmet Buğdaycı, İstanbul.
- Galbraith John K. - Nicole Solinger(1991), **Ekonomik Yaşamın Güncel Sorunları**, Can Yayın Evi, Çeviren, Özer Ozlankaya, İstanbul.

- Kack S. And P. Keefer(1997), “Does Social Capital Have an Economic Pay-Off ? A Cross Country Investigation”, **Quarterly Journal of Economics**, 112, pp.1251–1288.
- Korkmaz Esfender(2001), “2002 Bütçesi ve Ekonomik İstikrar”, **Yeni Türkiye Dergisi**, Yıl: 7, Sayı:41, Eylül-Ekim 2001.
- Nazım Ekren(2002), “Sosyal Sermaye ve Ekonomik Performans”, *Aktiveneline, Bankacılık Finans İnsan Kaynakları ve Teknoloji Gazetesi*, Sayı:27.
- Putnam, Robert(1993), **Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy**, Princeton NJ: Princeton University Press, Princeton.
- Savaş, Vural(2000), **İktisadın Tarihi**, Siyasal kitabevi, 4. Baskı, Ankara.
- Savaş, Vural(1998), **Politik İktisat**, Beta Yayınlar, 3. Bası, İstanbul.
- Sjoer Beugelsdijk, Henri L.F. de Groot, Anton B.T.M. van Schaik(2002), “Trust and Economic Growth”, **Tinbergen Institute Discussion Paper**, Ti2002-049/3,([www.tinbergen .nl](http://www.tinbergen.nl), 10/07/2003).
- Türkan, Erdal(2001), “Türkiye’de 2001 Krizi ve Güven Faktörü”, **Yeni Türkiye Dergisi**, Ekonomik Kriz Özel Sayısı I, Yıl:7, Sayı: 41, Eylül-Ekim 2001.
- Solomon Roberts- Flores Fernando(2001), **Güven Yaratmak**, Mess Yayınları, İstanbul.
- Unay Cafer(2001), “Psikolojik Faktörlerin Bunalımdaki Yeri ve önemi”, **Yeni Türkiye Dergisi**, Ekonomik Kriz Özel Sayısı I, Yıl:7, Sayı: 41, Eylül-Ekim 2001.