



iibf

İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ

ESKİŞEHİR OSMANGAZI UNIVERSITY
JOURNAL OF ECONOMICS AND
ADMINISTRATIVE SCIENCES

CİLT / VOL: 4 SAYI / NO: 2
EKİM / OCTOBER 2009
ISSN 1306-6730

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

Sahibi

Üniversite Adına
Prof. Dr. Fazıl Tekin (Rektör)

Editör

Prof. Dr. Ömer Torlak

Editör Yardımcıları

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

Danışma Kurulu

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

Yayın Kurulu

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

Dergi Sekreteryası

Yrd. Doç. Dr. Abdullah Yalama
Yrd. Doç. Dr. Etem Hakan Ergeç
Yrd. Doç. Dr. Umut Koç
Arş. Gör. Zeliha Kaygısız
Arş. Gör. M. Ali Tiltay

iibfdergi@ogu.edu.tr

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

ESOGU İİBF Meşelik Kampüsü 26480 ESKİŞEHİR

Tel: 0 222 2292523-2393750/1732-1734 Faks: 0 222 2292527

Kapak ve Sayfa Tasarımı

Öğr. Gör. Cemalettin Yıldız

Dizgi

Yrd. Doç. Dr. Erkan Erdemir

Basım Yeri

Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Basımevi

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

Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi

TÜBİTAK ULAKBİM Sosyal Bilimler Veri Tabanı tarafından taranmaktadır

ISSN 1306-6730

Editörden

Değerli akademisyen ve araştırmacılar,

Dördüncü yılını elinizdeki sayı ile tamamlayan dergimiz, “Küresel Ekonomik Krizler ve Kamu Maliyesine yansımaları” konulu özel sayıdaki çalışmalarını sizlerle paylaşmanın heyecanı ve mutluluğunu taşımaktadır. Bu sayıda özel sayı konusuna ilişkin beş adet makale ile iki adet tercüme çalışması yer almaktadır. Çalışmalar, kamu maliyesine yönelik politikaları değişik açılardan irdelemekte ve konuya ilişkin farklı açılardan katkılar içermektedir.

Bu özel sayının ortaya çıkmasında özel sayı editörü, Prof. Dr. Sayın Fazıl Tekin ile Maliye Bölümü öğretim elemanlarının gayretleri için şükranlarımızı sunarız. Ayrıca makale ve tercüme çalışmaları ile destek veren akademisyen ve araştırmacılarımıza teşekkür ederiz.

Önümüzdeki sayılara ilişkin makale birkimi bizlerin heyecanı ve azmini artırmaktadır. Gelecek sayılar için değerli çalışmalarınızı beklediğimizi tekrar ifade etmek isteriz.

Elinizdeki sayının akademik camia ile araştırmacılara yararlı olması temennisi ve gelecek sayılarda tekrar buluşmak ümidiyle...

Prof. Dr. Ömer Torlak

Editör

**KÜRESEL EKONOMİK KRİZLER VE KAMU
MALİYESİNE YANSIMALARI**

Özel Sayısı

Sayfa

Özel Sayı Editöründen

Küresel Ekonomik Krizler ve Kamu Maliyesine Yansımaları **7**
Fazıl TEKİN

Maliye Politikasının Rolünü Yeniden Düşünmek **9**
Martin S. FELDSTEIN
Çeviren: Erdal GÜMÜŞ

**Neoliberalizmin İkilemi: Büyük Devlet ya da
Azalan Toplam Kârlar** **17**
Tamer ERGÜL

**Ar-Ge Harcamaları ve Vergi Teşvikleri:
Belirli Ülkeler Karşısında Türkiye'nin Durumu** **29**
Simla GÜZEL

Karl Marks'ın Mirası **49**
Henry HAZLITT
Çeviren: Metin TOPRAK

Türkiye'de Faiz Kanalı İle Parasal Aktarım Mekanizması **57**
Seyfettin ERDOĞAN
Durmuş Çağrı YILDIRIM

**OECD Ülkelerinde Gelir Dağılımının 1980 Sonrası Gelişimi ve
Eşitsizliği Azaltıcı Müdahaleler** **73**
Mehmet CURAL

**İngiliz Ortaklıklar Hukukunun Kaynakları, Ortaklıkların
Sınıflandırılması ve Tüzel Kişiliği Bulunmayan Ortaklıklar** **99**
Neval OKAN

Küresel Ekonomik Krizler ve Kamu Maliyesine Yansımaları

Fazıl TEKİN

Özel Sayı Editörü

Prof. Dr., Eskişehir Osmangazi Üniversitesi, İİBF

Maliye Bölümü

fazilt@ogu.edu.tr

Dünya ekonomisi 1929 Büyük Buhranı'ndan bu yana pek çok kriz ile karşılaşmıştır. Bunların sonuncusu olan ve 2007 sonbaharında başlayan mevcut kriz etkisi, süresi, kapsamı bakımından oldukça yüksek maliyetli olarak görülmektedir. Ekonomik istikrarı bozan krizler bir yandan topluma ek maliyetler yüklerken diğer yandan da insanların günlük yaşamlarını da etkilemektedir. Krizler nedeniyle yükselen işsizlik oranları, gelecekle ilgili belirsizlikler, devletin ekonomiye müdahalesini davet etmektedir. Maliye ve para politikaları ile devlet bir taraftan ekonomiyi düzenlerken diğer taraftan da krizlerin ortadan kalkmasına, istikrarın yeniden tesisine çalışır.

Türkiye Maliye Sempozyumları maliye bilimi alanında yer alan konuların, gelişen teorilerin, görüşlerin, hipotezlerin, mali araçları da kullanarak, gerekli veri desteği ile mali politika yapımcılarına politika önerileri de geliştiren, geleneksel, bilimsel bir platforma dönüşmüş ve bu alanda gerçekleştirilen en kapsamlı organizasyon olmuştur. Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Maliye Bölümü Mayıs 2009 ayı içinde bu sempozyumun 24.sünü düzenlemiştir.

Sempozyum hazırlıkları devam ederken yaşanan küresel ekonomik krizin etkileri giderek yoğunlaşmış bulunuyordu. Bilindiği gibi, 2007 yılının ikinci yarısında ortaya çıkan ve 2008 yılı boyunca pek çok ülkede etkisini şiddetli bir şekilde sürdüren, küresel ekonomik kriz etkisi bakımından 1929 Ekonomik Krizi ile karşılaştırılmaktadır. Küresel ekonomik krizin etkilerinin hafifletilmesi için bir çok ülkede ekonomik ve mali önlemler alınmış, maliye politikası araçlarının kullanımı ve krizin kamu maliyesine etkileri ise özellikle önem kazanmıştır. Bu nedenle, kriz "Ekonomik Kriz ve Maliye Politikası" teması çerçevesinde 24. Türkiye Maliye Sempozyumu'nun panel konusunu oluşturmuştur. Konunun gündemdeki önemi nedeniyle, Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi 2009 yılı ikinci

sayısını “Küresel Ekonomik Krizler ve Kamu Maliyesine Yansımaları” konusuna ayırarak bu özel sayıyı çıkarmıştır.

Dergide yer alan çalışmaların siz değerli okuyuculara, öğrencilere, akademisyen ve araştırmacılara yararlı olmasını, yeni çalışmalara yol gösterici olmasını dilerim.

Bu sayının yayınlanması için pek çok insanın şüphesiz çok değerli katkıları olmuştur. Yazıları ile dergiye katkı sağlayan değerli araştırmacılara, yazıların bilimsel değerlendirmelerini yapan çok değerli hakemlere, bu özel sayıda editörlük fırsatı veren dergi editörü Prof.Dr. Ömer Torlak’a ve derginin hazırlanmasına katkıda bulunan dergi ekibine teşekkür ederim.

Maliye Politikasının Rolünü Yeniden Düşünmek^{*♦}

Martin S. FELDSTEIN

Prof. Dr., Harvard Üniversitesi, İktisat Bölümü
Ulusal Ekonomik Araştırma Bürosu Emekli Başkanı

Çeviren:

Erdal GÜMÜŞ

Doç. Dr., Eskişehir Osmangazi Üniversitesi, İİBF
Maliye Bölümü
egumus@ogu.edu.tr

Maliye Politikasının Rolünü Yeniden Düşünmek

Rethinking The Role of Fiscal Policy

Özet

Maliye politikasının konjoktüre karşı bir araç olarak faydalı olmadığı görüşü iki yıl öncesine kadar ekonomistler arasında yaygın bir görüş birliği oluşturmuştu. Şimdi ise, Washington ve dünyadaki diğer ülke hükümetleri, iş dünyası, hükümetler ve üniversitelerde oldukça fazla sayıda ekonomistler tarafından desteklenen, kocaman mali teşvik paketleri geliştiriyorlar. Neden bu değişim oldu? Potansiyel olarak faydalı bir mali teşvik paketi hazırlamanın ilkeleri nelerdir? Bu mali teşvik paketi başarısız olursa ne tür sonuçlar oluşur?

Abstract

As recently as two years ago there was a widespread consensus among economists that fiscal policy is not useful as a countercyclical instrument. Now governments in Washington and around the world are developing massive fiscal stimulus packages, supported by a wide range of economists in universities, governments, and businesses. Why has this change occurred? What are the principles for designing a potentially useful fiscal stimulus? And what will happen if the current fiscal stimulus fails?

* Ulusal Ekonomik Araştırma Bürosu (NBER) Çalışma Serileri No: 14684. Bu çalışma Amerikan Ekonomi Derneği'nin Ocak 2009 toplantısında sunulmak üzere hazırlanmıştır. Bu çalışmada yer alan görüşler yazarına ait olup Ulusal Ekonomik Araştırma Bürosu'nun görüşlerini yansıtmaz.

♦ Bu çeviri <http://www.nber.org/papers/w14684> web sayfasında yer alan metin dikkate alınarak yapılmıştır.

1. Mali Aktivizmin Yükselişi ve Çöküşü

1930'ların buhranlı döneminde, Roosevelt yönetiminin yürüttüğü pek çok hükümet programına rağmen işsizlik oranı 1941'e kadar iki rakamlı bir seviyede devam etmiş, bu tarihte hükümet, kiralama programları için yoğun askeri harcamalar yapmaya başlamış ve II. Dünya Savaşı da başlamış. Ekonomistler, askeri harcamaların işsizlik ve ekonomik aktivite üzerindeki olumlu etkisini keynesyen maliye politikasının gücüne açık bir örnek olarak gördüler.

Savaştan sonra, Amerikan makroiktisatçılarının çoğu keynesyen maliye politikasının işsizliği önlemedeki potansiyel katkısı üzerine odaklandılar. Bazıları için yeni ekonometrik modeller, devri hareketleri önemli ölçüde elimine edici veya en azından azaltıcı olacağı ümidini yok edici ya da buna dirençli buldular.

Daha detaylı analize tabi tutulduğunda ve deneyimlerle birleştirildiğinde bu yeni araçların etkileri hakkında şüpheler yükseldi. Ampirik araştırmalar keynesyen çarpanının önceden tahmin edilenlerden oldukça küçük olduğunu saptamış, buna ilave olarak büyük hacimli ulusal borcun uzun dönemde faiz oranları üzerine etkileri ve para talebi dolayısıyla faize duyarlı harcamaların dışlama etkisi de çarpanının değerini düşürmüştür. Talebin ithalat yoluyla sızması ve mali genişlemenin döviz kuru üzerindeki etkisi sözü edilen çarpanı daha da küçültmüştür.

Verilerin ve ekonometrik tekniklerin gelişimine rağmen ekonomistlerin mevcut ekonomik konjunktürü değerlendirmeleri hala oldukça zordur. Bundan daha da güç olanı, ekonominin hangi yöne yöneldiğini ve mali teşviklerle ne ölçüde etkilebileceğini ayırt edilebilmesidir. Ortaya çıkan bu belirsizlik aktif bir maliye politikası ile dönemsel kararsızlığı artıracığına işaret etmektedir. İlave olarak, harcama artışı ya da vergi indirimi kararı ile bunların etkilerinin ortaya çıkması için ortaya çıkan gecikmeler sıklıkla hızlı genişleyen ekonomide talebin istenilmeyen yönde artmasına sebep olabilir. 1960'lardaki enflasyon ve işsizliğin eş zamanlı yükselişi keynesyen mali stratejinin çalışmadığını açıkça ortaya koymuştu.

Konjontüre karşı kullanılacak politikanın odağında, maliye politikası yerine para politikası yer aldı. Ekonomistler para politikasının daha hızlı ayarlanabilirliğini kabul ederler. Ayrıca, faiz oranındaki değişim ile toplam talepteki ayarlanmanın daha etkin olabileceğini, bunu çeşitli kanallarla oluşturulabileceğini ifade etmektedirler. 1980 başlarından beri devam eden düşük enflasyon oranı ve düşük seviyede oluşan dönemsel kararsızlıklar para politikasına olan güveni yineledi.

2. Maliye Politikasının Yeniden Canlanması

O halde, yakın zamandaki mali teşvik paketlerine olan ilgi neden? Çoğu iktisatçı, mevcut ekonomik gerilemenin önceki durgunluklardan farklı olduğunu ve tam istihdama ulaşmada para politikasının etkin olamayacağını 2007'nin güz dönemi

itibari ile anladılar. Geçmişteki durgunluk ya da resesyonlar genellikle Amerikan Merkez Bankası'nın yüksek bulduğu enflasyona karşı faiz oranlarını sert bir şekilde yükseltmesi ile başlamaktaydı. Amerikan Merkez Bankası sürdürdüğü bu politika-nın başarılı olduğunu hissettiğinde politikayı tersine çevirerek bu defa faiz oranla-rını düşürdü. Bu politika canlanma için yeterli olup büyük bir kısmı konut sektö-rünün reaksiyonu ile oluşmaktaydı.

Bunun aksine, mevcut ekonomik gerileme yüksek faiz oranları nedeni ile oluşma-dığından Merkez Bankası'nın politikasını aksi yönde uygulayarak gerilemeyi dur-durmak ta olası değildir. Bu durgunluğun tohumları riskin düşük fiyatlandırılması ve ortaya çıkan aşırı kaldıraç yoluyla ekilmiştir. Riskli konut kredisi faizlerinin ani-den yükselişi piyasada faaliyet gösteren aktörlerin alarına geçerek riskin yanlış ölçüldüğünü, dolayısıyla da fiyatlamayı olduğundan düşük tutmalarına yol açtı. Sonuçta riskin yeniden fiyatlandırılması, konut kredilerine bağlı menkul kıymetler ve hisse senetleri fiyatlarının ve konutların değerlerinin düşmelerine yol açtı. Bu durum, tüketici harcamalarında ciddi azalmaya ve hanehalkı servetlerinin kitlesel değer kaybına sebep oldu. Bunu, işletmelerin yatırım hacimlerinde ve ticari emlak değerlerindeki düşüş izledi.

Konut kredilerine bağlı menkul ve türev ürün değerlerinin sürekli olarak değer kaybetmesi gelecekte daha yüksek düzeyde konut kredilerinin geri ödenemeyece-ğini, temerrüde düşüleceği korkusunu yansıttı. Bu durum finansal kurumların ser-mayelerini de eritti ve dolayısıyla bu kurumların borç verme eğilimlerini azalttı. Böyle bir sonuç, fonksiyonel olmayan, işlemeyen bir kredi piyasasına yol açtı ki böyle bir kredi piyasası faiz oranlarının değişimine cevap vermeyerek kredi sağla-ma işlevini yitirmiş oldu.

Dolayısıyla Amerikan Merkez Bankası faiz oranlarını düşürerek gerileyen ekonomik trendi tersine çeviremedi. Amerikan Merkez Bankası'nın federal fon oranlarını oldukça önemli miktarda düşürmesine rağmen konut kredileri faiz oranları ve şir-ketlerin bono faiz oranları yüksek seviyesini korudu. Hatta, eğer konut kredileri faiz oranları düşmüş olsaydı bile konut fiyatlarındaki keskin ve sürekli düşüşten dolayı yeni konut projelerinin başlaması yine engellenirdi.

Amerikan Merkez Bankası'nın oldukça şiddetli olan durgunluğu önleyemeyeceği 2007 yılı sonu itibariyle anlaşıldığından pek çoğumuz mali teşvikleri savunur olduk. Geçici olarak bir defalık vergi indirimi iki partinin de desteğini alıp hızlı bir şekilde uygulanması için seçildi. İktisat teorisi ve geçmiş deneyimlerin çoğu, bir defalık vergi indiriminin tüketici harcamalarına katkısı yerine tasarruf edildiğini bize gös-termektedir. Ancak 2001 yılı vergi indirimi, teknik olarak, bir defalık vergi değiş-i minden fazla olmasını bilmemize rağmen, daha güçlü sonuç vermesi bizi cesaret-lendirmişti.

Amerikan Kongresi 80 milyar dolarlık vergi indirimini hızlı bir şekilde onaylayarak bu para Mayıs ve Haziran itibariyle vergi mükelleflerine ulaşmış oldu. Maalesef, tüketici harcamaları buna oldukça yetersiz bir karşılık verdi. Ben Wall Street Journal gazetesinde (6 Ağustos 2008) tüketici harcamalarının sadece ikinci çeyrekte 12 milyar dolar olduğunu gösteren kanıtlar sundum. Bu durum, aylık kişisel gelir ve harcama verileri ile doğrulandı. Tüketici harcamalarının Mayıs ve Haziran aylarında yükselerek toplamda sadece 11 milyar dolar olarak gerçekleşti.

Ocak 1980-Kasım 2008 aylık verilerini kullanarak Stephen Miran ile birlikte tüketici harcama denklemini hesapladık. Kişi başına reel harcanabilir gelir dikkate alınarak hesaplanan marjinal tüketim eğilimi 0,70 iken vergi indirim dikkate alınarak hesaplanan marjinal tüketim eğilimi sadece 0,13 (standart sapma 0,05). (Denklemdaki diğer değişkenler 10 yıl vadeli faiz oranı ve küplü zaman trendi). Çok çeşitli kısa gecikme dağılım özellikleri bu sonucu doğrulamakta ve vergi indirimlerinin geciktirici etkisinin olmadığını ortaya koymaktadır. Aylık gecikme katsayıları tamamen istatistiksel olarak anlamsız olup toplamları negatiftir.

Geçen birkaç ayda Amerikan Merkez Bankası ve Amerikan Hazinesi kredi piyasasına yardım için bazı ilerlemeler kaydettiler. Bu politikalar, bankalardaki kredi varlığının daha da kötüleşmesini ve para piyasası yatırım fonlarının olumsuzluklarını önlemede ve firmaların kıymetli evrak ihraç edebilme kabiliyetini yükseltmede başarılı oldular. Fakat bu gelişmeler ne kredi piyasasının genişlemesine ve ne de konut kredisi dışındaki borçların değerine oranının yükselmesine ile etkisizleşen kredi piyasasının düzelmesine yardımcı oldu. Uzun dönem sürdürülebilir büyüme için kredi piyasasının işlerliğini sağlamak gerekmesine rağmen toplam talebin azalmasını tersine çevirmek için bu piyasanın işlemesi yeterli olmayabilir.

3. Cari Mali Teşvik Paketinin Dizaynı

Bu bizi içinde bulunduğumuz noktaya getirdi ve daha büyük bir mali teşvik paketine olan ihtiyacı ortaya koydu. Borsadaki düşüş ve hanehalklarının sahip oldukları emlağın değer kaybı birlikte hanehalkı servetlerinin değerini yaklaşık olarak 10 trilyon dolar azalttı. Hesaplanan servet etkisi ile yıllık tüketici harcamalarının yaklaşık olarak 400 milyar dolar ya da daha fazla miktarda azalması tahmin edilmektedir. Tüketici harcamalarındaki bu azalma üretimin azalması, gelir seviyesinin azalması ve dolayısıyla tüketici harcamalarının daha da fazla azalması anlamına gelmektedir. Bu, bir yıl ya da daha fazla sürede toplam talebi ilave 200 milyar dolar azaltabilir. Otomatik istikrarlandırıcılar –örneğin kişisel gelir ve kurumlar vergisi oranlarında azalma ve işsizlik sigortası ve diğer transferlerde artış- bu etkiyi üçte birlik kısmını giderebilir ve sonuçta GSYİH açığını yaklaşık 400 milyar dolar seviyesinde tutar.

Bu resesyon dönemde talepteki azalış önceki konjonktür dönemlerinde ortaya çıkanlardan farklı olup önceki dönemlerde talep azalışı stoklarla ve fazla kapasitenin devreye girmesi ile dengelenebilmekteydi. İşte asıl problem de bu noktada saklıdır. 2009 ve 2010 ve belki de gelecek diğer yıllarda yıllık yurtiçi harcamaları yaklaşık 400 milyar dolar nasıl artırılabilir?

Bu harcamaların bir kısmı daha rekabetçi dolar kuru ile karşılanabilir ki bu durum belki yabancı gelir seviyesinin azalışından dolayı ihracat talebindeki azalışı ancak karşılayabilir. Dolayısıyla maliye politikasının, toplam harcamaları yükseltmek için devreye girmesi ve destek olması gerekiyor.

Geçmişte, talebi canlandırmak üzere kullanılan maliye politikasının oluşturmuş olduğu problemler mevcut koşullarla daha küçük ya da ihmal edilebilir niteliktedir. İşlevsiz bir kredi piyasası ve kolay para ortamında mali (bütçe) açığı finanse etmek üzere alınan kamu borçlanması yüksek faiz oranları ile dengelenemez. Altyapı projelerinin başlamasındaki geçikmeler ve bu harcamaların yapılması için uzun süreli beklentiler bir sorun teşkil etmez. Çünkü, mevcut ekonomik gerileme önceliklerden daha uzun süreceğe benziyor. Geçmişte ortalama bir durgunluk (resesyon) tepe evresinden dib noktasına gelmesi 12 ay içinde sona ererken, içinde bulunduğumuz resesyon 12 ayı önceden tamamladı ve muhtemelen bir süre daha devam edecek. Eğer 2009 yılı içinde durgunluk sona ererse kendimizi şanslı addedeceğimize inanıyorum. Canlanma ya da genişleme sürecinde, yukarı doğru hareketlenme yavaş olur, çünkü hanehalkı tasarruflarını artırmak ihtiyacı hisseder-örneğin, az tüketip - emeklilik ve diğer amaçlar için zenginliklerini yeniden inşa ederler. Dolayısıyla, 2009 da etkisinin güçlü olmamasına rağmen, maliye politikası böyle bir durumda faydalı olabilir. Maliye politikası, 2010 ve 2011 yıllarında sürekli olarak talebe anlamlı bir şekilde katkı sağlamasına rağmen ekonomiyi gereğinden fazla ısıtmayacağını (talebin aşırı artmasına yol açmayacağını) söylenebilir.

Bir defalık vergi indirimi etkin olmamasına rağmen diğer vergi indirim yöntemleri ile toplam talep arttırılabilir. Seçim kampanyası döneminde başkan adayı Obama, çalışan başına 500 dolarlık sürekli vergi indirimi sözü verdi. Bu, yıllık vergi indiriminin yaklaşık 70 milyar dolara ulaşacağını ve muhtemelen tüketim harcamalarını 50 milyar dolar arttıracığı anlamına gelmektedir.

Deneyimler, yatırımlara vergi indirimi formlarının bazılarının, sonradan tekrar uygulamaya konu olmaması durumunda, yatırımları hızlandırdığını doğrulamaktadır. Ar-Ge harcamaları için büyük vergi indirimi özel sektör Ar-Ge harcamalarındaki beklenen cari azalmaya dengeleyebilir. Amerikan kurumlar vergisi oranını diğer sanayileşmiş ülkelerdeki kurumlar vergisi oranlarının seviyesine indirerek ülkede daha fazla işletme yatırımları ve iş üretimini cesaretlendirir.

Seçilmiş başkan, yüksek gelirliilerin vergi oranı artışını 2011 yılına kadar tehir edeceğini ilan etti. Fakat, vergi mükellefleri, özellikle de yüksek gelire sahip olanlar, geleceğe bakarlar. Gelecekteki vergi artışı vergi mükelleflerinin hayatboyu gelirlerinin şimdiki değerini azaltacağını ve bu nedenle, cari harcamaların azaltacağı beklenmektedir. Seçilmiş başkan tarafından sözü edilen vergi artışını süresiz olarak tehir etmesinin ilan edilmesi cari toplam harcamaları artırabilir.

Nihai olarak, kâr payları ve sermaye kazançlarından alınan vergilerin de yakın gelecekte artırılacağı planlanmıştır. Bu vergi oranlarının değişmeyeceği sözünün verilmesi halinde hisse senetleri fiyatlarını yükselterek borsada düşmesinin bir kısmı giderebilir. Bu durum daha fazla tüketici harcamalarına ve işletme yatırımlarının artmasına yol açar.

Fakat iyi bir vergi politikası durgunluğu sonlandırmayı sağlayabilirken, asıl ağırlık yüksek kamu harcamaları ile yapılmalıdır. Etkili olabilmesi için bu harcamaların fazla, hızlı, ve toplam aktiviteyi ve istihdamı artırıcı yönden hedeflenmiş olması gerekir. Kamu harcamalarının büyüklüğü, harcamalarının şekline ve zamanlamasına bağlıdır. Harcamaların hızı üzerinde durulması gerçekten önemlidir. 2009 yılında başlayan bir projeye 2011 ve 2012 yıllarında yüksek harcama yapılması ile kısa sürede harcamanın hızlıca yapılıp tamamlanması konjonktürle mücadele aracı olarak daha faydalı değildir.

Darboğazlar da potansiyel problem olarak harcama programının etkinliğini azaltabilir. Köprüleri ve altyapı yatırımlarının yeniden inşa etmek şüphesiz bir ihtiyaç iken köprü yapımcıları ve dizayn mühendisleri sınırlı sayıdadır.

4. Harcama Öncelikleri

Obama seçim kampanyasında beş alanda yüksek harcama öncelikleri belirledi: Bunlar, sağlık, enerji, eğitim, altyapı ve yoksulları destekleme alanlarıdır. Harcamaların bir kısmı federal hükümetçe, daha fazla kısmı ise eyalet ve yerel hükümetlere aktarılarak onların yetkilerine bırakılmaktadır. Bu alanlar yüksek harcamadan faydalanarak önemli alanlar olmasına rağmen bütçede diğer teşvik paketinin parçasını oluşturarak farklı alanlar da mevcuttur.

Savunma bütçesi hemen hemen tüm diğer ihtiyari harcamaların toplamına denk olmasına rağmen mali teşvik paketi içinde savunmanın önerilmemesi bir sürprizdir. Hatta, basında, askeri harcamalarda indirim yapılacağını okumamız da sürpriz olup basındaki ifadeye göre bunlar ekonominin zayıflığını oluşturmaktadır. Bu mantık tamamen geriye gitmektir. Ekonomideki talebin nihai zayıflığı gelecek iki yıllık zaman diliminde tüm kamu harcamalarının ekonomiyi canlandırmak için yükseleceğini bekleme anlamına gelmektedir.

Irak ve Afganistan'daki askeri operasyonlar askeri malzemelerin arzını yıpratmakta ve tüketmektedir. Sonuç itibariyle, askeri malzeme ve ekipmanların yenilenmesine ihtiyaç vardır. Bu yenilemeleri, gelecek iki yıl içinde yapmanın durgun olan sanayi sektörünün durumu dikkate alındığında dah düşük maliyetle gerçekleşmesi sağlanabilir. Daha genel olarak, büyük oranda kullanılmayan kapasitenin daha düşük reel kaynak maliyeti ile bakım ve yenilemesi askeri ve askeri olmayan kurumların ekonominin tam istihdama dönüşüne oranla daha düşük olur. İşsiz genç erkek ve kadınların normalden oldukça fazla olması nedeniyle askere alma ve askeri eğitim faaliyetlerinin artırılması arzu edilebilir.

Acemi asker alma hedefinin % 15 yükseltmek ilk yıl için yaklaşık 30 bin istihdam sağlar. Geleneksel askeri kurallardan ayrı olarak kısa iki yıllık periyotlarla asker alıp eğitimden sonra sivil hayata geçiş sağlamak ta mümkün olabilir. Aşgari olarak, böyle bir politika elektronik, ekipman bakımı, bilgisayar programlama, nükleer tesis işletimi gibi teknik beceri eğitimleri sağlanmalıdır ki eğitim alanların sivil kariyerleri daha iyi hale gelsin. Bu, aynı zamanda, yüksek sayıda askeri rezerv oluşturarak ihtiyaç duyulduğunda ileride askere çağrılmayı da sağlar.

Savunma harcamalarını oluşturan araştırma ve tedarik harcamalarının % 10'luk bir artışı teşvik bütçesine 20 milyar dolarlık yıllık katkı sağlar. % 5'lik bakım ve işletim harcaması ilave 10 milyar dolar katkı sağlar. Bu harcamalar yaklaşık 300 bin ilave istihdam sağlar. Yıllık acemi asker alma hedefinin % 15 artması yıllık ilave 30 bin istihdam sağlar.

Amerikan gizli servisi ve federal araştırma bürosu da artan terörizm ve yüksek suç oranlarının olduğu bu dönemde potansiyel bütçe kesintisiyle açıkça yüz yüze kalmaktadırlar. Bu ajansların finansmanını geçici olarak artırmak, eğitim faaliyetlerinde ve tesislerde oluşan açığı kapatabilir.

Mevcut mali teşvik planında yer almayan önemli bir alan da araştırma için finansmandır. Araştırma için kamu harcaması 2009 yılı için azalacağı projelendirilmiş olup, bütçede sınırlı hibeler bulunmasına rağmen hastane ve üniversitelerin Amerikan Ulusal Sağlık Enstitüsü ve Amerikan Ulusal Bilim Vakfından aldıkları ilave hibelerle farklı alanlarda oldukça faydalı araştırmalar yapmaktadırlar.

Gelir ve istihdamı artıran hızlı ve faydalı aktiviteleri finanse edecek şüphesiz ki diğer önemli kamu harcama alanları da vardır.

5. Program Başarısız Olursa?

Kamu harcamaları ile planlanan yükselişin başarısızlıkla sonuçlanması elbetteki mümkündür. Gelecek iki ya da üç yıl içinde işsizlik seviyesi bugünkünden yüksek olabilir ve düşmek için de bir işaret göstermeyebilirler.

Bir sonraki adımın ne olması hakkında detaylı bir araştırma için henüz çok erken, fakat üç ihtimal üzerinde düşünmek faydalıdır. Birincisi, kamu harcamalarının seviyesi daha fazla artırılmalıdır. Bunun yararlı olacağını anlamak için her bir artan harcama programının etkinliğini detaylı çalışmak oldukça önemlidir. İkinci olarak, mali teşvik ile artan harcamaların kişisel gelir ve kurumlar vergisinde süreklilik arzedercek şekilde ve önemli ölçüde azalmalara doğru ikame ortaya çıkabilir. Bu strateji seçilirse, harcama politikalarındaki değişme kamu borcundaki büyümeyi sınırlandıracak şekilde adapte edilmelidir. Üçüncüsü ise, doların değerinde düşüş olabilir. Bu planlı ya da anlık olabilir. Bu düşüş oldukça büyük olmalı ki bugünkü ticaret açığını elimine etmeye yetsin. Böylece de ihracat artsın ve Amerikan malları ithal edilen malları ikame edebilsin.

Bu ihtimaller hatırd tutulurken, yeni vergi değişim programları ve kamu harcamalarının konut kredi piyasası reformu ile kombineli bir şekilde ekonomiyi tam istihdama ulaştırmak üzere yeterli olacağını yalnızca ümit edebiliriz.

Neoliberalizmin İkilemi: Büyük Devlet ya da Azalan Toplam Kârlar

Y. Tamer ERGÜL

Yrd. Doç. Dr., Anadolu Üniversitesi, İİBF
Maliye Bölümü
ytergul@anadolu.edu.tr

Neoliberalizmin İkilemi: Büyük Devlet ya da Azalan Toplam Kârlar

Budget Deficits and Total Profits

Özet

1980 sonrasında kamu kesiminin ekonomi içindeki payının azaltılması hem politik hem akademik tartışmalarda yaygın bir biçimde savunulmuştur. Özellikle neoliberal anlayış bu amaçla, kamu harcamalarının ve bütçe açıklarının azaltılmasını önermiştir. Uygulamaya bakıldığında ise birçok ekonomide devletin payının azaltılmadığı görülmektedir. Bu çalışmanın amacı, kamu harcamalarının toplam kârlar üzerinde olumlu etkisi nedeniyle kamu kesiminin küçültülemediğini ortaya koymaktır. Neoliberal anlayış kamu kesiminin küçültülmesiyle özel sektörün faaliyet alanının genişlemesini dolayısıyla özel kesimin kârlarının artmasını amaçlarken, aslında bu uygulama toplam kârları azaltacaktır. Kamunun toplam kârlar üzerindeki etkisi, özellikle kriz dönemlerinde toplam kârların aşırı azalmasını engelleyerek krizin olumsuz boyutunu daraltmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Kamu harcamaları, bütçe açıkları, ekonomik istikrar.

Abstract

After 1980 period, downsizing the public sector in economy is advocated commonly. In order to this, lowering public expenditures and budget deficits is proposed by especially neoliberal approach. However, there is not much evidence about downsizing public sector in many economies. The purpose of this paper is to explain why public sector downsizing is not possible because of the positive effects of public expenditures on total profits. Neoliberal approach aims to broaden private sector activity and so increase its profits. On the other hand, downsizing public sector is limiting total profits. Furthermore, due to the positive effects of the public expenditures on the total profits, modern economies are preserved from serious crises.

Keywords: Public expenditures, budget deficits, economic stability.

1. Giriş: Neoliberalizmin İkilemi

Bütçe açıklarının etkileri iktisat literatüründeki en çok tartışılan konulardan birisi olmuştur. Bu tartışmalar yalnızca teorik nitelikte olmayıp, aynı zamanda ekonomik konjonktürle ve ekonomi politikasına ilişkin arayışlarla da yakından ilişkilidir. Örneğin, 1950'li ve 1960'lı yıllarda, en azından gelişmiş ülkelerde görece olarak düşük enflasyon ve düşük işsizlikle beraber sağlanan istikrarlı büyüme ortamında, bütçe aracılığıyla toplam talep yönetimini öngören Keynesyen yaklaşım üzerinde genel bir uzlaşma sağlanmıştı. Ancak enflasyonun ve işsizliğin arttığı, büyümenin düştüğü 1970'li yıllar ile birlikte, Keynesyen politikaların etkinliği de tartışılmaya başlanmış ve bütçe açıklarının olumsuz etkilerini ve toplam talep yönetiminin istikrar bozucu olduğunu vurgulayan görüşler daha çok taraftar toplamaya başlamıştır. Çeşitli iktisatçıların, bütçe açıklarının ekonomiye etkisinin istikrar bozucu, sermaye birikimini ve büyüme sürecini yavaşlatıcı nitelikte olduğuna ilişkin çalışmaları, müdahaleci olmayan, daha muhafazakar bir ekonomi politikası taraftarları için kuramsal destek olmuştur. Muhafazakar ekonomi politikalarına bu destek özellikle neoklasik, Ricardian ve arz yönlü ekonomi yaklaşımlarından gelmiştir. Bu yaklaşımlardan neoklasik iktisat bütçe açıklarının dışlama etkisi yaratarak sermaye birikimini ve büyümeyi olumsuz yönde etkilediğini savunurken (Bernheim, 1989:57), Ricardian yaklaşım bütçe açıklarının ekonomi üzerinde reel bir etkisinin olmadığı, dolayısıyla maliye politikasının etkinsizliği konusu üzerinde durmuştur (Barro, 1989: 37). Özellikle 1980 sonrasında etkili olan arz yanlı iktisat ise, daha çok vergilerin üretim düzeyi üzerindeki olumsuz etkilerini vurgulamış ve bilinen anlamda dışlama etkisinin ötesinde, denk bütçe durumunda dahi yatırımların vergiler nedeniyle dışlanabileceğini iddia etmiştir (Roberts, 1982: 6). Dolayısıyla arz yönlü iktisatçılar yalnızca denk bütçenin sağlanmasını değil, kamu kesiminin küçültülerek yüksek vergileme gereksiniminin de ortadan kaldırılması gerektiğini düşünmüşlerdir.

1980'li yıllarla beraber bütçe açıklarını, ekonomiye kamu müdahalesini olumsuzlayan bu yaklaşımın genel bir kabul gördüğünü ve 2008 Ekonomik Krizi ile başlayan tartışmaları bir yana bırakırsak, günümüze kadar ana akım iktisadın ayrılmaz bir parçasını olarak geldiğini ifade etmek mümkündür. Bu süreçte ekonomik politikalara yön veren temel çerçeve Washington Konsensüsü ve Maastricht Kriterleri olmuştur. Uygulamada da 1980'li yıllardan bu yana birçok ülkede ekonominin liberalizasyonunu, kamunun küçültülmesini ve denk bütçeyi savunan partiler öne çıkarak işbaşına gelme başarısını göstermişlerdir. Ancak bu noktada ilginç olan, kamu kesiminin küçültülmesinin ve denk bütçenin hem teorik hem politik olarak yaygın bir şekilde savunulması ve bu düşüncedeki partilerin işbaşına gelmelerine rağmen, uygulamada birçok ekonomide bu amaçların gerçekleştirilememiş olmasıdır.

Bu çalışmanın amacı, kamu kesiminin küçültülememesi ve bütçe denkliliğinin sağlanamamasının nedenini, Kalecki'nin bütçe açıkları ve toplam kârlar arasında öngördüğü ilişkiye dayanarak açıklamak ve bütçe açıklarının gerektiğinde konjonktürel dalgalanmalarla mücadele etmek amacıyla kullanılabilceğini göstermektir.

Bu amaçla çalışmada öncelikle, kamu kesiminin küçültülmesini ve denk bütçeyi öngören neoliberal yaklaşıma değinilecek, ardından Kalecki'nin bütçe açıklarının toplam kârlar üzerindeki etkisine ilişkin görüşü incelenecek ve son bölümde konjonktürel dalgalanmalarla mücadelede bütçe açıklarının ne şekilde kullanılabilceği konusu ele alınacaktır.

2. Bütçe Açıkları ve Neoliberal Yaklaşım

Genel bir çerçeveden bakıldığında, özellikle vergilerin azaltılmasını öngören bir vergi reformu ve kamu harcamalarının kısılmasıyla beraber savunulan denk bütçe politikasının, aslında neoliberal yaklaşımın temel unsurlarından biri olduğu görülmektedir. Diğer unsurlar ise, özelleştirme ve deregülasyon, fiyat istikrarının önceliği ve serbest ticaret anlayışıdır (O'Hara, 2000:34). Bu unsurlar sermayenin kârlılığını arttırmaya yönelik olarak birbiriyle uyumludur. Örneğin, kamu açıklarının azaltılması bir yandan sosyal refah harcamaları gibi alanlarda kısıntı yapmayı, diğer yandan özel kesim için önemli olan vergi indirimlerini gerektirmektedir. Özelleştirme uygulamaları kamu kesiminin faaliyet alanlarını sınırlandırarak özel kesimin önünü açarken, deregülasyonlar firmaların karşı karşıya kaldıkları maliyetleri azaltmaktadır. Ekonomi politikalarında fiyat istikrarına öncelik verilmesi, işsizlik ile mücadelenin arka planda kalmasına, artan işsizlik ile beraber işgücünün sermaye karşısındaki gücünün görece olarak azalmasına yol açmıştır. Serbest ticaret anlayışıysa sermayenin küresel dolaşımının önündeki engelleri ortadan kaldırmaktadır. Neoliberal yaklaşım, bu unsurların benimsenip uygulanmasıyla, kamu müdahalesi olmaksızın ekonomik istikrarın ve uzun dönemli büyümenin sağlanabileceğini savunmaktadır.

Bilindiği gibi bu yaklaşım IMF, Dünya Bankası gibi uluslararası kuruluşların da desteğiyle, 1980'li yıllardan itibaren hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerde yaygın bir şekilde uygulanmıştır. Ancak çeşitli ülkelerdeki uygulamalar incelendiğinde, neoliberal yaklaşımın tüm unsurlarının aynı ölçüde uygulanmış olduğunu ifade etmek mümkün değildir. Örneğin, özelleştirme, fiyat istikrarı ve serbest ticaret politikaları yaygın bir şekilde benimsenirken, kamu harcamalarının azaltılması ve denk bütçenin sağlanması önerisinin birçok ülkede uygulanmamış olduğu gö-

rülmektedir.¹ Neoliberal politikaların en belirgin uygulandığı ülkelerde dahi, kamu kesiminin küçültülmesi amacı gerçekleştirilememiştir.

Tablo 1. ABD, İngiltere ve Türkiye’de Kamu Harcamalarının ve Bütçe Açıklarının GSMH İçindeki Payları

	ABD		İngiltere		Türkiye	
	Kamu Harcamaları/GSMH	Bütçe Açıkları/GSMH	Kamu Harcamaları/GSMH	Bütçe Açıkları/GSMH	Kamu Harcamaları/GSMH	Bütçe Açıkları/GSMH
1980	21,7	-2,8	38,2	-4,6	26,3	-3,8
1990	22,7	-3,8	37,5	0,6	17,4	-3,0
2000	19,2	2,4	36,2	1,7	39,4	-10,6
2007	21,6	-2,1	40,8	-2,7	24,2	1,4

Kaynak: World Development Report 1991, World Development Indicators 2001-2003, World Development Indicators Online, <http://www.bumko.gov.tr>

Tablo 1’de neoliberal politikaların uygulandığı üç ülkede kamu kesiminin büyüklüğünün ve bütçe açıklarının gelişimi gösterilmektedir. Tabloda görüldüğü gibi, neoliberal politikaların uygulamaya konulduğu 1980’li yıllardan bu yana, her üç ülkede de kamu kesiminin ekonomi içindeki payı görece büyüklüğünü korumaktadır. Bütçe açıkları ise daha değişken olmakta, ancak bütçe denkleğinin kalıcı olarak sağlanamamış olduğu görülmektedir. Kamu kesiminin küçültülmesine ve denk bütçenin gerekliliğine ilişkin tüm söylemlere karşın, neoliberal politikalar açısından uygulamada belirgin ilerlemeler gösterilememiş olması, üzerinde durmaya değer bir olgudur. Bu konuda ilk akla gelen açıklama, politikacıların yeniden seçilme kaygıları nedeniyle, kamu harcamalarını azaltmakta gönülsüz olmalarıdır. Ancak neoliberal programın diğer unsurlarının da geniş kesimler tarafından memnurlukla karşılanmayacak boyutları olduğu açıktır. Örneğin, fiyat istikrarının öncelikli olduğu bir ekonomi politikası anlayışı, sıkı para politikasını ve toplam talebin kontrol edilmesini gerektirmektedir. Bu da emek talebini azaltmaktadır. Uygulamada da 1980’li yıllarla beraber birçok ekonomide, artan reel faizlerle beraber işsizlik oranlarında bir artış gözlenmiştir. Bu çerçeveden bakıldığında, kamu harcamalarının azaltılmasını bütçe denkleğini engelleyen unsurun politik kaygılar olduğunu savunmak güçleşmektedir.

¹ Bu açıdan bakıldığında, Milton Friedman’ın, küçük devletin tek örneği olarak Hong Kong’u vermesi, ancak bu ülkenin de devlet müdahaleciliğinin artmasıyla beraber, gelecekte örnek olmaktan çıkabileceğini belirtmesi ilginçtir (The Economist, 25 Kasım 2006).

3. Kalecki’de Bütçe Açıkları ve Toplam Kârlar İlişkisi

Devletin küçültülmesine, bütçe açıklarının küçültülmesine ilişkin yaygın akademik ve politik söyleme karşın, bu konuda belirgin bir değişim olmamasına ilişkin çelişkiyi açıklamada, Polonya’lı iktisatçı Michal Kalecki’nin çalışmalarının yararlı olabileceği görülmektedir. Bütçe açıkları ile özel kesim kârlılığı arasındaki ilişkiyi inceleyen Kalecki, bütçe açıklarının doğrudan özel kesimin toplam kârlarını artırdığını savunmuştur (Kalecki, 1971: 78). Kalecki bu görüşünü iki aşamada geliştirmiştir. İlk aşamada basitleştirici varsayımlarla toplam kârları etkileyen unsurları ortaya koyan Kalecki, bu amaçla milli gelir eşitliğinden yararlanmıştı. Buna göre, kamu harcamasının ve verginin olmadığı kapalı bir ekonomi varsayımı kabul edilirse, GSMH tüketim ve yatırım harcamalarının toplamından oluşmaktadır:

$$Y = C + I \quad (1)$$

Bu GSMH işçiler ve sermayedarlar arasında bölüşülmektedir. GSMH gelir yönüyle toplam kârlar ile ücret ve maaşların toplamından oluşurken, harcama yönüyle toplam yatırımların ve sermayedarlar ile işçilerin tüketimlerinin toplamına eşit olacaktır. Bu durumu bir milli gelir bilançosu yardımıyla göstermek mümkündür:

<i>Toplam kârlar</i>	<i>Toplam yatırım</i>	(2)
<i>Ücret ve maaşlar</i>	<i>Sermayedarların tüketimi</i>	
	<i>İşçilerin tüketimi</i>	
<hr/>	<hr/>	
<i>GSMH</i>	<i>GSMH</i>	

Basitleştirici bir varsayım olarak işçilerin tasarruf etmedikleri kabul edilirse, işçilerin tüketimi gelirlerine eşit olacak ve bilançonun her iki tarafından ücret ve maaşlar ile işçilerin tüketimi kalemleri çıkartılacaktır. Dolayısıyla aşağıdaki eşitlik geçerli olacaktır:

$$\text{Toplam kârlar} = \text{Toplam yatırım} + \text{Sermayedarların tüketimi} \quad (3)$$

Bu noktada, kârların yatırım ve tüketim harcamalarını belirlediği mi yoksa aksinin mi doğru olduğu sorusu ortaya çıkmaktadır. Kalecki’ye göre, sermayedarlar verili dönemde daha fazla tüketmeye ya da daha çok yatırım yapmaya karar verebilir, ancak daha çok kazanmaya karar veremezler. Dolayısıyla buradaki nedensellik ilişkisi, sermayedarların tüketimlerinin ve yatırımların kârları belirlediği yönündedir (Kalecki, 1971: 79). Diğer bir ifadeyle, verili dönemdeki toplam kârlar sermayedarların bir önceki dönemdeki yatırım ve tüketim kararları tarafından belirlenmektedir. Eğer sermayedarlar verili bir dönem boyunca, geçmiş dönemle aynı miktarda tüketim ve yatırım harcamasında bulunmaya karar verirlerse, her iki dönemde

de toplam kârlar eşit olacaktır. Kârların durağan olduğu böyle bir denge durumunda yukarıdaki eşitlik önemini yitirecektir. Ancak sermayedarlar içinde buldukları dönemde, bir önceki dönemde elde ettikleri toplam kârlara eşit miktarda yatırım ve tüketim harcaması yapmamaktadırlar. Bu da toplam kârların zaman içinde neden dalgalandığını açıklamaktadır.

Bu basitleştirilmiş modelden gerçek dünyaya uygun daha genel bir modele geçmek mümkündür. Gerçek dünyada GSMH, toplam yatırım, tüketim, mal ve hizmet alımına yönelik kamu harcamaları ve net ihracatın toplamına eşittir. Çıktının toplam değeri ya sermayedarlar ve işçiler arasında bölünmekte ya da vergi olarak ödenmektedir. Dolayısıyla gelir yönünden GSMH, vergi harici toplam kârlar, maaş ve ücretler ve dolaylı ve dolaysız vergilere eşit olacaktır. Gelir ve harcama yönünden milli gelir bilançosuysa aşağıdaki gibi olacaktır:

<i>Toplam kârlar (dolaysız vergi hariç)</i>	<i>Toplam yatırım</i> (4)
<i>Ücret ve maaşlar (dolaysız vergi hariç)</i>	<i>Net ihracat</i>
<i>Vergiler (dolaylı ve dolaysız)</i>	<i>Mal ve hizmet alımına yönelik kamu harcamaları</i>
	<i>Sermayedarların tüketimi</i>
	<i>İşçilerin tüketimi</i>
<hr/>	<hr/>
<i>GSMH</i>	<i>GSMH</i>

Kalecki, toplam kârların belirleyici unsurlarını bulmak için yukarıdaki bilançoyu dönüştürmüş, öncelikle bilançonun her iki yanından vergileri düşüp transferleri ilave etmiştir. Vergilerin düşülmesi ve transferlerin ilave edilmesi ile milli gelir bilançosu aşağıdaki şekilde ifade edilecektir:

<i>Toplam kârlar (vergi hariç)</i>	<i>Toplam yatırım</i> (5)
<i>Ücretler, maaşlar ve transferler (vergi hariç)</i>	<i>Net ihracat</i>
	<i>Bütçe açığı</i>
	<i>Sermayedarların tüketimi</i>
	<i>İşçilerin tüketimi</i>
<hr/>	<hr/>
<i>GSMH</i>	<i>GSMH</i>
<i>-vergiler +transferler</i>	<i>- vergiler +transferler</i>

Bilançonun gelir kısmından vergilerin düşülmesi ile "vergiler" kalemi ortadan kalkmış, transferler kalemi ücret ve maaşlara ilave edilmiştir. Harcama tarafında

ise, mal ve hizmet alımına yönelik kamu harcamalarına transferlerin ilave edilip vergilerin düşülmesiyle bütçe açığı kalemi ortaya çıkmaktadır.

Toplam kârları oluşturan unsurları elde etmek için bilançonun her iki yanından da ücret, maaş ve transferlerin düşülmesi gerekmektedir. Böylelikle, bilançonun gelir tarafında yalnızca toplam kârlar kalemi kalmakta, harcama tarafında ise işçilerin tüketiminden ücret, maaş ve transferlerin düşülmesi işçilerin tasarrufunu vermektedir. Bu işlemten sonra toplam kârları belirleyen unsurlar aşağıdaki gibi ifade edilebilir:

$$\text{Toplam kârlar (vergi hariç)} = \begin{cases} \text{Toplam yatırım} \\ +\text{Net ihracat} \\ +\text{Bütçe açığı} \\ -\text{İşçilerin tasarrufu} \\ +\text{Sermayedarların tüketimi} \end{cases} \quad (6)$$

Eşitlikte görüldüğü gibi toplam kârları olumlu yönde etkileyen unsurlar, toplam yatırım, net ihracat, bütçe açığı ve sermayedarların tüketimi olurken, işçilerin tasarruflarının toplam kârlar üzerindeki etkisi olumsuz olmaktadır. Bütçe açıkları ve dış fazla sayesinde, sermayedarlar tüketimlerinin ve yatırımlarının izin verdiğini ölçünün üzerinde kâr elde edebilmektedirler. Dış fazla verilmesi durumunda bir ekonominin ithalat için harcadığından daha fazla ihracat geliri elde etmesi gibi, bütçe açığı nedeniyle özel sektör vergi olarak ödediğinin üzerinde bir devlet harcaması elde etmektedir. Bu açıdan Kalecki, bütçe açığının yapay bir dış fazlaya benzediğini belirtmiştir. (Kalecki, 1971: 85).

Toplam kârları belirleyen unsurları bir başka şekilde göstermek de mümkündür (Bougrine, 2000:11). Kapalı bir ekonomide yatırımlar, özel kesim tasarrufları ve devlet tasarruflarının toplamına eşittir:

$$(Y-T-C)+(T-G) = I \quad (7)$$

Açık bir ekonomide ise net ihracatın eşitliğe dahil edilmesi gerekmektedir. Net ihracatın eşitliğin sağına eklenmesi, özel kesim toplam tasarruflarının ile gösterilmesi ve eşitliğin yeniden düzenlenmesi ile aşağıdaki eşitlik elde edilmektedir:

$$(\mathcal{S}_p - I) + (T - G) = (X - M) \quad (8)$$

Özel kesim toplam tasarrufları (\mathcal{S}_p), hane halkı tasarrufları (\mathcal{S}_h) ve firmaların tasarrufları olan dağıtılmamış kârlar (R) olarak ikiye ayrıldığında,

$$S_h + R - I = (G - T) + (X - M) \quad (9)$$

Eşitliği elde edilir. Yine bu eşitlik tekrar düzenlendiğinde, toplam dağıtılmayan kârları oluşturan unsurlar elde edilir:

$$R = (I - S_h) + (G - T) + (X - M) \quad (10)$$

Elde edilen son eşitlik Kalecki'nin yaklaşımına uygundur. Eşitlikte, yatırımların, kamu harcamalarının ve ihracatın, firmaların toplam dağıtılmayan kârlarını olumlu yönde etkilediği, ancak, hane halkı tasarruflarının, vergilerin ve ithalatın, firmaların kârlarını azalttığı görülmektedir. (Bougrine, 2000:21).

Bütçe açıklarıyla toplam kârlar arasındaki bu yönde bir nedensellik ilişkisi, aynı zamanda neden bütün neoliberal söylemlere karşılık, kamu kesiminin küçültülüp bütçenin denkleştirilemediğini de açıklamaktadır. Bu yönde uygulanacak politikaların başarıya ulaşması, kamu kesimiyle birlikte özel kesimin de küçülmesini ve azalan toplam kârları beraberinde getirecektir. Firmaların ortalama kârları düşerken, zaten düşük kâr marjında çalışan firmalar borç ödeyememe, iflas sorunları ile karşı karşıya kalacaklardır. Ayrıca düşen toplam kârlar, firmaların yeni yatırım yapma isteklerini azaltacak, durgunluk ve hatta ekonomik kriz olasılıklarını artıracaktır. Aksine, bütçe açıkları firmaların kârlarını artırmakta ve geleceğe ilişkin beklentilerin olumlu olmasına yardım etmektedir. Bu niteliği ile bütçe açıkları durgunluk ve kriz nedeni değil, tam tersine bu olasılıklara karşı güçlü bir ekonomi politikası aracıdır (Bougrine, 2000:21).

4. Ekonomik Dalgalanmalarla Mücadelede Bütçenin Önemi

Kalecki'nin bütçe açıkları ile toplam kârlar arasında kurduğu ilişkiyi ekonomik dalgalanmalar çerçevesinde yorumlayan Minsky, günümüzde Büyük Bunalım çapında bir ekonomik krizin yaşanmamasını, kamunun ekonomi içindeki ulaşmış olduğu payın büyüklüğüne bağlamıştır. 1929 yılında ABD'de kamu kesiminin büyüklüğünün GSMH'nin % 3'ü kadar olduğunu belirten Minsky, bu büyüklüğün, 1929 ve 1933 yılları arasında ortaya çıkan özel yatırımlardaki daralmanın toplam kârlar üzerindeki olumsuz etkisini dengeleyecek miktarda bütçe açığı vermeye yeterli olmadığını belirtmiştir (Minsky, 1991:158). Oysa günümüzde kamu kesiminin ulaşmış olduğu büyüklük ve bütçe açıklarının varlığı, toplam kârların belli bir düzeyin altına düşmesini engelleyerek ekonomik dalgalanmaların şiddetini azaltmaktadır. Ekonomik dalgalanmaları azaltmak için kamu kesiminin büyüklüğünün ne olması gerektiği konusundaysa kesin bir ölçü yoktur. Ancak genel olarak kamu kesiminin büyüklüğünün, özel kesimin yatırımlarındaki dalgalanmaları telafi edecek büyüklükte olması gerektiği ifade edilebilir. Dolayısıyla bir ekonomide yatırımların

azalmasından dolayı bir durgunluk tehlikesi varsa, devletin bütçe açıkları özel kesimin kârlarının sürmesine yardımcı olacak kadar büyük olabilmelidir. Bunun anlamı, devletin büyüklüğünün en azından özel kesimin yatırımlarına eşit ya da daha fazla olması gerektiğidir (Minsky, 1986:297). Toplam kârlar kapitalist bir ekonominin gidişatını belirleyen en önemli etken olduğu için, bütçe açıkları ile ekonomik faaliyet düzeyi kontrol edilebilecektir. Ekonomik faaliyet düzeyinin para politikası aracılığı ile kontrol edilmesi ise daha dolaylı olmaktadır. Para politikası gelir ve istihdamı etkilemeden önce varlık değerlerini ve firmaların, hane halklarının ve finansal kuruluşların likiditelerini ve borç ödeme güçlerini etkilemektedir. Bir durgunluğa karşı uygulanacak para politikasının genişletici etkisi faiz oranları ve kredi miktarının artışı aracılığı ile kendisini gösterecektir. Ancak cari ve beklenen kârlar düşük olduğu sürece, faiz oranlarının düşük olmasının ya da kredilerin bulunabilir olmasının yeni yatırımlar yapılması yönünde olumlu bir etkisi olmayacaktır (Minsky, 1986:304). Bununla beraber, eğer bütçe açıkları süreklilik gösterirse, enflasyonist bir etki yaratmakta ve ekonomik istikrarsızlığa katkıda bulunmaktadır. Bütçe açıklarının toplam kârları artırma işlevinin etkin olarak çalışması için, ekonominin normal dönemlerinde büyük bütçe açıklarından kaçınılması daha doğru olacaktır. Öte yandan kamu kesiminin küçültülüp bütçenin her koşulda denk olmasını sağlama çabası yalnızca ekonomik dalgalanmaların şiddetini artıracaktır.

Ekonomik istikrarı sağlama açısından bütçenin önemli bir araç olmasına karşın, Minsky'ye göre "büyük devlet" in varlığı ekonomik istikrarın gerçekleştirilmesi için yeterli değildir. Ekonomik istikrar büyük devletin yanı sıra, gerektiğinde devletin işveren olmasını da içeren bir tam istihdam stratejisini, finansal piyasaların yeniden düzenlenmesine ilişkin bir finansal reformu, tekel karşıtı, rekabetçiliği artıran ve emek yoğun işletmeleri teşvik eden bir sanayi politikasını da gerektirmektedir (Minsky, 1986:309-328).

2008 Ekonomik Krizi de hem toplam talep hem de özel kesimin kârlılığının devamlılığı açısından kamu kesiminin önemini göstermiş, krizin etkilerinin azaltılmasında aktif politikaların gerekliliğini uygulama düzeyinde kabul ettirmiştir.

5. Sonuç

Yukarıda belirtildiği gibi, kamu kesiminin ve bütçe açıklarının toplam kârlar ve dolayısıyla ekonomik faaliyet düzeyi üzerindeki etkisi nedeniyle, kamu kesiminin küçültülmesi ve denk bütçe politikalarının neoliberal yaklaşımın gerçekçi olmayan unsurunu oluşturduğunu ve bu nedenle uygulanamadığı iddia etmek mümkündür. Ayrıca neoliberal yaklaşımın küçük devleti savunmasının esas amacının, kamunun üretken yatırımlardan eğitim sağlık gibi temel hizmetlere kadar birçok alandan çekilip özel kesime yeni kâr alanları açması ve sermayenin kârlılığını artırma çabası olduğu varsayılırsa, kamu kesiminin küçültülmesinin amaçlananın tam tersi bir etki

yapacağı açıktır. Günümüze kadar neoliberal yaklaşım bu çelişkiyi, bir yandan kamu gelirlerini sınırlı tutarak, diğer yandan kamu harcamalarını azaltmaksızın, bileşimini değiştirerek çözmek yoluna gitmiştir. Örneğin, ABD’de seksenli yılların başında uygulandığı gibi, kamu gelirlerini sınırlı tutan bir vergi indirimi politikası özel kesimin karlılığının azalmasını engellerken (Kalecki’nin eşitliğinde vergiler toplam kârları olumsuz etkilemekteydi), kamu harcamalarının azaltılmamasıyla ortaya çıkan kamu açıkları toplam kârları olumlu etkilemiştir. Bunun yanı sıra kamu harcamalarının bileşiminin değişmesi de özel kesimin kârlılığını ayrıca artırmıştır. Birçok ekonomide kamu kesimi üretken yatırımları azaltırken, eğitim, sağlık gibi geleceksel olarak kamu kesimine ait alanları da özel kesime terk etmiştir. Bu sayede özel kesim için yeni kâr alanları açılmıştır. Kamu harcamalarıysa savunma gibi alanlara kayarak büyüklüğünü ve dolayısıyla toplam kârlar üzerindeki olumlu etkisini korumuştur. Bununla birlikte 2008 Ekonomik Krizi neoliberal söylemin denk bütçe ve küçük devlet konusundaki çelişkinin ortaya çıkması için iyi bir fırsat olmuştur.

Kaynakça

- Barro, R. (1989), "The Ricardian Approach to Budget Deficits", *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 3, No. 2, 37-54.
- Bernheim, D. (1989), "A Neoclassical Perspective on Budget Deficits", *Journal of Economic Perspectives* Vol. 3, No. 2, 55-72.
- Bougrine, H. (2000), "Fiscal Policy and the Current Crisis: are Budget Deficits a Cause, a Consequence or a Remedy?", Bougrine, H. (Ed.), *The Economics of Public Spending*, Cheltenham: Edward Elgar, s. 6-29.
- Kalecki, M. (1971), "The Determinants of Profits", Kalecki, M. (Ed.), *Selected Essays on the Dynamics of the Capitalist Economy 1933-1970*, London: Cambridge University Press, s. 78-92.
- Minsky, H. (1986), *Stabilizing an Unstable Economy*, New Haven: Yale University Press.
- Minsky, H. (1991), "The Financial Instability Hypothesis: A Clarification", Feldstein, M. (Ed.), *The Risk of Economic Crisis*, Chicago: The University of Chicago Press, s. 158-166.
- O'Hara, P. A. (2000), "The Evolution of a New 'Neoliberal, Balanced Budget' Social Structure of Accumulation? Emerging Prospects for the United States and World Economies", H. Bougrine (Ed.), *The Economics of Public Spending*, Cheltenham: Edward Elgar, s. 30-53.
- Roberts, P. (1982), "The Breakdown of the Keynesian Model", Fink, R. (Ed.), *Supply-Side Economics: A Critical Appraisal*, Aletheia Books, s.1-32.

Ar-Ge Harcamaları ve Vergi Teşvikleri: Belirli Ülkeler Karşısında Türkiye'nin Durumu

Simla GÜZEL

Arş. Gör., Uludağ Üniversitesi, İİBF
Maliye Bölümü
simla@uludag.edu.tr

Ar-Ge Harcamaları ve Vergi Teşvikleri: Belirli Ülkeler Karşısında Türkiye'nin Durumu

R&D Expenditures and Tax Incentives: Turkey's Situation in the front of Different Countries

Özet

Günümüz ekonomileri yoğun bir rekabet ile karşı karşıyadırlar. Bu durum sadece küreselleşmenin getirdiği rekabet değil aynı zamanda bilgi ve teknolojik alandaki gelişimin bir sonucudur. Bu yeni rekabet, araştırma geliştirme (Ar-Ge) faaliyetlerine daha fazla önem vermeyi gerektirmiştir. Araştırma geliştirme yatırımları bir ülkenin gelişmişlik düzeyini önemli ölçüde etkiler.

Ar-Ge faaliyetlerinden elde edilen bilgi ve teknolojik buluşların dışlanamama ve tüketimlerinde rekabetin olmaması gibi özellikleri, kamusal mal grubu içinde yer almalarına yol açmaktadır. Bu nedenle üretimleri kamu müdahalesi gerektirir. Bu müdahale iki şekilde gerçekleşmektedir. Birincisi Ar-Ge faaliyetlerinin devlet tarafından sunulması, ikincisi özel sektör Ar-Ge faaliyetlerinin çeşitli teşvik politikalarıyla desteklenmesidir. Son yıllarda birçok OECD ve AB ülkesi Ar-Ge faaliyetlerini teşvik politikalarında doğrudan sübvansiyonlar yerine vergi teşviklerini tercih etmektedir. Ayrıca teşvik politikalarını yeniden gözden geçirerek etkinliğini artırma çabası içine girmişlerdir. Türkiye'de de uzun bir süre ihmal edilen Ar-Ge alanını teşvik için birtakım düzenlemeler yapılmıştır. Bu çalışmada sözkonusu düzenlemelerin yeterliliği incelenmektedir.

Anahtar kelimeler: Araştırma ve geliştirme, araştırma geliştirme harcamalarına uygulanan vergi teşvikleri, vergi teşvikleri.

Abstract

The current economies have been faced with an intensive competition. This case is a result of not only the competition created by globalization, but also of the improvement in the knowledge and technology area. This new competition needs more attention paid to Research and Development (R&D) activities. R&D investments have a rather important effect on the level of development of a country.

R&D activities are called to take place in public goods category for the fact that they have such features as non-excludability of knowledge and technological inventions and non-rivalry in consumption. Therefore, the production of knowledge and technological inventions requires public intervention. This intervention occurs in two ways. The first way is that R&D activities can be provided by the government. The second is that the R&D activities in private sector can be supported by various incentive policies. In recent years, most OECD and European Union countries have preferred tax incentives rather than direct subsidies. And these countries revise their incentive policies and start effort towards increase the efficiency of their tax incentives. In Turkey some arrangements have been realized in order to promote the R&D field, which has been neglected for a long time. The sufficiency of these arrangements is investigated in this study.

Keywords: Research and development, tax incentives in research and development expenditures, tax incentives.

1. Giriş

Günümüz bilgi çağında uluslararası alanda rekabet edebilirliğin en önemli koşulu, teknolojik yeniliklerin takip edilmesi olmuştur. Teknolojik açıdan ilerleme sağlanması, bilgiye yatırım yapılmasını gerektirmektedir. Bilgiye yatırım denilince ilk aklı gelen kavram Ar-Ge harcamalarıdır. Ar-Ge harcamaları, yazılım ve eğitim bu yatırımlar arasında yer almaktadır. Ar-Ge harcamaları ülkelerin teknoloji yeteneğini tanımlamakta kullanılan bir veri olduğu için gelişmiş ülkelerin hepsinde bu harcamalar belirli bir seviyeye gelmiş olup artmaya devam etmektedir.

Ar-Ge harcamalarının ekonomik büyümeye olumlu bir etkisi olduğu söylenebilir. Çünkü bu harcamaların ekonomik faaliyetlere sağladığı bazı avantajlar vardır. Bunların başlıcaları; rekabet avantajı, yabancı sermayeyi çekme, verimlilik artışı ve teknolojik bağımlılıktan kurtulma şeklinde sıralanabilir.

Bir ülkenin gelişmişlik düzeyi ile Ar-Ge harcamaları arasında da pozitif yönlü bir ilişki vardır. Özellikle OECD ülkeleri Ar-Ge yatırımlarının artırılması için önemli ölçüde çaba sarf etmektedir. Bu amaçla, yatırımları teşvik için çeşitli araçlar kullanılmaktadır. Bu araçlardan en önemlisi de vergi teşvikleridir. Bu çalışmanın amacı; Ar-Ge faaliyetlerinin geliştirilmesinde vergisel teşviklerin yeri açıklanarak, Türkiye’de Ar-Ge faaliyetlerinde vergisel teşvik uygulamalarını analiz etmektir. Öncelikle Ar-Ge harcamalarının ülkeler açısından önemi ve bu bağlamda ekonomik büyümeyle ilişkisi anlatılacaktır. Bu ilişki, bu alandaki çalışmalardan örnekler verilerek açıklanmaktadır. Daha sonra, birinci ve ikinci bölümdeki anlatımların ışığı altında; yani Ar-Ge harcamalarının geliştirilmesinin ülkeler için yadsınamaz önemi esas alınarak, bir teşvik aracı olarak Ar-Ge faaliyetlerinde vergi teşvikleri anlatılmaktadır. Son bölümde Türkiye’de Ar-Ge faaliyetlerine yönelik vergisel teşvikler çeşitli yönleriyle analiz edilmektedir.

2. Ar-Ge Harcamaları ve Önemi

Bilimsel ve teknik bilgi birikimine dayalı olarak, sistematik bir şekilde yürütülen çalışmalar sayesinde yenilikler yapılmaktadır (Yücel, 2006: 118). İçinde bulunulan ortama göre, ekonomik ve sosyal ihtiyaçların karşılanabilmesi için gerekli, ekonomide mevcut pazarlara sunulabilen ya da yeni pazarların yaratılmasına ortam sağlayan, yeni bir ürün, hizmet, uygulama, sorunu çözümde yeni bir bakış açısı ve yöntem, yenilik olarak nitelendirilir (Gündoğdu, 2008: 77). Bilgi çağına girilmesi ve teknolojiye yaşanan hızlı gelişmelere dayalı olarak, birtakım dönüşümler yaşanmaktadır. Bunlar;

- Toplumların üretim kapasitelerinin genişlemesi,
- Bilişim, iletişim ve ulaşım alanlarının ön plana çıkması,

- Bireylerin ve toplumların ihtiyaç ve beklentilerinin farklılaşması,
- Teknolojik yenilikleri takip edebilme gerekliliğinin artması,
- Yeni teknolojiye dayalı ürün üretebilmektir.

Yaşanan bu dönüşümler ülkeleri Ar-Ge'ye daha fazla önem vermeye yöneltmiştir. Ar-Ge, bilgiye ve teknolojiye dayalı olarak yeni ürünlerin oluşturulması, geliştirilmesi ve yeni üretim tekniklerinin gerçekleştirilmesi olarak tanımlanabilir. Firmalar, kurumlar ve üniversiteler, araştırma alanında çalışan Ar-Ge personelini ve eski araştırmalardan bugüne kadar elde edilen bilgi birikimlerini kullanarak yeni ürünler ve çözüm yolları elde etmektedirler (Sylwester, 2001: 72).

Ar-Ge harcamaları, bir ülkenin veya firmanın teknoloji yeteneğini tanımlamakta yaygın olarak kullanılan değişkenlerden biridir. Ar-Ge harcamaları yeni ürün ve üretim yöntemi geliştirme, mevcut veya ithal edilen teknolojinin etkin kullanılması, uyarlanması veya değiştirilmesi süreçleri gibi teknolojik faaliyetlerin her aşamasında büyük önem taşır (Cohen and Levintal, 1989: 569).

1980'lerde başlayan, 1990'lı yıllarla birlikte yaygınlaşan küreselleşme olgusu, birçok alanda olduğu gibi Ar-Ge konusunda da ülkelerde yadsınamaz gelişmelere yol açmıştır. Genel olarak mal, hizmet ve faktör piyasalarının uluslararası entegrasyonu olarak tanımlanan küreselleşme, Ar-Ge'nin önemini arttırmıştır. Nitekim; teknoloji yeteneğini belirlemede veri olarak alınabilecek olan Ar-Ge harcamaları, hem ekonomideki büyüme performansını hem de bir ülkenin dış piyasalardaki rekabet gücünü belirlemede yaygın olarak kullanılmaktadır (Saygılı, 2003: 73).

Küreselleşme süreciyle birlikte artan rekabet ortamına dayalı olarak, Ar-Ge faaliyetleri sonucu yaratılan bilgi, teknolojik yenilik gibi değerler özellikle internetin de gelişmesiyle birlikte daha kolay yayılabilmektedir. Yaratılan buluşun, ürünün ve bilginin dağılımının hızlanması, Ar-Ge yatırımlarının verimliliğini arttırmakta, maliyetleri düşürmektedir.

Yine küreselleşme ile birlikte, 1980 sonrası uluslararası gelişmeler doğrultusunda '*yeni ekonomi*' tanımı ortaya çıkmıştır. *Yeni ekonomi*, küreselleşmenin etkisiyle oluşan, bilgiye dayalı, uluslararası alanda rekabetin olduğu ekonomidir. Bu ekonomide yenilik ve icatlar önemli olduğundan Ar-Ge de önemli bir yere sahip olmaktadır (Kılınç, t.y.: 2). Modern ekonomilerde bilgi, teknolojik yenilik en azından emek, sermaye, doğal kaynak gibi önemli bir üretim faktörü girdisi olarak kabul edilmektedir (Krugman and Obstfeld, 2003). Yeni ekonomi ya da bilgi çağının özelliği olarak; hammadde ve enerjinin ekonomik kalkınma için yeterli olmadığı söylenebilir (Yücel, 2006: 126).

Bir ülkedeki Ar-Ge harcamalarının düzeyini birçok faktör etkilemektedir. Bunlar arasında; ülkelerin gelişmişlik düzeyleri, ekonomik ve endüstriyel yapı, ülkedeki

büyük firmaların sayısı, teknik personelin yeterlilik düzeyi, ülkenin bilim ve teknoloji altyapısı, dış pazarlara açılma yeteneği, temel araştırmalara yapılan kamusal harcamalar, kamu ve özel sektör araştırma çalışmaları arasındaki bağlantı gibi faktörler sayılabilir (OECD, 2002: 8). Örneğin ülkelerin gelir düzeyleri ile Ar-Ge'ye ayrılan kaynaklar arasında pozitif bir ilişki var olduğu görülmektedir (Sylwester, 2001: 72).

Yine dış pazarlara açık bir ekonomi teknolojik yeniliklerden daha çok yararlanmaktadır. Çünkü bu ülkeler uluslararası rekabetin etkisini daha fazla hissedebilmektedirler (Goel and Ram, 1994: 405).

3. Ar-Ge Harcamaları ve Ekonomik Büyüme

Ekonomik büyümeyi etkileyen birçok faktör vardır. Bu faktörlerin başında yeni bilgi ve teknolojik yenilikler gelmektedir. Çünkü günümüzde "bilgi" diğer üretim faktörlerine ilave olarak bir üretim faktörü olarak kabul edilmektedir. Özellikle 1980'lerden sonra başlayan yeni ekonomi ya da bilgi çağı, hammadde ve enerjinin ekonomik kalkınma için yeterli olmadığını daha belirgin şekilde göstermektedir (Yücel, 2006: 118).

Ar-Ge harcamaları ile ekonomik büyüme arasında pozitif yönlü bir ilişkinin olduğu konuyla ilgili literatüre bakıldığında da görülebilir. Örneğin; Abramovitz, ABD ekonomisinde 1870-1950 yılları arasında üretim miktarının artışını etkileyen faktörler açısından bir araştırma yapmıştır. Bir birim emek ve bir birim sermaye artışının ekonomik büyümeye olan katkısını incelemiş ve bu katkının oranının % 15 kadar olduğu sonucuna varmıştır. Diğer birçok iktisatçı da 1950'lerin sonu ve 1960'larda bu konuda araştırma yapmışlar ve benzer sonuçlar elde ederek % 85'lik bir oranın emek ve sermaye dışındaki bir faktör tarafından etkilendiği konusunda hemfikir olmuşlardır. Daha sonra Nobel ekonomi ödülünü kazanmış olan Robert Solow farklı bir yöntem kullanarak ölçüm yapmış ve yine bunlara yakın sonuçlar elde etmiştir. İktisatçıların çoğu bu % 85'lik kısmın teknolojik yeniliklerden kaynaklandığını düşünmektedir (Rosenberg, 2004: 1).

Bir toplumun refah seviyesi ve bu seviyenin artması, ülkenin gelişim potansiyeline, bilgiyi kullanma ve yayma yeteneğine bağlıdır (Entrepreneurship, Knowledge and Economic Growth; 2007: 3).Yeni ürünlerin geliştirilmesi süreci, dolayısıyla Ar-Ge'ye yapılan yatırımlar, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin ekonomik anlamda büyüme sağlamasına yol açan temel faktördür (Stokey, 1955: 469).

Ar-Ge harcamaları ekonomik faaliyetlerde birtakım avantajlar yaratarak ekonomik büyümeye olumlu katkılarda bulunurlar. Bu avantajlar;

- *Rekabet Avantajı*: Ülkelerin uluslararası alanda rekabet edebilirlik gücünü belirleyen en önemli faktör; teknolojik gelişmeler ve dolayısıyla Ar-Ge harcamalarıdır.

- *Yabancı Sermayeyi Çekme*: Ülkeye doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının çekilmesinde ve yabancı firmaların da ülkede teknoloji odaklı yatırımlar yapmasında, ülkenin sahip olduğu teknolojik yetenek oldukça önemlidir (Kılınç, t.y.: 6).

- *Verimlilik Artışı*: Ar-Ge harcamaları mikro ve makro düzeyde verimliliği artırarak, ekonomik kalkınmayı teşvik etmede kilit unsurdurlar. Örneğin Ar-Ge harcamaları sonucu yaratılan bilgi veya teknoloji sayesinde çevre, sağlık, ekonomi gibi alanlarda sorunlar çözülerek insanlığa yardım yapılmış olacaktır (Stiglitz, 1999: 309).

- *Teknolojik Bağımlılıktan Kurtulma*: Ar-Ge harcamaları ülkeleri teknolojik açıdan diğer ülkelere bağımlı olmaktan kurtarır.

Ayrıca Ar-Ge faaliyetleri sadece üretim artışı ve ekonomik performansa değil sosyal amaçların gerçekleştirilmesine de önemli bir katkı sağlamaktadırlar.

Ar-Ge harcamalarının bu sayılan avantaj ve işlevlerine dayanılarak, bir ülkenin gelişmişlik düzeyini ölçmede göz önünde bulundurulacak unsurların başında geldiği söylenebilir. Nitekim; Japonya ve ABD gibi dünyanın ekonomik açıdan önde gelen ülkelerinin teknolojik yeniliklerin gerçekleştirilmesi adına ayırdıkları kaynaklar oldukça fazladır.

Ekonomik kalkınma ile Ar-Ge harcamaları arasında ilişkiye yönelik teorik ve ampirik çalışmalarda son 10 yıldır artış gözlenmektedir. Bu araştırmalar; Schumpeter'in (1934) klasik teorik çalışmasıyla başlamış günümüzde de devam etmektedir (BJK Associates, 2002: 1). Bu çalışmaların büyük bir çoğunluğunda, ekonomik büyüme ile Ar-Ge harcamaları arasında önemli ve pozitif bir ilişki olduğu görülmektedir. Sylwester'a göre, teknolojik açıdan gelişmiş ürünler üreten ülkeler, rekabette üstünlüğü yakalayıp, üretim düzeyi ve kalitesinde de daha başarılıdırlar. Yine; Ar-Ge alanında çalışan personel sayısının arttırılmasının da ekonomideki büyüme oranını arttırdığı söylenebilir. Bu da Ar-Ge'ye ayrılan kaynaklarla, ekonomik büyüme arasında önemli bir ilişki olduğunu ortaya çıkarmaktadır (Sylwester, 2001: 72). Ar-Ge alanında çalışan personelin arttırılması, kişi başına düşen üretim miktarının da artmasını sağlamaktadır (Jones, 1995: 760).

Ar-Ge yatırımları ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi inceleyen Aghion ve Howitt (1992) ise, çalışmalarında endüstriyel yeniliklerin ürün kalitesini arttırdığını savunmuşlardır. Buna bağlı olarak da Ar-Ge harcamaları ile ekonomik büyüme arasında güçlü ve pozitif yönlü bir ilişki olduğu sonucuna varmışlardır. Ancak Jones'a göre (1995); Ar-Ge harcamaları ile üretim düzeyi yükseltilebilmekte ancak uzun dönemli ve hızlı bir büyüme gerçekleştirilememektedir.

Griffith ve diğerleri (2000), Ar-Ge harcamalarının, bir yeni buluşun konvensiyonel rolünün yanı sıra diğer yenilikçi araştırmalara da kaynak oluşturma rolü olduğunu ampirik araştırmalarla kanıtlamışlardır.

Ar-Ge harcamalarıyla ekonomik büyüme arasındaki bu pozitif ilişki ülkelerin gelişmişlik düzeyleri ile Ar-Ge harcamaları arasındaki kolerasyona bakılarak da bulunabilir.

Tablo 1. 2007 Yılı Ar-Ge Harcamaları ve GSYİH Karşılaştırması (Milyon \$)

	GSYİH	Ar-Ge Harcamaları
Avusturya	373.192	7 999.9
Danimarka	311.580	5 015.7
Finlandiya	244.661	6 320.7
Fransa	2.589.839	43 359.5
Almanya	3.317.365	69 334.4
Birleşik Krallık	2.772.024	35 590.8
İtalya	2.101.637	19 383.8
Çek Cum.	174.998	3 802.7
Türkiye	655.881	4 883.7
Slovak Cum.	74.972	501.3
ABD	13.751.400	368.799.0
Japonya	4.384.255	138 782.1
Romanya	165.976	1 385.5
Çin	3.205.507	86 758.2
Singapur	161.347	4 782.5
Güney Afrika	283.007	3 654.3
Arjantin	262.451	2 657.2

Kaynak: OECD Main Science and Technology Indicators (2008 b) ve World Bank

Tablo 1’de de, ülkelerin 2007 yılı GSYİH ve Ar-Ge harcamaları incelendiğinde genel olarak GSYİH’sı yüksek olan ülkelerin Ar-Ge harcamalarına daha fazla kaynak ayırdığı görülmektedir.

4. Ar-Ge Harcamalarında Vergi Teşvikleri

Ar-Ge harcamalarının ülke ekonomisine olan olumlu etkisi ve dolayısıyla toplumun refah düzeyine olan katkısı konusunda ülkelerin daha bilinçli olması, bu konuya ayrı bir önem vermelerine neden olmuştur. Ar-Ge faaliyetleri, hem özellikleri hem de sonuçta elde edilen çıktıları itibarıyla salt özel kesim veya kamu kesiminin sunumuna bırakılamazlar. Örneğin dışsallıklardan dolayı Ar-Ge alanındaki yatırımlardan elde edilen getirinin tamamının harcamayı yapan firmaya dönmemesi piyasa başarısızlığını getirmektedir (OECD, 2002: 8). Ar-Ge faaliyetleri sonucu elde edilen çıktı olarak bilgi veya teknolojik buluşların, dışlanamama ve tüketimlerinde reka-

betin olmaması kamu ekonomisinde kamusal mal grubu içinde yer almalarını ve kamu müdahalesini gerektirir. Bu müdahale başlıca iki şekilde olmaktadır. *Birincisi*; Ar-Ge faaliyetlerinin doğrudan devlet tarafından gerçekleştirilmesi, *ikincisi*; özel sektör Ar-Ge faaliyetlerinin çeşitli teşvik politikalarıyla desteklenmesidir. Küreselleşme ile birlikte artan liberalizasyon, özel sektörün de bu alanda faaliyetlerde bulunmasını kaçınılmaz kılmaktadır. Özel sektör Ar-Ge harcamalarının teşvik edilmesinde kamuya görev düşmektedir. Çünkü özel firmaların Ar-Ge harcamalarını yaparken tek kaygısı kar elde etmek olmaktadır.

Ar-Ge alanında vergi teşvik politikasının amacı, sosyal optimuma ulaşmak üzere özel girişimcilerin Ar-Ge üzerine daha fazla yatırım yapmasını sağlamaktır. Ancak bütçe kısıtlamaları nedeniyle özellikle az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde kamu kesimi Ar-Ge faaliyetleri yeterli olamamaktadır. Kamunun Ar-Ge'ye ayırdığı kaynaklar ulusal hedeflere bağlı olarak gün geçtikçe artış gösterse de, her ülkenin stratejinin belirlediği hedefe ulaşması zor görünmektedir (OECD, 2008 a: 5).

Ar-Ge yatırımlarının arttırılmasında uygulanan teşvik politikaları doğrudan ve dolaylı politikalar olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Ar-Ge harcamalarını doğrudan etkileyen politikalar; Ar-Ge'nin doğrudan finansmanı, yeni laboratuvarların, üniversitelerin kurulması, beşeri sermaye yatırımları, patent haklarının korunmasına ilişkin kanunların çıkarılması ve Ar-Ge'ye yapılan vergi teşvikleri şeklinde sayılabilir. Dolaylı politikalar arasında ise, düzenleme ve rekabet politikaları en önemlileri olarak kabul edilmektedir. Ülkelerin teşvik için kullandığı araçlar arasında en yaygın olanı, maliye politikası araçlarından olan vergi teşvikleridir (Griffith, 2000: 9). Ar-Ge alanında vergi teşvik politikaları, özel sektörün Ar-Ge harcamalarında sosyal optimum seviyeye ulaşmasını amaçlamaktadır (Mohnen and Lokshin, 2009: 5).

5. Ar-Ge Faaliyetlerinde Vergi Teşvik Uygulamaları

Ülkeler Ar-Ge alanında çeşitli vergi teşvik türlerini kullanmaktadırlar. Bu türler; *indirimler, hızlandırılmış amortisman, vergi kredisi(Tax credit), vergi tatili, vergi istisnası ve muafiyetleri*, belli koşullar altında firmalara *düşük ya da sıfır vergi oranı* uygulaması, *gider yazılabilmesi* şekillerinde görülebilir. İndirimler, Ar-Ge harcamalarının safi gelirden düşülmesini sağlayan bir teşvik türüdür. Vergi kredisi, Ar-Ge harcamalarının belirli bir oranının vergiden düşülmesini öngörür. En yaygın teşvik şekli, Ar-Ge harcamalarının kanunen gider olarak kabul edilip, vergilenebilir gelirden düşülmesi veya Ar-Ge faaliyetlerinde kullanılan varlıklar için hızlandırılmış amortisman ayrılmasıdır (Elschner and Ernst, 2008: 1).

Gerek OECD ülkeleri gerekse AB ülkelerinde uygulamalara bakıldığında her ülkenin ağırlıklı olarak tercih ettiği vergi teşvik türünün farklı olduğu görülmektedir. Ayrıca ülkeler vergi teşviklerinin tüm türlerini de kullanmamaktadırlar. Örneğin birçok

OECD ülkesi vergi kredisi şeklindeki teşvik türüne vergi kanunlarında yer vermektedirler (OECD, 2002: 12).

Vergi teşviklerine en çok önem veren ülkeler; Fransa, Kanada, Norveç, Avustralya ve Hollanda olarak sayılabilir. Bu ülkelerin bilim ve teknoloji için ayırdıkları bütçeler içerisinde vergi teşviklerinin oluşturduğu tutar oldukça önemli bir yere sahiptir. AB ülkeleri içinde de en yüksek vergi teşvikine sahip ülkeler başta İspanya olmak üzere Portekiz ve Çek Cumhuriyeti'dir (Mohnen and Lokshin, 2009: 5).

G8 ülkeleri içerisinde Kanada Ar-Ge yatırımlarının en çok yapıldığı ülkedir. ABD ile karşılaştırıldığında % 5.5 maliyet avantajına sahiptir. Kanada'da birçok endüstriyel Ar-Ge çalışması Ontario'da yapılmaktadır. Ülkedeki Ar-Ge harcamalarında ilk yüze giren yatırımcıların yaklaşık yarısı bu şehirdedir. Burada verilen teşviklerle, Ar-Ge alanında % 10.9 maliyet avantajı sağlanmıştır. Bu şehirde uygulanan vergi teşvikleri (R&D in Ontario : 2):

- Desteklenmesi öngörülen tüm bilimsel araştırma ve deneysel gelişim maliyetlerinin, sermaye teçhizatı dahil % 100'ünün safi gelirden düşüldüğü indirim,
- Bilimsel araştırma ve deneysel gelişim harcamalarının % 20'sinin vergiden düşülmesi şeklinde uygulanan vergi kredisi,

olarak sayılabilir. Vergiden düşülecek indirim tutarı, ödenecek verginin tamamına eşit olmadığı zaman kalan tutar üç yıl öncesi yıllara ya da yirmi yıl ileriki yıllara ertelenebilir.

Son yıllarda gerek OECD ülkelerinde gerekse AB ülkelerinde Ar-Ge faaliyetlerine yönelik teşvik politikalarında iki temel değişim gözlenmektedir. Bunlar;

- Doğrudan sübvansiyonlar yerine vergisel teşviklere ağırlık verme,
- Ar-Ge'ye yapılan vergi teşviklerini yeniden gözden geçirerek bu teşviklerin etkinliğini artırma çabası olarak görülmektedir.

Birinci tür değişimde, yani vergisel teşviklere ağırlık verilmesinde, Ar-Ge projelerini seçmede potansiyel çarpıklıkları minimuma düşürmesinin ve Ar-Ge politikalarının firmaları rekabete ve piyasaya doğru yönlendirilmesinin önemli rolü olmuştur (Elschner and Ernst, 2008: 1). Bu politika değişimi hem OECD ülkelerinde hem de AB ülkelerinde yaygın bir şekilde görülmektedir. Nitekim; OECD'de doğrudan devlet fonlarıyla finanse edilen özel sektör Ar-Ge faaliyetlerinin ortalama olarak oranı 1995 yılında % 11 iken, 2005 yılında bu oran % 7'ye düşmüştür. 1995 yılında 12 OECD ülkesi Ar-Ge'ye yönelik vergi teşvikleri uygulamaktayken, 2008 yılında ülke sayısı 21'e çıkmıştır (OECD, 2008 a: 5).

İkinci değişim, son yıllarda Ar-Ge'ye yapılan vergi teşviklerini yeniden gözden geçirmesine olanak sağlayarak ülkeleri bu teşviklerin etkinliğini artırma çabası içeri-

sine girmeye yöneltmiştir (OECD, 2002: 12). İspanya Ar-Ge alanında en kapsamlı vergi teşvik sistemine sahip olmasına rağmen, teşviklerde etkinliği artırmak için birtakım değişiklikler yapmaktadır. Örneğin İspanyada yatırım kredisi oranının 2011 yılına kadar aşamalı olarak genel kurumlar vergisi düzeyiyle orantılı olması planlanmaktadır. Yeni Zelanda OECD'nin tavsiyelerini takip ederek, 2008-2009 mali yıllarından itibaren özel sektör Ar-Ge harcamaları için % 15 oranlı yatırım kredisi uygulamaya başlamıştır (International R&D Tax Incentives) .

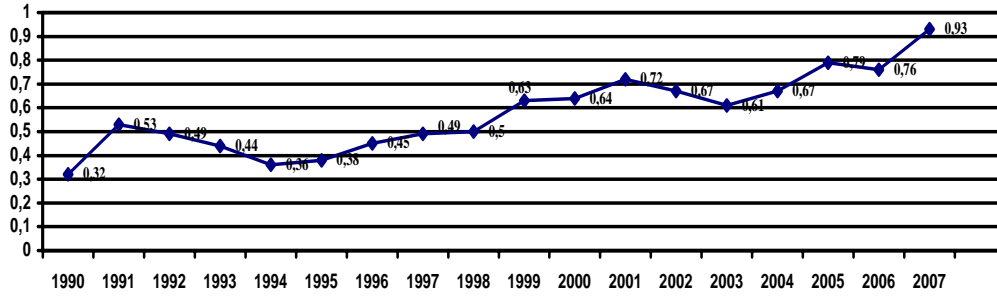
Ar-Ge'ye yönelik bir diğer önemli düzenleme; 2000 yılında oluşturulan ve bilgiye dayalı ekonomiyle ilgili en önemli ve kapsamlı doküman olan *Lizbon Stratejisi*'nin kabul edilmesidir. Bu stratejiye göre; AB ülkeleri 2010 yılına kadar Ar-Ge harcamalarının GSYİH içerisindeki payını % 3'e çıkartmalıdırlar. Bu oranın % 1'i kamu, geri kalanı da özel sektör kaynaklarından karşılanmalıdır (Szarowska,t.y.: 1).

6. Türkiye'de Ar-Ge Faaliyetleri ve Uygulanan Vergisel Teşvikler

Bilgi ve teknolojik alandaki yenilikler ülkeler arasındaki rekabette daha önceki bölümlerde de vurgulandığı üzere önemli bir unsurdur. İleri teknoloji ve bilgi dolaşısıyla elde edilen rekabet, gelişmekte olan ülkeler kadar gelişmiş ülkeleri de etkilemiştir. Örneğin 1980'lerin sonunda Amerika Birleşik Devletleri (ABD), dünyada Ar-Ge alanında en fazla teşvik sağlayan ülke iken, 1999'da İspanya, Avustralya, Kanada, Danimarka, Hollanda ve Fransa'nın arkasından OECD ülkeleri arasında 7. sıraya, 2004'de 17. sıraya düşmüştür. Halen de ABD, Ar-Ge alanında en fazla teşvik sağlayan birçok Asya ve Avrupa ülkesinin arasındadır (Atkinson, April, 2007: 2). Dolayısıyla Ar-Ge faaliyetleri günümüzde tüm ülkeler için büyük önem taşımaktadır. Türkiye'nin de bu sürecin dışında kalması beklenemez.

6.1. Ar-Ge Harcamaları

Ülkemizde Ar-Ge faaliyetlerindeki vergisel teşvik uygulamalarını incelemenden önce, Ar-Ge harcamalarının durumunu bazı göstergeler yardımıyla görmek yararlı olacaktır.



Şekil: 1 Türkiye'de Ar-Ge Harcamalarının Yıllar İtibariyle GSYİH İçindeki Payı (1990-2007)

Kaynak: TÜİK

Şekil 1’de ülkemizde Ar-Ge harcamalarının GSYİH içindeki payı 1990-2007 yılları itibariyle gösterilmektedir. 1990 yılında Ar-Ge harcamalarının GSYİH’den aldığı pay % 0.32 iken, 2007 yılında bu oran % 0.93 olmuştur. Dolayısıyla; Ar-Ge harcamalarında bu dönemde bir hayli artış olmasına rağmen, hala yeterli bir düzeye ulaşmamıştır. Yine söz konusu yıllar boyunca bu oranın istikrarlı bir seyir izlemediği iniş çıkışların da olduğu görülmektedir.

Tablo 2. Çeşitli Ülkelerde Ar-Ge Harcamalarının GSYİH içindeki Payı (%)

ÜLKELER	AR-GE HARCAMALARININ GSYİH İÇİNDEKİ PAYI	
	2001	2007
Belçika	2.08	1.89
Bulgaristan	0.47	..
Çek. Cum.	1.2	1.53
Danimarka	2.39	2.54
Almanya	2.46	2.53
Estonya	0.71	1.12
Yunanistan	0.58	0.57
Fransa	2.2	2.08
Avusturya	2.07	2.56
Slovenya	1.52	1.58
Slovakya	0.63	0.47
Finlandiya	3.3	3.47
İsveç	4.17	3.63
Türkiye	0.54	0.93
ABD	2.76	2.68
AB 27	1.88	..
OECD	2.25	2.26*

* 2006 yılına ait veri

Kaynak: OECD (2009), OECD Factbook 2009: Economic, Environmental and Social Statistics.

Tablo 2’de görüldüğü üzere; Türkiye’de Ar-Ge harcamalarının GSYİH içindeki payı (% 0.93), hem AB ortalamasından (% 1.88) hem OECD ortalamasından (% 2.26) düşüktür (OECD 2009).

Yine Türkiye’de Ar-Ge personeli sayısının toplam işgücüne oranı 2006 yılı itibariyle % 0.43 şeklinde gerçekleşmiş olup, bu oran % 1.33 olan AB ortalamasından oldukça düşüktür (DPT, Dokuzuncu Beş Yıllık Kalkınma Planı).

Bir diğer önemli gösterge Ar-Ge harcamalarının, kamu ve özel sektör arasındaki dağılımıdır.

AB Ülkeleri'nde genelde, Ar-Ge harcamalarının en büyük kısmı özel kaynaklar, ikinci önemli kısmı kamusal kaynaklar, kalan kısmı da yabancı kaynaklardan finanse edilmektedir. Örneğin Ar-Ge alanına önemli miktarda kaynak ayıran Çek Cumhuriyeti'nde, özel sektör Ar-Ge harcamaları 1995 yılında % 0.60 iken 2005 yılında % 0.77 olmuştur. Bu oranın yükseltilmesi ülkelerin öncelikli hedefi olduğundan vergisel kolaylıklarla teşvik edilmektedir (Szarowská, t.y.: 5).

Tablo 3. AB Ülkeleri'nde Ar-Ge Harcamalarının Özel Kesim Tarafından Finanse Edilmesi Oranı (% , 2004)

ÜLKELER	TOPLAM AR-GE HARCAMALARININ ÖZEL KESİM TARAFINDAN FİNANSE EDİLEN KISMI
Belçika	60.3
Bulgaristan	28.2
Çek .Cum.	52.8
Danimarka	59.9
Almanya	66.8
Estonya	36.5
İrlanda	57.2
Yunanistan	28.2
İspanya	48
Fransa	51.7
G.Kıbrıs	18.9
Letonya	46.3
Litvanya	19.9
Lüksemburg	80.4
Macaristan	37.1
Malta	18.6
Hollanda	51.1
Avusturya	47.2
Polonya	26.9
Portekiz	31.7
Romanya	44
Slovenya	58.5
Slovakya	38.3
Finlandiya	69.3
İsveç	65
İngiltere	44.2
Hırvatistan	43
İzlanda	43.9
Norveç	49.2
AB 27	54.9

Kaynak: Eurostat (2007), *Research & Development in the EU: Preliminary Results*.

Tablo 3'e göre; 2004 yılında AB Ülkeleri'nde ortalama olarak, Ar-Ge harcamalarında özel sektörün payı yaklaşık % 55, kamunun payı % 35, dışarıdan finansman % 8'dir. AB-15 kapsamındaki ülkelerde özel sektörün payının ortalama oranının oldukça üzerinde, birliğe sonra katılan ülkelerde oranın ortalamanın altında olduğu görülmektedir. Örneğin Lüksemburg'da özel sektörün payı % 80, Finlandiya'da % 69, Almanya'da % 67 iken, Malta ve Kıbrıs'ta % 19, Litvanya'da % 20'dir.

Tablo 4. Türkiye'de Toplam Ar-Ge Harcamalarının Kamu-Özel Kesim Dağılımı

	2002	2004	2006
Kamu Kesimi	64.3	67	63
Özel Kesim	28.7	33	37

Kaynak: Eurostat (2007), Research & Development in the EU: preliminary Results.

Tablo 4'de görüldüğü üzere; Türkiye'de özel kesim Ar-Ge harcamaları AB ortalamasının oldukça altındadır. Dolayısıyla ülkemizde Ar-Ge harcamalarının kamu-özel sektör bileşimi açısından da AB ülkeleri ile tamamen farklı bir yapı taşıdığı görülmektedir. Ülkemizde, Ar-Ge alanına yapılan özel sektör yatırımlarının yetersiz oluşunun sebepleri arasında; Ar-Ge konusunda yeterli bilgiye sahip olunmaması, yatırım sonucu elde edilecek çıktı miktarının belirsizliği ve milli gelir seviyesinin düşük olması sayılmakla birlikte, vergisel teşvikler özel sektör Ar-Ge yatırımlarını belirleyen önemli bir faktördür.

Ülkemizde hem genel olarak Ar-Ge harcamaları yetersizliği hem de özel sektörün payının düşüklüğü sorunu bulunmaktadır. Bu sorunlar sebebiyle, beş yıllık kalkınma planlarında da bilim ve teknolojinin önemi vurgulanarak Ar-Ge alanında gelişmeler sağlanması için bazı kararlar yer almıştır. Son olarak 9. Beş Yıllık Kalkınma Planı'nda yer alan 'Ulusal Bilim, Teknoloji ve Yenilik Stratejisi', 2013'e kadar gerçekleşmesi öngörülen iki önemli amacı içermektedir. Bu amaçlar; Ar-Ge yatırımlarının oranının GSYİH içerisindeki payının % 2'ye ve tam zamanlı araştırma alanında çalışan kişi sayısının 80000'e çıkarılmasıdır (DPT, 9.Beş Yıllık Kalkınma Planı). Yine Dokuzuncu Beş Yıllık Kalkınma Planı'nda 2013 yılı itibari ile özel sektörün toplam Ar-Ge harcamalarının en az yüzde 60'ını gerçekleştirmesi hedeflenmektedir. Bu doğrultuda Ar-Ge harcamalarının artırılması yönünde teşviklerin geliştirilmesi tasarlanmaktadır. Bizim gibi kısıtlı bütçe olanaklarına sahip ülkelerde toplam Ar-Ge harcamalarını arttırmada yönelinecek sektör, özel sektördür.

6.2. Ar-Ge'ye Uygulanan Vergisel Teşvikler

Ülkemizde Ar-Ge faaliyetlerine yönelik düzenleme ve teşvikler iki kanunda yer almaktadır. Bunlar; "5746 Sayılı Araştırma Ve Geliştirme Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Kanun" ve "4691 Sayılı Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Kanunu"

dur. Dünyadaki gelişmelerin etkisiyle gecikmeli bir şekilde bu kanunlar 2008'de yürürlüğe girmiştir.

5746 Sayılı Araştırma Ve Geliştirme Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Kanun'un amacı; Ar-Ge ve yenilik yoluyla ülke ekonomisinin uluslararası düzeyde rekabet edebilir bir yapıya kavuşturulması için teknolojik bilgi üretilmesini, üründe ve üretim süreçlerinde yenilik yapılmasını, ürün kalitesi ve standardının yükseltilmesini, verimliliğin artırılmasını, üretim maliyetlerinin düşürülmesini, teknolojik bilginin ticarileştirilmesini, rekabet öncesi işbirliklerinin geliştirilmesini, teknoloji yoğun üretim, girişimcilik ve bu alanlara yönelik yatırımlar ile Ar-Ge'ye ve yeniliğe yönelik doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının ülkeye girişinin hızlandırılmasını, Ar-Ge personeli ve nitelikli işgücü istihdamının artırılmasını desteklemek ve teşvik etmektir (md. 1). Yine bu kanunun 2. maddesinde Ar-Ge faaliyetleri, merkezleri, projesi, personeli gibi kavramlar tanımlanmıştır.

Ar-Ge'ye yönelik teşvikler ise, 5746 Sayılı Kanun'un *İndirim, istisna, destek ve teşvik unsurları* başlıklı 3. maddede düzenlenmiştir. Bu teşvikler;

1) *Ar-Ge indirimi*: Teknoloji merkezi işletmelerinde, Ar-Ge merkezlerinde, kamu kurum ve kuruluşları ile kanunla kurulan vakıflar tarafından veya uluslararası fonlarca desteklenen Ar-Ge ve yenilik projelerinde, rekabet öncesi işbirliği projelerinde ve teknogirişim sermaye desteklerinden yararlananlarca gerçekleştirilen Ar-Ge ve yenilik harcamalarının tamamı ile 500 ve üzerinde tam zaman eşdeğer Ar-Ge personeli istihdam eden Ar-Ge merkezlerinde ayrıca o yıl yapılan Ar-Ge ve yenilik harcamasının bir önceki yıla göre artışının yarısı, 5520 sayılı Kurumlar Vergisi Kanununun 10 uncu maddesine göre kurum kazancının ve 193 sayılı Gelir Vergisi Kanununun 89 uncu maddesi uyarınca ticari kazancın tespitinde indirim konusu yapılır.

Mükelleflerin, işletmeleri bünyesinde gerçekleştirdikleri münhasıran yeni teknoloji ve bilgi arayışına yönelik araştırma ve geliştirme harcamaları tutarının % 100'ü oranında hesaplanacak Ar-Ge indirimi, gelir vergisi matrahının tespitinde, gelir vergisi ve kurumlar vergisi beyannamelerinde bildirilecek gelirlerden indirilir.

Araştırma ve geliştirme faaliyetleri ile doğrudan ilişkili olmayan giderlerden ve tamamen araştırma ve geliştirme faaliyetlerinde kullanılmayan amortisman tâbi iktisadî kıymetler için hesaplanan amortisman tutarlarından verilen paylar üzerinden Ar-Ge indirimi hesaplanmaz. Matrahın yetersiz olması nedeniyle ilgili dönemde indirim konusu yapılamayan tutar, sonraki hesap dönemlerine devreder. Ar-Ge indiriminden yararlanılacak harcamaların kapsamını ve uygulamadan yararlanılabilmesi için gerekli belgeler ile usûlleri belirlemeye Maliye Bakanlığı yetkilidir (GVK md. 89/9, KVK md.10/1).

Ar-Ge indirimi yürürlüğe girdiği 2004'de % 40 iken 5746 Sayılı Kanun ile % 100'e çıkarılmıştır. Ancak bu oran diğer ülke uygulamalarıyla karşılaştırıldığında hala oldukça düşüktür. Örneğin, Avustralya'da Ar-Ge harcamaları indirimi oranı % 125 artı önceki yılı aşan harcama miktarı için oran % 175'dir. İngiltere'de % 125 artı önceki yılı aşan harcama miktarı ve KOBİ'ler için % 175 olarak uygulanmaktadır. Çin'de yabancı yatırımlar için bu oran % 150 olarak uygulanmaktadır. Polonya'da bu oran %150'dir (International R&D Tax Incentives).

2) *Gider*: Ar-Ge harcamaları Vergi Usul Kanununa göre aktifleştirilmek suretiyle amortisman yoluyla itfa edilir, bir iktisadi kıymet oluşmaması halinde ise doğrudan gider yazılır. Kazancın yetersiz olması nedeniyle ilgili hesap döneminde indirim konusu yapılamayan tutar, sonraki hesap dönemlerine devredilir. Devredilen tutarlar, takip eden yıllarda Vergi Usul Kanunu'na göre her yıl belirlenen yeniden değerlendirme oranında arttırılarak dikkate alınır.

3) *Vergi İstisnaları*: İlgili kanunda Ar-Ge faaliyetlerine yönelik olarak iki vergi istisnası bulunmaktadır:

a) Kanunda Gelir vergisi stopajı teşviki olarak geçen vergi istisnası; "Kamu personeli hariç olmak üzere teknoloji merkezi işletmelerinde, Ar-Ge merkezlerinde, kamu kurum ve kuruluşları ile kanunla kurulan vakıflar tarafından veya uluslararası fonlarca desteklenen ya da TÜBİTAK tarafından yürütülen Ar-Ge ve yenilik projelerinde, teknogirişim sermaye desteklerinden yararlanan işletmelerde ve rekabet öncesi işbirliği projelerinde çalışan Ar-Ge ve destek personelinin; bu çalışmalarını karşılığında elde ettikleri ücretlerinin doktoralı olanlar için % 90'ını, diğerleri için % 80'ni gelir vergisinden müstesnadır" şeklinde yer almaktadır.

b) Damga vergisi istisnası: Bu Kanun kapsamındaki her türlü Ar-Ge ve yenilik faaliyetleri ile ilgili olarak düzenlenen kağıtlardan damga vergisi alınmaz.

Ar-Ge faaliyetlerine yönelik bir diğer kanun 4691 Sayılı *Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Kanunu*'dur. Bu kanunun amacı; üniversiteler, araştırma kurum ve kuruluşları ile üretim sektörlerinin işbirliği sağlanarak, ülke sanayinin uluslararası rekabet edebilir ve ihracata yönelik bir yapıya kavuşturulması maksadıyla teknolojik bilgi üretmek, üründe ve üretim yöntemlerinde yenilik geliştirmek, ürün kalitesini veya standardını yükseltmek, verimliliği arttırmak, üretim maliyetlerini düşürmek, teknolojik bilgiyi ticarileştirmek, teknoloji yoğun üretim ve girişimciliği desteklemek, küçük ve orta ölçekli işletmelerin yeni ve ileri teknolojilere uyumunu sağlamak, Bilim ve Teknoloji Yüksek Kurulunun kararları da dikkate alınarak teknoloji yoğun alanlarda yatırım olanakları yaratmak, araştırmacı ve vasıflı kişilere iş imkânı yaratmak, teknoloji transferine yardımcı olmak ve yüksek/ileri teknoloji sağlayacak yabancı sermayenin ülkeye girişini hızlandıracak teknolojik altyapıyı sağlamaktır.

5746 Sayılı Kanununla, 4691 Sayılı Kanunun amaçları büyük ölçüde örtüşmektedir. Ancak Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Kanunu'nun üniversite, araştırma kurumları ile sanayi işbirliğine ağırlık verdiği söylenebilir. 4691 Sayılı Kanun kapsamında vergi teşvik türü, vergi istisna ve muafiyetleri şeklinde olup bunlar geçici madde 2'de düzenlenmiştir:

1) Yönetici şirketlerin¹ bu Kanun uygulaması kapsamında elde ettikleri kazançlar ile bölgede faaliyet gösteren gelir ve kurumlar vergisi mükelleflerinin, münhasıran bu bölgedeki yazılım ve Ar-Ge faaliyetlerinden elde ettikleri kazançları 31.12.2013 tarihine kadar gelir ve kurumlar vergisinden müstesnadır.

2) Bölgede çalışan araştırmacı, yazılımcı ve AR-GE personelinin bu görevleri ile ilgili ücretleri 31.12.2013 tarihine kadar her türlü vergiden müstesnadır. Yönetici şirket, ücreti gelir vergisi istisnasından yararlanan kişilerin bölgede fiilen çalışıp çalışmadığını denetler. Bölgede fiilen çalışmayanlara istisna uygulandığının tespit edilmesi halinde, ziyaa uğratılan vergi ve buna ilişkin cezalardan yönetici şirket de ayrıca sorumludur.

Bu istisnalar, TÜBİTAK-Marmara Araştırma Merkezi Teknoloji Serbest Bölgesi yönetici şirketi, bu bölgede faaliyet gösteren Gelir ve Kurumlar Vergisi mükellefleri ile bölgede çalışan araştırmacı, yazılımcı ve Ar-Ge personelinin bu görevleri ile ilgili ücretleri bakımından da uygulanır.

Ar-Ge faaliyetlerindeki vergi teşvik kanunlarından da görüldüğü üzere Türkiye'de birçok vergi teşvik türü uygulanmamaktadır.

Ayrıca, Türkiye AB tarafından düzenlenen Lizbon stratejisini kabul etmiştir. Lizbon stratejisine göre, 2010 yılına kadar ülkelerin ve dolayısıyla Türkiye'nin toplam Ar-Ge harcamalarının GSYİH içindeki payı % 3'e ulaşmalıdır. Bunun % 1'i kamusal, % 2'si özel kaynaklardan karşılanmalıdır (Szarowská, t.y.: 1-3).

Türkiye belirtilen hedefe (Tablo: 3 ve Tablo: 4) ulaşamamıştır. Ülkemizde bu hedefe ulaşabilmek ve Ar-Ge faaliyetlerini geliştirmek için gerek AB gerekse OECD ülkelerindeki uygulamalar örnek alınarak yeni düzenlemeler yapılabilir. Bu düzenlemeler iki yönlü olabilir. Bunlardan ilki; halen uygulanan ancak oranları OECD ve AB ülkelerine göre daha düşük olan vergi teşviklerinin bu ülkelerdeki düzeylere çıkarılmasıdır. İkincisi; diğer ülkelerde uygulanan, Türkiye'de uygulanmayan yeni teşvikleri getirmektir. Örneğin; Kanada'da (% 20), Fransa'da (% 40), İrlanda'da (% 20) ve Japonya'da (%10) gibi önemli oranlarda uygulanan vergi kredisi, vergi tatili (Kore bu teşvik türünden geniş şekilde yararlanan ülkedir), yatırım indirimi gibi teşvikleri Türkiye de uygulamalıdır (International R&D Tax Incentives).

¹ Yönetici Şirket: Bu Kanuna uygun ve anonim şirket olarak kurulan, bölgenin yönetimi ve işletmesinden sorumlu şirkettir (md. 3/k).

Sonuç

Bilgi çağına girilmesiyle birlikte uluslararası rekabetin artması, ülkeleri teknolojik yenilikleri takip etmeye teşvik etmiştir. Ülkelerin, teknoloji yeteneğini tanımlamakta veri olarak kullanılacak değişkenlerden biri olan Ar-Ge harcamaları, aynı zamanda ülkelerin dış piyasalardaki konumunu da belirlemektedir. Bu sebeple ülkeler, Ar-Ge alanına yapılacak yatırımları arttırmak için ciddi çabalar sarf etmektedirler.

Ar-Ge harcamaları ile milli gelir düzeyinin ilişkili olduğu görülmektedir. Ülkelerin gelişmişlik düzeyi arttıkça buna bağlı olarak Ar-Ge harcamaları olumlu olarak etkilenmektedir. Bir ülkenin bilim ve teknoloji altyapısı, dış pazarlara açılma yeteneği, teknik personelin yeterlilik düzeyi gibi daha birçok faktör; Ar-Ge harcamalarını etkilemektedir.

Yapılan incelemeler sonucunda; Ar-Ge harcamalarının özellikle gelişmiş OECD ülkelerinde ve Avrupa Birliği ülkelerinde yüksek olduğu söylenebilir. Bunda, ülkelerin Ar-Ge'nin önemini farkına varıp bu alan için uygulamaya koyduğu teşvik politikalarının önemi büyüktür. Son yıllarda gerek OECD gerekse AB ülkelerinde, Ar-Ge faaliyetlerinde uygulanan teşvik politikalarında temel değişimler olmuştur. Bunlar; doğrudan sübvansiyon yerine vergi teşviklerine ağırlık verilmesi ve teşviklerde etkinliği artırma çabalarıdır.

Ar-Ge alanına verilen teşviklerin amacı; kamunun yanı sıra özel sektörün de bu alana yatırım yapmasını sağlamaktır. Türkiye de dünyadaki bu gelişimin etkisiyle Ar-Ge'ye daha fazla önem vermek durumundadır. Ancak ülkemizdeki Ar-Ge faaliyetleri hem AB ülkeleri hem de OECD ülkelerinin oldukça gerisindedir. Bu da uluslararası alanda rekabet gücünde istenilen düzeye ulaşılmamasına neden olmaktadır.

Ülkemizde Ar-Ge harcamalarında iki temel sorun bulunmaktadır. Birincisi; toplam Ar-Ge harcamalarının GSYİH içindeki payının düşük olmasıdır. İkinci sorun; ülkemizde toplam Ar-Ge harcamaları içinde özel sektör Ar-Ge harcaması payının oldukça düşük olmasıdır. Özel sektörün Ar-Ge alanına yatırım yapmasını belirleyen başka faktörler olmakla birlikte, vergi teşviklerinin önemli bir unsur olduğu, diğer ülke uygulamalarına dayanılarak söylenebilir. Türkiye'de toplam Ar-Ge harcamalarının arttırılmasında özel sektör Ar-Ge harcamalarının önemi çok daha fazladır. Çünkü bütçe olanakları kısıtlamasıyla ile kamu kesimi Ar-Ge harcamalarını arttırmak pek mümkün olamamaktadır. Ülkemizde Ar-Ge faaliyetlerine yönelik teşvikler 2008 yılında yürürlüğe giren iki kanunda yer almaktadır. Bu kanunlarda yer alan teşvikler, Ar-Ge indirimi, Ar-Ge harcamalarının giderlerinin gayrisafi gelirden gider olarak düşülmesi, belirli koşullarda getirilen ücret istisnası ve damga vergisi istisnalarından oluşmaktadır. Bunlar, oldukça yetersizdirler. Birçok AB ülkesinde ve

OECD ülkesinde Ar-Ge faaliyetlerine yönelik vergi teşviklerinin hem sayı olarak hem de geniş kapsamlı olarak Türkiye'den daha ağırlıklı olarak uygulandığı görülmektedir. Türkiye de Ar-Ge faaliyetlerine yönelik, örneğin; birçok AB ülkesinde uygulanan vergi kredisi, vergi tatili gibi yeni teşvikler getirerek teşvik kapsamını genişletmesinin toplam Ar-Ge harcamalarının artışına katkısı olacaktır.

Kaynakça

Atkinson, R.D. (April, 2007), "Expanding the R&D Tax Credit to Drive Innovation, Competitiveness and Prosperity", The Information Technoloji and Innovation Foundation, 1-13.

BJK Associates (2002), The Influence of R&D Expenditures on New Firm Formation and Economic Growth, Washington, DC: Office of Advocacy, U.S. Small Business Administration.

Cohen, Wesley M. and Daniel A. Levinthal (1989), "Innovation and Learning: The Two Faces of R&D", The Economic Journal, 569-596.

DPT, 9. Kalkınma Planı ve DPT Tarafından Verilen AR-GE Destekleri, http://www.biyomut2008.org/pdf/pelin_deveci_DPT.pdf, erişim tar: 26.05.2009.

Elschner Christina and Christof Ernst (2008), The Impact of R&D Tax Incentives on R & D Costs and Income Tax Burden, Centre for European Economic Research, Discussion Paper No. 08-124.

"Entrepreneurship, Knowledge and Economic Growth" (August 2007) CESİS Electronic Working Paper Series, <http://www.infra.kth.se/cesis/documents/WP102.pdf>, erişim tar: 1.10.2009.

Eurostat (2007), Research & Development in the EU: preliminary Results.

Goel, Rajeev K. and Rati Ram (1994), "Research and Development Expenditures and Economic Growth: A Cross Country Study", Economic Development and Cultural Change, Vol. 42, No.2, pp.403-411

Griffith, R., S.Redding, and J. Van Reenen, (2000), Mapping the two faces of R&D: productivity growth in a panel of OECD industries, Centre for Economic Policy Research, Discussion Paper no. 2457.

Gündoğdu, Burhan (Aralık, 2008), " Uluslararası Araştırma ve Geliştirme (Ar-Ge) Teşvikleri", Yaklaşım, 192.

Jones, Charles I. (1995), " R & D- Based Models of Economic Growth", The Journal of Political Economy, Vol.103, No.4, 759-784.

Kılınc, Nurcan. " Yeni Ekonomi: Piyasa, Rekabet ve Ar-Ge", <http://paribus.tr.googlepages.com/kilnc.doc>. erişim tar: 10.05.2009.

Krugman, P. R., and M.Obstfeld, (2003), International Economics Theory and Policy, Boston.

Mohnen, Pierre and Boris Lokshin (2009), What Does It Take For an R&D Tax Incentive Policy to be Effective, United Nations University, Working Paper Series, 1-32.

OECD (2002), Tax Incentives For Reserach and Development: Trends and Issues, <http://www.metutech.metu.edu.tr/download/tax%20incentives%20for%20R&D.pdf>. erişim tar: 12.03.2009.

OECD (2007), OECD Science, Technology and Industry: Scoreboard 2007 Edition, <http://www.oecd.org/dataoecd/63/0/39527286.pdf>. erişim tar. 21.06.2009.

OECD (2008a), Bilim, Teknoloji ve Sanayi Görünüm Raporu, <http://www.oecd.org/dataoecd/19/58/41553445.pdf>, erişim tar: 20.05.2009.

OECD (2008 b), Main Science and Technology Indicators.

OECD (2009), OECD Factbook 2009: Economic, Enviromental and Social Statistics. http://www.oecd.org/document/10/0,3343,en_2649_34487_40401674_1_1_1_1,00.html

Research and Development in Ontario, <http://www.londonedc.com/statpub/publications/pdf/LifeSciencesRDOntario.pdf>. erişim tar. 04.05.2009.

Rosenberg, Nathan (2004), "Innovation and Economic Growth", <http://www.oecd.org/dataoecd/55/49/34267902.pdf>., erişim tar: 05.10.2009.

Saygılı, Şeref (2003), Bilgi Ekonomisine Geçiş Sürecinde Türkiye Ekonomisinin Dünyadaki Konumu, Uzmanlık Tezi, Yayın no. DPT 2675.

Stiglitz, J. E. (1999), "Knowledge as a Global Public Good", Global Public Goods, (Ed: Inge Kaul, Isabelle Grunberg, Marc A. Stern), Oxford: Oxford University Press, 308-326.

Stokey, L. Nancy (Jul. ,1995), "R&D and Economic Growth", The Review of Economic Studies, Vol. 62, No.3. pp.469-489.

Sylwester, Kevin (2001), R&D and Economic Growth, <http://www.springerlink.com/content/06mnyapnkjf4xjxk/fulltext.pdf>, erişim tar: 12.04.2009.

Szarowská, Irena (t.y.), Research And Development Expenditure And Cooperation Of Public And Private Sector In R&D In The Czech Republic, <http://dspace-unipr.cilea.it/bitstream/1889/852/1/SZAROW~1.PDF>. erişim tar: 04.04.2009.

Tax Treatment of Research & Development Expenses, (December, 2004), http://ec.europa.eu/taxation_custos/resorces/documents/eu_rd_find_rep_dec_2004.pdf.

Torun, Hasan ve Cumhuri Çiçekçi (2007), "Innovation: is the Engine For The Economic Growth" <http://www.tcmb.gov.tr/yeni/iletisimgm/Innovation.pdf>, erişim tar: 04.04.2009.

TÜİK, <http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=1944>.

World Bank,

<http://siteresources.worldbank.org/DATASTATISTICS/Resources/GDP.pdf>.

Yücel, İsmail Hakkı (2006), Türkiye'de Bilim Teknoloji Politikaları ve İktisadi Gelişmenin Yönü, Uzmanlık Tezi, Yayın No. DPT 2690.

28 Şubat 2008 tarih ve 26814 sayılı Resmi Gazete'nin 5746 sayılı Kanunu .

6 Temmuz 2001 tarih ve 24454 sayılı Resmi Gazetenin 4691 sayılı Kanunu

Karl Marx'ın Mirası*

Henry HAZLITT**

Çeviren:

Metin TOPRAK

Prof. Dr., Eskişehir Osmangazi Üniversitesi, İİBF
İktisat Bölümü
mtoprak@ogu.edu.tr

Komünist Manifesto Bir İktisat Rehber-Kitabı Olarak Nasıl Başarısız Oldu!

Son zamanlarda, bir çok kadın (ve erkek), yapılan işte erkekler kadar verimli olan kadınlara, erkeklere yapılan ödemenin ortalama olarak ancak yüzde 70'inin ödenmediğini düşünmektedir. Ve istatistikler de buna işaret etmektedir. Kadınların ve erkeklerin gerçek ücretlerinin karşılaştırılması tartışmasına girmeyeceğim; ancak verimlilik konusunu ele almak istiyorum. İşverenler arasında ve işçiler arasında rekabete izin verilen bir piyasada, yukarıda tasvir edilen durumun sürmesi mümkün değildir. Bunu önleyecek olan, işverenlerin bencilliğidir.

Şimdi, bir endüstri düşünelim ki, hem kadınlar ve hem de erkekler, işverene saat başına 10 dolarlık bir hesaplanabilir kar sağlayacak derecede üretken olsunlar. Fakat bu endüstride erkekler saat başına 10 dolar alırken, aynı verimlilikteki kadınlar sadece 7 dolar alıyor olsunlar.

Vicdansız ve bencil bir işveren, bundan böyle artık saat başına erkek çalışanlara oranla net 3 dolar daha fazla kar sağlayan kadınları istihdam etme noktasına eninde sonunda gelecek, erkek işçileri işten çıkaracaktır. Diğer işverenler de bu yolu, aynı gerekçeyle takip edecektir. Fakat bu da kadın işçilerin, daha önce erkeklerin aldığı ücretler düzeyinde daha yüksek ücretler talep etmeleri anlamına gelecektir.

* "The Legacy of Marx", Ideas on Liberty, The Freeman, November 2004. pp.29-33. <http://www.fee.org/pdf/the-freeman/hazlitt1104c.pdf>. Bu makale, ilk olarak Ideas on Liberty, Cilt 36, No 3, Mart 1986'da yayınlanmıştır.

** Henry Hazlitt iktisatçı, gazeteci ve yazar olarak uzun ve seçkin bir kariyere sahiptir. Sayısız kitabı arasında en çok bilineni *Bir Derste İktisat*'tir.

Diğer bir deyişle, bencil işverenler kadınları saat başına 2 dolarlık kazanç sağlamak için 8 dolara çalıştırmayı tercih edecek, net 3 dolarlık kazanç için diğer işverenlerle rekabet etmeyi yeğlemeyeceklerdir. Hatta, saat başına 1 dolar kazanmak için 9 dolar ödemeyi de tercih ederek, diğer işverenleri gözetleyerek 2 dolar kazanmalarını izlemeyi tercih etmeyecektir. Bu süreç, endüstrideki cari kadın ücretlerinin dolar cinsinden kadın işgücü verimliliğine çok yakın olduğu noktaya kadar devam edecektir. (Uzun dönemde, açıktır ki, erkeklerin cari ücretlerinde bir düşüş olmayacaktır, çünkü erkeklerin verimlilikleri o ücret düzeyinde çalıştırılmalarını karlı kılmaktadır.)

Bunu daha özlü ve daha açık ifade etmek gerekirse, bir işverenin erkeklerle aynı verimlilikteki kadınları saat başına 7 dolara çalıştırmak yerine, erkekleri saat başına 10 dolara işe alması için enayi olması gerekir.

Ne var ki, ücret düzeyinin belirlenmesinde hakim faktörün işgücü verimliliği olmadığı geçici ve lokal özel koşulların varlığı da bir hakikattir. Küçük bir imalat kasabasında, örneğin, sadece bir imalathane varsa, bütün istihdam edilebilir nüfus çalıştırılmayacak, işgücü verimliliğinin altında bir ücret ödenecektir. Fakat bu sadece geçici bir durumu gösterir. Bir iki gelişme, bu durumu değiştirecektir. İşsiz fazla nüfus diğer kasabalara gitmek için buldukları kasabayı terk edecektir. Ve imalathane sahipleri kazançlarını yatırıma dönüştürmek ve faaliyetlerini genişletmek eğilimine girecektir.

Buraya kadar, cinsiyete dayalı ücret ayrımcılığının bulunduğu yerlerde, bu ayrımı ortadan kaldırmaya eğilimli faktörler konusunda yazdım. Ancak aynı mülhazalar, renk, ırk, milliyet veya diğer gerekçelere dayalı ücret ayrımcılığını da ortadan kaldırma eğilimindedir. Nerede ücret farklılıkları varsa, bu farklılıklar verimlilikteki reel farklılıkları yansıtmaya eğilimindedir.

Tartışmayı büyük bir adım atarak daha ileri taşıyayım. Rekabetçi kapitalizm altında, bireysel işverenlerin bencilliği, ücret düzeyini işçilerin verimliliğinin tam değerine yaklaşacak şekilde ayarlanmasını sağlayacak güdüdür.

Kuşkusuz, görelî fırsatlarına göre işveren ve işçi olarak her iki tarafın tam bilgisinin olduğu yönündeki tam rekabet koşulları hiçbir zaman mevcut olmayacaktır. Kadının veya erkeğin hasılaya katkısı nispetinde maaşının ayarlanmasını önleyecek bireysel olaylar, immobiliteler, önyargılar ve diğer faktörler vardır. Fakat ayarlanma, uzun dönemdeki hakim eğilimdir.

Bu açıklamada orijinal olan bir şey yoktur. Ben sadece, alışılmamış bir biçimde basitleştirerek anlattım. Bu açıklama, ücretlerin marjinal verimlilik teorisi olarak bilinir. Bu da, günümüz iktisatçılarının ezici çoğunluğu tarafından kabul edilen bir teoridir.

Değerin Marjinal Verimlilik Teorisi

Bu teori, şaşırtıcı bir şekilde çok geç bir zamanda geliştirilmiş, 19.yüzyılın sonuna gelinceye kadar pek bilinmemiştir. Carl Menger (1871), Friedrich von Wieser (1884), ve Eugen von Böhm-Bawerk (1884) gibi Avusturyalı iktisatçıların ve Amerikalı iktisatçı John Bates Clark'ın (1899) temel çalışmalarıyla literatüre geçmiştir.

Bu teorinin gelişimi niçin bu kadar uzun bir zaman aldı? Çok uzun süre aldı, çünkü bu alan diğer –yanlış– teoriler tarafından kuşatılmıştı. Peki bunlar nasıl ortaya çıkmıştı? Bu teoriler, bazı açılardan dar kafalı ve hatta derin düşünürler tarafından ortaya atılmışlardı. Bunların ilki iktisatçı David Ricardo'dur (1772-1823). Ricardo soyut akıl yürütme ile emek değer teorisini geliştirmiştir. Buna göre, sermaye yatırımı, inisiyatif, buluşlar ve yönetim bir şekilde bu teorinin içinde yer almaktadır.

Sonra, Karl Marx gelir. Marx, görünüşte Ricardo'dan yola çıkarak, pür ücret “sömürü” teorisi geliştirmiş; ve “kapitalist sistem” var olmaya devam ettikçe, işçilerin yaşam koşullarında hiçbir iyileşmenin olmayacağını ilan etmiştir.

Bu iddia, 1848 yılından önce “kitlelerin” ekonomik koşullarında dikkate değer gelişmeler meydana gelmesine rağmen ortaya atılıyordu. Bu tarihte *Communist Manifesto* yayınlanmıştı ve Marx'ın hayatının kalan 35 yılında da ekonomik iyileşmeler devam etmişti.

Kuşkusuz, Marx'ın bu iyileşmeyi fark etmeyi başaramamasında bazı mazeretleri vardır. Yaşamının ilk yıllarında ortaçağ sisteminin bazı kalıntıları halen yürürlükteydi. Geniş arazi parçaları halen prenslerin, düklerin ve baronların elindeydi. Toprağı işlemek isteyenler ise aşırı kiralar ödemek zorunda kalıyordu. Bugünkü standartlarımıza göre üretim inanılmaz derecede düşüktü. Sermaye malları -Alet edavat, ekipman, tarım makinaları ve diğer araçlar- oldukça kıt, az-fonksiyonlu ve ilkeldi. At, eşek ve diğer çiftlik hayvanları kıt. Çiftliklerde insanlar sırtlarında büyük yükler taşımaya zorlanıyordu, tıpkı bugün Çin'de yapıldığı gibi. Büyük miktardaki işgücü yarının gıda ve diğer ihtiyaçlarını üretmek için çalışıyordu.

Şimdi, *Communist Manifesto*'nun orijinal metnine dönelim. Bu doküman yaklaşık 40 sayfa olup, Karl Marx ve Friedrich Engels tarafından iç savaşa çağrı amacıyla yazılmıştır. “Bütün dünyanın çalışan işçileri, birleşin!”. Kitap kısmen propaganda, kısmen Komünizmin iktisadi teorilerini işçilere açıklamak için kaleme alınmıştı. Fakat, okuyucu eğer gerekçeleriyle bu teorileri anlamaya çalışmak için kitaba bakacak olmuş olsaydı, boşuna zaman geçirmiş olurdu.

Bize, toplumda iki sınıf olduğu söyleniyordu: Proleterya sınıfı işçilerden oluşuyordu, bunlar ya istihdam edilir veya işsiz olurlardı, ve nüfusun onda dokuzunu oluşturuyorlardı Burjuvazi sınıfı, işverenlerden veya diğer birkaç zengin gruptan oluşuyordu. Burjuvazi yönetirdi. Bunlar, proleterya'yı kiralar, ve bunu yaptıkları için de

işçileri mecburen “sömürürler”di. Bu berbat durumun değişmesinin yegane yolu da devrimdi. Devrimle, proleterya burjuvazinin bütün mülkiyetini ele geçirecek, ve eğer karşı çıkarlarsa öldürüleceklerdi.

Marxist Sömürü Dogması

Bu “sömürünün” nasıl mümkün olduğu veya tam olarak boyutuyla ilgili olarak Manifesto’da herhangi bir açıklama sunulmamaktadır. Bu kelime, işverenlerin işçilere hak ettiklerinden (elde edilen kara yaptıkları katkının) daha az bir kısmını ödemeleri anlamına gelmektedir. Bu kısmın ne olduğundan da söz edilmemektedir. Bunun yüzde 50 olduğunu kabul edelim. Bireysel işverenler bu oranda büyük karlar elde ettiğinde ve belli ki diğer işverenlerden işçi olarak çalıştırdıklarında, onları bunu yapmaktan ne alıkoyacaktır? Sömürü teorisi, işverenlerin işçilerin ücretlerini açlık sınırına yakın bir düzeyde düşük tutma ve eğer daha yüksek ücret önerecek insancıl işverenler olursa, bunlara karşı şiddetli cezalar uygulayarak bu düzeyi sürdürme konusunda gizli bir anlaşma içinde olmaları gerektiği içerimine dayanır. “Ücret-emeğin ortalama fiyatı, asgari ücrettir; yani, geçimlik gelirin miktarı, emekçinin varlığını ancak emekçi olarak sürdürmesi için mutlaka gerekli olan düzeydir.”

Bunların hepsi pür bir kurgudur. Sömürü teorisi, ücret düzeyinin yükselemeyeceğini ima eder. Bu argümanı sürdürme girişimi için, *Manifesto* süratle tutarsızlıklara ve kendi kendisiyle çelişkilere düşmektedir. Bize söylendiğine göre: “Burjuvazi, bütün üretim araçlarının hızlı iyileşmesiyle... en barbar ülkeleri dahi uygarlığa çekecektir. Düşük fiyatlı mallar, Çin seddini yıkacak olan ağır topçu birliğidir. Burjuvazi, yüz yıllık kıtlık kuralı süresince, önceki nesillerin birlikte yaptıklarından daha fazla miktarda kitlesel ve muazzam üretken faktörler ortaya çıkarmıştır.” Bu da “yeryüzündeki bütün insanların hokkabazlığıyla” olmuştur.

Fakat bu devasa artan üretim, eşit şekilde artan tüketim olmazsa, mümkün olamayacaktır. Artan üretimin mümkün kıldığı artan nüfus, esas itibarıyla proleteryaadan oluşmuş olmalıdır. Aynı şekilde, artan üretimin kendisi, ancak artan talebe cevap olarak meydana gelebilir. Bu talep düzeyi, satınalma gücünün artmasıyla mümkün olabilir. Yine, bu da ya ücret artışı ya da daha düşük fiyatlarla olabilir. Fakat *Manifesto*’nun hiçbir yerinde bu gerekli olan mantık zincirine rastlanmamaktadır. Sömürü dogması, Marx’ı hakikate karşı körleştirmiştir.

Manifesto, iktisadi yanlışlarını katmerli olarak sürdürmektedir. Açıktır ki, sermaye (en uygun olarak sermaye malı şeklinde düşünülen) kullanılır, çünkü üretimi artırır. Üretimi artırdığı için de, sahibin veya kullanıcının gelirini de artırmalıdır. Marangoz çekici, testeresi, keski ve hatta daha özel araçları olmadan hiçbir yere gitmez. Diğer bütün zanaatçılar için de bu böyledir. Bu araçlar ve makineler elde edilmeden önce en azından “kendi bedellerini ödeyecek” ümidi vermelidirler.

Yine de, *Manifesto*'nun yazarlarının şöyle yazdıklarını görüyoruz: “Makine kullanımı ve emek uzmanlaşması arttıkça, aynı oranda çalışmanın zahmeti de artar. Bu zahmet artışı ya çalışma saatlerinin artışı, ya verili bir zamanda daha çok iş yapılması ya da makinelerin çalışma hızlarının artışıyla vs. olur.” [İtalikler benim.] Yıllar boyunca haftalık çalışma saatlerinde meydana gelen düşüşler dahi, *Manifesto*'nun bu ifadesinin yanlış olduğunu göstermemiştir. Bu düşüşler, *Manifesto*'ya göre bir anlam da ifade etmemektedir. Marx ve Engels yine de devam ediyor: “Makineler, işgücündeki bütün farklılıkları ortadan kaldırır ve ücretleri de aynı düzeye *indirir!*” [İtalikler benim.]

Tarihi Kayıtlar

Tarihi kayıtlar 1830'lardan itibaren, şu yada bu şekilde, çalışma saatlerinde düşüşler ve makinelerin kullanılmaya başlanmasıyla ücretlerde artışlar olduğunu göstermektedir. Prof. W. Hutt *Erken Ondokuzuncu Yüzyılın Fabrika Sistemi* başlıklı denemesinde şöyle yazar: “İlk Fabrika Kanunlarının sağladığı gözle görülür yararlar büyük ölçüde aldatıcıdır düşüncesi, kuşkusuz 1833'ten önce meydana gelen sürekli gelişmelerden kaynaklanır. Bu iyileşmeler, kısmen fabrika sisteminin kendisinin gelişmesinin bir sonucudur.” (*Capitalism and Historians*, editör: F.A.Hayek, s.181.)

Tooke ve Newmarch, *1792'den 1956'ya Fiyatların Tarihi* başlıklı kitaplarında, Glasgow Şehir Defterdarı (City Chamberlain of Glasgow in 1856) tarafından basılan bir rapordan bölümler yayınlamışlardır. Bu kayıtlar, 1856 yılında, inşaat işlerinde vasıflı işçilerin (duvar ustası, marangoz, doğramacı) ücretlerinin 1850-1'e göre yüzde 20 arttığını göstermektedir. Aynı dönem için vasıfsız emek ücretlerindeki artış yüzde 48'dir. Defterdar bunu esas itibarıyla “makinelerdeki iyileşmenin sonucu olarak artan üretime” atfetmektedir.

“Şunu da akılda tutmak gerekir ki,” diye ekler defterdar, “dokumacılar ve eğirmeciler 1841'de haftada 69 saat çalışırken, 1851-6'da sadece 60 saat çalışırlardı, ve böylece 1851-6'da daha çok para kazanırken, daha az emek harcarlardı.” 1850 yılı için bir noktaya daha işaret eder: “İnşaat işlerinde çalışan duvar ustaları, marangozlar ve diğer zanaatkarlar haftada 60 saat, veya 6 gün ve gün başına da 10 saat çalışırlardı. Günde de yemekler için 1½ saat ayrılırdı. 1853'ten itibaren haftalık çalışma zamanı 57 saate indirildi.”

İngiltere'ye göre büyük bir gecikme yaşayan Amerika Birleşik Devletleri için, resmi yayın olan *ABD'nin Tarihi İstatistikleri: Koloni Dönemlerinden 1957'ye*, bu konuda şunları nakleder (s.90): 1860'ta bütün endüstrilerde çalışma saatlerinin ağırlıklı ortalaması gün başına 11 saatti (Pazartesi ve Cumartesi arası). 1891'e gelince bu 10 saate düşmüştü. 1890'da haftalık çalışma 60 saatti (günlük 10 saat) ve 1926'ya gelince 50.3 saate kadar düştü.

Hükümetin son zamanlarındaki yayınları, yıllık *İstatistiki Özetler* ve halen devam eden *Ekonomik Göstergeler*, imalattaki ortalama saatlerin 1909'da 51 saatten, 1957'de 39.8'e ve 1985'te 35 saate indiğini göstermektedir. Kapitalizmde ortalama çalışma saatleri, diğer bir deyişle, yaklaşık yüz yıllık dönemde kararlı bir düşüş yaşamış ve yarıya yakın bir düzeye gerilemiştir.

Manifesto'da iki yazarımız sıklıkla "işçiler arasındaki rekabetin" dayanışmayı nasıl baltaladığını ve ücret düşüşüne yol açtığını zikrederler. Fakat işverenlerin işçiler için yaptıkları rekabetten bir kez bile bahsetmezler. Oysa, ücretleri, işçilerin üretimi spesifik katkılarının değerine yaklaştıran da tam olarak budur. Bu, işverenlerin fedakar bir motifle hareket ettiği için değil, fakat basit bir biçimde kendi bireysel karlarını maksimize etme güdülerıyla ortaya çıkıyor.

Nefretin Uğursuz Cazibesi

Karl Marx'ın kendisi, *Manifesto*'da tasvir ettiği mevcut ekonomik sistemin kötü işleyişiyle ilgili herhangi bir gerçek açıklamanın eksikliği konusunda, daha sonraları büyük bir kuşku duymuş olmalıdır. Marx 1867'de *Das Kapital* (Almanca) başlıklı tek ciltlik bir kitap yayınladı. Bu, devam edecek ciltlerin ilki olarak niyetlenmişti, fakat Marx 1883'e kadar yaşamasına rağmen, diğer ciltler ortaya çıkmadı. Bazı yorumcular, Marx'ın bir çıkmaza girdiğini ve nasıl devam etmesi gerektiği konusunda karar veremediğini düşünmüştür. Marx'ın ölümünden sonra, Engels arkadaşının bitmemiş yazmalarını ekleyerek üç cilt halinde çalışmayı "tamamlama" işini üstüne almıştır. Avusturyalı iktisatçı Eugen von Böhm-Bawerk, *Karl Marx ve Sisteminin Sonu* (1896) başlıklı kitabında tamamlanmış çalışmanın argümanlarını titiz bir incelemeyle çürütmüştür. Bu usta işi çürütme, bir daha tekrar etmedi.

Okuyucuya, bu yazıya başlarken ele aldığım tezi tekrar hatırlatmak istiyorum: İşverenler arasındaki pür bencilce rekabet varsayımı, işçilerin ortalama olarak uygulamada üretkenliğe katkılarının tam değerini almalarını açıklama bakımından yeterlidir. Bu açıklama biçimi, ücretlerin marjinal verimlilik teorisinin sadece alışılmamış bir anlatım şeklidir; ancak, bugünün iktisatçılarının ezici çoğunluğu tarafından da kabul edilmektedir.

Bu teorinin bulgulara dayalı olarak kanıtlanması özellikle ABD örneğinde oldukça etkileyicidir. Mali olmayan şirketlerin kazançlarını veren yıllık raporlar, geriye doğru otuz yıldan daha fazla gitmektedir. Bu raporlara göre, bugün işçiler şirketin brüt kazancının ortalama yüzde 90'ını alırken, geriye kalan yüzde 10'u hisse senedi sahipleri almaktadır. Aslında, kişinin bireysel geliri, teknik olarak işveren veya işçi olmasıyla çok az ilişkili görünmektedir. Bir beysbol, futbol, basketbol veya ödüllü boks oyuncusu yıldızlarına bir milyon dolara kadar gelir getirebilir. Bu gelir düzeyi, kişiyi istihdam eden patronun gelirinden çok daha yüksek olabilmektedir. Bu yıl-

dız'ın "verimliliğinin" bir sonucudur, yani yıldızın hasılat cazibesidir. Bu sonucu doğuran, organizatörlerin ve işverenlerin kendi aralarındaki rekabettir.

Bencil Kapitalistler Komünist Manifestoya Karşı

Sağduyu noktasından bakıldığında, şiddet ve sınıf savaşı ile ilgili olarak *Manifesto*'nun cazibesi bütünüyle gereksiz gözükmektedir. Eğer proleterya (nüfusun onda dokuzu olarak varsayılan) komünist ekonomi altında daha iyi olacaksa, bu durumu kendilerine olanca açıklığıyla göstermek gerekir. Böylece işçiler, güvenle oylamaya gidecek ve böyle bir ekonomiyi uygulamaya geçireceklerdir. (Demokrasi, İngiltere'de 1848 yılında ortaya çıktı, ve Amerika'da beyazlar için zaten işlemekteydi.)

Fakat böylesi bir cazibe, bir "hareketi" başlatmak veya erken bir politik eyleme öncülük etmek için az bir ümit vaadediyordu. Marx ve Engels tahrikçi ve aktivist idiler –aynı zamanda kurnaz psikologdular. Her ikisi de biliyordu ki, kendisini ekonomik merdivenin alt basamaklarında gören çoğu insan, suçu kendisinde görmek yerine başka birilerine yüklemek eğilimindedir. Sömürü teorisi ekonomik doktrin olarak zayıf olsa da, eyleme çağrı anlamında ve psikolojik olarak muazzam biçimde ikna edicidir. Bu da ikilinin propagandasının esas kısmını oluşturur.

Böylece, *Komünist Manifesto* kendi zamanında bile ekonomik rehber olarak bütünüyle başarısız olmuşken, sınıf nefreti aşılama mükemmeli bir başarı göstermiştir. Bu kin, ne yazık ki, en çok sürekliliği olan katkı olmuştur. Bu kin, başlangıçta sözde özel bir sınıfa, burjuvaziye karşı yönelmişti. Burjuvazi de işverenler ve görel olarak daha zengin olanlar anlamına geliyordu. Yönelmenin amacı da işçileri "sömürmenin" intikamını almaktı.

Fakat geçen yıllarla birlikte, bu nefretin hedefi sessiz bir biçimde değişti. Rusya'daki işveren sınıfı çeşitli yollarla ortadan kaldırıldığında, hemen bunun yerini bir başkası ikame etti. İktidarda kalmak için bir diktatörlüğün, korkutulması ve imha edilmesi gereken güçlü bir düşmanı hedef alması gerekiyordu. Bereket versin, böyle bir düşman halen hedef gösterilebilmektedir. Bu da bir bütün olarak "kapitalist" ülkelerdir; özellikle de Birleşik Devletler. Bolşevik Devriminden altmış-sekiz yıl sonra, Amerikan nüfusunun çoğunluğu, dikkate değer biçimde Sovyetler Birliği'nin nüfusunun çoğundan daha zengin durumdadır. Gerçi Rus okulları çocuklarına bizim "emperyalist" bir ülke olduğumuzu öğretiyorlar; ancak, Amerikan "proleteryası" şimdi söylemeye bile gerek yok ki, Rus "burjuvazisinin" bir zamanlar içinde olduğu gıpta edilen insanlarken, bazıları da bu refah düzeyini, Komünist yönetimli ülkelerin sefil durumunun bedeli olarak görüp suçlamaktadır.

Bu yeni yönlendirilmiş korku ve nefret uğursuzdur. Bunlar, Rusya'da devasa silahlanmaya neden olmakta ve çeşitli nükleer silahların geliştirilmesine ve stoklanma-

sına yol açmaktadır. Bu da Batı'yı tedirgin bir yola girmeye zorlamaktadır. Hiçbiri-
miz nihai sonucu öngöremiyoruz.

Türkiye’de Faiz Kanalı İle Parasal Aktarım Mekanizması

Seyfettin ERDOĞAN

Doç. Dr., Kocaeli Üniversitesi, İİBF
İktisat Bölümü
serdogan@kou.edu.tr

Durmuş Çağrı YILDIRIM

Arş. Gör., Kocaeli Üniversitesi, SBE
cagri.yildirim@kocaeli.edu.tr

**Türkiye’de Faiz Kanalı İle Parasal Aktarım
Mekanizması**

Özet

Parasal otoritenin kısa vadeli faiz oranlarında yapacağı bir değişiklik, doğrudan sermaye kullanım maliyetini etkileyerek firmaların yatırım davranışını ve hane halkının dayanıklı tüketim malları harcamalarını etkiler. Para politikası literatüründe, söz konusu etkileşim süreci, parasal aktarımın faiz kanalı kavramı ile ifade edilir.

Bu çalışmada, faiz kanalının işleyişi Türkiye özelinde incelenmektedir. Bu amaçla, 1995:01-2007:09 dönemine ilişkin veriler kullanılarak VAR metodolojisinden yararlanılmıştır. Elde edilen bulgular, faiz oranı kanalının parasal aktarım sürecinde önemli bir rol oynadığını göstermektedir.

Anahtar kelimeler: Parasal aktarım mekanizması, faiz kanalı, VAR modeli, para politikası.

**Monetary Transmission Through Interest Rate
Channel in Turkey**

Abstract

A change in the short term interest rate made by central bank directly affects the firms’ decisions about investment expenditure and household spending on durable goods. This process is defined as interest rate channel.

The aim of this paper is to investigate empirically the interest rate channel of monetary transmission in Turkey, using a VAR method in the 1995:01-2007:09 period. The empirical findings indicate that interest rate channel plays an important role in the monetary transmission mechanism.

Keywords: Monetary transmission mechanism, interest rate channel, VAR model, monetary policy.

1. Giriş

Para politikası kararlarındaki bir değişikliğin hasıla düzeyini etkileme süreci, parasal aktarım kavramı ile ifade edilir. Faiz oranı kanalı, kredi kanalı, varlık fiyatları kanalı ve döviz kuru kanalı başlıca parasal aktarım kanallarıdır. Parasal otorite tarafından kısa vadeli faiz oranında yapılan bir değişiklik, bu kanallardan biri ya da bir kaç yardımcı ile iktisadi faaliyet hacmini etkiler.

Faiz kanalı, para politikası kararlarındaki bir değişikliğin, faiz oranları ve dolayısıyla toplam talebi etkileme sürecini ifade etmektedir. Geleneksel para politikası kanalı olarak da tanımlanan bu kanalın işleyişi aşağıdaki şekilde açıklanabilir:

- Para politikası kararlarındaki değişiklik (daraltıcı ya da genişletici para politikası)
- Reel faiz oranlarında artış ya da azalış istikametinde değişiklik
- Firmaların yatırım kararı ile tüketicilerin dayanıklı tüketim mallarına ilişkin harcama kararlarında değişiklik
- Hasıla düzeyinde değişiklik

Görüldüğü gibi, merkez bankasının temel politika aracında (örneğin, bankalar arası para piyasası faiz oranı) yapacağı değişiklik firmaların yatırım kararları ile tüketicilerin dayanıklı tüketim mallarına ilişkin harcama kararları üzerinde etkili olmaktadır. Literatürde, söz konusu değişkenler arasındaki etkileşim süreci ele alınırken, politika aracındaki değişikliğin sermaye kullanım maliyeti ve dolayısıyla yatırım ve tüketim kararı üzerindeki doğrudan etkisine vurgu yapılmaktadır.

Bu çalışmada faiz kanalının işleyişi Türkiye özelinde ele alınacaktır. Çalışma iki bölümden meydana gelmektedir. Birinci bölümde literatür araştırması, ikinci bölümde ise, ekonometrik analiz yer almaktadır.

2. Literatür Araştırması

Para politikası aktarım kanallarını teorik ve ampirik açıdan inceleyen geniş bir literatür vardır.¹ Literatüre katkı yapan çalışmalardan bazıları sadece tek bir kanalın işleyişini ele alırken, bazıları da birkaç kanalın işleyişini incelemeye çalışmıştır. Bu arada, faiz kanalının işleyişini konu alan çalışmaların sayıca pek fazla olmadığını belirtmek gerekir.

Faiz kanalını tek başına ya da diğer kanallar ile birlikte ele alan, çalışmaların bulguları aşağıdaki şekilde özetlenebilir.

¹ Bu konuda ayrıntılı bilgi için bkz. Vedat Cengiz (2007).

Taylor (1995), parasal aktarım mekanizmasını analiz etmek amacıyla basit bir çatı sunduğu çalışmasında, faiz kanalının güçlü bir kanal olduğunu belirtmiştir. Taylor'a göre para politikası kararlarındaki bir değişiklik (faiz oranındaki değişiklik) yatırım ve tüketim davranışı üzerinde kayda değer düzeyde etkili olmaktadır.

Zhang ve Sun (2006), Çin'de, tüketici kredileri sektörünün parasal aktarım sürecini nasıl etkililiğini analiz etmek üzere, dayanıklı ve dayanıksız tüketim malları ile bir genel denge modeli kurmuşlardır. Bu model kullanılarak parasal enjeksiyonlar ile tüketici kredileri ve reel aktivite arasındaki kalitatif ve kantitatif ilişkiler araştırılmıştır. Modelde, iki temel gerekçeye dayanılarak dayanıklı ve dayanıksız mallar ayırımına gidilmiştir. Ayrıca, tüketici kredileri sektörünün dayanıklı malların satın alınması için finansman olanakları sağladığı varsayımı ileri sürülmüştür.

Mallar arasında dayanıklılık temelinde yapılan ayırımın birinci nedeni, modelde sermayenin bulunmadığı varsayımdır. Parasal aktarım mekanizmasının kredi kanalı aracılığı ile ortaya çıkan etkilerinin açıklanması için, dayanıklı mallar dayanıksız mallardan ayrılmakta ve sadece dayanıklı mallar tüketiminin tüketici kredileri piyasasından finanse edildiği, dayanıksız mallar tüketiminin ise, nakit kullanımı ile gerçekleştirildiği kabul edilmektedir. Bu tür bir ayırım, para politikasının dayanıklı malların tüketimi ve üretimi üzerinde kredi kanalı ile etkili olduğu sonucunu doğurmaktadır.

İkinci neden, dayanıklı mallar sektörü görece olarak (dayanıksız mallar sektörü ile karşılaştırıldığında), faiz oranına daha fazla duyarlıdır. Söz konusu sektörel farklılıklar, faiz kanalı açısından önem arz etmektedir.

Zhang ve Sun (2006)'ın modelinde, likidite etkisi (faiz oranı kanalı aracılığı ile ortaya çıkan para politikası etkisi) ve ödünç verilebilir fonlar etkisi (kredi kanalı aracılığı ile ortaya çıkan para politikası etkisi) hesaplanmıştır. Elde edilen sonuçlara göre, tüketici kredisi piyasasının gelişmesi ve genişlemesi, kredi kanalını kuvvetlendirdiği gibi faiz oranı kanalının işleyişindeki etkinliği de artırmaktadır. Şöyle ki, tüketici kredileri piyasasının gelişmesi ile birlikte faiz oranındaki değişiklik tüketici davranışlarını doğrudan etkilemekte ve ardından tüketim talebini ve toplam hasılayı etkilemektedir. Bu süreç, faiz oranı kanalının etkililiği anlamına gelmektedir.

Chirink ve Kalckreuth (2003), Almanya'da firmaların sabit sermaye yatırımları açısından faiz oranı kanalı ile kredi kanalının önemini incelemişlerdir. Bu amaçla, 6,408 firmanın finansal tablo, sermayenin kullanıcı maliyeti ve kredi değerliliği (borçluların güvenilirlik göstergesi)'ne ilişkin veri seti kullanmışlardır. Çalışmada, hem faiz oranı hem de kredi kanalının önemi ortaya konmuştur. Yazarlar, faiz kanalının işleyişi açısından önem arz eden şu sonucu vurgulamışlardır: Yatırım harcamalarının faiz fiyat duyarlılığı hem istatistiki hem de ekonomik olarak önemlidir. Yaptıkları hesaplamalarına göre, nominal faiz oranlarında 100 baz puanlık bir dü-

şüş (enflasyonist beklentilerde bir revize olmadığında) iki yılda yatırım harcamalarında %7.55 ve Gayri Safi Yurt İçi Hasıla'da yaklaşık %1.40'lık bir artışa yol açar. Yatırım harcamaları GSMH'yı artıracığından ötürü nominal faizlerdeki etki hasılayı artırmaktadır.

Japonya'nın 1991 – 2001 dönemine ilişkin aylık verilerini kullanan Iwata ve Wu (2006), faiz oranı kanalının en önemli aktarım kanalı olduğu sonucunu elde etmişlerdir. Euro bölgesinde para politikasının etkilerini araştıran Angeloni vd. (2003), faiz oranı kanalının işlediğine, bu kanalın dominant olmadığı yerlerde ise, banka kredi kanalının ya da diğer finansal aktarım kanallarının varlığına ilişkin kanıtlara ulaşmışlardır. Disyatat ve Vongsinsirikul (2003), Tayland'ın 1993Q1 -2001Q4 dönemine ilişkin verilerini test etmişlerdir. Çalışmada elde edilen sonuçlar, yatırımların parasal şoklara duyarlı olduğunu ve bankaların para politikasının reel ekonomik faaliyetleri etkilemede önemli bir rol oynadığını, varlık fiyatları kanalı ile döviz kuru kanalının ise, görece olarak daha az önemli olduğunu göstermektedir.

Butzen, Fuss ve Vermeulen (2001), para politikasının firma davranışları üzerindeki etkilerini incelemek amacıyla Belçika ekonomisinin bütün sektörlerini kapsayan bir çalışma yapmışlardır. Çalışmada, farklı büyüklükteki firmalara ait 1985 – 1998 dönemine ilişkin veriler kullanılmıştır. Elde edilen bulgular, hem geleneksel faiz oranı hem de bankaların parasal aktarım sürecinde önemli bir role sahip olduğunu göstermektedir. Diğer bir deyişle, yatırım harcamalarının parasal şoklara karşı duyarlı olduğu ve bankaların para politikasının reel ekonomiyi etkilemede önemli bir kanal işlevi gördüğü sonucuna ulaşılmıştır.

Bilan ve Kryshko (2007), Ukrayna'da parasal aktarım mekanizmasını ve özellikle faiz oranı kanalının görece önemini incelemişlerdir. Bu ülkenin 1997.1 - 2003.12 dönemine ilişkin verilerinin kullanıldığı çalışmada, faiz oranı kanalının diğer parasal aktarım kanallarına göre daha üstün olduğuna ilişkin bir kanıt ulaşılamamıştır.

Yue ve Zhou (2007), Çin'in 1996.1 – 2005.8 dönemine ilişkin verilerini test etmişlerdir. Çalışmada elde edilen bulgulara göre, ne yatırım harcamaları ile piyasa faiz oranı arasında ne de hane halkı tüketim harcamaları ile faiz oranı arasında nedensel ilişki söz konusu değildir.

Papadamou ve Oikonomou (2007), sekiz geçiş ekonomisinin² 1996:04–2004:04 dönemine ilişkin verilerini cointegration ve Error Correction yöntemlerini kullanarak incelemişlerdir. Çalışmada Çek Cumhuriyeti, Macaristan, Polonya ve Litvanya'da kredi kanalının işleyişine ilişkin kanıtlara rastlansa da, Estonya ve Letonya'da geleneksel para kanalına ilişkin kanıtlara rastlanmıştır.

² Estonya, Macaristan, Letonya, Litvanya, Polonya, Çek Cumhuriyeti, Slovakya, Slovenya. Bu ülkeler, Avrupa Birliği'ne 1 Mayıs 2004 itibariyle üye olmuşlardır.

Charoenseang ve Manakit (2007), Tayland'da 2000.6 – 2006.7 döneminde faiz kanalının zayıf, buna karşın banka kredi kanalının geçerli olduğunu göstermişlerdir. Yazarlar, faiz oranı kanalı ile işleyen parasal aktarımın, 2000 yılı Mayıs ayında enflasyon hedeflemesi stratejinin adaptasyonu ile birlikte zayıflamaya başladığını ifade etmişlerdir.

Agha vd (2005), Pakistan'da 1996.7 – 2004.3 dönemine ilişkin verileri kullanarak parasal aktarım mekanizmasını incelemiştir. Elde edilen bulgular, bu ülkede faiz kanalının yanı sıra banka kredi kanalı ve varlık fiyatları kanalının aktif olduğunu, buna karşın döviz kuru kanalının görece olarak daha az önemli olduğunu göstermektedir. Poddar, Sab ve Khackhatryan (2006), Ürdün'ün 1996Q1 – 2005Q1 dönemine ilişkin verilerini kullanarak faiz kanalı, kredi kanalı, varlık fiyatı kanalı ve döviz kuru kanalını incelemiştir. Elde edilen kanıtlara göre, söz konusu kanallardan hiçbiri önemli değildir.

3. Ekonometrik Analiz

Çalışmada 1995:01-2007:09 dönemine ilişkin aylık veriler kullanılarak Türkiye'de parasal aktarım mekanizmasının faiz kanalının etkililiği araştırılacaktır. Bu amaçla sıklıkla VAR modelinden yararlanılmaktadır. Çünkü, VAR metodolojisi ekonomideki gelişmeler doğrultusunda parasal otoritelerce gerçekleştirilen içsel (endojen) tepki ile dışsal (eksojen) parasal etkiyi ayırt etme olanağı sağlamaktadır (Smets ve Wouters, 1999: 490).

Tablo 1. Değişkenler

DTM	Dayanıklı Tüketim Malları
FAİZ	Bankalararası Gecelik Faiz Oranı
Hİİ	Hazine İskontolu İhaleleri Faiz Oranı
SSO	Sabit Sermaye Oluşumu

VAR metodolojisinde ele alınan seriler Tablo 1'de görülmektedir. Para politikasında meydana gelen bir değişimi göstermek üzere bankalararası gecelik faiz oranı serisi modele eklenmiştir. Çünkü TCMB'nin temel politika aracı Bankalararası Para Piyasası'nda uygulanan kısa vadeli faiz oranlarıdır. Dolayısıyla para politikası kararlarındaki bir değişikliğin göstergesi olarak Bankalararası Para Piyasası faiz oranı tercih edilebilir. Uzun vadeli reel faiz oranlarını göstermek üzere modele Hazine İskontolu İhaleleri faiz oranı eklenmiştir. Para politikasındaki değişimlerin tüketim üzerindeki etkisini göstermek üzere dayanıklı tüketim malları serisi modele dahil edilmiştir. Son olarak sabit sermaye oluşumu serisi para politikası değişimlerinin sermaye yaratma etkisini incelemek üzere modele eklenmiştir.

Faiz kanalı, para politikası kararlarında gerçekleştirilen bir değişikliğin reel faizleri ardından tüketim ve yatırım harcamalarını etkileyerek hasıla düzeyini değiştirme sürecini ifade eder. Faiz kanalının işleyişinde temel anahtar değişken uzun vadeli reel faiz oranıdır. Yani kısa vadeli faiz oranında gerçekleştirilen bir değişiklik reel faizleri etkileyerek toplam talebin temel bileşenleri olan tüketim ve yatırım harcamalarını, sonrasında ise hasıla düzeyini değiştirir.

Modelde FAİZ serisi dışındaki serilerin logaritmaları alınmıştır. Serilerin mevsimsellik durumları araştırılmış ve SSO serinin mevsimsel etkiye sahip olduğu görülmüştür. SSO serisinin mevsimsellik etkisinden arındırılması için Census X12 yöntemi kullanılmıştır. Hİİ serisi Hazine Müsteşarlığı'ndan diğer seriler ise TC Merkez Bankası'ndan elde edilmiştir. Hİİ serisi TÜFE serisinden elde edilen endeks yardımı ile reel hale getirilmiştir. Hesaplmalarda E-views 6.0 paket programı kullanılmıştır. Granger ve Newbold, durağan olmayan zaman serileri kullanılarak elde edilen sonuçlarda sahte regresyon problemiyle karşılaşabileceğini göstermiştir (Granger, ve Newbold, 1974). Bu nedenle çalışmada serilerin durağanlıkları önce ADF testi sonrasında Zivot Andrews (1992) testi ile araştırılmıştır.

3.1. Dickey-Fuller ve Augmented Dickey-Fuller Testleri

Dickey ve Fuller (1979) serilerdeki birim kökün varlığını geleneksel yolla hesaplanan t istatistiği yerine geliştirdikleri τ istatistiği ile araştırmışlardır. Dickey ve Fuller'in birim kökün araştırılmasında kullandıkları hipotezler ve modeller aşağıdaki gibidir (David A. Dickey ve Fuller, 1979; David A. Dickey ve Fuller, 1981).

$H_0: \rho = 1$:Birim kök var (seri I(1))

$H_1: \rho = 0$:Birim kök yok (seri I(0))

$$\Delta Y_t = \rho Y_{t-1} + \sum_{i=1}^p \theta_i \Delta Y_{t-i} + e_t \quad (1)$$

$$\Delta Y_t = \alpha + \rho Y_{t-1} + \sum_{i=1}^p \theta_i \Delta Y_{t-i} + e_t \quad (2)$$

$$\Delta Y_t = \alpha + \beta t + \rho Y_{t-1} + \sum_{i=1}^p \theta_i \Delta Y_{t-i} + e_t \quad (3)$$

Analiz sonucunda τ istatistiğinin mutlak değeri, DF ya da ADF kritik değerinden büyük ise, serinin durağan olmadığını öne süren temel hipotez yerine durağan olduğunu öne süren alternatif hipotez kabul edilmektedir (Gujarati, 2006: 720). Diğer taraftan serinin birim köke sahip olduğunu öngören temel hipotezin kabul edilmesi durumunda serinin farkının alınması gerekmektedir. Aksine alternatif

hipotezin kabul edilmesi durumunda ise serinin trend durağan olduğu sonucuna ulaşılmaktadır.

3.2. Dickey-Pantula (1987) Testi

Dickey-Pantula (1987), bazı serilerin birinci farklarının alınmasının birim kök sorununu ortadan kaldırmadığını ve bu nedenle birden çok fark alınmasının gerekebileceğini söylemişlerdir. Bir birim kökün var olması durumunda kullanılan $\Delta y_t = a_0 + \gamma_{t-1} + \varepsilon_t$ eşitliği yerine aşağıdaki hipotezler ve eşitlik kullanılmaktadır (Dickey ve Pantula, 1987: 455-461; Enders, 1995).

$$H_0 = I(2), \quad H_1 = I(1).$$

$$\Delta^2 y_t = a_0 + \beta_1 \Delta y_{t-1} + \varepsilon_t \quad (4)$$

Eşitlikte β_1 parametresinin sifıra eşit olup olmadığı sınanmaktadır. $\beta_1 = 0$ varsayımını yapan temel hipotez reddedilmezse serinin I(2) olduğu sonucuna varılmaktadır (Enders, 1995: 227).

$$\Delta^2 y_t = a_0 + \beta_1 \Delta y_{t-1} + \beta_2 y_{t-2} + \varepsilon_t \quad (5)$$

Yukarıdaki eşitlikte ise $\beta_1 < 0$ ve $\beta_2 = 0$ olduğunu varsayan temel hipotez ile, serinin durağan olduğunu öne süren alternatif hipotez sınanır. Serinin birinci farkının alınması durumunda birim kökün ortadan kalktığını öngören temel hipotez reddedilmekte ve serinin durağan olduğuna karar verilmektedir. Bu bağlamda “r” tane birim köke sahip serinin durağanlık analizi aşağıdaki eşitlik ile yapılmaktadır (Enders, 1995: 228).

$$\Delta^r y_t = a_0 + \beta_1 \Delta^{r-1} y_{t-1} + \varepsilon_t \quad (6)$$

Zaman serisi analizlerinde ele alınan döneme göre seriler yapısal kırılmaya sahip olabilmektedir. Ancak serilerin durağanlığının yapısal kırılmayı dikkate almayan birim kök testleri ile araştırılması sonucunda durağanlık hakkında yanlış bilgilere ulaşılması söz konusu olabilmektedir. Seride meydana gelen yapısal kırılma, serinin ortalamasını, trendini ya da hem ortalamasını hem de trendini etkileyebilmektedir. ADF testi yapısal kırılmayı dikkate almadığından dolayı bu çalışmada serilerin durağanlığının araştırılmasında hem ADF hem de Zivot Andrews (1992) testleri birlikte kullanılmıştır.

3.3. Zivot Andrews (1992) Birim Kök Testi

Perron, makroekonomik zaman serilerinin bir birim kök ile karakterize edilemeyeceğini aslında serilerdeki dalgalanmaların geçici olduğunu söylemektedir. Makroekonomik göstergelerdeki şokların, kalıcı bir etki bıraktığını öne sürmüştür. Bu bağ-

lamda, 1929 Büyük Bunalımı'nı ve 1973'teki petrol fiyatlarındaki şoku ele almıştır. Serilerin 1929 Büyük Bunalımı veya 1973 petrol fiyat şokunda trendde bir kırılma ile trend durağan olduğunu öne süren alternatif hipoteze karşı birim kök içerdiğini öne süren temel hipotezi kullanarak serilerin durağanlığını araştırmıştır. Perron (1989)'un çalışması kırılmayı göz önüne almayan birim kök testleri sonucunda fark durağan çıkan bazı serilerin bir yapısal kırılma ile trend durağan olduğunu göstermiştir. Zivot Andrews, Perron'un varsayımlarını kullanmışlardır. Zivot Andrews testi, Perron testinin kırılmayı dışsal kabul etmek yerine içsel olarak hesaplayan bir varyasyonudur (Perron, 1989; Zivot Andrews, 1992).

Kırılmayı içsel olarak belirleyen Zivot Andrews testinde, serilerin durağanlık durumunun incelenmesinde 3 model kullanılmaktadır. Bu modeller aşağıdaki gibidir (Zivot ve Andrews, 1992: 253):

$$\text{Model A: } \Delta y_t = \mu + \alpha y_{t-1} + \beta t + \theta_1 DU_t(\lambda) + \sum_{j=1}^k c_j \Delta y_{t-j} + e_t \quad (7)$$

$$\text{Model B: } \Delta y_t = \mu + \alpha y_{t-1} + \beta t + \gamma_1 DT_t(\lambda) + \sum_{j=1}^k d_j \Delta y_{t-j} + e_t \quad (8)$$

$$\text{Model C: } \Delta y_t = \mu + \alpha y_{t-1} + \beta t + \theta_1 DU_t(\lambda) + \gamma_1 DT_t(\lambda) + \sum_{j=1}^k d_j \Delta y_{t-j} + e_t \quad (9)$$

Model A'da kırılma, sadece serinin ortalamasında (sabitinde) görülmektedir. Model B'de sadece trendde kırılma görülmektedir. Model C'de ise hem sabitte hem de trendde kırılma görülmektedir. Modellerde, t (1,2,3, ...) dönem sayısını göstermektedir. TB kırılma zamanıdır. Denklemlerdeki $DU_t(\lambda)$ ve $DT_t(\lambda)$ yapay değişkenleri, sırasıyla sabit ve trenddeki kırılmayı göstermektedirler. $DU_t(\lambda)$ kukla değişkeni için, t > TB olduğu durumda $DU_t(\lambda) = 1$, diğer durumlarda $DU_t(\lambda) = 0$ değerini almaktadır. Diğer taraftan $DT_t(\lambda)$ kukla değişkeni için t > TB olması durumunda $DT_t(\lambda) = t - TB$ ve aksi durumda 0 değerini almaktadır (Zivot ve Andrews, 1992: 253-254).

Zivot Adrews testinin hipotezleri Perron (1989) testinde kullanılan hipotezlerdir. Zivot Andrews testinde, seride $1 < TB < t$ zamanında bir yapısal kırılma ile birim köke sahip olduğunu öne süren temel hipoteze karşı serinin trend fonksiyonunda T_B zamanında içsel bir değişme ile trend durağan olduğunu söyleyen alternatif hipotez analiz edilmektedir (Zivot ve Andrews, 1992: 254).

Tablo 2 ve Tablo 3'de serilerin ADF-Dickey Pantula testleri ile Zivot-Andrews test sonuçları görülmektedir.

Tablo 2. ADF ve Dickey Pantula Test Sonuçları

Değişkenler	ADF TESTİ			DICKEY PANTULA TESTİ		
	Test istatistiği	Kritik Değer (%1)	Kritik Değer (%5)	Test istatistiği	Kritik Değer (%1)	Kritik Değer (%5)
DTM	-2.75 (12)	-4.02	-3.44	-2.96 (11)	-2.58	-1.94
FAİZ	-3.84 (7)	-3.47	-2.88	-	-	-
Hİİ	-5.39 (9)	-3.47	-2.88	-	-	-
SSO	-1.55 (3)	-4.02	-3.44	-4.57 (2)	-2.58	-1.94

Parantez içindeki rakamlar, ilgili değişkenin birim kök testi için en küçük AIC değerlerini veren gecikmeleri göstermektedir.

Tablo 2'deki sonuçlar incelendiğinde FAİZ ve Hİİ serileri düzeyde durağan, DTM ve SSO serisi ise fark durağandır. Ancak önceden açıklandığı gibi yapısal kırılmayı göz önüne almayan birim kök testi kullanılması durumunda serilerde var olabilecek yapısal kırılma, durağanlıkla ilgili yanlış sonuçlara ulaşılmasına neden olmaktadır. Dolayısıyla Zivot-Andrews testine başvurulmuştur. Test sonuçları Tablo 3'de görülmektedir.

Tablo 3. Zivot Andrews Test Sonuçları

Değişkenler	Model A				Model B				Model C			
	Minimum t istatistiği	Kritik Değer (%1)	Kritik Değer (%5)	Kırılma Dönemi	Minimum t istatistiği	Kritik Değer (%1)	Kritik Değer (%5)	Kırılma Dönemi	Minimum t istatistiği	Kritik Değer (%1)	Kritik Değer (%5)	Kırılma Dönemi
DTM	-4.736	-5.43	-4.8	-	-2.971	-4.93	-4.42	-	-4.607	-5.57	-5.08	-
FAİZ	-5.301	-5.43	-4.8	71	-5.302	-4.93	-4.42	75	-5.712	-5.57	-5.08	71
Hİİ	-3.891	-5.43	-4.8	-	-6.336	-4.93	-4.42	41	-6.308	-5.57	-5.08	39
SSO	-3.077	-5.43	-4.8	-	-3.574	-4.93	-4.42	-	-5.652	-5.57	-5.08	73

Uygun gecikme için AIC seçim kriteri kullanılmıştır.

Tarihler itibari ile 39. dönem 1998M3, 41. dönem 1998M5, 71. kırılma dönemi 2000M11, 73. dönem 2001M1, 75. dönem 2001M3 karşılık gelmektedir. Kırılma dönemleri incelendiğinde 2000M11 ve 2003M3 dönemi kriz dönemi olduğu için bu dönemde ortaya çıkan kırılmalar tutarlıdır. Diğer taraftan 1998 yılında görülen kırılmalar Türkiye ekonomisinde 1999 yılında uygulanan ekonomik istikrar programının öncesinde ekonomide gözlenen sorunlardan kaynaklandığı tahmin edilmektedir.

Tablo 3’deki sonuçlar incelendiğinde DTM serisinin ADF testine uygun şekilde fark durağan çıktığı görülmektedir. Diğer taraftan FAİZ, SSO ve Hii serileri ise Zivot Andrews testi sonucunda C Modeline uygun olarak hem sabitte hem de trendde bir kırılma ile trend durağan çıkmaktadırlar. Bu sonuçlar ışığında DTM serisinin birinci farkı alınarak, diğer üç seri C Modeli (sabit ve trendli model)’ne göre durağanlaştırılmıştır.

Serilerin durağanlığının sağlanmasının ardından seriler arasındaki ilişkilerin incelenmesi için VAR modeline geçilebilir. Ancak VAR modelinde kullanılacak gecikme önemlidir. Bu nedenle optimum gecikmenin sağlanması için LR (Likelihood Ratio), AIC (Akaike information criterion), SC (Schwarz information criterion), FPE (Final prediction error) ve HQ (Hannan-Quinn information criterion) bilgi kriterlerine başvurulmuştur. Test sonucunda LR, FPE ve AIC değerlerinin 3. gecikme için minimum değer verdiği, SC ve HQ değerlerinin ise 0 gecikme için minimum değer verdiği görülmektedir. Bu sonuçlara göre VAR modelinde 3 gecikme kullanılmasının uygun olduğuna karar verilmiştir.

VAR modelinde sonuçları etkileyebilecek diğer önemli husus, serilerin VAR analizine hangi sıralama ile sokulması gerektiğidir. Serilerin analize sokulacağı sıra nedensellik testleri ile araştırılabilir.

İktisadi değişkenlerin zaman içerisinde birlikte hareket ettikleri varsayımı üzerine kurulan VAR modeli, genellikle kuramdan bağımsız ya da en azından az önsel bilgi kullanılarak oluşturulmaktadır (Johnston ve Dinardo, 1996: 297; Gujarati, 2006: 749).

Bu çalışmada Türkiye’de ele alınan dönemde faiz kanalının işleyişi araştırılacaktır. Dolayısıyla VAR modelinde kullanılması gereken sıralamanın saptanmasında, nedensellik testleri yerine kuramda açıklanan mekanizma kullanılmalıdır.

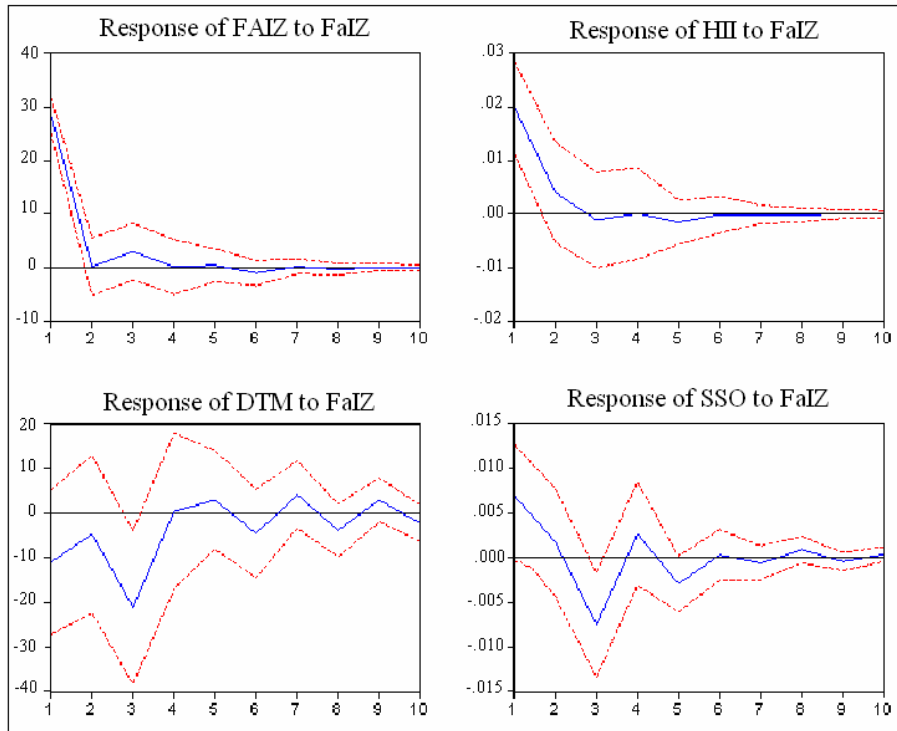
Tablo 4. VAR Modeli Sıralaması

Politika Değişkeninde Değişiklik (Artış ya da Azalış)	→ Reel Faiz Oranı Değişiklik	→ Toplam Talepte Değişiklik (Yatırım Harcamaları, Tüketim Harcamalarında Değişiklik)
FAİZ	→ Hii	→ DTM , SSO

3.4. Etki Tepki Analizi

VAR analizinde kullanılacak optimum gecikme uzunluğu ve serilerin sıralanmasından sonra seriler arasındaki ilişkilerin incelenmesine geçilebilir. Bunun için ilk ola-

rak etki tepki analizi ele alınacaktır. Etki tepki fonksiyonu her içsel değişkene verilecek bir şoka serinin kendisinin ve diğer içsel değişkenlerin vereceği tepkilerin ölçülmesi için kullanılmaktadır. Böylelikle herhangi bir değişkende beklenmedik bir şokun diğer değişkenler üzerindeki etkisi ölçülebilmektedir. Etki tepki analizi için önemli bir nokta, serilere verilen bir şokun bir periyot sonunda ortadan kalkması ve modelin istikrarlı dengeye kavuşması gerektiğidir. Model istikrarlı dengeye kavuştuğunda serilerdeki değişme duracaktır. Modelin istikrarlı dengeye kavuşmaması durumunda en başta yaşanan şoka karşılık diğer içsel değişkenlerin verdikleri tepkiler geri besleme etkisi ile daha da büyüyecek böylece her sonraki periyotta daha büyük bir şok ortaya çıkacaktır (Pindyck ve Rubinfeld, 1991: 385-386). Etki tepki analizinin doğru ölçümü ancak böyle sağlanabilmektedir. Etki Tepki fonksiyonundan elde edilen sonuçlar Şekil 1’de görülmektedir.



Şekil 1. Etki Tepki Analizi

Şekil 1’deki sonuçlar incelendiğinde FAİZ serisine verilecek bir birimlik pozitif şoka karşılık Hİİ serisinde bir artış meydana gelmektedir. Söz konusu artış 2. aydan sonra istatistiksel olarak anlamlılığını kaybetmektedir. Reel faiz oranı, enflasyon ora-

nından arındırılmış nominal faiz oranını göstermektedir. Buna göre daraltıcı bir para politikası (nominal faiz oranının düşüşü) karşısında reel faiz oranlarındaki yükselme eğilimi ortaya çıkmakta ancak kısa sürede bu etki ortadan kalkmaktadır. FAİZ serisine verilen şoka karşılık DTM serisinin verdiği tepki incelendiğinde 3. ayda bir düşüş meydana geldiği görülmektedir. Daraltıcı para politikası uygulaması, 3. ayda tüketim harcamalarında bir düşüşe neden olmaktadır. Bu durum teorik beklenti ile uyumludur. Son olarak FAİZ serisine verilen bir birimlik şoka karşılık SSO serisinin 3. ayda düştüğü görülmektedir. Diğer bir değişle yatırım harcamalarının maliyetlerinden biri olan faiz oranındaki yükselme, teori ile tutarlı bir şekilde yatırım harcamalarında bir azalmaya neden olmaktadır. Son durum daraltıcı para politikasının, tüketim harcamaları ile eş zamanlı olarak yatırım harcamalarında da bir düşüşe neden olduğunu göstermektedir. Ancak önemle belirtmesi gereken diğer bir durum, kesikli çizgilerin 0 seviyesinin altında ya da üstünde kaldığı durumlarda şokun etkisi istatistiksel olarak anlamlıdır. Kesikli çizgilerin, 0 çizgisini içine aldığı durumlarda etki istatistiksel olarak anlamlı değildir. Örneğin FAİZ serisine verilen bir birimlik şoka karşılık SSO serisi başlangıçta yükselme eğilimindedir. Ancak bu artış istatistiksel olarak anlamlı değildir.

3.5. Varyans Ayrıştırması

VAR modelinin dinamik hareketinin karakterize edilmesinin diğer bir yolu ise varyans ayrıştırması analizidir (Pindyck ve Rubinfeld, 1991: 389). Varyans ayrıştırması analizinde bir değişkende meydana gelen değişimin yüzde kaçının kendisi ve yüzde kaçının diğer değişkenlerce açıklandığı analiz edilmektedir. Böylelikle varyans ayrıştırması ile serilerde meydana gelen değişimlerin kaynakları araştırılabilmektedir. Varyans ayrıştırmasından elde edilen sonuçlar Tablo 5’de görülmektedir.

Tablo 5’de Hİİ serisinin varyans ayrıştırması sonuçları incelendiğinde bu seriyi kendisinden sonra en çok etkileyen serinin FAİZ serisi olduğu görülmektedir. FAİZ serisi Hİİ serisinde meydana gelen bir değişimin ilk iki ayda sırası ile %10 ve %9’luk kısmını açıklamaktadır. 10. ayda bu değer %9’dur. DTM serisinin varyans ayrıştırması incelendiğinde bu seride meydana gelecek bir değişimi ilk iki ay en çok Hİİ açıklarken, üçüncü ayda %6 ile FAİZ oranı serisi açıklamakta, 10. aya gelindiğinde ise SSO serisinin açıklama gücünün %26 olduğu görülmektedir. Son olarak SSO serisinin varyans ayrıştırması sonuçlarına göre seride meydana gelen bir değişimi kendisinden sonra en çok açıklayan değişkenin FAİZ serisi olduğu görülmektedir. SSO serisinde meydana gelen bir değişimin ilk üç ayda FAİZ serisi yaklaşık %5’lik kısmını açıklamakta, bu değer 10. ayda %15’e çıkmaktadır.

Tablo 5. Varyans Ayrıştırması

Variance Decomposition of FAIZ:				
Periyot	FAIZ	HII	DTM	SSO
1	100.0000	0.000000	0.000000	0.000000
2	84.55112	3.551024	6.621597	5.276262
3	77.87194	11.04068	5.890563	5.196815
10	72.94934	11.96801	9.048245	6.034410
Variance Decomposition of HII:				
Periyot	FAIZ	HII	DTM	SSO
1	10.60540	89.39460	0.000000	0.000000
2	9.619225	88.40882	0.032067	1.939890
3	9.541683	88.10263	0.039491	2.316197
10	9.224653	82.08892	2.098443	6.587983
Variance Decomposition of DTM:				
Periyot	FAIZ	HII	DTM	SSO
1	0.015181	2.839099	97.14572	0.000000
2	3.206540	4.412773	91.72953	0.651161
3	6.776387	4.328262	88.07151	0.823839
10	8.297728	4.938804	60.31011	26.45336
Variance Decomposition of SSO:				
Periyot	FAIZ	HII	DTM	SSO
1	5.344870	0.141963	2.819881	91.69329
2	5.912732	0.868095	3.654221	89.56495
3	6.601997	5.568137	3.626306	84.20356
10	15.19061	7.745379	9.024862	68.03915

VAR analizinden elde edilen sonuçların güvenilirliğinin araştırılması için bazı testlere başvurulabilir. İlk olarak VAR modelinin otokorelasyona sahip olup olmadığı araştırılmıştır. Bunun için LM testi kullanılmıştır. Test sonuçlarına göre bütün olasılık değerleri 0,05'ten büyük olmasından dolayı modelin otokorelasyona sahip ol-

madığı sonucuna ulaşılmıştır. Diğer taraftan VAR modelinin durağan bir yapıda olup olmadığının incelenmesi için birim köklere bakılmıştır. Bütün köklerin birim çember içerisinde olduğu görülmüştür. Dolayısıyla köklerin birim çember içerisinde kalması VAR modelinin durağan olduğunu göstermektedir. Diğer bir analiz VAR modelinin değişen varyansa sahip olup olmadığına yöneliktir. Bu analiz ile elde edilen Ki-kare değerinin 352 ve olasılık değerinin de 0,162 olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Elde edilen bulgulara göre modelin değişen varyansa sahip olmadığını öne süren temel hipotez kabul edilmekte ve modelde değişen varyans sorununun mevcut olmadığı görülmektedir. Son olarak normallik testi yapılmış ve Ki-kare değerinin 356.7 olduğu ve Ortak olasılık değeri (Joint probability) değerinin de 0,00 olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Elde edilen bu bulgulara göre hata terimlerinin normal dağılmadığını öne süren temel hipotez reddedilmekte ve serinin normal dağılımlı olmadığı sonucuna ulaşılmaktadır. Bu çalışmada normal dağılım varsayımı göz ardı edilmiştir.

4. Sonuç

Çalışmada etki tepki fonksiyonundan elde edilen sonuçlara göre kısa vadeli faiz oranındaki bir değişiklik 2. ayda uzun dönemli reel faiz oranında yükselişe, 3. ayda ise toplam talebin temel bileşenleri olan yatırım malları harcamaları ile dayanıklı tüketim malları harcamalarında azalışa neden olmaktadır. Buna göre Türkiye’de faiz kanalı etkili bir parasal aktarım kanalıdır. Ancak önemli belirtmek gerekir ki, kısa vadeli faiz oranındaki bir değişikliğin yatırım harcamaları ve dayanıklı tüketim mali harcamaları üzerindeki etkisi kısa sürelidir.

Kaynakça

Agha, Asif Idrees, Noor Ahmed, Yasir Ali Mubarik ve Hastam Shah (2005), Transmission Mechanism of Monetary Policy in Pakistan, State Bank of Pakistan – Research Bulletin, 1, (1), 1-23.

Angeloni, Ignazio, Anil K. Kashyap, Benoit Mojon ve Daniele Terlizzese, (2003), “Monetary Transmission in the Euro Area: Does the Interest Rate Channel Explain it All?”, NBER Working Paper, No: 9984, 1 – 41.

Bilan, Olena ve Maxim Kryshko (2007), “Does Monetary Policy Transmission in Ukraine Go Through The Interest Rates?”, EERC Working Paper Series, 1-84. Electronic copy available at: <http://ssrn.com/abstract=986204>

Butzen, Paul, Catherine Fuss ve Philip Vermeulen (2001), The interest rate and credit channels in Belgium: An investigation with micro-level firm data, The National Bank of Belgium Working Paper, No:18, 1-43.

Cengiz, Vedat (2007), Parasal Aktarım Mekanizmasında Kredi Kanalının Etkinliği Üzerine Bir Analiz: Türkiye Örneği (1990-2006), Kocaeli Üniversitesi SBE, Yayınlanmamış Doktora Tezi.

Charoenseang, June and Pornkamol Manakit (2007), Thai Monetary Policy Transmission In An Inflation Targeting Era, Journal of Asian Economics, 18, 144 – 57.

Chirink, Robert S. ve Ulf von Kalckreuth (2003), On The German Monetary Transmission Mechanism: Interest Rate And Credit Channels For Investment Spending, CESifo Working Paper, No: 838, 1-43.

Dickey, David A., ve W. A. Fuller (1979), Distribution of the Estimators for Autoregressive Time Series with a Unit Root, Journal of the American Statistical Association, 74, 427 – 431.

Dickey, David A., ve W. A. Fuller (1981), Likelihood Ratio Statistics for Autoregressive Time Series with a Unit Root, Econometrica, 49, (4), 1057-1072.

Dickey, David A. ve S. G. Pantula (1987), Determining the Order of Differencing in Autoregressive Processes, Journal of Business & Economic Statistics, 5, (4), 455-461.

Disyatat, Piti ve Pinnarat Vongsinsirikul (2003), Monetary policy and the Transmission Mechanism in Thailand, Journal of Asian Economics, 14, 389–418.

Enders, Walter (1995), Applied Econometric Time Series, United States of America: John Wiley&Sons, Inc..

Granger, C.W.J., ve P. Newbold (1974), Spurious Regressions in Econometrics, *Journal of Econometrics*, 2 (2), 111-120.

Gujarati, Damodar N. (2006), *Temel Ekonometri*, 4. b., çev. Ümit Şenesen ve Gülay Günlük Şenesen, İstanbul: Literatür Yayıncılık.

Iwata, Shigeru ve Shu Wu (2006), Estimating monetary policy effects when interest rates are close to zero, *Journal of Monetary Economics*, 53, 1395–1408.

Johnston, J. ve J. Dinardo (1996), *Econometric Methods*, 4. ed., New York: McGraw-Hill/Irwin Inc..

Papadamou, Stephanos ve Georgios Oikonomou (2007), The Monetary Transmission Mechanism: Evidence from Eight Economies in Transition, *International Economic Journal*, 21, (4), 559 – 76.

Perron, P. (1989), The Great Crash, the Oil Price Shock and the Unit Root Hypothesis, *Econometrica*, 57, 6, 1361-1401.

Pindyck, R., D. Rubinfeld (1991), *Econometric Models And Economic Forecasts*, McGraw-Hill Company.

Poddar, Tushar, Randa Sab ve Hasmik Khackhatryan (2006), The Monetary Transmission Mechanism in Jordan, *IMF Working Paper*, WP/06/48, 1-26.

Smets, Frank ve R. Wouters (1999), The Exchange Rate and the Monetary Transmission Mechanism in Germany, *De Economist*, 147, (4), 489 – 521.

Taylor, John B. (1995), The Monetary Transmission Mechanism: An Empirical Framework, *The Journal of Economic Perspectives*, 9, (4), 11-26.

Yue Yi-ding ve Shuang – hong Zhou (2007), Empirical Analysis of Monetary Policy Transmission, *Chinese Business Review*, 6, (3), 6-13.

Zhang, Yanchun ve Guofeng Sun (2006), China's Consumer Credit Sector Expansion and Monetary Transmission Mechanism: What Should China's Central Bank Do?, *Journal of Chinese Political Science*, 11, (1), 79 – 93.

Zivot, E. ve Donald W. K. Andrews (1992), Further Evidence on the Great Crash, the Oil-Price Shock, and the Unit-Root Hypothesis, *Journal of Business & Economic Statistics*, Vol:10, No:3.

OECD Ülkelerinde Gelir Dağılımının 1980 Sonrası Gelişimi ve Eşitsizliği Azaltıcı Müdahaleler

Mehmet CURAL

Arş. Gör., İstanbul Üniversitesi, İktisat Fakültesi
Maliye Bölümü
mehmetcural@mynet.com

OECD Ülkelerinde Gelir Dağılımının 1980 Sonrası Gelişimi ve Eşitsizliği Azaltıcı Müdahaleler

Income Distribution in OECD Countries the Process Post 1980 and Inequality Reduction Interventions

Özet

Gelişmiş, gelişmekte olan ve az gelişmiş ülkeler arasındaki en önemli farklardan biri milli gelirin dağılımındaki farklılıklardır. Gelişmiş ülkelerde gelir, genellikle gelişmekte olan ve az gelişmiş ülkelere göre daha adil dağılmaktadır. Bununla birlikte 1980-2000 aralığında Kuzey Asya ülkeleri hariç ülke gruplarının tümünde ve Dünya genelinde gelir eşitsizliği artmıştır. Gelir eşitsizliği OECD ülkelerinde 1985-2005 aralığında ortalama olarak iki puan artmıştır. Ancak ülkeler arasında eşitsizlik farklılıkları çok daha büyüktür. Aslında, gelir eşitsizliği açısından görece iyi durumda olan pek çok ülkede birincil gelir dağılımı son derece kötüdür. Birincil gelir dağılımı kamu müdahalesi ile iyileştirilmektedir. OECD ülkeleri vergi ve transfer politikaları ile gelir eşitsizliğini azaltmaya çalışmaktadırlar. Ancak eşitsizliği azaltmak için temeldeki esas neden olan ücretler ile sermaye gelirleri arasındaki farkın açılmasını durdurmak gereklidir.

Anahtar Kelimeler: gelir dağılımı, gelir eşitsizliği, ikincil gelir dağılımı, eşitsizliği azaltıcı müdahaleler.

Abstract

One of the most differences among Developed, Developing and underdevelop countries is the difference in their income distributions. The income in developed countries are generally distributed in a fairer manner comparing to the, developing and underdeveloped countries. Besides this income inequality has risen in the interval of 1980-2000, across the globe and in all of the countries except from the Nort Asian countires. The income inequality has risen in OECD countires in the interval of 1980-2005 averagely for two points. However the difference of inequality between the countries is much bigger. Indeed, primary income distribution is too bad in most counties which are fairly beter in terms of income inequality. Primary income distribution is improved by social intervention. OECD countries are trying to decrease the income inequality by tax and transfer policies. However, it is necessary to stop the rising of the difference between the capital incomes and the wages which is the real reason in the base, in order to decrease the income inequality.

Keywords: Income disrubution, income inequality, secondary income distribution, inequality reduction interventions.

1. Giriş

Gelir dağılımındaki adaletsizlik günümüzde dünyanın karşılaştığı en ciddi sorunlardan biridir. Gelir dağılımı adaletsizliği sadece ekonomik değil, toplumsal huzuru da yakından ilgilendiren sosyo-ekonomik bir olaydır. Bu nedenle toplumsal barışın sağlanması ve gelişen toplum olabilmenin başında gelir dağılımı adaletinin sağlanması gelir. OECD ülkelerinde son yirmi yıldır gelir eşitsizliği ortalama olarak iki puan artmıştır. Bununla birlikte ülkeler arasında farklılıklar çok daha büyüktür. Gelir eşitsizliği İskandinav ülkelerinde en düşük düzeydedir. Buna karşın eşitsizlik Meksika ve Türkiye’de en yüksek düzeydedir. Gelir eşitsizliği ile kişi başına gelir arasında, istisnaları olmakla birlikte, yakın bir ilişki vardır. Aslında, gelir eşitsizliği açısından görece iyi durumda olan pek çok ülkede birincil gelir dağılımı son derece kötüdür. Ancak bir ülkede sosyal barışın sağlanması ve korunması büyük ölçüde gelir dağılımının adil olmasına bağlı olduğundan birincil gelir dağılımı vergi ve transfer politikaları ile iyileştirilmektedir. Ancak gelir eşitsizliği tamamen giderilememektedir.

Bu çalışma OECD ülkelerinde, veri bütünlüğünü dikkate alarak 1980 sonrası dönemde kişisel gelir dağılımının değişik göstergeler ışığında eğilimi, devletlerin gelir eşitsizliğini azaltmak için yaptığı müdahaleler ve bu müdahalelerin etkisi analiz edilmiştir. Eşitsizlik ölçüsü olarak Gini Katsayısı¹ ve Yüzde Paylar Analizi² kullanılacaktır. Çalışma üç bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde, gelir dağılımı ve kişisel gelir dağılımı kavramları açıklanmıştır. İkinci bölümde, gelir dağılımındaki eğilimler çeşitli göstergeler ışığında analiz edilmiştir. Son bölümde, gelir eşitsizliğini azaltmak için yapılan devlet müdahaleleri ve bu müdahalelerin gelir eşitsizliğini azaltıcı etkileri analiz edilmiştir.

2. OECD Ülkelerinde Gelir Dağılımı ve Genel Eğilimler

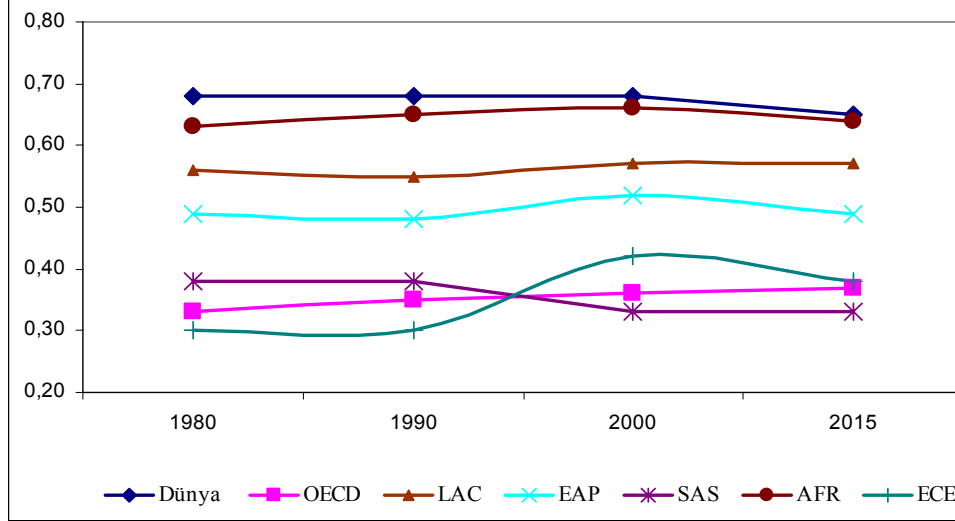
OECD ülkelerinde ulusal boyutta gelir dağılımı göstergelerine geçmeden önce OECD ülkelerinin Dünya ve ülke grupları itibarıyla gelir eşitsizliği içerisindeki yerine bakmak karşılaştırma yapmak açısından önem taşımaktadır.

¹ Gini Katsayısı; Lorenz eğrisinden hareketle hesaplanmaktadır, Lorenz eğrisi ile köşegen arasında kalan alanın, köşegenin altında kalan toplam alan oranına eşittir. Gelir o toplumdaki bireyler arasında tam eşit olarak dağıtılsa Gini katsayısı “0” a eşit, toplumdaki gelirleri yalnız bir kişi alırsa Gini katsayısı “1”e eşit olmaktadır

² Yüzde Paylar Analizi; kişisel gelir dağılımını ölçmede kullanılan ve eşitsizlik ölçüleri içinde en açık olanıdır. Yüzde paylar analizinde, haneler %1’lik 100, %5’lik 20, %10’luk 10, %20’lik 5 gruba ayrılarak her grubun toplam gelirden aldığı paylar karşılaştırılabilir. Hane gelirlerine ilişkin yüzde payların hesaplanabilmesi için haneler toplam kullanılabilir gelirlerine göre küçükten büyüğe doğru sıralanır ve hangi yüzde paylar analizi yapılacaksa haneler o sayıda gruba ayrılır. Her yüzde gruba düşen kullanılabilir gelir, toplam kullanılabilir gelire oranlanarak hanelerin gelirine ilişkin yüzde paylarına ulaşılır.

2.1. Ülke Gruplarında Gelir Eşitsizliği Karşılaştırması

Ekonomik gelişme düzeyinin yüksek olduğu ülke gruplarında gelir eşitsizliğinin daha düşük olduğu görülmektedir. OECD ülkeleri diğer ülkeler ile karşılaştırıldığında ekonomik gelişme düzeyi daha yüksektir. Dolayısıyla, gelir eşitsizliği daha düşük seviyededir. Grafik 1’de Dünyada ve ülke gruplarında gelir eşitsizliğinin gelişimi gösterilmektedir.



Kaynak: World Bank: Trends in Global Income Distribution, 1970–2000, and Scenarios for 2015'den derlenmiştir.
* LAC: Latin Amerika ve Karayipler, EAP: Doğu Asya ve Pasifik, SAS: Kuzey Asya, AFR: Afrika, ECE: Doğu ve Orta Avrupa

Grafik 1. Ülke Gruplarında Gelir Eşitsizliğinin Boyutu (1980–2015)

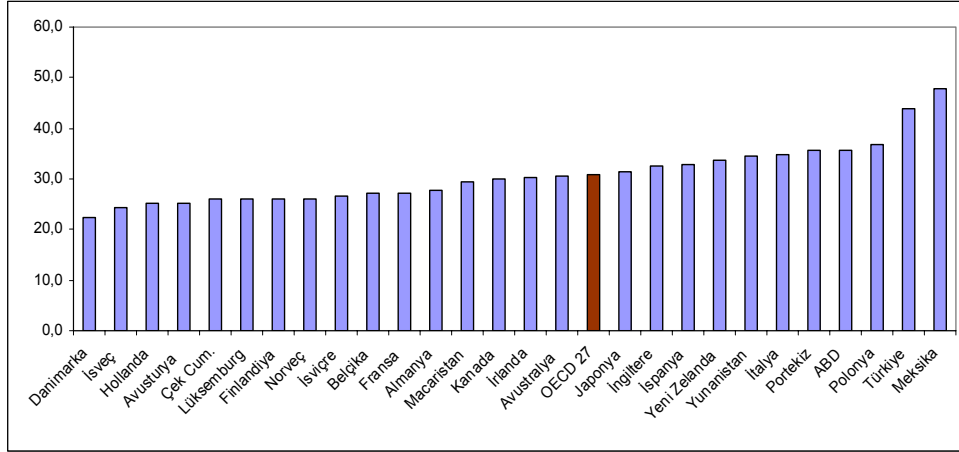
Dünya genelinde Gini katsayısı 1980-2000 aralığında değişmemiş, 0,68 düzeyini korumuştur. Ancak ülke grupları arasında eşitsizliğin boyutu önemli oranda değişmektedir. En yüksek gelir eşitsizliği ise Afrika ülkelerinde görülmektedir. Afrika ülkelerinde gelir eşitsizliği 1980’de 0,63 iken 2000 yılında 0,66’ya yükselmiştir. Gelir eşitsizliğinin yüksekliği açısından Afrika ülkelerinden sonra Latin Amerika ve Karayip ülkeleri gelmektedir. Latin Amerika ve Karayip ülkelerinde eşitsizlik 1980’de 0,56 iken 1990’da 0,55’e düşmüş, 2000 yılında 0,57’ye yükselmiştir. Orta Asya ve Pasifik ülkelerinde eşitsizlik 1980’de 0,49 iken 1990’da 0,48’e düşmüş, 2000 yılında tekrar artmıştır. OECD ülkeleri, Kuzey Asya ülkelerinden sonra eşitsizliğin en düşük olduğu gruptur. Ancak, eşitsizlik 1980’den itibaren 0,33 düzeyinden sürekli şekilde artarak 2000 yılında 0,36 olmuştur. Eşitsizlikteki en büyük değişim Doğu ve Orta Avrupa ülkelerinde görülmüştür. 1980 yılında eşitsizlik en düşük iken günümüzde eşitsizliğin düşük olduğu üçüncü ülke grubudur. 1990 yılında 0,30 olan eşitsizlik 2000 yılında 0,40’a yükselmiştir. Günümüzde eşitsizliğin en düşük olduğu

ülke grubu Kuzey Asya ülkeleridir. Eşitsizlik 1980’de 0,38’den 2000’de 0,33’e düşmüştür.

1980-2000 aralığında Kuzey Asya ülkeleri hariç ülke gruplarının tümünde gelir eşitsizliği artmıştır. Dünya Bankasının 2015 tahminlerine göre ise gelir eşitsizliğinin OECD ülkeleri hariç dünya genelinde ve tüm ülke gruplarında azalması tahmin edilmektedir.

2.2. OECD Ülkelerinde Gelir Eşitsizliği Göstergeleri

Gelir dağılımındaki eşitsizliklerin ulusal boyutta ortaya konulması, çeşitli gelişmişlik düzeylerinde bulunan ülkelerdeki dağılım yapısının karşılaştırmalı olarak incelenmesi gelir dağılımındaki adaletsizliklerin belirlenmesinde büyük önem taşımaktadır. OECD ülkelerinde son yirmi yıldır gelir eşitsizliği ortalama olarak 2 puan artmakla birlikte ülkeler arasında önemli derecede farklılaşmaktadır. Grafik 2’de de görüldüğü gibi ülkeler arasında Gini katsayısındaki farklılıklar çok büyüktür. Öyleki, gelir dağılımının en adaletsiz olduğu Meksika’da Gini katsayısı gelir dağılımının en adil olduğu Danimarka’dan iki kat daha büyüktür.



Kaynak: OECD, *Growing Unequal? Income Distribution and Poverty in OECD Countries*, p. 25.

*Avustralya, Avusturya ve Yunanistan için 1999, 2001 Almanya, Lüksemburg, Yeni Zelanda ve İsviçre için 2001, Çek Cumhuriyeti, Meksika ve Türkiye için 2002, Belçika ve İspanya için 1995, diğer ülkeler için 2000 yılı verileridir.

Grafik 2. OECD Ülkelerinde Gini Katsayısı* (%)

OECD ülkelerini gelir eşitsizliğine göre beş grup altında inceleyebiliriz. İlk olarak, Grafik 1’de Danimarka ve İsveç’te Gini Katsayısı 0,23 civarında olup bu oran OECD ortalamasının %25 altındadır. Bu iki ülke gelir eşitsizliğinin çok düşük olduğu ülkelerdir. İkinci grup ülkeler Gini Katsayısının OECD ortalamasından biraz daha düşük olduğu Hollanda, Avusturya, Çek Cumhuriyeti, Lüksemburg, Finlandiya, Norveç, İsviçre, Belçika, Fransa, Almanya, Macaristan, Kanada, İrlanda ve Avustralya’dır.

Bu ülkelerde Gini Katsayısı 0,26-0,30 arasında ve OECD ortalamasının %17-%3 altında ve ona yakın olan ülkelerdir. Üçüncü grup ülkeler Gini Katsayısının OECD ortalamasının üzerinde olduğu Japonya, İngiltere, İspanya, Yeni Zelanda, Yunanistan ve Kore'dir. Bu ülkelerde Gini Katsayısı 0,31-0,34 arasında yer almakta ve OECD ortalamasının %1-%8 üzerindedir. Dördüncü grup ülkeler Gini Katsayısının OECD ortalamasının 0,04-0,07 üzerinde olduğu İtalya, Portekiz, ABD ve Polonya'dır. Son olarak eşitsizliğin en yüksek olduğu grupta Türkiye ve Meksika yer almaktadır. Bu iki ülkede Gini Katsayısı OECD ortalamasının %38-%52 üzerindedir.

2.3. OECD Ülkelerinin Gelir Eşitsizliği Eğilimleri

Ülkeler arasında gelir eşitsizliğinin zaman içerisindeki değişimlerini karşılaştırmak belirli bir yıldaki ülkeler arasında seviye karşılaştırması yapmaktan daha açıklayıcı olabilir. Çünkü eşitsizliğin mevcut durumu kadar geçmişteki eğilimi de önemlidir. Tablo 1'de gelir eşitsizliğinde yıllar itibariyle ortaya çıkan eğilimler gösterilmektedir.

Tablo 1. OECD Ülkelerinde Gelir Eşitsizliğinde Eğilimler

	1985-1995	1995-2005	1985-2005
Önemli Derecede Artış	Çek Cumhuriyeti, İtalya, Meksika, Yeni Zelanda, Portekiz, Türkiye, İngiltere	Kanada, Finlandiya, Almanya	Finlandiya, Yeni Zelanda
Küçük Derecede Artış	Belçika, Finlandiya, Almanya, Macaristan, Japonya, Lüksemburg, Hollanda, Norveç, İsveç, ABD	Avusturya, Danimarka, Japonya, Norveç, İsveç, ABD	Kanada, Almanya, İtalya, Japonya, Norveç, Portekiz, İsveç, ABD
Değişiklik Olmayan	Avusturya, Kanada, Danimarka, Yunanistan, İrlanda	Avustralya, Belçika, Çek Cumhuriyeti, Fransa, Macaristan, İtalya, Lüksemburg, Yeni Zelanda, Portekiz, İspanya, İsviçre	Avusturya, Belçika, Çek Cumhuriyeti, Danimarka, Fransa, Yunanistan, Macaristan, İrlanda, Lüksemburg, Meksika, Hollanda, İspanya, Türkiye, İngiltere
Küçük Derecede Azalış		Yunanistan, İrlanda, Hollanda, İngiltere	Fransa, İrlanda, İspanya
Önemli Derecede Azalış	Fransa, İspanya	Meksika, Türkiye	

Kaynak: OECD, Growing Unequal? Income Distribution and Poverty in OECD Countries, p.27.

Not: Alt dönemler için Gini Katsayısındaki önemli derecede artış ve azalış 2,5-1,5 puan arası, küçük derecede artış ve azalış 1-1,5 puan arası, değişiklik olmayan ise 0,5-1 puan arasındaki değişimi ifade etmektedir. 1985-2005 dönemi için bu değerler 2 kat'tır.

1985-1995 aralığında ülkelerin üçte ikisinde eşitsizlik artmıştır. Bu durum özellikle Meksika, Yeni Zelanda, Türkiye, İtalya, Portekiz, İngiltere, Çek Cumhuriyeti ve hatta Macaristan'da gözlenmektedir. Bu dönemde eşitsizlik sadece Fransa, İspanya'da önemli derecede, Kanada, Danimarka ve İrlanda'da küçük oranda azalmıştır (Tablo 1).

1995-2005 aralığında ülkelerin yaklaşık üçte birinde eşitsizlik artmıştır. Eşitsizlikte önemli derecede artış Kanada, Finlandiya ve Almanya'da; küçük derecede artış ise İsveç, Avusturya, Danimarka, Japonya, Norveç ve ABD'de gerçekleşmiştir. Eşitsizlikte yüksek derecede azalış Meksika ve Türkiye'de, daha küçük azalış ise Avustralya, Yunanistan, İrlanda, Hollanda ve İngiltere'de görülmüştür (Tablo 1).

1985-2005 dönem genelinde yaygın durum OECD ülkelerinin üçte ikisinde eşitsizliğin artışıdır. Bu dönemde sadece Fransa, İrlanda, İspanya, Yunanistan ve Türkiye'de eşitsizlik azalmıştır. Eşitsizlikteki yükseliş Finlandiya ve Yeni Zelanda'da daha yüksek, Almanya, İtalya, Yeni Norveç, İsveç, Kanada, Portekiz ve ABD'de daha düşük oranda olmuştur.

OECD ülkelerinin çoğunda olduğu gibi Türkiye'de³ de 1985-1995 aralığında eşitsizlik artmıştır. 1995-2005 aralığında eşitsizlik birkaç ülkede artarken Türkiye'de ise yüksek derecede azalış görülmüştür. 1985-2005 dönem genelinde ise Türkiye'de eşitsizlik azalmıştır.

Gelir eşitsizliği 2000 yılından bu yana ise Kanada, Almanya, Norveç, ABD, İtalya ve Finlandiya'da önemli ölçüde artmış, İngiltere, Meksika, Yunanistan, Avustralya, İsveç ve Hollanda'da ise azalmıştır (OECD, 2008: 17).

Genel olarak bakıldığında 1980'li ve muhtemelen de 1970'li yılların ortasından beri gelir eşitsizliğinde bir artışın devam ettiği ortaya konulmaktadır. Eşitsizlikteki artış yaygın ve önemli olmasına karşın muhtemelen çoğu insanın düşündüğü kadar çarpıcı olmamıştır. Zira 20 yıl boyunca Gini'deki artış ortalama 2 puan kadar olmuştur. Bu eşitsizlik farkı günümüzde Almanya ve Kanada'daki farka eşittir (OECD, 2008, 15).

³ Türkiye'deki araştırmalara göre gelir eşitsizliği Gini katsayısına göre yorumlandığında eşitsizlikte 1963'ten (0,55) 1968'e (0,56) kısmi bir bozulma olmuştur. Daha sonraki yıllarda ise sürekli bir iyileşme göstererek 1987'de 0,43'e kadar düşmüştür. Ancak 1994 yılına gelindiğinde gelir dağılımında ciddi bir bozulma meydana gelmiştir. 1987'de 0,43 olan Gini katsayısı 1994'de 0,49'a yükselmiştir. 1994'den sonra düşmeye başlayan Gini katsayısı 2002'de 0,44, 2003'de 0,42, 2004'de 0,40'a ve 2005 yılında 0,38'e düşerek son kırk yılın en iyi seviyesine ulaşmıştır (DPT, 2007: 19).

3. OECD Ülkelerinde Gelir Dağılımını Belirleyen Faktörler

3.1. OECD Ülkelerinde Gelir Dilimlerinde Kişi Başına Gelir Değişimleri

Bir ülkenin ekonomik büyüme performansı kadar ekonomik büyüme ile ortaya çıkan refah artışının gelir dilimleri itibarıyla bölüşümü de önem taşır. Gini katsayısı ile tam olarak gözükmeyen eşitsizlikler, alt/üst dilimler arasındaki fark ile görülebilir.

Tablo 2. OECD Ülkelerinde Gelir Dilimlerine Göre Kişi Başına Gelir Değişimleri (1995-2005)

	Alt %20	Orta %60	Üst %20
Yüksek Derecede Artış	İrlanda, Meksika, Türkiye	Kanada, Finlandiya, Norveç
İlimli Derecede Artış	İtalya, Meksika	Japonya, Hollanda, İngiltere, Yeni Zelanda	Avusturya, Danimarka, Almanya, İtalya, İsveç, ABD
İstikrarlı	Avustralya, Belçika, Çek Cumhuriyeti, Fransa, Yunanistan, Macaristan, Japonya, Lüksemburg, Hollanda, Yeni Zelanda, Norveç, Portekiz, İspanya, Türkiye, İngiltere	Avustralya, Avusturya, Belçika, Çek Cumhuriyeti, Yunanistan, Macaristan, Lüksemburg, Portekiz, İspanya	Avustralya, Belçika, Çek Cumhuriyeti, Fransa, Macaristan, Japonya, Lüksemburg, Portekiz, İspanya
İlimli Derecede Azalış	Avusturya, Kanada, Finlandiya, Almanya, İrlanda, İsveç, ABD	Kanada, Danimarka, Fransa, Finlandiya, Almanya, İtalya, İsveç, ABD	Yunanistan, Hollanda, Yeni Zelanda, İngiltere
Yüksek Derecede Azalış	Norveç	İrlanda, Meksika, Türkiye

Kaynak: OECD, Growing Unequal? Income Distribution and Poverty in OECD Countries, p.31

Not: Yüksek derecede artış ya da azalış %2 değişimi, ilimli derecede artış ya da azalış %0,5-2 değişimi, istikrarlı olma durumu % 0,5 ile -0,5 değişimi ifade etmektedir. Avusturya, Belçika, Çek Cumhuriyeti, Danimarka, Fransa, İrlanda, Japonya, Polonya, Portekiz ve İspanya için 1995-2005 dönemi verileri geçerlidir.

OECD ülkelerinde⁴ gelir dilimleri arasında kişi başına gelirdeki artış farklılıkları önemli seviyededir. 1985-1995 ve 1995-2005 her iki dönemde de en yüksek gelir artışı üst %20 gelir diliminde görülmüştür. Üst %20 gelir dilimindeki gelir artışı, eşitsizliğin arttığı 1990'lı yıllarda (2,1) 1980'li yıllara (1,9) göre daha yüksektir. Üst gelir diliminden sonra en yüksek kişi başına gelir artışı orta %60 gelir diliminde

⁴ OECD 22, Avusturya, Belçika, Kanada, Danimarka, Finlandiya, Fransa, Almanya, Yunanistan, İrlanda, İtalya, Japonya, Lüksemburg, Meksika, Hollanda, Yeni Zelanda, Norveç, Portekiz, İspanya, İsveç, Türkiye, İngiltere, ABD

görülmektedir. Kişi başına gelir 1985-1995 aralığında %1,4, 1995-2005 döneminde %1,8 artmıştır. En düşük gelir artışının olduğu alt %20'de ise 1985-1995 döneminde ortalama gelir artışı (1,2) 1995-2005 döneminden (1,5) daha düşüktür. OECD ülkelerinde eşitsizlik genel olarak artmıştır. Çünkü üst gelir dilimlerindeki hanehalkları için gelir artışı orta sınıftan ve alt gelir dilimindeki hanehalklarına göre daha yüksek olmuştur. 1985-2005 döneminde eşitsizliğin artışı 10 ülkenin 7'sinde en yüksek kişi başına gelir artışının üst %20 gelir diliminde olduğu görülmektedir. OECD ülkelerinde 1995-2005 aralığında kişi başına gelir değişimleri Tablo 2'de sınıflandırılmıştır.

Alt gelir dilimindeki kişi başına gelir artışları ülkelerin çoğunda istikrarlı olmakla birlikte orta %60 ve üst %20'de değişim daha yüksektir. Alt gelir diliminde kişi başına gelirden yüksek derecede artış ve azalış olmamıştır. Kişi başına gelirden 24 ülkenin 9'unda ılımlı derecede azalış ve artış olmuş kalan 15 ülkede istikrarlı durumda olduğu görülmektedir.

Orta %60 gelir diliminde kişi başına gelir İrlanda, Meksika ve Türkiye'de önemli derecede artmış, Norveç'te ise önemli derecede azalmıştır. Bu gelir diliminde alt gelir dilimi ile karşılaştırıldığında kişi başına gelirden ılımlı derecede artış ve azalış daha fazla ülkede görülmektedir. Kişi başına gelirin ülkelerin yaklaşık yarısında istikrarlı durumda olduğu görülmektedir.

Üst gelir diliminde kişi başına gelir Kanada, Finlandiya ve Norveç'te yüksek derecede artmış, İrlanda, Meksika ve Türkiye'de ise önemli derecede azalmıştır. Bu gelir diliminde diğer ülkelerin yaklaşık yarısında ılımlı derecede artış veya azalış olurken diğer kalan yarısında istikrarlı durumda oldukları görülmektedir.

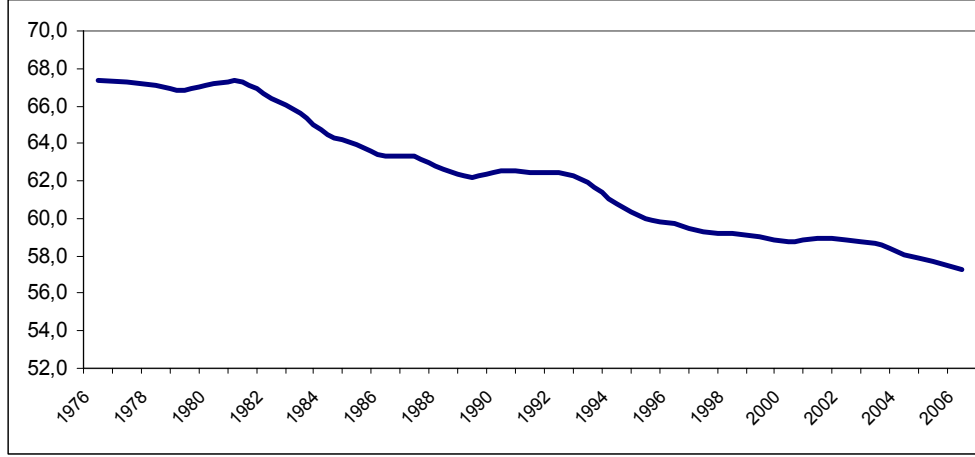
3.2. OECD Ülkelerinde Ücret Gelirlerinin Gelişimi

OECD ülkelerinin çoğunda üst gelir diliminde yaşayan hanehalklarının gelirleri artarken alt gelir dilimindeki hanehalklarının gelirleri sabit kalmış ya da azalmıştır. Bu durumun nedenleri arasında alt gelir dilimindeki hanehalklarının gelirlerinin çoğunu oluşturan ücretlerin katma değer içerisindeki payının azalması gelmektedir. Ayrıca sermaye ve serbest meslek gelirlerindeki artıştan çok daha küçük oranda ücret gelirlerinin artış göstermesi aradaki farkın açılmasında etkili olmuştur. Grafik 3'te 1976-2006 döneminde ücretlerin katma değer içerisindeki gelişimi gösterilmektedir.

15 OECD⁵ ülkesinde ücretlerin katma değer içindeki payı 1976 yılında %67 iken 2006 yılında %57'ye düşmüştür. En yüksek azalış İrlanda'da %18, İtalya ve Hollanda'da %10, Japonya, Yunanistan, İngiltere ve ABD'de %5 civarında olmuştur. En

⁵ Avusturya, Belçika, Finlandiya, İrlanda, Portekiz, Danimarka, Almanya, Japonya, İsveç, İngiltere, ABD, İtalya, Fransa, İspanya ve Hollanda.

düşük azalış ise İngiltere’de %1 ve Danimarka’da %4 olmuştur (OECD, 2008, 35). Üst gelir dilimindeki hanehalklarından ziyade alt gelir dilimindeki hanehalklarının gelirlerinin çoğunu ücretler meydana getirmektedir. Dolayısıyla, ücret gelirlerinin payındaki bir azalış alt gelir dilimindeki hanehalklarının gelirinde bir azalmayı ifade etmektedir. Nitekim OECD ülkelerinin çoğunda 1970’li yıllardan itibaren ücretlerin katma değer içindeki payında azalma olurken gelir eşitsizliği de artmaktadır.



Kaynak: OECD, *Growing Unequal? Income Distribution and Poverty in OECD Countries*, p.35.

Grafik 3. Ücretlerin Katma Değer İçindeki Gelişimi (1976-2006) (%)

Ücretlerin katma değer içindeki payının azalması yanında aynı zamanda ülkelerin çoğunda işçilerin kazançları daha da eşitsiz olmuştur. Çünkü küreselleşme beceriye prim veren teknik değişim ve emek piyasası kurumları ve politikaları yüksek kazanç elde edenlerin gelirlerini daha da yükseltmiştir. Büyük ücret farklılıklarının gelir eşitsizliği üstündeki etkisi istihdam artışıyla dengelenmiştir. Ancak, az eğitimli kişilerin istihdam oranları düşmüş ve hane halkı işsizliği yüksek kalmıştır (OECD, 2008: 17). Alt gelir diliminde istihdamın azalması ve ücretlerin düşüklüğü, gelirlerinin çoğunu ücretlerin meydana getirdiği alt gelir dilimindeki hanehalklarının gelirlerinin azalmasında etkili olmuştur.

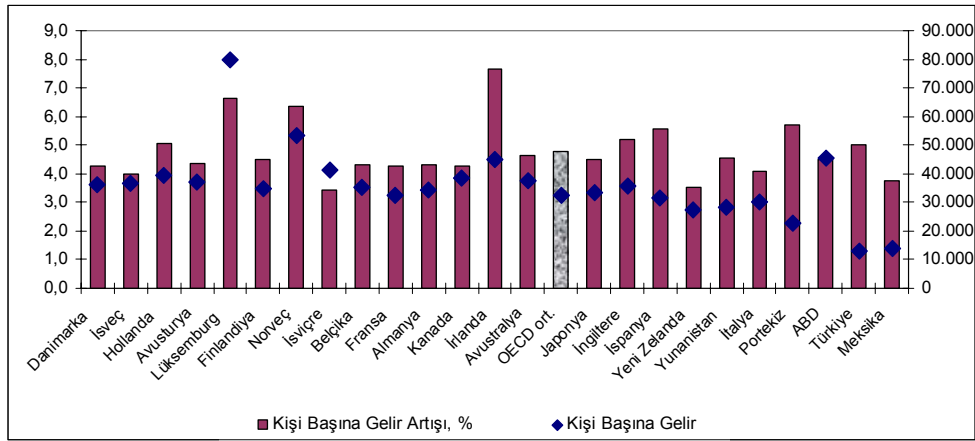
Ücretlerin katma değer içindeki payının azalması ve ücret kazançlarının daha eşitsiz hale gelmesi yanında hanehalkları arasında sermaye, serbest meslek ve ücret gelirleri de çok eşitsiz dağılmaktadır. Hanehalkları arasındaki bu eşitsizlik son on yılda daha da artmıştır. 1995–2005 döneminde⁶ ücretler % 1,5, serbest meslek

⁶ Avustralya, Kanada, Çek Cumhuriyeti, Danimarka, Finlandiya, Fransa, Almanya, Yunanistan, Macaristan, İtalya, Japonya, Lüksemburg, Meksika, Hollanda, Yeni Zelanda, Norveç, İsveç, Türkiye, İngiltere, ABD.

kazançları %4,5 ve sermaye kazançları %8,9 artmıştır. Sermaye gelirlerindeki artış ücretlerdeki artışın yaklaşık 6 katıdır. Bu gelir farklılıklarını azaltmak için hanehalklarının kendilerini ve ailelerini yoksulluktan kurtaracak iş bulabilmelerini ve kazanç elde edebilmeleri temin edilmelidir. Dolayısıyla, ülkeler işsizlik, engellilik ve erken emeklilik yardımlarına güvenmek yerine; insanlara iş bulma, onları işte tutma ve iyi kariyer fırsatları sunma konusunda daha iyi şeyler yapmak zorundadır (OECD, 2008: 16).

3.3 OECD Ülkelerinde Kişi Başına Gelir Bağlamında Gelir Eşitsizliği

Ekonomik büyüme insanların refah içerisinde yaşamasını sağlıyorsa ekonominin nasıl büyüdüğü hangi gelir gruplarının bu büyümeden yararlandığı önemli olmaktadır. Büyüyen bir ekonomide gelir eşitsizliğinin artması geliri azalan gelir grupları için farklı refah anlamları taşımaktadır. Grafik 4’de OECD ülkelerinde 1970-2006 arasında kişi başına ortalama gelir artışı ve kişi başına gelir gösterilmektedir. Ülkeler soldan sağa eşitsizliğin en düşük olduğu ülkelere eşitsizliğin en yüksek olduğu ülkelere göre sıralanmıştır. Sol eksen kişi başına ortalama gelir artışını sağ eksen ise kişi başına ortalama geliri göstermektedir



Kaynak: OECD, Country Statistical Profiles 2009’dan derlenmiştir.

* 2007 yılı, satın alma gücü paritesine göre.

** 1985-2005 dönemi ortalama % artış

Grafik 4. Kişi Başına Gelir(\$)* ve Kişi Başına Gelir Artışı (%)**

Grafik 4’e bakıldığında kişi başına gelir Lüksemburg’da yaklaşık 80.000\$ ve Norveç’te 53.000\$’dır. Buna karşılık Türkiye’de yaklaşık 13.000\$ ve Meksika’da ise 14.000\$’dır. OECD ortalaması ise yaklaşık 32.000\$’dır. Genel olarak bakıldığında kişi başına ortalama gelir ile eşitsizlik arasında özellikle Lüksemburg, Norveç, İrlanda

da ve ABD hariç tutulduğunda yakın bir ilişki olduğu söylenebilir. Zira OECD ortalamasından daha yüksek kişi başına ortalama gelire sahip ülkelerin hepsinde eşitsizlik OECD ortalamasından daha düşük iken OECD ortalamasından daha düşük gelire sahip ülkelerin çoğunda (ABD, Japonya ve İngiltere hariç) eşitsizlik OECD ortalamasından daha yüksektir. Kişi başına ortalama gelirin yüksek olduğu bazı ülkelerde (özellikle ABD’de) eşitsizliğin yüksek olması, bu ülkelerde az sayıda zengin nüfusa karşın çok sayıda düşük gelirli nüfusun bulunduğunu dolayısıyla, eşitsizliğin çok daha yaygın olduğunu göstermektedir.

Yıllık gelirin düşük olduğu ülkelerde genel yaşam standartları diğer OECD ülkelerinden daha düşüktür. Fakat bu durum, zengin ülkelerdeki fakir insanların daima düşük gelirli ülkelerdeki fakir insanlardan daha iyi oldukları anlamına gelmez. Örneğin, İsveç’te kişi başına ortalama gelir ABD’den düşük olmasına rağmen en fakir %10 ABD’deki %10’dan 1,5 kez daha yüksek gelire sahiptir (OECD, 2008: 17).

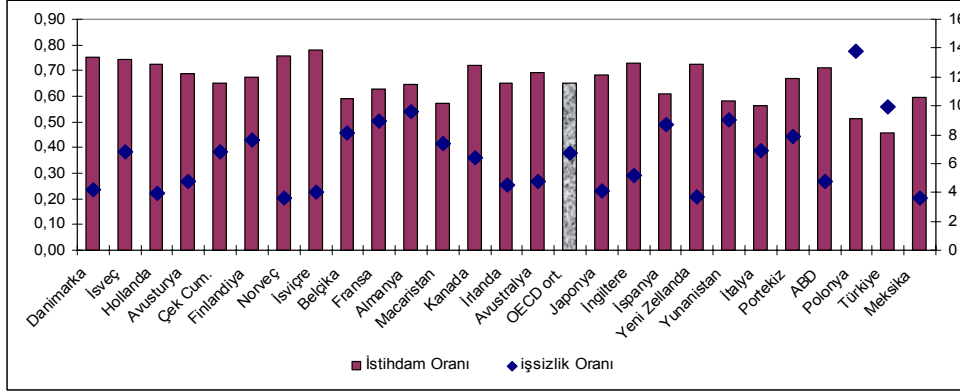
Grafik 4’de görüldüğü gibi 1985-2005⁷ döneminde kişi başına ortalama gelir artışı İrlanda’da %7,7, Lüksemburg’da %6,6 ve Norveç’te %6,3’dür. En düşük gelir artışı ise İsviçre’de %3,4, Yeni Zelanda’da %3,5 ve Meksika’da %3,7’dir. OECD ortalaması ise %4,8’dir. Bu dönemde kişi başına gelir Finlandiya’da %4,5 ve Yeni Zelanda’da %3,5 artmasına rağmen Tablo 1 ile karşılaştırıldığında bu ülkelerde gelir eşitsizliği önemli derecede artmıştır. Ayrıca, kişi başına gelirin önemli oranlarda arttığı Norveç, Portekiz, Japonya, İtalya, ABD, Almanya, Kanada ve İsveç’te de eşitsizlik artmıştır. Kişi başına ortalama gelirin artmasına rağmen gelir eşitsizliğinin artması, gelirin fertler arasında adil paylaşılmadığını daha çok gelir düzeyleri zaten iyi olan üst gelir dilimindeki hanehalklarına yansıdığını göstermektedir. Türkiye’de bu dönemde kişi başına ortalama gelir artışı %2,3’dür ve eşitsizlikte çok az da olsa bir azalma olmuştur.

3.4. OECD Ülkelerinde İstihdam Verileri Işığında Gelir Eşitsizliği

Gelir dağılımı eşitsizliğinin kalıcı bir şekilde azaltılmasında istihdam politikaları önemli bir yere sahiptir. Çünkü yaratılan gelirden pay alınabilmesi her şeyden önce bir işte çalışır olmakla mümkündür (DPT, 2007: 58). İşsizlik bütünüyle gelirsiz kalmayla eş anlamlı olduğundan, bu ailelerin zaten çok kısıtlı olan eğitim, sağlık gibi hizmetlerden yararlanma imkânları da büsbütün daralır. Diğer yandan işsizliğin artması üretici/tüketici dengesinin bozulması kişisel gelirin düşmesi ve gelir dağılımının bozulması sonucunu ortaya koymaktadır (Yılmaz, 2004: 166). Bu bakımdan, istihdam artırıcı dolayısıyla işsizliği önleyici politikalar gelir eşitsizliğini azaltacaktır. Grafik 5’te OECD ülkelerinde istihdam ve işsizlik oranları

⁷ 2001–2006 yılları arasında ise en yüksek kişi başına gelir artışı Türkiye’de %5,9, Slovakya’da %5,5’dir. Bu dönemde en düşük kişi başına gelir artışı ise İtalya ve Portekiz’de %0,2, İsviçre ve Almanya’da 0,9 olmuştur. Bu dönemde OECD ortalaması ise %2,6’dır

verilmektedir. Grafikteki ülkeler soldan sağa doğru eşitsizliğin düşük olduğu ülkelerden yüksek olduğu ülkelere doğru sıralanmaktadır.



Kaynak: OECD, Country Statistical Profiles 2009'dan derlenmiştir.

Grafik 5. OECD Ülkelerinde İstihdam ve İşsizlik Oranı (%)

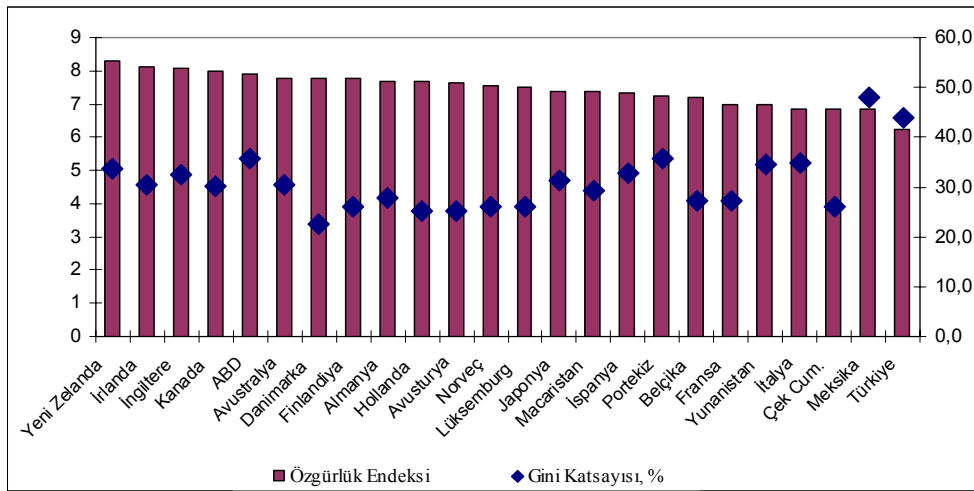
Genel olarak bakıldığında istisnaları olmakla birlikte istihdam oranının yüksek olduğu ülkelerde gelir eşitsizliği daha düşüktür. Gelir eşitsizliğinin düşük olduğu İskandinav ülkelerinde istihdam oranı yaklaşık %74 iken eşitsizliğin yüksek olduğu Meksika, Türkiye ve Polonya'da istihdam oranı %52 civarındadır. Norveç ve İsviçre'de ise istihdam oranı eşitsizliğin daha düşük olduğu ülkelere göre daha yüksektir (Grafik 5).

İşsizlik oranı ülkeler arasında büyük oranda değişmektedir. İşsizlik oranı ile gelir eşitsizliği arasında yakın bir ilişki görülmemektedir. Ancak gelir eşitsizliğinin düşük olduğu ülkelerde, istisnaları olmakla birlikte, işsizlik oranının diğer ülkelere göre daha düşük olduğu söylenebilir. Örneğin eşitsizliğin düşük olduğu İskandinav ülkelerinde işsizlik daha düşüktür. Ancak Meksika ve ABD'de ise gelir eşitsizliğinin yüksek olmasına rağmen işsizlik oranı gelir eşitsizliğinin daha düşük olduğu ülkelere göre çok daha düşüktür. Türkiye işsizliğin en yüksek olduğu üçüncü, istihdamın en düşük olduğu birinci ülke durumundadır (Grafik 5).

İstihdam artışı gelir eşitsizliğini azaltmakla birlikte OECD ülkelerinde çalışma saatlerinin azlığı ve/ya ücretlerin düşük olması nedeniyle hanehalklarının kazançları düşüktür. İstihdam alanına çekilen kesimin gelir eşitsizliğinin ve yoksulluğunun azaltılması çoğu kez kazançları destekleyen istihdam içi sosyal yardımları gerektirmektedir. Ayrıca, birkaç istisna dışında 1990'lı yıllardan itibaren düşük ve yüksek ücretler arasındaki eşitsizlik hızla artmaktadır. Günümüzde OECD ülkelerinde işgücüne katılım giderek artmakla birlikte özellikle düşük kalifiye ve eğitime sahip olan kişilerde işsizlik hala yüksektir. İstihdamdaki artışın çoğu işsizlerin iş bulmasından çok ikinci bir iş yapmalarından kaynaklanmaktadır (OECD, 2008: 134).

3.5. OECD Ülkelerinde Ekonomik Özgürlük ve Gelir Eşitsizliği

Gwartney vd. (2008) tarafından oluşturulan Dünya Ekonomik Özgürlük Endeksi (Economic Freedom of the World) ülkelerin kurumlarının ve politikalarının ekonomik özgürlüklerle tutarlılığını ölçmek için oluşturulmuştur. Ekonomik Özgürlük Endeksi beş temel alanda ekonomik özgürlük derecesini belirlemektedir: (i) kamu büyüklüğü, (ii) yasal yapı ve mülkiyet haklarının korunması, (iii) sağlam paraya erişim, (iv) uluslararası serbest ticaret ve (v) kredi, emek piyasası vb. düzenlemelerdir. Endeks toplam 42 değişkenden oluşmakta ve birden ona (on en etkin) kadar değerler almaktadır (Kovacı vd, 2009; 13). Ülke değeri 10'a yaklaştıkça ekonomik özgürlük artarken, 1'e yaklaştıkça özgürlük azalmaktadır. Ülke değerinin yüksek olması o ülkede serbest piyasa ilkelerinin daha çok uygulandığını ifade etmektedir.



Kaynak: Özgürlük Endeksi için: *Economic Freedom of the World: 2009 Annual Report*; Gini Katsayısı için OECD, *Growing Unequal? Income Distribution and Poverty in OECD Countries*, p. 25

Grafik 6. OECD Ülkelerinde Gelir Eşitsizliği ve Ekonomik Özgürlük İlişkisi, (2005)

Grafik 6'ya bakıldığında Ekonomik Özgürlük ile gelir eşitsizliği arasında çok yakın bir ilişki görülmemektedir. Özgürlük endeksinin en yüksek olduğu ilk altı ülkede özgürlük endeksinin daha düşük olduğu ülkelere göre gini katsayısı daha yüksektir. Yine, özgürlük endeksinin en düşük olduğu Türkiye'de gini katsayısı Meksika'dan daha düşüktür. Ancak, Türkiye ve Meksika'nın Ekonomik Özgürlük ve gelir eşitsizliğinde son iki sırada olması tesadüf zayıf da olsa aralarında bir ilişki olduğunu gösterebilir.

4. OECD Ülkelerinde Gelir Eşitsizliğini Azaltıcı Müdahaleler

Piyasa ekonomisinde üretim faktörlerinin üretim sürecine katılmaları sonucu aldıkları paylar birincil gelir dağılımını oluşturur. Bir başka deyişle belli bir dönem içinde piyasa sürecinin oluşturduğu gelir dağılımı, birincil gelir dağılımıdır ve önceden belirlenmiş bu dağılım refah iktisatçılarınca kabul edilemez. Çünkü rekabetçi bir ekonomide kaynaklar etkin dağılsa bile ortaya çıkan gelir dağılımı arzu edilmeyebilir (Akgeyik vd, 2007: 37). Bir ülkede gelir dağılımının adaletsiz olması durumunda yeni oluşacak servetin tümüne yakın bir bölümü yüksek gelirli grupların elinde toplanacaktır. Üretim malları ve parasal sermayeyi elinde bulunduran girişimcilerin geliri yüksektir. Buna karşın, genellikle ücretli çalışan ya da küçük serbest meslek sahibi olan geniş hanehalklarının gelirleri çok düşüktür. Düşük gelirli hanehalklarının ortalama ve marjinal tüketim eğilimlerinin yüksek olması, tasarruf ve dolayısıyla, servet birikiminin oluşmasını engellemektedir. Bu nedenle servet dağılımı yüksek gelirli hanehalkları lehine bozulmaktadır (DPT, 2007: 68).

Ayrıca malullük, yaşlılık, işsizlik ve hastalık gibi bireylerin kontrolü dışında ortaya çıkan durumlar, birincil dağılımda eşitsizliğe neden olur (Aksu, 1993: 81). Dolayısıyla, etkin bir yeniden bölüşüm önlemlerinin alınmadığı piyasa ekonomilerinde servet artışının büyük bir bölümü yüksek grupların eline geçmektedir. Toplam refahın artışı ve yaratılan gelirden toplumun tüm kesimlerinin yararlanması sosyal adaletin gerçekleşmesi ve toplumsal barışın oluşabilmesi açısından oldukça önemlidir. Gelir dağılımının adaletsiz olduğu bir ülkede toplumsal huzursuzluğun olması kaçınılmazdır. Bu nedenlerle, devlet tarafından gelir dağılımına müdahale edilmesi “sosyal devlet”in bir gereği olarak görülmektedir (DPT, 2007: 68).

Devletin piyasa mekanizmasının işleyişine sosyal ve ahlaki nedenlerle müdahale ederek birincil dağılımı düzeltmesi ile ikincil gelir dağılımı ortaya çıkar (Aksu, 1993: 81). Böylece devletin müdahalesi sonucu ortaya çıkan gelir dağılımı ikincil gelir dağılımı olarak adlandırılır ve birincil dağılıma göre daha eşitçi olduğu kabul edilir. Nitekim gelir eşitsizliği açısından görece iyi durumda olan pek çok Batı Avrupa ülkesinde birincil gelir dağılımı son derece kötüdür (Çelik, 2004: 83). Bu yeniden dağılım, piyasa süreçleriyle veya devletin aracılığıyla; görece fiyatlarda ve/veya mali ve parasal sistemde meydana gelen değişmelerle gerçekleşir (Boratav, 1991: 26). OECD’ye göre devletlerin sosyal yardım harcamalarını veya vergi ve sosyal yardımlarda yoksullara yönelik düzenlemeleri azaltarak eşitsizlikleri dengelemeye çalışmayı durdurmaları halinde, eşitsizlik artışı çok daha hızlı olurdu (OECD, 2008: 16). Örneğin İngiltere’de 1961–1984 yılları arasında piyasa gelir eşitsizliği düzenli bir biçimde artarak Gini katsayısı bazında yüzde on yükselmiştir. Zira vergi ve transferler aracılığı ile kullanılabilir gelir aynı kalmış ve yeniden dağılım sonrası eşitsizlikte bir artış yaşanmamıştır. Ancak Thatcher iktidara geldikten sonra vergi ve transfer

politikalarında değişimle birlikte piyasa eşitsizliği artmaya devam etmiş, yeniden dağılım sonrası eşitsizlik ise daha keskin bir artış göstermiştir (Atkinson, 2002: 21).

Gelir dağılımının düzenlenmesine yönelik politikaların belirlenmesinde birçok faktör etkili olabilmektedir. Bu faktörleri en geniş anlamda ekonomik, politik, sosyal ve kültürel faktörler şeklinde sıralamak mümkündür (DPT, 2001: 69). Gelir dağılımıyla ilgili olarak referans alınan iktisadi doktrine göre farklı yorumlar geliştirmek mümkündür. Keynesyen iktisada göre gelir dağılımı konusu, tamamıyla devletin görevidir ve devlet gelir dağılımını daha eşitlikçi hale getirmek için ekonomiye aktif ve bilinçli olarak müdahale etmelidir. Buna karşılık, Liberal iktisada göre gelir dağılımı kendiliğinden (spontane olarak) gerçekleşmesi gereken ve böylece müdahaleci bir ekonomik yapıdakinden daha başarılı sonuçlara ulaşılacak bir meseledir. Çünkü Liberal sistem toplumdaki gelir grupları arasındaki hareket özgürlüğü ve imkânını, diğer katı müdahaleci sistemlerden daha kolay gerçekleştirmektedir (Barr, 1993: 44).

İktisat politikalarına ilişkin tercihlerin belirlenmesinde, ülkelerin gelişmişlik düzeyleri ve ekonomik konjonktür de etkili olabilmektedir. Ayrıca, yoğun bir ekonomik kriz dönemi ve/veya seçim dönemlerinde izlenen politikalar değişirken; gelişmiş bir ülkede gelir dağılımının düzenlenmesine yönelik olarak kullanılabilir politikalar daha etkili veya bu amaç için ayrılabilir kaynaklar daha fazla olabilmektedir (DPT, 2001: 69).

Birincil gelir dağılımına müdahalenin en önemli araçları sosyal nitelikli harcamalar ve vergi politikalarıdır. Vergi politikaları ile düşük gelir gruplarından daha az ya da hiç vergi almayarak harcanabilir gelir yükseltilirken, öte yandan yüksek gelir gruplarından daha yüksek vergi alarak harcanabilir gelirleri azaltılarak gelirin yeniden dağılımı sağlanır. Sosyal nitelikli harcama politikası olarak ise toplanan vergilerin ve kamu gelirlerinin düşük gelir gruplarına transferi yoluyla bu grupların harcanabilir gelirleri artırılır.

Devletin gelir dağılımını düzenleme araçlarından biri de sosyal güvenliktir. Sosyal güvenlik toplumda gelir dağılımındaki eşitsizlikleri önlemede ve toplumsal huzuru sağlamada çok önemli bir rol oynamaktadır. Sosyal güvenlik kuruluşlarının gelir dağılımını etkilemesi işleyiş düzenlerinden kaynaklanmaktadır. Sosyal güvenliğin bireyin geleceğe ilişkin gelir endişesini ortadan kaldırmak amacıyla bireyi tasarrufa zorladığı ve zorunlu olarak sigortaladığı, gelecekte ortaya çıkacak gelir eşitsizliklerini azaltmak amacıyla gelirin yeniden dağıtımını sağladığı söylenebilir (Uşun, 2005: 7).

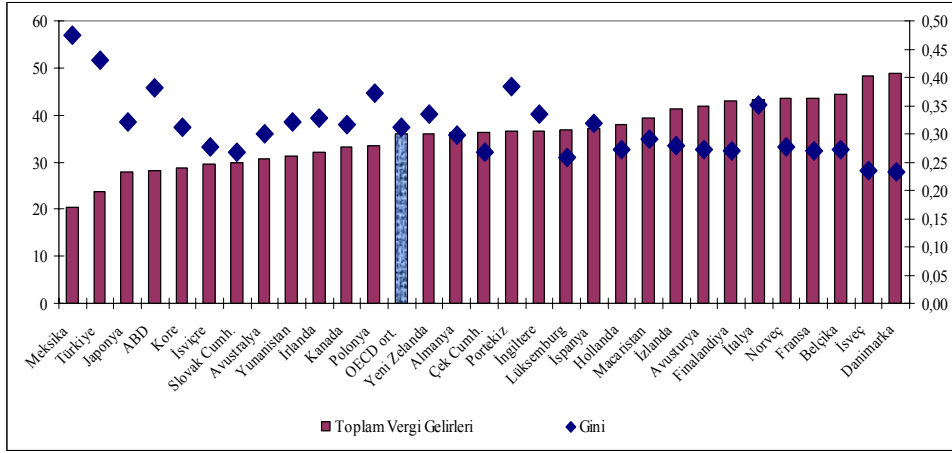
Sosyal güvenlik kuruluşları aynı toplum kesimleri içerisinde de ödeme gücünün değişimine yol açabilir. Bu durum sosyal güvenlik kuruluşlarına prim ödenmesine rağmen bu kuruluşun hizmet ve olanaklarından yararlanamayan kişiler ve ödediği

primin yarattığı maliyetin çok üzerinde sosyal güvenlik hizmetinden yararlanan kişiler arasında gerçekleşir. Öte yandan tasarruf yapamayan hatta hiç geliri olmayan bireylere yönelik olarak gerçekleştirilen sosyal yardım ve hizmetlerin finansmanı da devlet tarafından karşılanır ve geliri olanlardan olmayanlara doğru gelirin yeniden dağılımı gerçekleşir (Akgeyik vd, 2007: 39).

4.1. OECD Ülkelerinde Toplam Vergi Gelirleri

OECD ülkelerinde son yirmi yılda kaydedilen gelir eşitsizliği artışını dengelemek için gelişmiş ülkeler daha fazla vergi almakta ve daha fazla harcama yapmaktadır (OECD, 2008: 16). Ancak devletlerin amacı gelir dağılımında tam eşitlik ise, ortalama gelir üzerindeki tüm fazlalıklar vergilendirilerek bu vergileri ortalamanın altında geliri olanlara transfer edebilirler. Eğer, hükümetler tam eşitlik yerine sadece gelir eşitsizliğinin derecesini azaltmayı amaçlıyorsa; yüksek gelirli bireyler daha yüksek oranlarda vergilendirilen bir politika uygulayabilirler (Sundrum, 1990: 300-301).

Ülkelerin gelişmişlik düzeyi arttıkça gelir dağılımı daha adil olabilmekte ya da en azından asgari gelir düzeyi yükselmektedir. Çünkü gelişmiş ülkelerde devletin topladığı vergi miktarı ve dolayısıyla, gelir dağılımının düzenlenmesine yönelik olarak kullanılacak kaynaklar daha fazla olacaktır. Ayrıca, gelişmiş bir ekonomik yapı devletin de etkin yapılmasına hizmet edeceğinden bu amaçla kullanılabilecek araçların ve politikaların etkinliği artacaktır (DPT, 2007: 70). Grafik 6'da sol ekseninde toplam vergi gelirlerinin GSYİH içerisindeki paylarını sağ eksen ise Gini katsayısını göstermektedir.



Kaynak: OECD, Country Statistical Profiles 2009, Growing Unequal? Income Distribution and Poverty in OECD Countries, p. 25

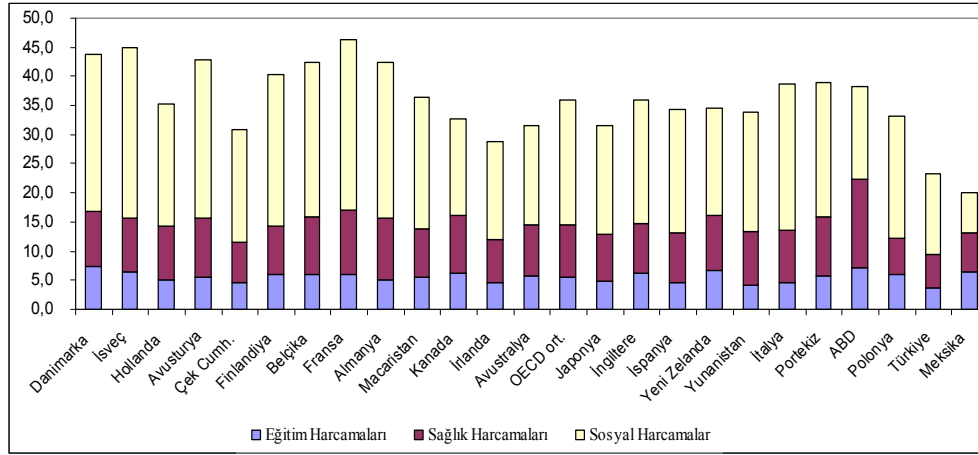
Grafik 7. Toplam Vergi Gelirleri/GSYİH ve Gini Katsayısı, 2006

Grafik 7’de görüldüğü gibi toplam vergi gelirlerinin GSYİH içerisindeki payının en yüksek olduğu Danimarka ve İsveç gelir eşitsizliğinin en düşük olduğu ülkelerdir. Buna karşılık toplam vergi gelirlerinin payının en düşük olduğu Meksika ve Türkiye’de gelir eşitsizliği çok yüksektir. Genel olarak bakıldığında vergi gelirlerinin yüksek olduğu ülkelerde istisnaları olmakla birlikte gelir eşitsizliği daha düşüktür. Örneğin Polonya, Portekiz, İngiltere, İtalya ve Yeni Zelanda’da vergi gelirleri yüksek olmakla birlikte Gini katsayısı OECD ortalamasından daha yüksektir. Vergi gelirlerinin yüksek olduğu ülkelerde devlet özellikle sosyal harcamalar ile gelir dağılımının düzenlenmesine yönelik olarak daha fazla kaynak kullanmaktadır. Vergilerin, yüksek gelir grupları ve sermaye gelirleri üzerinde yoğunlaşması, düşük gelir gruplarına yapılan ayni ve nakdi transfer harcamaları ile birlikte devletin gelir dağılımını etkilediği önemli politika aracı olmaktadır.

4.2. OECD Ülkelerinde Eğitim, Sağlık ve Sosyal Harcamalar

Eğitim, sağlık ve sosyal harcamalar gelir dağılımının daha adil olduğu bir toplum yaratmaktadır. Bu nedenle gelişmiş ülkeler sosyal politikalara eskisinden daha fazla kaynak ayırma yoluna gitmektedirler (OECD, 2008: 16). Eğitim düzeyinin gelir eşitsizliğine etkileri beşeri sermaye yaklaşımı açısından ele alındığında eğitim seviyesi ile elde edilen gelir arasında aynı yönlü bir ilişki bulunmaktadır. Buna göre eğitim seviyesi yükseldikçe elde edilen gelirin de artması beklenmektedir (Gürsel vd, 2000: 78). Eğitim, kamu sektörü ve/veya özel sektör tarafından karşılanabilir. Eğer eğitim tümüyle özel sektör tarafından sağlanırsa; zengin aileler eğitime daha fazla para harcarlar ve dolayısıyla da onların çocukları da ortalama olarak daha fazla para kazanırlar. Eğer bütün eğitim devlet tarafından sağlanırsa çocukların eğitimi ve gelecekteki kazançları ailelerinin gelir düzeylerinden bağımsızlaşacaktır (Biggs and Dutta, 1999:68-70). Dolayısıyla eğitim düzeyinin artırılması daha adil bir kişisel gelir dağılımının sağlanmasında etkili olur. Grafik 8’de eğitim, sağlık ve sosyal harcamaların GSYİH içerisindeki payı gösterilmektedir. Ülkeler soldan sağa gelir eşitsizliğinin en düşük olduğu ülkelere en yüksek olduğu ülkelere göre sıralanmıştır.

OECD ülkelerinde eğitim, sağlık ve özellikle sosyal harcamalar ülkeden ülkeye büyük oranda değişmektedir. Bu harcamaların GSYİH içindeki ortalama payı %35’tir. Meksika ve Kore’de bu oran %20 iken İskandinav ülkelerinde %40’ın üzerinde ve Fransa’da en yüksek %46’dır. Toplam harcamalar içerisinde OECD ortalaması olarak eğitim harcamaları %5,8, sağlık harcamaları %8,8 ve sosyal harcamalar %20,5’lik paya sahiptir. Ülkeler arasında eğitim ve sağlık harcamalarının GSYİH içindeki payında fazla değişiklik görülmemekle birlikte sosyal harcamaların payı önemli oranda değişmektedir. Örneğin sosyal harcamaların GSYİH içindeki payı Meksika’da %7 ve Türkiye’de %13,7’den İsveç ve Fransa’da %29’a kadar yükselmektedir (Grafik 8).



Kaynak: OECD, Country Statistical Profiles 2009

*Sosyal Harcamalar; yaşlılar, dul ve yetimler ve işsizler için yapılan yardımları, barınma ve toplumsal yardımları ve aktif işgücü piyasası politikalarını kapsamaktadır.

** 2006 veya ulaşılan son yıl.

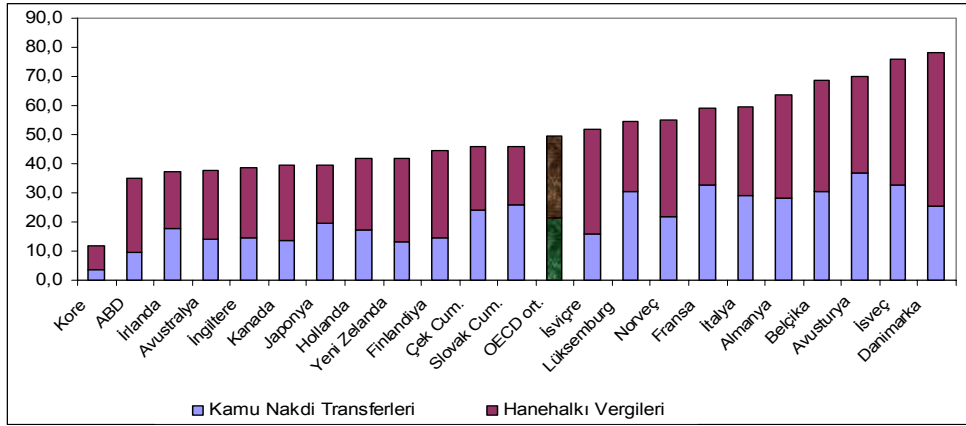
Grafik 8. Eğitim, Sağlık ve Sosyal Harcamaların* GSYİH İçerisindeki Payı (%)**

Gelir eşitsizliğinin düşük olduğu ülkelerde eğitim, sağlık ve sosyal harcamaların payı istisnaları olmakla birlikte gelir eşitsizliğinin yüksek olduğu ülkelere göre daha yüksektir. Örneğin bu harcamaların payının yüksek olduğu Danimarka ve İsveç'te gelir eşitsizliği en düşük seviyededir. Buna karşılık bu harcamaların payının en düşük olduğu Meksika ve Türkiye'de gelir eşitsizliği en yüksek düzeydedir (Grafik 8).

4.3. Vergi ve Transfer Politikalarının Gelir Eşitsizliğini Azaltıcı Etkisi

Birincil gelir dağılımı aşamasındaki gelir eşitsizliği, gelirin yeniden dağıldığı nihai aşamaya göre çok daha yüksektir. Birincil gelir dağılımı ancak kamu müdahalesi ile iyileştirilmektedir. Dolayısıyla, ülkeler arasında eşitsizlik farklılıkları yeniden dağıtım politikalarının etkinliğine göre de değişmektedir. Vergi politikası olarak düşük gelir gruplarından daha az vergi alarak ve yüksek gelir gruplarından toplanan vergilerin düşük gelir gruplarına transferi gelirin daha adil dağılımını sağlamaktadır.

Grafik 9, OECD ülkelerinde kamu nakdi transferlerinin ve hanehalkı vergilerinin hanehalkı geliri içindeki payını göstermektedir. Kamu transferlerinin hanehalkı geliri içerisindeki payı OECD ortalaması olarak %21,4'dür. En yüksek pay Avusturya ve Fransa'da iken en düşük pay Kore ve ABD'de görülmektedir. Hanehalkı vergilerinin hanehalkı geliri içindeki payı OECD ortalaması olarak %28'dir. Bu oran Danimarka ve İsveç'te en yüksek, Kore ve İrlanda'da en düşük seviyededir. Genel olarak bakıldığında kamu nakdi transferleri ve hanehalkı vergilerinin yüksek olduğu ülkeler gelir eşitsizliğinin düşük olduğu ülkelerdir



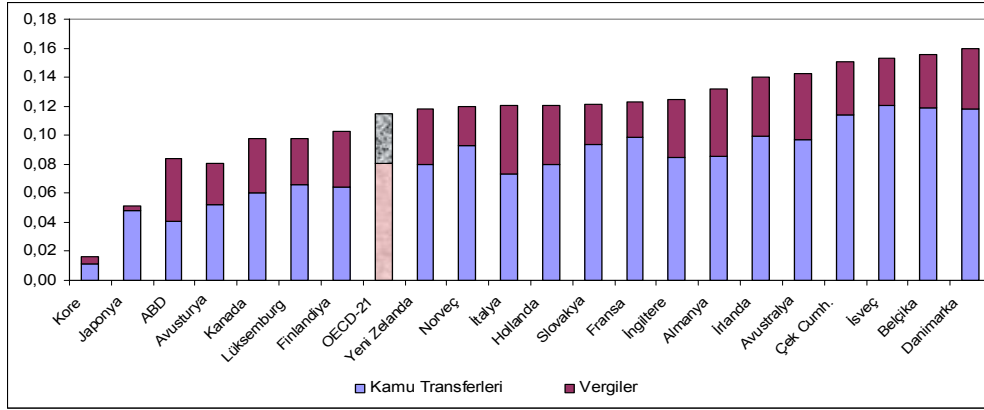
Kaynak: OECD, Country Statistical Profiles 2009.

*Avustralya ve Yeni Zelanda (2003/04), Macaristan ve İngiltere (2004/05), İsviçre (2004/05), Kanada, Danimarka, Hollanda ve ABD (2005), Kore (2006), diğer ülkeler için 2004 verileridir.

Grafik 9. Kamu Nakdi Transferleri ve Vergilerin Hanehalkı Geliri İçindeki Payı (%)

Grafik 10'da kamu nakdi transferleri ve vergilerin gelir eşitsizliğini azaltıcı etkisi gösterilmektedir. Kamu transferlerinin eşitsizliği azaltıcı etkisi vergilerin eşitsizliği azaltıcı etkisinden daha yüksektir. Vergilerin eşitsizliği azaltıcı etkisi %34, kamu transferlerinin ise %81'dir. Vergilerin eşitsizliği azaltıcı etkisi Kore'de %5, Japonya'da %3 iken diğer ülkelerde %30–40 civarındadır. Grafik 9 ile karşılaştırıldığında gelir eşitsizliğini azaltıcı toplam etkinin yüksek olduğu ülkelerin çoğunda (İrlanda, Avustralya ve İngiltere hariç) kamu transferleri ve hanehalkı vergilerinin payı da yüksektir. Ayrıca, eşitsizliği azaltıcı etkinin yüksek olduğu ülkeler de gelir eşitsizliğinin daha düşük olduğu ülkelerdir.

Genel olarak bakıldığında vergi ve sosyal transfer politikaları gelir eşitsizliğini büyük derecede azaltmaktadır. OECD ülkelerinde transferler gelirler üzerinde görece olarak eşit dağılmakta ve yeniden dağıtıcı etkisi pozitif olmaktadır. Doğrudan vergilerin eşitsizliği azaltıcı etkisi ise çok daha yüksektir. Vergi ve nakdi transferlerin zaman içinde yeniden dağıtım etkisi artarak piyasa dağılımında artan eşitsizliğin azaltılmasını sağlamıştır. Bu dağılım yöntemi özellikle Kıta Avrupa'sı ülkelerinde etkin olarak kullanılmakta ve eşitsizlik üzerinde etkin bir iyileştirme sağlanmaktadır. Bununla birlikte piyasa dağılımdaki eşitsizliği tamamen giderilememiştir (Burniaux vd, 2002: 11).



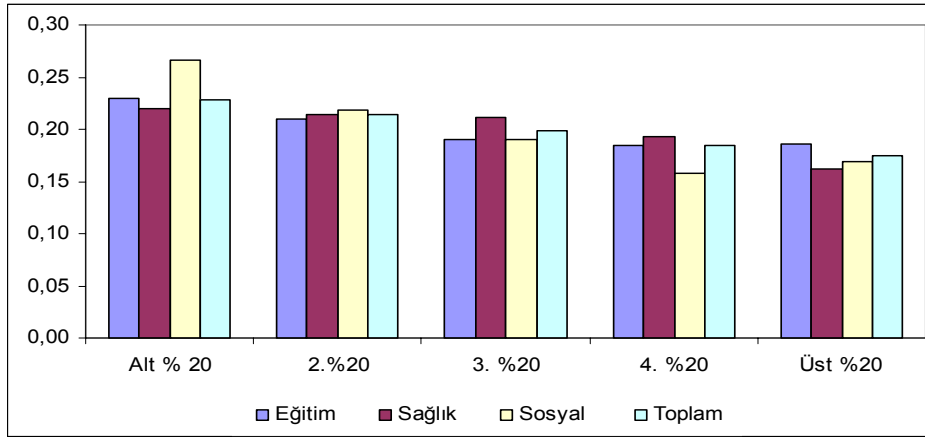
Kaynak: OECD, Country Statistical Profiles 2009.

*Avustralya ve Yeni Zelanda (2003/04), Macaristan ve İngiltere (2004/05), İsviçre (2004/05), Kanada, Danimarka, Hollanda ve ABD (2005), Kore (2006), diğer ülkeler için 2004 verileridir.

Grafik 10. Kamu Transferleri ve Vergilerin Gelir Eşitsizliğini Azaltıcı Etkisi* (%)

Vergi ve transfer politikaları, eğitim sağlık ve sosyal harcamaların eşitsizliği azaltıcı etkisi bunların miktarına, gelir eşitsizliğinin yaygınlığı ve derinliğine ve bu politikalarından daha çok hangi gelir dilimindeki hanehalklarının yararlandığına bağlıdır. Dolayısıyla, bu politikalarından gelir durumu daha kötü olan alt gelir dilimindeki hanehalkları yararlanıyor ise bu politikalar gelir eşitsizliğini azaltıcı etki gösterir. Diğer taraftan göreceli olarak maddi durumları iyi olan üst gelir dilimindeki hanehalkları bu politikalarından yararlanıyor ise gelir eşitsizliğini artırıcı etkisinden söz edilebilir (Chu vd, 2000: 15). Grafik 11'de sağlık, eğitim ve sosyal harcamaların gelir dilimleri itibariyle dağılımı gösterilmektedir.

Eğitim, sağlık ve sosyal harcamaların toplamı olarak bakıldığında alt gelir dilimi harcamaların % 23'ünü alırken, üst gelir dilimi %17'sini almaktadır. Toplam harcamalar üst gelir dilimlerine doğru gidildikçe azalmaktadır. Benzer durum sağlık ve eğitim harcamaları için de geçerlidir. Alt gelir diliminden üst gelir dilimlerine doğru gidildikçe bütün harcamaların payı azalmaktadır. Eğitim harcamaların payı %23'de %19'a, sağlık harcamaları %22'den %16'ya, sosyal harcamalar ise %27'den %17'ye düşmektedir. Sosyal harcamaların payı alt %20 gelir diliminde diğer harcamalara göre daha yüksektir. Eğitim, sağlık ve sosyal harcamaların payının yoksulluğun daha yüksek olduğu alt gelir dilimlerinde yüksek olması bu harcamaların yoksulluğu azaltıcı etkisini artırmaktadır (Grafik 11).



Kaynak: OECD, *Growing Unequal? Income Distribution and Poverty in OECD Countries*, p. 244

Grafik 11. Eğitim, Sağlık ve Sosyal Harcamaların Gelir Dilimleri İtibariyle Dağılımı, (2005)

Sonuç

Bu çalışmada OECD ülkelerinde 1980 sonrası dönemde kişisel gelir dağılımının değişik göstergeler ışığında eğilimi ve devletlerin gelir eşitsizliğini azaltmak için yaptığı müdahaleler ve bu müdahalelerin etkisi analiz edilmiştir. Dünya genelinde 1970 yılından itibaren ve OECD ülkelerinde son yirmi yıldır gelir eşitsizliği artmaktadır. OECD ülkelerinde son yirmi yıldır gelir eşitsizliği ortalama olarak iki puan artmakla birlikte ülkeler arasında eşitsizlikler çok daha büyüktür. Öyleki, gelir dağılımının en adaletsiz olduğu Meksika'da Gini katsayısı gelir dağılımının en adil olduğu Danimarka'dan iki kat daha büyüktür.

1985-2005 döneminde OECD ülkelerinin üçte ikisinde eşitsizlik artmıştır. Eşitsizlik sadece Fransa, İrlanda, İspanya, Yunanistan ve Türkiye'de azalmıştır. Eşitsizlikteki artış Finlandiya ve Yeni Zelanda'da daha önemli derecede (5-3 puan), Almanya, İtalya, Yeni Norveç, İsveç, Kanada, Portekiz ve ABD'de küçük derecede (2-3 puan) olmuştur. Gelir eşitsizliği 2000 yılından bu yana Kanada, Almanya, Norveç, ABD, İtalya ve Finlandiya'da önemli derecede artmış, İngiltere, Meksika, Yunanistan, Avustralya, İsveç ve Hollanda'da ise önemli derecede azalmıştır.

OECD ülkelerinin çoğunda üst gelir diliminde yaşayan hanhalklarının gelirleri artarken alt gelir dilimindeki hanhalklarının gelirleri sabit kalmış ya da azalmıştır. Bunun nedenleri arasında ülkelerin çoğunda 1970'li yıllardan itibaren ücretlerin katma değer içindeki payının %20 azalmasının önemli etkisi vardır. Ayrıca hanhalkları arasında sermaye, serbest meslek ve ücret gelirleri de çok eşitsiz dağılmakta ve bu eşitsizlik son on yıldır artmaktadır. Sermaye ve ücret gelirleri

arasındaki farkın daha da açılması alt ve üst gelir dilimindeki hanehalkları arasındaki gelir eşitsizliğini daha da artırmıştır.

OECD ülkelerinde kişi başına ortalama gelir ile eşitsizlik arasında yakın bir ilişki vardır. İstisnaları olmakla birlikte kişi başına gelirin yüksek olduğu ülkelerde eşitsizlik daha düşüktür. Buna karşılık kişi başına gelirin düşük olduğu ülkelerde eşitsizlik daha yüksektir. Bununla birlikte 1970-2006 döneminde kişi başına ortalama gelir önemli oranda artmasına rağmen ülkelerin üçte ikisinde eşitsizlik artmıştır. Bu durum gelirin bu ülkelerde insanlar arasında adil paylaşılmadığını göstermektedir. Dolayısıyla, gelir artışı eşitsizliğin azaltılmasında yeterli olmamakta, gelirin hanehalkları arasındaki paylaşımı da önem taşımaktadır.

Piyasa dağılımı aşamasındaki gelir eşitsizliği, gelirin yeniden dağıldığı nihai aşamaya göre çok daha yüksektir. Devletler sosyal yardım harcamaları ve vergi politikaları ile eşitsizlikleri dengelemeye çalışmaktadırlar. Gelir eşitsizliğinin düşük olduğu ülkelerde eğitim, sağlık ve özellikle sosyal harcamaların payı diğer ülkelere göre çok daha yüksektir. Eşitsizliğin en yüksek olduğu Türkiye ve Meksika gibi ülkelerde ise bu harcamaların payı çok daha düşüktür.

Gelir dağılımı eşitsizliğinin kalıcı bir şekilde azaltılmasında istihdam politikaları önemli bir yere sahiptir. İstihdamın yüksek olduğu, dolayısıyla işsizliğin de düşük olduğu ülkelerde gelir eşitsizliği daha düşüktür. Ayrıca gelir düzeyi yükseldikçe devletin topladığı vergi miktarı ve dolayısıyla, gelir dağılımının düzenlenmesine yönelik olarak kullanılacak kaynaklar daha fazla olmakta ve devletlerin kullanabileceği araçların ve politikaların etkinliği de artmaktadır. Genel olarak bakıldığında vergi gelirlerinin yüksek olduğu ülkelerde gelir eşitsizliği daha düşüktür.

Sonuç olarak, OECD ülkelerinde 1980 sonrası dönemde gelir eşitsizliği ılımlı da olsa artmaktadır. Bu eşitsizlik artışını dengelemek için gelişmiş ülkeler daha fazla vergi almakta ve daha fazla harcama yapmaktadırlar. Ancak, eşitsizliği azaltmak için daha fazla vergilendirme ve daha fazla harcama yapmak eşitsizliği azaltmakta etkili olmakla birlikte sadece geçici bir önlem olabilir. Eşitsizliği azaltmak için, temeldeki esas neden olan alt gelir dilimindeki hanehalklarının gelirlerinin çoğunu oluşturan ücretler ile üst gelir dilimindeki hanehalklarının gelirlerini oluşturan sermaye gelirleri arasındaki gelir farkının açılmasını durdurmak gereklidir. Bu gelir farklılıklarını azaltmak için özellikle alt gelir dilimindeki hanehalklarının iş bulabilmeleri ve gelir elde edebilmelerini temin edilmelidir. Bu stratejinin temel eksenini, ekonomik büyümeyi artırmak ve bunun daha adil dağılımını sağlamak olmalıdır. Bu noktadan hareket edildiğinde, öncelikle yatırım, ardından istihdam ve de üretim artışının sağlanması gereği ortaya çıkmaktadır.

Kaynakça

Akgeyik, Tekin vd, (2007), En Büyük Karadelik: Sosyal Güvenlik Açıkları ve Reform Tartışmalarının Sosyo-Ekonomik Yansımaları, TSEV, Sigorta Araştırma ve İnceleme Yayınları-11, Temmuz 2007, İstanbul.

Aksu, Ömer, (1993), Gelir ve Servet Dağılımı, İ.Ü, Yayın No: 3698, İktisat Fakültesi Yayın No: 539, İstanbul.

Arjona, R., M. Ladaique and M. Pearson, (2001), "Growth, Inequality and Social Protection", <http://oberon.sourceoecd.org/vl=820351/cl=19/nw=1/rpsv/cgi-bin/wppdf?file=5lgsjhvj7rhj.pdf>

Atkinson, Tony, (2002), "Income Inequality and the Welfare State in a Global Era", www.queensu.ca/sps/conferences_events/lectures/j_douglas_gibson/02lecture.pdf

Barr, N. (2004), The Economics of the Welfare State, Oxford University Press; Stanford University Press, 4th Edition

Bayramıç, Mehmet Hakan, (2006), "Türkiye'de Gelir Dağılımı Sorunu ve Çözümleri", Marmara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı Yüksek Lisans Tezi, İstanbul, 2006.

Biggs M.L. and Dutta J. (1999), "The Distributional Effects of Education Expenditures", National Institute Economic Review, July.

Boratav K. (1991), 1980'li Yıllarda Türkiye'de Sosyal Sınıflar ve Bölüşüm, Gerçek Yayınevi, İstanbul.

Burniaux, Jean-Marc vd, (2002), "Income Distribution And Poverty in Selected OECD Countries" <http://oberon.sourceoecd.org/vl=1119510/cl=12/nw=1/rpsv/cgi-bin/wppdf?file=5lgsjhvj84wb.pdf>

Çelik Aziz, (2004), "AB ülkeleri ve Türkiye'de Gelir Eşitsizliği: Piyasa Dağılımı-Yeniden Dağılım", www.calimatoplum.org/sayi3/makale2.pdf

DPT, (2001), Gelir Dağılımının İyileştirilmesi ve Yoksullukla Mücadele, ÖİK Raporu, Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı, Ankara.

DPT, (2007), Gelir Dağılımı ve Yoksullukla Mücadele, Özel İhtisas Komisyonu Raporu, Dokuzuncu Kalkınma Planı, Ankara.

Förster, M., d'Ercole, M., M., (2005), "Income Distribution and Poverty in OECD Countries in the Second Half of the 1990s", http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=671783

- Förster, Michael And Pearson, Mark, (2002), "Income Distribution And Poverty In The OECD Area: Trends And Driving Forces",
<http://www.oecd.org/dataoecd/16/33/2968109.pdf>
- Gürsel, Seyfettin vd, (2000), Türkiye'de Bireysel Gelir Dağılımı ve Yoksulluk: Avrupa Birliği ile Karşılaştırma,
<http://www.tusiad.org/raporlar.nsf/0/47eb2657ee561420422569ae0040e05b?OpenDocument>
- Kovacı, Süreyya, Belke, Murat, Koç, Ali, (2009), "İktisadi Kalkınmaya Yeni Yaklaşımlar: Sosyal Sermayenin ve Kurumların Artan Rolü",
<http://idc.sdu.edu.tr/tammetinler/kalkinma/kalkinma8.pdf>
- Kuştepelı, Yeşim ve Halaç, Umut, (2004), "Türkiye'de Genel Gelir Dağılımının Analizi ve İyileştirilmesi", Dokuz Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Cilt 6, Sayı:4.
- Kuznets, Simon, (1955), "Economic Growth and Income Inequality",
<http://www.seyan.info/Kuznets.pdf>
- Martini, Pablo Rodas, (2002) "Has Income Distribution Really Worsened In The South? And Has Income Distribution Really Worsened Between The North And The South?", çevrimiçi: <http://www.oecd.org/dataoecd/16/33/2968109.pdf>
- OECD, (2008), Growing Unequal? Income Distribution and Poverty in OECD Countries, çevrimiçi: <http://www.sourceoecd.org/upload/8108051etemp.pdf>
- OECD, (2009), Country Statistical Profiles 2009, çevrimiçi: <http://stats.oecd.org/WBOS/index.aspx>.
- Pınar, Abuzer, (2004), "Vergileri Kim Ödüyor, Kamu Harcamalarından Kimler Yararlanıyor", TESEV, Kasım 2004
- Sundrum R.M. (1990), Income Distribution in Less Developed Countries, Routledge, London and New York.
- Tuncay Yılmaz vd., (2004), "İşsizliğin Sosyo-Psikolojik Sonuçları: Sosyo-Demografik Özelliklere Göre Bireylerin Tutumları Bir Alan Araştırması",
<http://iibf.kocaeli.edu.tr/ceko/ssk/kitap48/05.pdf>
- TÜİK, (2009), Gelir ve Yaşam Koşulları: İstatistiksel Tablolar, çevrimiçi: http://www.tuik.gov.tr/VeriBilgi.do?tb_id=24&ust_id=7
- Uşun, Ercan, (2005), Sosyal Güvenlik Sistemlerinde Yaşanan Kaynak Sorunu: Uygulanan Parametrik ve Sistemik Reformlar, Maliye Hesap Uzmanları Vakfı, Ekonomik ve Mali Araştırma Yarışması

World Bank, (2005), "Trends in Global Income Distribution, 1970–2000, and Scenarios for 2015". Human Development Report 2005, çevrimiçi: hdr.undp.org/en/media/globalincometrends.pdf

Yumuşak, İbrahim Güran ve Bilen, Mahmut, (2000), "Gelir Dağılımı–Beşeri Sermaye İlişkisi ve Türkiye Üzerine Bir Değerlendirme", K.Ü. Sosyal Bilimler Dergisi. Cilt.1, Sayı.1.

_____, "Economic Freedom of the World: 2009 Annual Report" http://www.fraserinstitute.org/Commerce.Web/product_files/EconomicFreedomoftheWorld2009_ch4.pdf

İngiliz Ortaklıklar Hukukunun Kaynakları, Ortaklıkların Sınıflandırılması ve Tüzel Kişiliği Bulunmayan Ortaklıklar

Neval OKAN

Yrd. Doç. Dr., Anadolu Üniversitesi,
Hukuk Fakültesi
nokan@anadolu.edu.tr

İngiliz Ortaklıklar Hukukunun Kaynakları, Ortaklıkların Sınıflandırılması Ve Tüzel Kişiliği Bulunmayan Ortaklıklar

Özet

İngiliz hukukunda bir işletme bir "company" ya da bir "partnership" şeklinde bir ortaklık kurularak işletilebilir. İngiliz hukukunda ortaklıklarla ilgili düzenlemeler çeşitli mevzuat arasında yayılmıştır. İngiliz hükümeti, ortaklıklar hukukunun modern hale getirilmesi için çalışmalar başlatmıştır. Bu süreç 1998 yılında başlamış ve Sanayi ve Ticaret Bakanlığı (Department of Trade and Industry) tarafından yayımlanan raporlarla devam etmiştir. Bu çalışmalarda ortaklıklar hukukuna ilişkin Avrupa Birliği yönergelerinin büyük etkisi olmuştur. 2006 yılı sonunda Ortaklıklar Yasası (Companies Act 2006) kabul edilmiştir. Yasa koyucu "partnership" şeklinde kurulan ve tüzel kişiliği olmayan ortaklıklara az ilgi göstermişse de 2000 yılında çıkarılan bir yasa ile tüzel kişiliğe sahip yeni bir partnership oluşturulmuştur. Tüzel kişiliği bulunmayan "partnership"lere fazla ilgi gösterilmese de, "company" yoluyla gerçekleştirilemeyecek bazı işlerin gerçekleştirilmesinde kolaylıklar sağladığı için tercih edilmektedirler.

Anahtar Kelimeler: Ortaklık, İngiliz ortaklıklar hukuku, Avrupa Birliği ortaklıklar yönergeleri

The Sources Of English Company and Partnerships Law, The Classification Of Companies and Unincorporated Partnerships

Abstract

In English law a business can be run as a "company" or a "partnership". The various statutes govern the companies and partnerships. The English government started consultations in order to modernise the current law on companies. The process started in 1998 and continued with the reports of the Department of Trade and Industry. The EC Company law directives has had a profound effect on these reports. Companies Act 2006 was introduced at the end of 2006. The Parliament did not show much interest in "partnerships", but formed a new type of partnership which has legal personality by an Act accepted in 2000. Partnerships which do not have legal personality are not very popular, but they are chosen in such circumstances where a business cannot be performed in the form of a "company".

Keywords: Company, partnership, English company law, EC company law directives.

1. Giriş

Bu makalenin amacı İngiliz ortaklıklar hukukunun kaynakları, ortaklıkların sınıflandırılması ve tüzel kişiliği bulunmayan ortaklıklar hakkında genel bir bilgi vermektir. İngiliz ortaklıklar hukuku sürekli bir değişim göstermiştir. İngiliz hükümeti 1998 yılında İngiliz ortaklıklar hukukunun modern hale getirilmesini için çalışmalar başlatmıştır. Bu süreç 2006 tarihli Ortaklıklar Yasası' nın (Companies Act (CA) 2006) kabulüne kadar devam etmiştir. Bu makalede, İngiliz hukukundaki konuya ilişkin son değişikliklere yer verilmiştir. Çalışma iki ana başlıktan oluşmaktadır. "İngiliz Ortaklıklar Hukukunun Kaynakları" başlığı altında; tarihsel süreç, mevcut yasal düzenlemeler ve Avrupa Birliği düzenlemeleri ele alınmıştır. "Ortaklıkların Sınıflandırılması ve Tüzel Kişiliği Bulunmayan Ortaklıklar" başlığı altında ise, İngiliz hukukunda yer alan ortaklıklar değişik açılardan sınıflandırılarak; tüzel kişiliğe sahip olup olmamaları açısından yapılan sınıflandırma kapsamında, tüzel kişiliği bulunmayan ortaklıklar ele alınmıştır. Tüzel kişiliğe sahip olan ortaklıklar ayrı bir çalışmanın konusu olarak düşünülmüştür. Ortaklıkların kuruluşu, işleyişi ve sona ermesi konuları ayrıntılı olarak inceleme konusu yapılmamıştır. Yeri geldikçe bu konularda çok genel bilgiler verilmiştir. Ortaklıkların isimleri verilirken de, Türk ortaklıkları ile farklılıkları bulunduğundan, orijinal isimler kullanılmış, Türk hukukunda yer alan ortaklıklarla olan benzerlikleri dipnotlarda açıklanmaya çalışılmıştır. Bu incelemenin İngiliz ortaklıklar hukuku ile ilgili araştırma yapacak olan hukukçulara yarar sağlayacağı ve kaynaklara ulaşmakta yol gösterici olacağı düşünülmektedir.

2. İngiliz Ortaklıklar Hukukunun Kaynakları

2.1. Tarihsel Süreç

İngiliz hukukunda ortaklıklar ya bir sermaye ortaklığı (company) ya da bir kişi ortaklığı (partnership) olarak kurulur. İngiliz hukukunda company law (ortaklıklar hukuku) denilince daha çok ticaret siciline kayıtlı olan yani Company Act 2006'ya göre ticaret siciline tescil ile hukuki kişilik kazanan "company" anlaşılır.

İngiltere'de tüzel kişiliğe sahip ortaklıklar, 1844 tarihli Ortaklıklar Yasasından (Joint-Stock Companies Act 1844) bu yana mevcuttur. Modern ortaklıklar hukukunun temeli de 1844 tarihli bu yasaya dayanır. Bu yasadaki önce ortaklıklar Kraliyet imtiyazı ile veya Parlamantonun çıkardığı özel bir yasa ile kuruluyordu ve İngiliz hukukundaki halka açık ortaklıkların (public limited company) ilk şekilleri olan bu ortaklıklar, "Joint-Stock Company" olarak ifade ediliyordu. Bu ortaklıklar, başlangıçta sömürge ortaklıkları olarak ve çoğunlukla da yeni sömürgelerde ticaret yap-

mak amacıyla oluşturulurken;¹ 17. yüzyılın sonlarında çoğunluğu ülke içinde faaliyet göstermek amacıyla kuruldu. Bu dönemde, ortaklıkların sayısında büyük bir artış oldu. Bu artışla birlikte, 18. yüzyılın başlarında, ortaklıklarda küçük yatırımcıları dolandırmaya yönelik olarak piyasaya menkul kıymetler arz edildi. Bunun sonucunda kaçınılmaz olarak menkul kıymet piyasalarında çöküşler başladı. Bu durum, ortaklık sahtekârlıklarının simgesi haline gelen South Sea Ortaklığının (South Sea Company) hisse fiyatlarının çok fazla düştüğü, 1720 yılında doruğa ulaştı. Bu durum South Sea Bubble (South Sea Sahtekârlığı) olarak bilinir. Bu olay patlak verdiğinde South Sea Ortaklığının herhangi bir mal varlığı kalmamıştı (Pettet, 2001: 10). Bu yüzden büyük “partnerships”lerin sanki birer sermaye ortaklığı (company) gibi davranmalarını engellemek ve ortaklık sahtekârlıklarını önlemek için oluşturulan ve Sahtekârlık Yasası (Bubble Act) olarak bilinen yasa yürürlüğe girdi; 1825 yılına kadar da yürürlükte kaldı (Pettet, 2001: 10). 1825 yılında, ekonomik açıdan sermaye ortaklığı oluşturulmasına kolaylıklar sağlanması gerektiğinin farkına varıldı; ayrıca, “partnership” şeklinde kurulan ortaklıkların tüzüklerinin de açık bir şekilde düzenlenmesi gerekliliği doğdu. İngiltere’de, 1844 yılında ilk kez, tescil ile tüzel kişiliğe sahip ortaklık (incorporation) kurulmasına ve 1855 yılında da sınırlı sorumluluk oluşturulmasına izin verildi (Pettet, 2001: 10). Bu yasal düzenlemelere 1856 tarihli Ortaklıklar Yasasında (Joint-Stock Companies Act 1856) da yer verildi. 1856 tarihli ve sonraki yasalar 1862 tarihli Ortaklıklar Yasasında (Companies Act 1862) bir araya getirildi. Bu tarihten günümüze kadar da ortaklıklar hukukunun gelişimi devam etti. Böylece, 1844 tarihli yasadan bu yana sermaye ortaklıklarına ilişkin yasa birçok kez değiştirildi ve birleştirilmiş oldu.²

1862 tarihli yasayı takip eden yıllarda, birçok reformlar önerildi ve bu reform önerileri daha sonra yasalaştı. Bu süreci izleyen uzun yıllardan sonra, tüm düzenlemeleri birleştiren yasa 1985 tarihli Ortaklıklar Yasası (Companies Act 1985) yürürlüğe girdi. 2004 yılında, 2004 tarihli Ortaklıklar (Denetim, İncelemeler ve Halk Ortaklığı) Yasası (Companies (Audit, Investigation and Community Enterprise) Act 2004) yürürlüğe girdi. Son birleştirme ise, ortaklıklar hukuku alanındaki en kapsamlı yasa olan, 2006 tarihli Ortaklıklar Yasası (Companies Act 2006) ile yapıldı. 2006 tarihli bu yasa 1985, 1989 ve 2004 tarihli Ortaklıklar Yasalarının birçok hükmünü yeniden düzenleyerek bu hükümlerin yerine geçti. Bu yasa aynı zamanda, ortaklıkların kuruluşu, yöneticilerin görevleri ve sorumlulukları, pay sahiplerinin hakları, genel

¹ Joint-Stock Company’ler ve tarihi gelişimi için bkz. “The Joint Stock Company and The Problems of The Close Corporations”, Iowa Law Review, 50, 118-140; Evans (1908), “The Evolution of the English Joint-Stock Limited Trading Company”, 8(5), 339-361.

² Birleştirme yasalaştırmadan çok farklıdır; yasada bulunmayan ancak, “common law”da yer alan ortaklıklar hukukunun ilişkin çok kapsamlı alanın anlaşılabilir hale gelmesini sağlar. Common law bugün bile, ortaklık yöneticilerinin birçok hukuki yükümlülüğü ve bu yükümlülüklerin uygulamasına ilişkin kurallar gibi konularda, bazı temel ilkeleri belirler (Davies, 2002: 1).

kurul toplantıları, pay sermayenin korunması vb. konularda bir dizi değişikliği gerçekleştirdi.

Yasa koyucunun “company”lerin aksine “partnership”lere fazla ilgi göstermediği görülür. “Partnership” şeklinde kurulan ortaklıklara ilişkin temel düzenlemeler, her ikisi de halen yürürlükte olan, Partnerships Act 1890 (PA 1890) ve Limited Partnerships Act 1907 (LPA 1907)’de yer alır. “Company” ile “partnership” haklarını birleştiren yeni iş araçlarının ortaya çıktığı 20. yüzyılın sonlarına kadar, yasa koyucu tarafından “partnership”lere az ilgi gösterilmişse de Limited Liability Partnerships Act 2000 yürürlüğe konularak yeni tip bir partnership oluşturuldu.

2.2. Yasal Düzenlemeler

1945 yılındaki Cohen Komisyonu’nun Raporu (Report of the Cohen Committee) ve önceki düzenlemelerin bir sonucu olarak çıkarılan, 1948 tarihli Ortaklıklar Yasası (Companies Act 1948) uzun yıllar, temel yasa olma özelliğini sürdürdü. Bunu takiben 1967, 1976, 1980, 1981 ve 1983 yıllarında, 1962 yılındaki Jenkins Komisyonu’nun (Jenkins Committee) önerilerinin ve üye ülkelerin ortaklıklar haklarını uyumlaştırma programı kapsamında yer alan EEC yönergelerinin teşviki ile ortaklıklar yasaları (companies act) çıkarıldı (Rose, 2001: 1). 1985 tarihli Ortaklıklar Yasası, 1948 yılından 1983 yılına kadar çıkarılmış olan ortaklıklar yasalarının yerine geçti (Rose, 2001: 1).

Ortaklıklar hukuku açısından 1985 tarihli Ortaklıklar Yasası (Companies Act 1985), 2006 yılına kadar temel yasa niteliğini sürdürdü. 1985 tarihli asanın bazı hükümleri ayrı ayrı, aynı yıl çıkarılmış olan, Ortaklıkların Birleştirilmesi Yasası (Companies Consolidation (Consequential Provision) Act 1985), Ortaklık Menkul Değerleri Yasası (The Company Securities (Insider Dealing) Act 1985), Ticari İsimler Yasası (The Business Names Act 1985) ile yeniden düzenlendi. 1986 tarihli İflas Yasası (Insolvency Act 1986) ile iflas hukukunun birleştirilmesi sağlandı. Bu yasa adından anlaşılmasının aksine sadece iflas hukukuna ilişkin olmayıp, tüm ortaklık tasfiyelerini de düzenlemektedir. Bu yasa, Companies Act 1985’te yer alan ve ortaklıkların tasfiyelerine ilişkin olan hükümlerin yürürlükten kaldırılmasına yol açtı. Aynı şekilde 1986 yılında, yöneticilerin yetkisizliklerine ilişkin dağınık şekildeki hükümlerin bir araya getirilmesi amacıyla, Ortaklık Yöneticilerinin Yetkisizliği Yasası (Company Directors Disqualification Act 1986) çıkarıldı. Ayrıca, Companies Act 1985’in değişik bölümlerini yeniden düzenleyen veya yürürlükten kaldıran 1986 tarihli Finansal Hizmetler Yasası (Financial Services Act 1986) da ortaklıklara ilişkin düzenlemeler getirdi. Bundan üç yıl sonra, bazı hükümleriyle önceki yasayı değiştiren, 1989 tarihli Ortaklıklar Yasası (Companies Act 1989) yürürlüğe girdi. Bir yıl sonra 2000 tarihli Finansal Hizmetler ve Piyasalar Yasası (Financial Services and Markets Act 2000) kabul edildi ve 1 Aralık 2001’de yürürlüğe girdi. Yetersiz, karışık ve etkisiz olan eski sistemin başarısızlığına son vermek için, ortaklıkların menkul değerlerinin

hukuki durumlarını tamamen düzenleyen bu yasa ile mali sisteme güvenin korunması, mali sistem kamu anlayışının oluşturulması, tüketicilerin korunması ve mali suçların azaltılması amacıyla Mali Hizmetler Mercii (Financial Services Authority) oluşturuldu (Marsh, 2002: 439). İngiliz ortaklıklar hukuku alanında bir diğer yasal düzenlemenin ise, Company Act 2004 ile yapıldığını belirtmiştik. Bu yasanın iki temel amacı bulunuyordu: Enron'un³ kötü sonuçları sonrası ortaklıklara ve mali piyasalara güveni artırmak ve sosyal kurumların, amaçlarını gerçekleştirmek için ortaklığı araç olarak kullanmalarını teşvik etmek. Bu yasanın birinci bölümü, denetçi sisteminin, muhasebe ve raporlama uygulamalarının ve ortaklıkların soruşturma rejiminin güçlendirmesine ilişkin, ikinci bölümü ise; karını ve malvarlığını ortaklarının yararından çok kamu yararına kullanmak isteyen sosyal kurumlar için tasarlanmış ortaklıklara (community interest companies) ilişkin hükümlerden oluşmaktadır.

İngiliz hukukunda ortaklıklarla ilgili düzenlemeler çeşitli yazılı mevzuat arasında yapılmış durumdadır. İngiliz hükümeti, İngiliz ortaklıklar hukukunun modern hale getirilmesi için çalışmalar başlattı. Bu süreç 1998 yılında başladı ve Sanayi ve Ticaret Bakanlığı tarafından yayınlanan müzakere raporları ile devam etti.⁴ Bakanlık bu amaçla, Ortaklıklar Hukukunu Gözden Geçirme Heyeti (Company Law Review Steering Group)⁵ adı verilen, bir heyet oluşturdu. Bu heyet Temmuz 2001'de bir sonuç raporu hazırladı ve yeni bir ortaklıklar yasası hazırlama hareketi, Temmuz 2002 tarihinde hükümetin "White Paper"⁶ yayınlaması ile devam etti.⁷ Mart 2005'de de Sanayi ve Ticaret Bakanlığı, ortaklıklar hukukunun gözden geçirilmesi ve 2002 tarihli White Paper sonrası hükümetin çalışmalarına dayanan, "Ortaklıklar Hukuku Reformuna İlişkin White Paper" yayınladı (Bourne, 2005: 163).

³ Enron, Texas Houston'da enerji sektöründe faaliyet gösteren bir şirkettir. Dünyanın önde gelen enerji, doğal gaz, kâğıtçılık ve iletişim şirketlerinden biriydi. Medyada Amerika'nın son yıllardaki en yenilikçi şirketlerinden biri olarak lanse ediliyordu. Kurumsal, sistematik ve planlı olarak muhasebe hileleri yaptığı için 2001 yılları sonunda çok tanındı. 30 Kasım 2001'de Avrupa'daki işlemleri nedeniyle hakkında iflas davası açıldı. 2 Aralık 2001'de Amerika'da İflas Yasası'nın yeniden yapılandırılmaya ilişkin korumadan yararlanmak istedi. Bu Amerikan tarihinin en büyük iflası idi ve binlerce kişinin işine mal oldu. Amerikan tarihinin en büyük ve en karışık davalarından sonra Enron Kasım 2004 de iflastan kurtuldu. Enron, şirket hile ve yolsuzluklarında bir sembol haline geldi. Şirket bugün, elinde kalan az miktardaki temel varlıklarını işletmek ve kalan işlerin yan ürünlerini üretmek ve satışı için, hala varlığını sürdürmektedir.

⁴ "Modernising English Company Law", <http://www.pwc.com>

⁵ Mart 1998 yılında, İngiliz Sanayi ve Ticaret Bakanlığı, ticaret hukuku ile ilgili, uzun dönem köklü bir gözden geçirme çalışmaları başlatmıştır. Company Law Review (CLR) olarak adlandırılan bu gözden geçirme çalışmaları, bağımsız olarak oluşturulan ve "Company Law Review Steering Group" adı verilen heyetçe yönetilmektedir. Bu heyet, işletme faaliyetleri gerçekleştirmek için basit, modern, etkili ve maliyet etkinliği olan bir çatıyı geliştirmeyi amaçlamaktadır.

⁶ Hükümetin tutumunu belirten resmi yayın.

⁷ "Company Law and Investigations, Modernising Company Law", DTI, <http://www.dti.gov.uk>

Ortaklıklar hukuku araştırmalarının temel noktalarından birini, pay sahipleri ve yöneticiler için daha kolay olan, küçük ortaklıkların işletilmesi oluşturuyordu.⁸ Reform önerileri beş alanda toplanmıştı: Pay sahipleri ve karar alma, yöneticiler, ortaklık raporları ve denetim, kurumsal düzenlemeler, hukuku basit ve rasyonel hale getirmenin diğer yolları.

2005 yılında yayınlanmış olan “White Paper”da yer alan alanlara ilişkin olarak, Ortaklıklar Hukuku Reform Yasa Tasarısı (Company Law Reform Bill) hazırlandı. Bu tasarı daha sonra Ortaklıklar Yasa Tasarısına (Companies Bill) dönüştürüldü ve Kasım 2006’da Ortaklıklar Yasası (Companies Act 2006) olarak kabul edildi. 2006 tarihli Ortaklıklar Yasası, 1985 tarihli Ortaklıklar Yasası (Companies Act 1985)’nin ve 1989 tarihli Ortaklıklar Yasası (Companies Act 1989)’nin hükümlerinin çoğunu yürürlükten kaldırdı ve ortaklıklar alanında temel yasa haline geldi. Bu yasa ile aynı zamanda, 1985 tarihli İflas Yasası (Insolvency Act 1985), 1986 tarihli İflas Yasası (Insolvency Act 1986), 1988 tarihli Mali Yasa (Finance Act 1988), 2000 tarihli Finansal Hizmetler ve Piyasalar Yasası (Financial Services and Markets Act 2000), Limited Liability Partnerships Act 2000, Limited Partnerships Act 1907, 1985 tarihli Ticari İsimler Yasası (Business Name Act 1985) ’nın bazı hükümleri yürürlükten kaldırıldı.

Pay sahipleri ve karar alma, yöneticiler, ortaklık raporları ve denetim konularında düzenlemeler yapan, hukuku basit ve rasyonel hale getirmeyi amaçlayan, Company Act 2006, ile ortaklıklar hukuku alanında gerçekeştirilen değişikliklerden bazılarını şu şekilde sıralayabiliriz: İçtihat hukuku (case law) kurallarıyla belirlenmiş olan yöneticilerin görevleri açıkça ortaya konuldu ve yöneticilere yeni görevler verildi. Ortaklık, pay sahipleri ile iletişim kurulabilmek için elektronik iletişimi daha fazla kullanabilmeleri sağlandı. Halka açık olmayan ortaklıkların yıllık genel kurul toplantısından muaf olabilmeleri mümkün hale geldi. Pay sahiplerinin genel kurul dışında yazılı bir karar almaları ile ilgili yeni usuller getirildi. Denetçilerin, görev süreleri sona erdiğinde, görevlerinden alınmadıkları sürece yeniden seçilmiş kabul edilecekleri öngörüldü. Ortaklık pay sahiplerinin, belirli durumlarda, yöneticilerin ihmal ve kusurlarından dolayı ortaklık adına dava açma hakları genişletildi. Ortaklığın, ortaklık denetçilerinin sorumluluklarını sınırlandırabilmesine olanak sağlandı. Bir tanık huzurunda, ortaklık evrak ve belgelerinde bir tek yöneticinin imzası yeterli olması; ortaklık bir ortaktan oluşuyorsa, ortaklık sözleşmesi ile bu kişiye teminat karşılığı imza yetkisi verilebilmesi öngörüldü. Ayrıca, denetim raporlarında, bilerek ya da dikkatsizlik sonucu, yer alan aldatıcı ve yanlış bilgilerin suç oluşturacağı düzenlendi. Ortaklıklar hukukunun gelecekteki gelişmelere uygun hale getirilebilmesi kolaylaştırıldı.

⁸ “English Company Law Reform”, Freshfields Bruckhaus Deringer, January 2001, <http://www.freshfields.com>

2.3. Avrupa Birliği Düzenlemeleri

Avrupa Topluluğu Roma Anlaşmasının 44(2)(g) maddesi üye ülkelerin ulusal ortaklıklar hukuku kurallarının uyumlaştırılmasını öngörür.⁹

Üye ülkelerin mevzuatlarının uyumlaştırılması açısından, ortaklıklar hukuku alanındaki düzenlemelerin oldukça başarılı olduğu söylenebilir. Avrupa Topluluğunda ortaklıklar hukukunun uyumlaştırılması amacıyla bugüne kadar birçok tüzük, yönerge, tavsiye kararı vb. yayımlanmıştır. Bu düzenlemelerin gerekleri üye ülkelerce yerine getirilmektedir. Birleşik Krallık da ortaklığın bir üyesi olarak, 1973 yılından beri Avrupa Birliği hukukuna uyum için kendi iç hukukunda gerekli düzenlemeleri yapmakta; Avrupa hukuku ile ilgili konularda Avrupa Adalet Mahkemesi'nin kararlarını tanımaktadır.

Avrupa Adalet Mahkemesi, Marleasing v La Commercial International de Alimentacion davasında¹⁰, ulusal mahkemelerin, yönerge hükümlerine yer veren iç hukuk kurallarını yorumlarken, Topluluk yönergelerinin amacını ve ifadesini mümkün olduğunca göz önünde bulundurmaları gerektiği belirtilmiştir (Edwards, 1999: 411). Üye ülkeler kendini iç hukuklarında gerekli düzenlemeleri yaparken ve yorumlarken yönerge hükümlerini dikkate almak zorundadırlar.

İngiliz hukukunda ortaklıklar hukuku, diğer topluluk üyesi ülkelerde olduğu gibi, Avrupa Topluluğu hukuk kurallarının önemli bir etkiye sahip olduğu iç hukuk alanlarından birini oluşturmaktadır. Ortaklıklar hukuku alanındaki Avrupa Topluluğu düzenlemeleri Birleşik Krallıkta ortaklıklar hukukunun kaynakları arasında yer alır.

Topluluğun düzenlemelerini tüzükler, yönergeler ve tavsiye kararları olarak kısaca ele alacağız.

2.3.1. Avrupa Birliği (Konsey) Tüzükleri

Tüzükler, 1957 tarihli Roma Anlaşmasına göre yetkili olan Avrupa Komisyonu tarafından önerilmekte ve Bakanlar Konseyi tarafından kabul edilmektedir. Tüzükler genel bir kapsama sahip olup, tüm yönleriyle bağlayıcıdırlar ve üye devletlerde

⁹ Roma Anlaşması m.44(2) (Eski 54(3)): Konsey ve komisyon önceki hükümlerin kendisine yüklediği görevleri (örneğin bir üye devlet uyruklarının bir başka üye devlet topraklarında yerleşme özgürlüğüne getirilen kısıtlamaların kaldırılması gibi), özellikle,

.....
(g) Ortakların olduğu kadar üçüncü kişilerin de çıkarlarını korumak amacıyla üye ülkelerde 48. Maddenin 2. paragrafı uyarınca ortaklıklardan ve firmalardan istenen teminatları, gereken ölçüde ve bunları Topluluk çapında eşdeğer kılacak biçimde koordine ederek;

.....
yerine getirecektir.

¹⁰ Marleasing SA v La Commercial Internaciona de Alimentacion SA (dava C-106/89) (1990) ECR I-4135 Davası, <http://www.europa.eu.int>

doğrudan uygulanırlar. Bu nedenle, Avrupa Konseyince ortaklıklar hukuku alanında kabul edilmiş tüzükler İngiliz hukukunda önemli bir kaynaktır.

Avrupa Konseyince ortaklıklar hukuku alanında kabul edilmiş tüzüklerden biri, Avrupa Ekonomik Yarar Gruplaşması (European Economic Interest Grouping (EEIG)) ile ilgili 25 Temmuz 1985 tarihli 2137/85 sayılı Konsey Tüzüğüdür¹¹. Bu tüzük, en az iki üye ülkeden kişilerce oluşturulabilen yeni bir işletme aracı, Avrupa ekonomik yarar grubu¹² oluşturulmasını sağlamaktadır. Avrupa ekonomik yarar grubu oluşturulmasının önerilmesindeki amaçlarından biri, bunların ortak araştırma ve geliştirme için kullanılması olmasına karşın, bunlardan daha geniş amaçlarla yararlanılmaktadır.

Diğer bir Konsey tüzüğü ise, Avrupa Ortaklığı (European Company) ile ilgili 8 Ekim 2001 tarihli 2001/2157 Sayılı Avrupa Konseyi Tüzüğüdür¹³. Bu tüzüğe göre, 8 Ekim 2004 tarihinden itibaren, herhangi bir Avrupa Birliği ülkesindeki ortaklıklar siciline Avrupa anonim ortaklığının (European public limited-liability company” veya “societas europea (SE)) tescili mümkün hale gelmiştir. Konsey tüzüğü Avrupa ortaklığı için bir statü olarak kabul edilmektedir. Avrupa ortaklığı, en az farklı iki üye ülkenin yasalarına göre faaliyet gösteren, en az iki Avrupa Birliği ortaklığının işbirliğini gerektirmektedir.

Uluslararası muhasebe standartlarının uygulaması ile ilgili 19 Ağustos 2002 tarihli Avrupa Parlamentosu ve Konseyinin 1606/2002 EC sayılı Tüzüğü¹⁴ ise, adından da anlaşılacağı gibi uluslararası muhasebe standartlarına ilişkin düzenlemelere yer vermektedir.

2.3.2. Avrupa Birliği Yönergeleri

Konsey, Roma anlaşmasının 44 (2) maddesine dayanarak, Komisyonun önerisi üzerine, ortaklıklar hukukunun uyumlaştırılması amacıyla yönergeler yayımlamıştır. Ortaklıklar hukuku ile ilgili bu yönergeler birinci yönerge, ikinci yönerge, üçüncü yönerge vs. şeklinde önerilmiştir. Ortaklıklar hukuku alanında yayınlanmış olan temel on dört uyumlaştırma yönergesi bulunmaktadır.¹⁵ Ortaklıklar hukukunun uyumlaştırılması amacıyla Komisyon tarafından şimdiye kadar yayınlanmış olan yönergelerden dokuzu kabul edilmiştir. Ayrıca sermaye piyasası hukuku alanında

¹¹ Council Regulation (EEC) No 2137/85 of 25 July 1985 on the European Economic Interest Grouping (EEIG) Official Journal L 199, 31/07/1985 P. 0001 - 0009

¹² Avrupa Ekonomik Yarar Gruplaşması, Fransız “groupement d’interet économique dayanmaktadır. (Bkz. Villiers, 1998: s.55)

¹³ Council Regulation (EC) No 2157/2001 of 8 October 2001 on the Statute for a European company (SE) supplemented by Council Directive (2001/86/EC) of 8 October 2001 supplementing the Statute for a European Company with regard to the involvement of employees, Official Journal L 294, 10/11/2001 P. 0001 - 0021

¹⁴ Regulation (EC) No 1606/2002 of the European Parliament and of Council of 19 July 2002 on the application of international accounting standards, Official Journal L 243, 31/07/1985 P. 0001 - 0009

¹⁵ Bu yönergelerden ileriki sayfalarda bahsedilmektedir.

da birçok yönerge yayımlanmıştır. Sermaye piyasasına ilişkin yönergelerin doğrudan ortaklıklar hukuku ile ilgisi bulunmamakla birlikte, menkul değerleri sermaye piyasalarında işlem gören ortaklıklar açısından önemlidir. Bu yönergeler, Birleşik Krallıkta, ortaklık sermayesi, muhasebe denetimi, ortaklık muhasebesi, ortaklıkla ilgisi bulunan üçüncü kişilerin korunmasına ilişkin konularda belirli bir etkiye sahiptir.

Uyumlaştırma politikası kapsamında, ortaklıklar hukuku yönergeleri ortaklıklara doğrudan uygulanamazlar. Çünkü topluluk ortaklıklar hukuku yönergeleri, üye ülkeler için, doğrudan uygulanacak olan hukuk kaynağı değildir. Yönerge hükümlerinin gereğinin süresi içinde üye ülkelerce yerine getirilmesi gerekir. Yönergeler bir üye ülke tarafından belirlenen süre içerisinde yerine getirilmediği takdirde, yönerge hükümlerini açıkça ve kayıtsız şartsız olarak mahkemelerinde kabul eden bir üye ülke ile karşı karşıya kalındığında, yerine getirmeyen üye ülke açısından yönerge hükümleri bağlayıcı hale gelir. Ancak, üye ülkeler dışındaki kişiler kabul edilmemiş yönerge hükümlerine dayanamaz.¹⁶

Yönergeler, genellikle, halka açık sınırlı sorumlu ortaklıklara (public limited company) veya üye ülkelerdeki benzer ortaklıklara (societe anonyme, societa per azioni, naamloze vennootschap, aktiengesellschaft, vb.)¹⁷ uygulanmaktadır.

Bazı üye ülkeler, genellikle, payların serbestçe devri hariç, sınırlı sorumlu halka kapalı ortaklıkları da halka açık sınırlı sorumlu ortaklıklarla eş değer görmektedirler. Diğer üye ülkeler ise bu tür ortaklıkların, sınırlı sorumluluğu bulunsa bile, daha çok bir partnership'e benzediğini kabul ederler (Wymeersch, 2001: 9).

Avrupa Birliği'nin birinci, dördüncü, yedinci ve onbirinci ortaklıklar hukuku yönergeleri halka açık olan ve olmayan sınırlı sorumlu ortaklıklara uygulanabilirken; ikinci, üçüncü ve altıncı ortaklıklar hukuku yönergeleri sadece halka açık sınırlı sorumlu ortaklıklara uygulanabilmektedir. Aynı şekilde Avrupa Birliği'nin tek üyeli ortaklıklara ilişkin 12. yönergesi de sadece halka açık olmayan sınırlı sorumlu ortaklıklara uygulanabilmektedir.

Birleşik Krallığın Avrupa Birliği'ne 1973 yılından itibaren üye olmasını sağlayan, 1972 tarihli Avrupa Toplulukları Yasası'nın (European Communities Act 1972) 9. bölümü, anonim, limited ve paylı komandit ortaklıklara ilişkin olan ortaklığın ilanı, ortaklık taahhütlerinin geçerliliği ve ortaklığın hükümsüzlüğü konularını ele alan Avrupa Konseyinin 9 Mart 1968 tarihli birinci yönergesinin¹⁸, İngiliz hukukuna ak-

¹⁶ Bkz. Marshall v Southampton and South West Hampshire Area Health Authority (Teaching) Case 152/84, Court of Justice of The European Communities, 26 February 1986, European Court reports 1986 Page 00723; [1986] 2 All ER

¹⁷ Bu ortaklıklar Türk hukukundaki halka açık anonim ortaklıkları ifade etmektedir.

¹⁸ First Council Directive 68/151/EEC of 9 March 1968 on co-ordination of safeguards which, for the protection of the interests of members and others, are required by Member States of companies within the meaning of the

tarılmasını sağlamıştır. Daha sonra Companies Act 1989'de bu yönerge hükümleri yer almıştır. Bu yönerge anonim, limited ve paylı komandit ortaklıklar (company) için açıklık sistemini öngörmektedir. Bu yönerge hükümlerine göre, tüm üye ülkeler, ortaklık tüzüğü'nün, ortaklık çalışanlarının, ödenmiş sermayenin, bilanço ve kar zarar hesaplarının, tasfiyenin ve tasfiye memurlarının kamuya açıklanmasını sağlamakla yükümlüdür.

Anonim ortaklıkların kuruluşu, sermayelerinin bütünlüğünün korunması ve sermaye artırım işlemlerine ilişkin olan ikinci yönerge¹⁹ yer alan yükümlülüklerle Companies Act 1980'de yer verilmiştir. Ancak, sermaye ile ilgili mevcut kurallarda köklü değişiklikler yapılması gerekmemiştir. Bu yönerge halka açılabilen ortaklıklara uygulanmakta ve ortaklığın kuruluşu, sermayenin korunması, azaltılması ve artırılması ile ilgili asgari koşullar öngörmektedir.

Anonim ortaklıkların birleşmesi sırasında pay sahiplerinin ve üçüncü kişilerin çıkarlarının korunmasına yönelik üçüncü yönerge²⁰ hükümlerine 1987 tarihli Ortaklıklar Düzenlemelerinde (Companies Regulations 1987 (SI 1987 No.1991)) yer verilmiştir.²¹ Bu yönerge hükümleri de İngiliz hukukunda fazla bir öneme sahip olmamıştır.

Ortaklıkların yıllık hesaplarına ilişkin olan dördüncü yönerge²² hükümlerine ise Companies Act 1981 de yer verilmiş; bu hükümler Companies Act 1985'de aynen yer almıştır.

Anonim ortaklıkların bölünmesine ilişkin olan ve üçüncü yönergenin tamamlayıcısı niteliğinde olan altıncı yönerge²³ hükümleri de, üçüncü yönerge hükümleri ile birlikte, 1987 tarihli Ortaklıklar Düzenlemeleri (Companies Regulations 1987 (SI 1987 No.1991)) ile yerine getirilmiştir.

second paragraph of Article 58 of the Treaty, with a view to making such safeguards equivalent throughout the Community, Official Journal L 065, 14/03/1968 P. 0008 - 0012

¹⁹ Second Council Directive 77/91/EEC of 13 December 1976 on coordination of safeguards which, for the protection of the interests of members and others, are required by Member States of companies within the meaning of the second paragraph of Article 58 of the Treaty, in respect of the formation of public limited liability companies and the maintenance and alteration of their capital, with a view to making such safeguards equivalent, Official Journal L 026, 31/01/1977 P. 0001-0013

²⁰ Third Council Directive 78/855/EEC of 9 October 1978 based on Article 54 (3) (g) of the Treaty concerning mergers of public limited liability companies, Official Journal L 295, 20/10/1978 P. 0036 - 0043

²¹ Statutory Instrument 1987 No. 1991: The Companies (Mergers and Divisions) Regulations 1987, <http://www.hmso.gov.uk>

²² Fourth Council Directive 78/660/EEC of 25 July 1978 based on Article 54 (3) (g) of the Treaty on the annual accounts of certain types of companies, Official Journal L 222, 14/08/1978 P. 0011 - 0031

²³ Sixth Council Directive 82/891/EEC of 17 December 1982 based on Article 54 (3) (g) of the Treaty, concerning the division of public limited liability companies, Official Journal L 378, 31/12/1982 P. 0047 - 0054

Ortaklıkların konsolide hesaplarının düzenlenmesine yönelik koşullara ilişkin ve dördüncü yönergenin eki niteliğinde olan yedinci yönergede²⁴ yer alan hükümlere²⁵ Companies Act 1989 da yer verilmiştir.

Hesap denetçiliği (komiserliği) için gerçek ve tüzel kişilerde aranacak koşulları düzenleyen sekizinci yönerge²⁶ hükümlerine de Companies Act 1989'da yer verilmiştir.

Bir üye devlet veya bir üçüncü devlette yerleşik bir ortaklığın üye devletlerden birinde şube açması halinde yapılması gereken ilan formalitelerine ilişkin olan onbirinci yönergeden²⁷ doğan yükümlülükler, Denizaşırı Ortaklıklar ve Mali ve Kredi Kurumlarına İlişkin Düzenlemeler (Oversea Companies and Credit and Financial Institutions Regulations 1992 (SI 1992 No. 3179) ile yerine getirilmiştir.²⁸

Tek ortaklı halka kapalı sınırlı sorumlu ortaklıklara ilişkin onikinci yönergeden²⁹ doğan yükümlülükler ise, Tek Ortaklı Halka Kapalı Sınırlı Sorumlu Ortaklıklar Düzenlemeleri (Companies (Single Member Private Limited Companies) Regulations 1992 (SI 1992 N.1699)) ile³⁰ yerine getirilmiştir (Pettet, 2001: 13.; Villiers, 1996:181).

2.3.4. Avrupa Birliği Tavsiye Kararları

Avrupa Birliği Tavsiye Kararları, tüzükler gibi emredici nitelikte genel bir kural değildir. Belli konularla sınırlı belli kişi veya devletlere yönelik kurallardır. Yöneldiği kişiler açısından tüm yönleriyle bağlayıcıdır.

İngiliz ortaklıklar hukuku ile ilgili Avrupa Birliği tavsiye kararlarını şu şekilde sıralayabiliriz: Avrupa Birliği'nde yasal denetimde kalite teminatı ile ilgili asgari gerekli-

²⁴ Seventh Council Directive 83/349/EEC of 13 June 1983 based on the Article 54 (3) (g) of the Treaty on consolidated accounts, Official Journal L 193, 18/07/1983 P. 0001 - 0017

²⁵ Avrupa Adalet Mahkemesi, Tomberger v Gebrüder von der Wettern GmbH davasında yönerge hükümlerini göz önüne almıştır. Case C-234/94 [1996] 2B.C.L.C.457, [1996] All ER (EC) 817

²⁶ Eighth Council Directive 84/253/EEC of 10 April 1984 based on Article 54 (3) (g) of the Treaty on the approval of persons responsible for carrying out the statutory audits of accounting documents, Official Journal L 126 , 12/05/1984 P. 0020 - 0026

²⁷ Eleventh Council Directive 89/666/EEC of 21 December 1989 concerning disclosure requirements in respect of branches opened in a Member State by certain types of company governed by the law of another State, Official Journal L 395,30/12/1989 P. 0036-0039

²⁸ Statutory Instrument 1992 No. 3179: The Oversea Companies and Credit and Financial Institutions (Branch Disclosure) Regulations 1992, <http://www.hms.gov.uk>

²⁹ Twelfth Council Company Law Directive 89/667/EEC of 21 December 1989 on single-member private limited-liability companies, Official Journal L 395, 30/12/1989 P. 0040 - 0042

³⁰ Statutory Instrument 1992 No. 1699: The Companies (Single Member Private Limited Companies) Regulations 1992, <http://www.hms.gov.uk>

likleri öngören 15 Kasım 2000 tarihli ve 2001/256/EC sayılı Komisyon Tavsiye Kararı,³¹

Ortaklıkların yıllık rapor ve hesaplarının, onayı, kamuya açıklanması konularına ilişkin 30 Mayıs 2001 tarihli ve 2001/453/EC sayılı Komisyon Tavsiye Kararı.³²

3.Ortaklıkların Sınıflandırılması ve Tüzel Kişiliğe Sahip Olmayan Ortaklıklar

3.1. İngiliz Hukukunda Ortaklıkların Sınıflandırılması

3.1.1. İngiliz Hukukunda Ortaklık Kavramı

İngiliz hukukunda ortaklıklar, işletme veya ticaret amacıyla kişilerin bir araya geldikleri bir topluluktur. Ortaklıklar, tüzel kişiliğe sahip olabileceği gibi tüzel kişilikten yoksun da olabilir. Tüzel kişiliğe sahip olmayan ortaklıkların en eskisi Türk hukukundaki adi ortaklıklara benzeyen, “general partnership”dir. Partnership Act 1890’a göre, “partnership”, kar amacı ile bir araya gelerek, bir işletme işleten kişiler arasında var olan ilişkidir. “partnership” denilince, genellikle, tüzel kişilikleri bulunmayan “general partnership”³³ ve “limited partnership”³⁴ ifade edilmek istenir. Çok yeni bir partnership türü olan limited liability partnership ise, tüzel kişiliğe sahiptir ve farklı kurallara tabidir.

Limited liability partnership dışındaki diğer tüzel kişiliğe sahip ortaklıklar için İngiliz hukukunda “company” sözcüğüne yer verilmektedir. İngiliz hukukunda, günümüzde, “company” olarak isimlendirilen bu ortaklıklar için “company” yerine, Amerikan hukukunda kullanılan “corporation” sözcüğünün kullanımı da oldukça yaygındır (Pettet, 2001: 15). Ancak, uzun yıllar boyunca, Birleşik Krallık’ta, belki de tarihsel nedenlerle, “company” sözcüğü kullanılmıştır (Pettet, 2001: 15). İlk “joint-stock company”lere baktığımızda, bunlar için “company” sözcüğünün kullanıldığını ve 1862 yılından bu yana çıkarılan yasaların adında da, “company” sözcüğüne yer verildiğini görüyoruz.³⁵

³¹ Commission Recommendation of 15 November 2000 on quality assurance for the statutory audit in the European Union: minimum requirements (Text with EEA relevance) (notified under document number C(2000) 3304), Official Journal L 091, 31/03/2001 P. 0091 - 0097

³² Commission Recommendation of 30 May 2001 on the recognition, measurement and disclosure of environmental issues in the annual accounts and annual reports of companies (notified under document number C(2001) 1495), Official Journal L 156, 13/06/2001 P. 0033 - 0042

³³ “General partnership” Türk hukukundaki kolektif ortaklıklara benzemektedir ancak bu ortaklıkların tüzel kişilikleri yoktur. Tüzel kişilik açıdan baktığımızda ise, bu ortaklıkların Türk hukukundaki adi ortaklıklara benzediği söylenebilir.

³⁴ Limited partnership Türk hukukundaki komandit ortaklıklara benzemektedir ancak bu ortaklıkların tüzel kişilikleri bulunmamaktadır.

³⁵ 1844 tarihli Joint-Stock Companies Act, 1985 tarihli Companies Act, 1985 tarihli, Companies Consolidation Act, 1985 tarihli Company Securities Act, 1986 tarihli Company Directors Disqualification Act, 1989 tarihli Companies

İngiliz hukukunda company sözcüğünün yerine corporation sözcüğünün kullanımının sorun yarattığı; çünkü “corporation” sözcüğünün, “company” sözcüğünden daha geniş bir kavram olduğu ifade edilmektedir.³⁶ Gerçekten de, İngiliz hukukunda “corporation” sözcüğü, büyük işletmeleri ve ortaklıkları ifade etmek üzere kullanıldığı gibi, kamu hizmetlerini sağlamakla yükümlü olan kamu kurumlarını belirtmek üzere de kullanılmaktadır. Aynı şekilde, İngiliz hukukunda “corporation” kavramı, “company” olarak ifade edilen tüzel kişiliğe sahip sermaye ortaklıklarını kapsadığı gibi “partnership” olarak ifade edilen ancak tüzel kişiliği bulunmayan ortaklıkları da kapsamaktadır.

Biz ortaklıkları “partnership” ve “company” olarak ifade edeceğiz. Kavram karışıklığını önlemek açısından bu kısa bilgiyi verdikten sonra İngiliz ortaklıklar hukukunda yer alan ortaklık tiplerine göz atalım.

3.1.2. İngiliz Hukukunda Ortaklık Türleri

İngiliz hukukunda yürürlükteki ortaklık yasalarıyla ortaklıklar hukuku ayrıntılı olarak düzenlenmiştir. Hangi kuralların hangi ortaklıklara uygulanacağını saptayabilmek için, ortaklık tipleri arasındaki farklılıkların bilinmesi gerekir.

İngiliz hukukunda, ortaklıkları düzenleyen temel yasalara baktığımızda, bu yasaların “Partnership Act” ve “Company Act” olarak çıkarıldıkları ve ortaklıkların da ya “partnership” ya da “company” olarak kuruldukları görülmektedir. Bu ise partnership ve company olarak kurulan ortaklıklar ayırımına yol açmaktadır. “Company” olarak kurulan ortaklıkların tamamı tüzel kişiliğe sahip olmasına karşın, “partnership” olarak kurulan ortaklıklardan birinin tüzel kişiliği olduğu halde diğer ikisinin tüzel kişiliği yoktur. İngiliz hukukunda yer alan ortaklıkların bazıları, alt ayırimda Türk hukukunda yer bazı ortaklıklara karşılık gelmekte ise de tüm ortaklıkları Türk hukukunda yer alan ortaklıklar ile eşleştirmek olanaksızdır. Bu nedenle İngiliz Hukukunda yer alan ortaklıkları anlatırken orijinal isimleri kullanılacak, Türk hukukunda yer alan ortaklıklar ile benzer olanlar ya da benzerlik belirtmeye çalışılacaktır.

Act (1985 tarihli Companies Act’i değiştirmekte), 1985 tarihli Companies Regulations (SI 1985/ 805), 1985 tarihli Companies Regulations (SI 1985/854), 1992 tarihli The Companies (Single Member Private Limited Companies) Regulations (SI 1992/1699).

³⁶ “İki tip corporations vardır. Corporations sole (tek kişilik) ve Corporations aggregate (birçok kişiden oluşan). Corporation sole, basit olarak, bölümde bulunan kişilerden bağımsız kabul edilen bir makam veya atanmış bir kamu görevlisidir. Önceleri, başpiskopos, piskopos, rahipler, papazlar ve bunun gibi, çoğu corporations sole ruhani bir doğaya sahipti. Bunlar hala böyle olmakla birlikte, bunun yanında hükümdar, bakanlar gibi yönetimde yer alan ve hazine avukatı (treasury solicitor) gibi yönetimin dışında olan daha birçok corporation sole vardır. Bütün bunlar, “corporation”ın bir “company” olmadığını ortaya koymaktadır. Bu nedenle belki de tarihsel olarak İngiliz hukuku “company” yerine “corporation”u kullanma konusunda bir çekimserliğe sahiptir. Çünkü her “company” bir “corporation” olmasına karşın, her “corporation” bir “company” değildir. “Company” kişilerin toplamından oluşmuş, bir “corporation”, bir “corporation aggregate”dir.” (Pettet, 2001: 15).

“Company” veya “partnership” olarak kurulan ortaklıkları, tüzel kişiliğe sahip olup olmamaları açısından sınıflandırabiliriz. Alt sınıflandırmada, tüzel kişiliğe sahip “company”lerin, tüzel kişiliklerinin doğumuna neden olan işlem veya kaynak açısından sınıflandırılması da mümkündür. Bir diğer açıdan baktığımızda “company” olarak kurulan ortaklıklar, halka açık olabileceği gibi olmayabilir de. “Company” şeklinde kurulan ortaklıkların bir kısmı pay ve borç senetlerini borsaya kaydettirmektedirler. Bu açıdan da ortaklıklar, pay ve borç senetlerini borsaya kayıt ettiren ve ettirmeyen ortaklıklar ayrımına tabi tutulabilir. Ortaklıklar, ister bir “partnership” isterse bir “company” olarak kurulmuş olsun, ortakların sorumluluğu dikkate alınarak, sınırlı sorumluluğu bulunan ve bulunmayan ortaklıklar olarak da ikiye ayrılabilir.

Bir diğer sınıflandırma da, ortaklıkları holding ilişkisi açısından, ana ve yavru ortaklıklar olarak ikiye ayırmaktır. Bir ortaklık çoğunlukla kurulduktan sonra, pay senetlerinin (sermayesinin) yarısından fazlasına sahip olan diğer bir ortaklığın bağlı ortaklığı haline gelebilir; bu ortaklıklar özel kuralların uygulandığı ortaklık gruplarıdır (Acca Study Text (Acca), 1989: 16).

Ortaklıklar İngiltere’de, Galler’de³⁷ ve deniz aşırı kurulmuş oldukları dikkate alınarak da bir ayırma tabi tutulabilir. Company şeklinde kurulan ortaklıkları düzenleyen ve temel yasa niteliğine sahip, Company A 2006, İngiltere’de, Galler (Wales)’de ve ufak değişikliklerle İskoçya (Scotland)’da (birleşik olarak Büyük Britanya (Great Britain)) uygulanır. Ancak, Kuzey İrlanda, İzlanda ve Versey ve Guernsey adalarının kendi ortaklıklar mevzuatı vardır. İş merkezi Britanya’da olup, Britanya dışında kurulmuş bir ortaklık, ortaklık adı, ortaklık sözleşmesi gibi birkaç istisna dışında, Company Act 2006 kurallarına tabidir. Bu ortaklıklar denizaşırı ortaklıklardır. Diğer Birleşik Krallık ortaklıkları ise, örneğin kraliyet imtiyazı ile kurulan ortaklıklar (chartered company), Company Act’e göre tescil edilmezler.

Görüleceği gibi ortaklıkların değişik açılardan çok farklı sınıflandırılması mümkün olabilmektedir.

3.2. Tüzel Kişiliğe Sahip Olmayan Ortaklıklar

İngiliz hukukunda ortaklıkların ya bir “company” ya da bir “partnership” olarak kurulduklarını ifade etmiştik. “Company” olarak kurulan ortaklıklar tüzel kişiliğe sahiptir. “Partnership”lere gelince, İngiliz hukukunda, işletme aracı olarak üç tip “partnership” bulunmaktadır: “General partnership”, “limited partnership” ve çok yeni olan “limited liability partnership” Bu “partnership”lerden “general

³⁷ Birleşik Krallık, Büyük Britanya ve Kuzey İrlanda’yı kapsayan dört ülkeden oluşmaktadır: İngiltere, Galler, İskoçya ve Kuzey İrlanda. İngiltere, Galler ve İskoçya Büyük Britanya’yı oluşturmaktadır. Birleşik Krallık 1801 yılında oluşmuştur. 1922 yılında İrlanda’nın bir bölümü ayrılarak, daha sonra İrlanda Cumhuriyeti adını alan, bağımsız bir devlet haline gelmiştir.

partnership” ve “limited partnership” tüzel kişiliğe sahip değildir. “Limited liability partnership” ise tüzel kişiliğe sahiptir. Bu nedenle burada “general partnership” ve “limited partnership” olarak kurulan ortaklıklardan söz edeceğiz.

3.2.1. General Partnership

“Partnership” olarak kurulan ortaklıkların ilk ve en eskisi, “ordinary partnership” olarak da ifade edilen “general partnership”tir.³⁸ İngiliz hukukunda “general partnership”, 14 Ağustos 1890 tarihli Partnership Act (PA 1890) ile düzenlenmiştir. “Partnership” hukuku önceki yüzyılı tamamen kapsayacak şekilde bir gelişim göstererek yasallaşmıştır (Morse, 2001: 1). Bu yasaya göre, “partnership”, kâr sağlamak amacıyla, tüzel kişiliğe sahip olmaksızın, ortaklaşa ticaret ya da iş yapmak amacıyla, gerçek ya da tüzel kişiler arasında oluşturulan bir ortaklıktır (PA 1890 m.1). Kazanç sağlamak amacı olmayan bir grup insanın bir araya gelerek,³⁹ “partnership” oluşturması mümkün değildir (Grier, 1998: 13). Aralarında ortaklık kurmuş olan bu ortaklar toplu halde ortaklık (firm) olarak ifade edilir (PA 1890 m. 4/1). “General partnership”e, tüzel kişiliğe sahip olmamasına karşın⁴⁰, yönetsel kolaylık açısından, hukuki bir kimliğe sahipmiş gibi davranılmakta ve ortaklık adıyla dava açılabilmesi gibi, bu ortaklık adıyla, kendisine de dava açılabilir. Ortaklık tarafından kullanılan ünvanın sonunda bazen “Co.” sözcüğü yer alır. Bu sözcük, hukuki bir kavram olarak herhangi bir anlam ifade etmez ve ortaklığın bir “company” olduğunu göstermez (Morse, 2001: 3).

“General partnership”, Türk hukukundaki adi ortaklıklar gibi, devletin herhangi bir müdahalesi olmaksızın kurulur (Mayson vd., 2003: 6). PA 1890 m.1’e göre, “general partnership” ortakların açık veya üstü kapalı olarak yapacakları bir sözleşme ile oluşturulur. Ortaklık sözleşmesi, herhangi bir sözleşme gibidir. Ortaklık sözleşmesinin oluşturulması herhangi bir formaliteyi gerektirmez. Ortaklık sözleşmesine genel hükümler uygulanır. Ortaklık sözleşmesinin özel bir şekilde yapılması zorunluluğu olmamasına karşın, genellikle yazılı bir şekilde yapılmaktadır (Keenan ve Bisacre, 2002: 32). Ortaklar, aralarındaki ortaklık anlaşmasının koşullarını, ortaklık anlaşması ortaklık sözleşmesi⁴¹ ve benzeri adlarla anılan bir sözleşme ile düzenleyebilirler (Grier, 1998: 13). Ancak böyle bir sözleşme yoksa veya sözleşmede belir-

³⁸ Bu ortaklıklar tüzel kişiliği bulunmaması açısından Türk hukukundaki adi ortaklıklara benzemekle birlikte, tüzel kişilik dışında, diğer düzenlemeler açısından kolektif ortaklıklara benzemektedir.

³⁹ Spor kulübü veya mütevellî heyeti tarafından işletilen vakıf gibi.

⁴⁰ İngiltere ve Kuzey İrlanda’da partnership tüzel kişiliğe sahip olmamasına karşın, İskoçya’da tüzel kişiliğe sahiptir (PA m. 4). Yani İskoç partnership ayrı bir malvarlığına sahiptir ve sözleşme yapabilir (PA m.20). İngiltere’de olduğu gibi ortaklık firma adıyla dava açılabilir ve kendisi bu adla dava edilebilir. Bu açıdan İngiliz ve İskoç hukuku arasında önemli bir fark yoktur, çünkü ortaklık, ortaklar tarafından oluşturulmaktadır. Bununla beraber, İngiltere’deki aksine İskoçya’da, bir partnership, tüzel kişiliğe sahip olduğu için, ortaklığın borçlusu ve alacaklısı olabilir.

⁴¹ İngiliz hukukunda ortaklık anlaşması, “deed of partnership”, “contract of co-partnership”, “partnership agreement” veya “articles of partnership” isimleri altında ifade edilmektedir.

tilmeyen bir konuda anlaşmazlık çıkarsa, Partnerships Act 1890'da öngörülen kurala başvurulur.

"Partnership" oluşturmak için, ortaklar arasında bir sözleşmenin varlığı tek başına yeterli değildir. Ortaklar bir işletme işletmek üzere bir ortaklık kurduklarında, ortaklıktan söz edebilmek için ortakların, aralarındaki sözleşmeye göre, bu işletmeyi işletmeye başlamaları da gerekir. Ancak bu şekilde, ortaklar arasında bir "partnership" kurulmuş olur.⁴²

Company Act 1989 (CA 1989)'un 145 ve 212 maddeleri ile değişik CA 1985'in 716/1 maddesine göre, istisnalar dışında, bir "partnership" bir işletme işletmek amacı ile kurulduğunda, en fazla 20 ortağa sahip olabiliyordu. Ancak, çok sayıda avukat, muhasebeci, aktüer, emlak acentesi, müfettiş tarafından oluşturulan "partnership"ler ile Sanayi ve Ticaret Bakanlığının onayladığı işler için oluşturulan "partnership"ler bu kuralın istisnalarını oluşturmaktaydı. Ortak sayısının 20'yi aş-

⁴² Khan and another v Miah and another [2000] HL Davası:

"Mayıs 1993'de birinci ve ikinci davalı bir restaurant açmak istediler fakat yeterince sermayeleri yoktu. Bu nedenle girişime ilgisini çekmek için davacı K'ya başvurdular. Bir işletmede ortak olunması, başlangıç sermayesinin çoğunu K tarafından sağlayacağı, birinci davalının işletmeyi yöneteceği ve ikinci davalının da başkan olacağı hususunda anlaştilar. Daha sonra aralarına iş tecrübesi ve mülk sahibi tarafından talep edilen mali itibarı sağlamak için üçüncü davalıyı da aldılar. 1 Aralık 1993'de taraflar uygun bir bina buldular, bu binanın restoranta dönüştürülmesi için proje onayı aldılar, bina için sözleşmesi yaptılar, mülkiyetin kazanılması için anlaştilar, K ve üçüncü davalı adıyla ortaklık banka hesabı açtilar, mülkiyeti satın almak için bankadan kredi alınmasına karar verdiler, binanın uygun hale getirilmesi ve dönüştürülmesi için bir inşaat firması ile sözleşme yaptılar ve malzemelerin ve masa örtülerinin alınması için anlaştilar. Neredeyse ortaklık hesabındaki paranın tamamı K tarafından sağlanmıştı. Daha sonra K'nın davalılar ile ilişkisi sona erdi ve 25 Ocak 1994'de aralarında herhangi bir partnership oluşturulmasına karar verildi. Bu zamana kadar, taraflar mülkiyet edindiler, mobilyaları satın ve teslim aldılar, halı alımı için kredi sözleşmesi yaptılar, masa örtülerinin yıkanması için anlaşma yaptılar, yerel basına restaurant için reklâm verdiler. Ancak 14 Şubat 1994 tarihine kadar restaurant işletmeye açılmadı. Bu tarihten sonra, davalılar K ile hesaplaşmaksızın restorantı kendi adlarına işletmeye başladılar. Daha sonra davada, hâkim, taraflar arasında bir partnership olduğuna ve K'nın ortaklıkta % 50 hisseye hak kazandığına karar verdi. Davalıların başvurusu üzerine, Court of Appeal, çoğunlukla, ortak girişime katılmış olan tarafların fiili olarak ticarete başlayıncaya kadar ortak sıfatına sahip olamayacaklarına, bu nedenle anlaşmaya varılmış olan işletmenin teşhisine gerek olduğuna, daha sonra mahkemenin ortakların söz konusu sürece işletmeyi işletip işletmediklerine karar vermesi gerektiğine karar verdi ve tarafların 25 Ocak 1994 tarihinden önce bu işletmeyi işletmedikleri sonucuna vardı. Bu nedenle davalıların başvurusuna izin verildi. Bunun üzerine K, House of Lords'a başvurdu.

Karar: Ortak girişime (joint venture) taraf olanların, fiili olarak ticarete başlamadıkları sürece ortak haline gelemeyeceklerine ilişkin bir hukuk kuralı bulunmuyordu. Daha doğrusu, kural, ortak bir girişim olarak işletme faaliyeti icra etmek için anlaşmış olan kişilerin, fiili olarak faaliyete geçtikleri şüpheli olduğu sürece ortak sıfatını kazanamayacaklarıydı. Bu nedenle tarafların gerçekte faaliyete geçip geçmediklerine karar vermek için, girişimin teşhis edilmesi gerektiğiydi, ancak bu girişime herhangi bir özel isim vermeye gerek yoktu. Emsal davada, Court of Appeal'in (Temyiz Mahkemesi) çoğunluğunun böyle bir isimlendirme yapmış olması yanlış ve tarafların işletmek üzere anlaştilıkları işletmeye, imkânsız bir şekilde, dar bir görüşle bakmışlardı. Taraflar mevcut bir işletmede ortak olmayı tasarlamamışlardı ve sadece bir restaurant idare etmek ve işletmek hususunda anlaşmaya varmamışlardı. Ancak, restaurant için uygun bir bina bulmak, onu donatmak ve kurulduğunda restorantı işletmek hususunda anlaşmışlardı. İktisap, tadilat, binanın donatımı, mobilya ve malzemenin satın alınması tümü, sonuçta kazanç sağlamak için yüklenilen ve tarafların birlikte bir partnership olarak işletmeyi kararlaştırdıkları işletmenin bir parçasını oluşturan, ortak girişimin parçasıydı. Bu nedenle sorun, restaurantın ticarete başlayıp başlamadığı değildi, tarafların, içinde yer almak için anlaştilıkları ortak kuruluşa başlamış olmayı, yeterince sağlamış olup olmadıklarıydı. Bunu sağlamışlardı ve dolayısıyla başvuruya izin verilmeliydi." [2001] 1 All ER 27

ması halinde tüzel kişiliğe sahip bir “company” oluşturulması gerekiyordu. Ancak ortakların “company” oluşturmak zorunlulukları yoktu. Ortaklar ortak sayısı yirmiyi aşmasına karşın, “company” oluşturmuyorsalrı, bu durumda bir “partnership” değil, ortaklar arasında bir topluluk söz konusu oluyordu. Ancak, kazanç sağlamak amacıyla bir işletme işletilmiş ve üçüncü kişiyle bir sözleşme yapılmışsa, sözleşmenin karşı tarafının, ortak sayısının yirminin üzerinde olduğunun farkında olmaması halinde, topluluk üyelerine karşı kişisel olarak sözleşmeyi yerine getirebiliyordu.(Grier, 1998: 14). Companies Act 1985’in bu maddesi, The Regulatory Reform (Removal of 20 Member Limit in Partnerships ect.) Order 2002 (No.3203) ile yürürlükten kaldırılarak “partnership” için en fazla 20 ortak sınırlamasına son verildi ve ortak sayısının yirminin üzerinde bulunsa dahi bir ticari işletme işletmek üzere, bir “partnership” oluşturmak mümkün hale geldi.

Partnership Act 1890 m.1(2)’ye göre, Company Act 1862 veya yürürlükte olduğu sürece, Parlamento tarafından çıkarılmış herhangi bir yasa uyarınca “company” olarak sicile tescil edilmiş olan ve “joint stock companies” siciliyle ilgisi olan veya herhangi bir başka yasa, bir Kraliyet İmtiyazı (Royal Charter) ile ya da bunlar uyarınca oluşturulmuş ya da tüzel kişilik kazanmış bir “company” veya topluluk, Partnerships Act 1890 kapsamında bir “partnership” olarak kabul edilmez. Aynı şekilde Limited Liability Partnerships Act 2000’e göre kurulan “partnership”ler de bu yasanın kapsamı dışındadır.

“Partnership” olarak ticaretle uğraşmakla, tüzel kişiliğe sahip bir ortaklığın (incorporate company) ortağı olmak arasındaki temel fark, “partnership”te her ortağın ortaklığı süresince, ortaklar arasında ayrıca bir sözleşme yok ise, ortaklığın uğradığı tüm borç ve yükümlülüklerden sorumlu olmasına (PA 1890 m.9) karşın, tüzel kişiliğe sahip bulunan ortaklığın ortağının, ortaklık sözleşmesi veya yazılı hukuk kurallarıyla aksi öngörülmedikçe, ortaklık borçlarından dolayı sorumlu olmamasıdır. Bu husus Re Sheffield & South Yorkshire Permanent Building Society (1889) QBD davasında açıkça ifade edilmiştir.⁴³ Buna bağlı olan çok önemli bir diğer fark da, Mann v D’Arcy and Others (1968) Davasında ifade edildiği gibi⁴⁴,

⁴³ Re Sheffield & South Yorkshire Permanent Building Society (1889) QBD Davası:

“Common law’da, herhangi bir şekilde, birlikte kazanç sağlamak veya ticaret yapmak için bir araya gelen kişilerin, birliğin (association) ortağı oldukları sürece, birliğin ortaya çıkan tüm borçlarından dolayı sorumlu olduğu ve sonuç olarak “association” sona erdirildiğinde, eski ortakların borçlardan paylarına düşeni ödemek zorunda oldukları ileri sürülmektedir. Genel bir kural olarak- yasadan ayrı - yani ortaklar ve tüzel kişiliğe sahip olmayan partnership niteliğindeki “association” açısından bu açıktır ancak, “corporation” açısından, yasa koyucu düzenlemediğinde, veya kuruluşa tüzel kişilik tanıyan imtiyaz (charter) farklı bir şey öngörmediğinde, durum tamamen farklıdır. Corporation tıpkı gerçek kişiler gibi bir kişiliğe sahiptir; herhangi biri bu tüzel kişiliğe güveniyorsa, ortaklara kişisel olarak, sadece yasa veya imtiyaz (charter)’in öngörmesi halinde başvurulabilir.” (Mayson vd. 2003: 6)

⁴⁴ Mann v D’Arcy and Others (1968) Davası:

“Mayıs 1958 de, davacı ile davalı arasında bir kereye mahsus 350 ton patatesin alım ve tekrar satımı için bir anlaşma yapılmıştı ve ortak hesap açılmıştı. Davalı, diğer iki davalının da yer aldığı ve D’A & Co adıyla bilinen ve “partnership”te toprak mahsulleri tüccarı olarak faaliyet gösteren aktif ortaktı. Patateslerin alım ve satım işi D’A

“partnership” olarak kurulan ortaklıkta yer alan her bir ortağın ortaklığın amaçları doğrultusunda, sözleşme yapabileceği ve bu sözleşmeyle, ortaklığı ve diğer ortakları da bağlayabileceğidir (PA 1890 m.5). Ortak olmayan birine de ortaklığı temsil yetkisi verilebilir (PA 1890 m.5). “General partnership”lerde genel ilke, ortaklığın borç ve yükümlülüklerinden dolayı ortağın sorumluluğunun sınırlandırılmamış olmasıdır. “Partnership”in hukuki bir varlığı yoktur. Ancak, Türk hukukundaki adi ortaklıklardan farklı olarak, ortaklar ortaklık adıyla dava açabilir ve dava edilebilirler. Ortaklığın malvarlığı ortaklara aittir ve ortaklığın sözleşmelerinden ortaklar sorumludur. Tüzel kişiliğe sahip ortaklıklarda ise, ortaklık işlerini yapan bir yönetim kurulunun varlığı gerekli olup, ortaklardan hiç birinin ortaklığı bağlayıcı işlem yapma yetkileri bulunmamaktadır.

Aksi öngörülmediği sürece, Türk hukukundaki adi ortaklıklarda olduğu gibi, “general partnership” ortakları kârı eşit olarak paylaşırlar (Pettet, 2001: 22).

Ortaklık sözleşmesinde, ortaklığın süresine ilişkin bir hüküm yer almıyorsa ve ortakların buna ilişkin bir anlaşmaları bulunmuyorsa herhangi bir ortak, herhangi bir zamanda ayrılma niyetini tüm ortaklara bildirerek, ortaklıktan ayrılabilir (PA m. 26(1)). Ortaklardan birinin ayrılmış olması ortaklığı sona erdirmez⁴⁵.

Herhangi bir ortağın ölümü ve iflası halinde, tüm ortaklar anlaşarak ortaklığı sona erdirebilirler (PA m. 33(1)). Herhangi bir ortak, kişisel borçlarından dolayı, ortaklık malvarlığındaki payını çektiğinde, diğer ortakların isteği ile ortaklığa son verilebilir (PA m. 33(2)).

& Co'nun kontrolündeydi. Anlaşmaya göre, D'A & Co, işlerinin bir parçası olarak, 350 ton patatesin alım ve tekrar satımı işini yapmaya başlamıştı. Sorun ilk davalının, davacı ile tek bir iş için kurulmuş olan ortaklığı bağlayıcı, zımni olarak verilmiş bir sözleşme yapma yetkisine sahip olup olmadığıydı.

Karar: Davacı ile davalı arasında patateslerin alım ve satımı konusunda kar ve zararı paylaşmaya ilişkin olarak yapılmıştır. Anlaşma PA m. 5'e göre, “bir işletme ile olağan şekilde yapılan” bir şeydir. Bir ortağa ortakları, diğer bir işletmedeki diğer bir kişi ile zımni olarak, ortaklık yapma yetkisi vermeseler bile ilk davalı ortaklığı sözleşme ile bağlama yetkisine sahiptir ve tek bir iş için kurulmuş ortaklığı sözleşme ile D'A & Co'ya bağlayabilir.” [1968] 2 All ER 177

⁴⁵ Abbott v Abbott (1936), Chancery Division Davası:

“Bir baba ve üç oğlu arasındaki partnership sözleşmesinde, “2.ortaklık 11 Kasım 1923 tarihinde başlayacaktır... Herhangi bir ortağın ölümü veya ayrılması ortaklığı sona erdirmeyecektir. 10. Herhangi bir ortak ... veya mahkemece dağıtılmaya neden olacak herhangi bir olaya izin verirse ortaklıktan ayrılmı olarak kabul edilir” hükmü yer alıyordu. Oğlanlarda biri, ortaklık sözleşmesinde ortaklık süresine ilişkin bir hüküm bulunmadığı için ortaklığın isteğe bağlı olduğunu iddia ederek dağılma ihtarında bulundu ve mahkemece, ortaklığın dağılımı olduğunu tespit ve ortaklığın tasfiyesine karar verilmesi için dava açtı.

Karar: (i) Ortaklık sözleşmesinin uygun yorumu halinde, her ne kadar diğerleri ile kendisi arasındaki ortaklığa karar vermiş olsa da, ortaklığa tek bir üye ile son verilemez.

(ii) Bir kişi devam ettiği için, mahkemece veya başka bir şekilde sona ermedikçe ve ortaklardan ikisi yaşadığı ve ortaklıktan ayrılmadığı sürece ortaklık isteğe bağlı bir ortaklık değildir.” [1936] 3 All ER 828

3.2.2. Limited Partnership

Partnerships Act 1890'ın kabulünden sonra "partnership" hukuku İngiltere ve Galler'de çok yavaş bir gelişim göstermiştir. "General partnership"te ortakların sınırlı sorumluluklarının bulunmaması, her ortağın, diğer ortakların, ortaklığın işletilmesiyle, verdiği zarardan dolayı sınırsız sorumluluğunun olması, dezavantaj olarak görülmüştür (Morse, 2001: 2). 1907 tarihinde kabul edilen "Limited Partnerships Act" ile "limited partnership" olarak ifade edilen, Türk hukukundaki komandit ortaklıklarda olduğu gibi, ortaklarının bazılarının sınırlı sorumluluğa sahip olduğu "partnership" düzenlenmiştir. Ancak, "limited partnership" oluşturma teşebbüsünün başarılı olduğu söylenemez. Bunun nedeni, bu tür ortaklıkların oluşum olarak, örneğin sınırlı sorumluluğa sahip olan ortağın ortaklık yönetimine karışması halinde dokunulmazlığını yitirmesi gibi, bazı zayıf yanlarının bulunması ve bu dönemde, sınırlı sorumluluğa ve tüzel kişiliğe sahip, halka kapalı "private company"lerin⁴⁶ varlığıydı (Morse, 2001: 2). Birleşik Krallıkta mevcut partnership'lerde ortak olanlar, Salomon v A.Salomon & Co Ltd. (1897) HL olarak bilinen çok ünlü davada da⁴⁷ açıkça belirtildiği gibi, tüzel kişiliği bulunan bir ortaklıkta ortak olan bir ortağın (Salomon'un) avantajlarına sahip değildi (Okan, 2004: 54; Ottley, 2002: 1; Hicks ve Goo, 1997: 81).

"Limited partnership", "limited company" ve "general partnership" in karışımıdır.⁴⁸ "Limited partnership" ler tüzel kişiliğe sahip olmamasına karşın Türk hukukundaki kolektif ve komandit ortaklıklar gibi ortaklıklar siciline tescil edilirler. "Limited partnership"ler, Limited Partnership Act 1907 (LPA 1907)'in hükümleriyle ortaya konulan istisnalar dışında "general partnership" ile aynı rejime tabidir (Pettet, 2001: 22).

Limited Partnership Act 1907'ye göre, "limited partnership"te Türk hukukundaki komandit ortaklıklarda olduğu gibi, iki tür ortak bulunmaktadır: ortaklığın bütün borç ve yükümlülüklerinden sorumlu olan sınırsız sorumlu ortak (general partner) ve partnership'in tüm borç ve yükümlülüklerinden sorumlu olmayıp, sadece ortaklığa getirdiği sermaye miktarıyla sorumlu olan sınırlı sorumlu ortak (limited partner) (LPA 1907 m.4/2).

"Limited partnership"te, Türk hukukundaki komandit ortaklıklarda olduğu gibi, en az bir sınırsız sorumlu ortak (general partner) ve bir sınırlı sorumlu ortak (limited partner) bulunmak zorundadır. Sınırsız sorumlu ortak, ortaklıkla ilgili tüm kararları

⁴⁶ Bu ortaklıklar Türk hukukundaki Limited Ortaklıklara benzemektedir.

⁴⁷ Bu dava ile ilgili geniş bilgi için bkz. Okan, Neval (2004), "İngiliz Ortaklıklar Hukukunda Kurucu ve Kurucuların Görev ve Sorumlulukları", Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 3(3), 49-80.

⁴⁸ İngiliz hukukunda yer alan "limited partnership"ler, Türk hukukundaki komandit ortaklıklara benzemektedir. Ancak Türk hukukundaki komandit ortaklıklardan farklı olarak bu ortaklıkların tüzel kişiliği bulunmamaktadır (LPA 1907 m. 4 (2)).

alır. Sınırsız sorumluluğa sahiptir ve tüm risk bu ortak üzerindedir. “Limited partnership”te, ortaklık sermayesine katkıda bulunan sınırlı sorumlu ortak, yönetimde yer alamaz: bu nedenle ortaklığı bağlayıcı bir sözleşme yapma yetkisine de sahip değildir (LPA 1907 m.6/1). Sınırlı sorumlu ortak yönetimde yer aldığı takdirde, sınırsız sorumlu ortak olduğu kabul edilir (LPA 1907 m.5 ve 15). Ortaklığın adında, sınırsız sorumlu ortağın adı da yer alamaz. Genellikle sermayenin büyük bir bölümünü sağlar ancak, çok az risk üstlenir. Tüzel kişiler, “limited partnership” de sınırlı sorumlu ortak olabilirler (LPA 1907 m. 4(4)). Görüleceği gibi bu düzenlemeler Türk hukukundaki komandit ortaklıklara ilişkin düzenlemelerin benzeri düzenlemelerdir.

“General partnership”lerde olduğu gibi, Companies Act 1985’in 717. maddesinde ticari işletme işletmek üzere kurulan Limited Partnership’lerin 20’den fazla ortakla kurulamaması ve bunun istisnalarına bir ilişkin düzenleme yer alıyordu. Companies Act 1985’in bu maddesi de, The Regulatory Reform (Removal of 20 Member Limit in Partnerships ect.) Order 2002 (No.3203) ile yürürlükten kaldırılmıştır.

Limited partnership bazen “company” olarak adlandırılır. Ortaklığın adı, çoğunlukla, kurucu veya en önemli ortaklarından birinin adına, diğer ortakları ifade etmek üzere “company” sözcüğünün ilavesi ile oluşur (Mayson vd, 2003: 7).

“Limited partner”in ölümü veya iflası ortaklığı sona erdirmez. “Limited partner”in akıl hastalığına tutulmuş olması da ortaklığın mahkemece sona erdirilmesine neden olmaz (LPA 1907 m. 6(1)). “Limited partnership” sona erdiğinde ortaklığın işleri, mahkemece aksine bir karar verilmedikçe, “general partner” tarafından tasfiye edilir (LPA 1907 m.6(3)).

İngiliz hukukunda “limited partnership” kullanımı yaygın değildir; nadir olarak bu tür ortaklık tipine başvurulur. “Limited partnership” kurmanın temel nedeni, “limited company” vasıtasıyla çok kolaylıkla başarılamayacak olan birkaç faydasının olmasıdır (Grier, 1998: 20). “Limited partnership”ler bazen riskli yatırımlar yapan sermaye sahiplerince vergi vasıtası olarak kullanılırlar (Grier, 1998: 20; Pettet, 2001: 22). Nadiren, İskoçya’da ziraat alanında, özellikle “limited partnership”in çok uygun olacağına düşünülüşü çiftliklerde, “limited partnership”lere rastlanmaktadır.⁴⁹

⁴⁹ “Arazi sahibi genellikle sınırlı sorumlu ortaktır ve çiftliğini sınırlı sorumluluğa sahip ortaklığa, yani “limited partnership”e kiralamaktadır. Çiftçinin çocukları da ortaklığın sınırsız sorumlu ortakları, yani “general partner” olmakta, elde edecekleri kar ise performanslarına bağlı olarak artmakta ya da düşmektedir. Arazi sahibinin yatırımı, kendi sorumluluğunun sınırlandırılmış olması nedeniyle, güvenlik sağlamaktadır.” “Limited partnership’in çiftlikte bir diğer kullanımı da, arazi sahibinin (sınırlı sorumlu ortak) araziyi limited partnership’e kiraya vermesidir. Daha önce mal sahibinin kiracısı olan sınırsız sorumlu ortağın (general partner), kiracılığı sona ermekte ve yasal kullanım hakkına sahip olmaktadır. Bu da arazi sahibine, arazisini satma açısından, kolaylık sağlamaktadır.” (Grier, 1998: 20)

Sonuç

İngiliz ortaklıklar hukukunun sürekli bir değişim ve gelişim gösterdiği görölmektedir. İngiliz hükümeti İngiliz ortaklıklar hukukunun modern hale getirilmesini için çalışmalar başlatmış ve Sanayi ve Ticaret Bakanlığınca adil, modern ve etkili bir ortaklıklar hukukuna gerek olduğu ifade edilmiştir. Bu konuda araştırmalar yapılmış, bunların sonucunda, "White Paper"lar yayınlanmıştır. Sonuçta Ortaklıklar Yasası Tasarısı hazırlanmıştır. Bu gelişmelerde, ülke içi gereksinimler kadar Avrupa Birliği düzenlemelerinin ve küresel gelişmelerin etkili olduğu da görölmektedir. 2006 yılında ortaklıklar yasa tasarısı kabul edilerek, Companies Act 2006 yürürlüğe konulmuştur. Bu kanunun tüm maddeleri 2008 yılı sonu itibariyle yürürlüğe girmiş olacaktır. Şu an mevcut yasal düzenlemelere baktığımızda ortaklıkların Partnership ve Company olarak ayrıldığını ve temelde farklı yasa hükümlerine dayandıkları görölmektedir. Company olarak kurulan ortaklıklar tüzel kişiliğe sahip iken Limited Liability Partnership olarak kurulan ortaklıklar dışındaki "partnership"ler tüzel kişiliğe sahip değildir. Her bir "partnership" in de farklı yasalarca düzenlendikleri görölmektedir. "Partnership"lerin fazla rağbet görmediği ise bir gerçektir. Bu ortaklıkların kurulma nedeni ise, company olarak kurulan ortaklıklar ile başarılamayacak bir takım işlerde büyük yararlarının bulunmasıdır.

Kaynakça

- Bourne, Nicholas (2005), "Company Law Reform", *Business Law Review*, 26(7), 163-165.
- Davies, Paul L. (2002), *Introduction to Company Law*, 1st Ed., Oxford: Oxford University Press.
- Dine, Janet (2001), *Company Law*, London: Sweet & Maxwell
- Edwards, Vanessa (1999), *EC Company Law*, New-York: Oxford University Press
- Grier, Nicholas (1998), *UK Company Law*, Chichester: J.Wiley
- Hicks, Andrew ve Goo, S.H. (1997), *Cases and Materials on Company Law*, 2nd Ed., London: Blackstone Press
- Keenan, Denis ve Bisacre, Josephine (2002), *Company Law*, 12th Ed., Harlow: Longman
- Marsh, Jonathan (2002), "Disiplinary Proceedings Against Authorised Firms And Approved Persons Under The FSMA 2000", Ed. John de Lacy, *The Reform of United Kingdom Company Law*, London: Cavendish Pub.
- Mayson, Stephen M, Ftench, Derek, Ryan, Christopher (2003), *Company Law*, 20th Ed, Oxford: Oxford University Press.
- Morse, Geoffrey (2001), *Partnerships Law*, 5th Ed., London: Blackstone Press
- Okan, Neval (2004), "İngiliz Ortaklıklar Hukukunda Kurucu ve Kurucuların Görev ve Sorumlulukları", *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 3(3), 49-80.
- Ottley, Michael (2002), *Briefcase Company Law*, 2nd Ed., London: Cavendish Pub.
- Pettet, Ben (2001), *Company Law*, Harlow: Longman
- Rose, Francis (2001), *Company Law*, 5th Ed., London: Sweet & Maxwell
- Villers, Charlotte (1998), *European Company law-Towards Democracy?*, Aldershot: Ashgate/Dartmouth
- Villers, Charlotte (1996), "Harmonisation of Company Law in Europe-With an Introduction to Some Comparative Issues", Ed. Geraint G. Howells, *European Business Law*, Aldershot: Dartmouth
- Wymeersch, Eddy (2001), "Company Law in Europea and European Company Law", http://www.law.rug.ac.be/fli/WP/WP2001-pdf/wp2001-06*.pdf (Erişim: 14.10.2008)
- Acca Study Text, *Company Law*, 2nd Ed., London: BPP Publishing Ltd, 1989

“Company Law and Investigations, Modernising Company Law”,
<http://www.dti.gov.uk> Erişim: 18.02.2003

“English Company Law Reform”, <http://www.freshfields.com>, Erişim: 30.10.2002

“Modernising English Company Law”, <http://www.pwc.com>, Erişim: 14.02.2003

“The Joint Stock Company and The problems of The Close Corporations”, Iova
Law Review, 1964-1965

Mevzuat (İngiltere)

Companies Act 1985, <http://www.opsi.gov.uk/acts> (Erişim: 10.11.2008)

Companies Act 2006, <http://www.opsi.gov.uk/acts> (Erişim: 10.11.2008)

Companies (Audit, Investigations and Enterprise) Act 2004,
<http://www.opsi.gov.uk/acts> (Erişim: 10.11.2008)

Partnerships Act 1890, <http://www.opsi.gov.uk/acts> (Erişim: 10.11.2008)

Limited Partnerships Act 1907, <http://www.opsi.gov.uk/acts> (Erişim: 10.11.2008)

Limited Liability Partnerships Act 2000, <http://www.opsi.gov.uk/acts> (Erişim:
10.11.2008)

Financial Services And Markets Act 2000, <http://www.opsi.gov.uk/acts> (Erişim:
10.11.2008)

The Regulatory Reform (Removal of 20 Member Limit in Partnerships ect.) Order
2002 (No.3203), <http://www.opsi.gov.uk/stat> (Erişim: 10.11.2008)

Statutory Instrument (SI) 1987 No.1991: The Companies (Mergers and Divisions)
Regulations 1987, <http://www.opsi.gov.uk/stat> (Erişim: 10.11.2008)

Statutory Instrument (SI) 1992 No. 1699: Statutory Instrument 1992 No. 1699: The
Companies (Single Member Private Limited Companies) Regulations 1992
<http://www.opsi.gov.uk/stat> (Erişim: 10.11.2008)

Statutory Instrument (SI) 1992 No. 3179: The Oversea Companies and Credit and
Financial Institutions (Branch Disclosure) Regulations 1992,
<http://www.opsi.gov.uk/stat> (Erişim: 10.11.2008)

Mevzuat (Avrupa Topluluğu)

Council Regulation (EEC) No 2137/85 of 25 July 1985 on the European Economic
Interest Grouping (EEIG) Official Journal L 199, 31/07/1985 P. 0001 - 0009

Council Regulation (EC) No 2157/2001 of 8 October 2001 on the Statute for a
European company (SE) Supplemented by Council Directive (2001/86/EC)of 8

October 2001 supplementing the Statute for a European Company with regard to the involvement of employees, Official Journal L 294, 10/11/2001 P. 0001 – 0021

Regulation (EC) No 1606/2002 of the European Parliament and of Council of 19 July 2002 on the application of international accounting standards, Official Journal L 243, 31/07/1985 P. 0001 - 0009

First Council Directive 68/151/EEC of 9 March 1968 on co-ordination of safeguards which, for the protection of the interests of members and others, are required by Member States of companies within the meaning of the second paragraph of Article 58 of the Treaty, with a view to making such safeguards equivalent throughout the Community, Official Journal L 065, 14/03/1968 P. 0008 – 0012

Second Council Directive 77/91/EEC of 13 December 1976 on coordination of safeguards which, for the protection of the interests of members and others, are required by Member States of companies within the meaning of the second paragraph of Article 58 of the Treaty, in respect of the formation of public limited liability companies and the maintenance and alteration of their capital, with a view to making such safeguards equivalent, Official Journal L 026, 31/01/1977 P. 0001-0013

Third Council Directive 78/855/EEC of 9 October 1978 based on Article 54 (3) (g) of the Treaty concerning mergers of public limited liability companies, Official Journal L 295, 20/10/1978 P. 0036 - 0043

Fourth Council Directive 78/660/EEC of 25 July 1978 based on Article 54 (3) (g) of the Treaty on the annual accounts of certain types of companies, Official Journal L 222, 14/08/1978 P. 0011 - 0031

Sixth Council Directive 82/891/EEC of 17 December 1982 based on Article 54 (3) (g) of the Treaty, concerning the division of public limited liability companies, Official Journal L 378 , 31/12/1982 P. 0047 - 0054

Seventh Council Directive 83/349/EEC of 13 June 1983 based on the Article 54 (3) (g) of the Treaty on consolidated accounts, Official Journal L 193 , 18/07/1983 P. 0001 - 0017

Eighth Council Directive 84/253/EEC of 10 April 1984 based on Article 54 (3) (g) of the Treaty on the approval of persons responsible for carrying out the statutory audits of accounting documents, Official Journal L 126 , 12/05/1984 P. 0020 - 0026

Eleventh Council Directive 89/666/EEC of 21 December 1989 concerning disclosure requirements in respect of branches opened in a Member State by certain types of company governed by the law of another State, Official Journal L 395, 30/12/1989 P. 0036 - 0039

Twelfth Council Company Law Directive 89/667/EEC of 21 December 1989 on single-member private limited-liability companies, Official Journal L 395, 30/12/1989 P. 0040 - 0042

Commission Recommendation of 15 November 2000 on quality assurance for the statutory audit in the European Union: minimum requirements (Text with EEA relevance) (notified under document number C (2000) 3304), Official Journal L 091, 31/03/2001 P. 0091 - 0097

Commission Recommendation of 30 May 2001 on the recognition, measurement and disclosure of environmental issues in the annual accounts and annual reports of companies (notified under document number C (2001) 1495), Official Journal L 156, 13/06/2001 P. 0033 - 0042

Kararlar (Avrupa Adalet Mahkemesi)

Marshall v Southampton and South West Hampshire Area Health Authority (Teaching) Case 152/84, Court of Justice of The European Communities, 26 February 1986, European Court Reports 1986 Page 00723; [1986] 2 All ER

Marleasing SA v La Comercial Internacional de Alimentacion SA (dava C-106/89) (1990) ECR I-4135 Davası, <http://www.europa.eu.int> (Erişim: 01.08.2006)

Tomberger v Gebrüder von der Wettern GmbH Davası, Case C-234/94 [1996] 2B.C.L.C.457, [1996] All ER (EC) 817

Kararlar (İngiltere)

Khan and another v Miah and another [2000] HL Davası, [2001] 1 All ER 27Ebrahimi v

Westbourne Galleries Ltd and others (1972) HL Davası, [1972] 2 All ER 507

Mann v D'Arcy and Others (1968) Davası, [1968] 2 All ER 177

Abbott v Abbott (1936), CD Davası, [1936] 3 All ER 828

Salomon v A.Salomon & Co Ltd. (1897) HL Davası

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

1. Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi, İktisadi ve İdari Bilimler alanında özgün makaleleri yayınlamayı amaçlayan hakemli bir dergidir. Yılda iki kez yayınlanan dergi, alanında kuramsal ve uygulamalı çalışmalara yer verir.
2. Dergiye gönderilecek makaleler Türkçe veya İngilizce olabilir.
3. Yayına gönderilecek makalelerin aynı anda başka bir derginin değerlendirme sürecinde bulunmaması, hiçbir yerde yayına kabul edilmemiş ve yayınlanmamış olması gerekmektedir.
4. Yayınlanmak üzere dergiye gönderilen makaleler ile birlikte yazar/ların adı-soyadı, ünvanı, kurum, ve elektronik posta adresleri ile açık iletişim adreslerini içeren bilgiler ayrı bir sayfada gönderilmelidir.
5. Yazım kurallarına uygun olarak gönderilen makaleler dergi editörü tarafından incelenir. Hakeme gönderilmesi uygun görülmeyen makaleler yazar(lar)ına bildirilir.
6. Hakeme gönderilmesi uygun görülen makaleler, konusunda uzman iki hakeme gönderilir. Hakem raporları doğrultusunda editör gerekli gördüğü durumda üçüncü bir hakem belirleyebilir.
7. Makale metninde makalenin Türkçe ve İngilizce başlıkları, 120 kelimeyi aşmayacak şekilde Türkçe ve İngilizce özetler ile en fazla beşer adet Türkçe ve İngilizce anahtar kelimeler yer almalıdır. Makale metninde yazar/ların kimlik bilgileri yer almamalıdır.
8. Dergiye gönderilecek yazılar A4 ebadında kağıda, Times New Roman, 12 punto, 1,5 aralıkla, metin, tablo ve şekiller, kaynakça ve ekler dahil 30 sayfayı aşmayacak şekilde yazılmış olmalıdır. Sayfalar numaralandırılmalıdır.
9. Tüm metin iki yana yaslı, paragraflar arasında 12nk boşluk verilmiş, başlıklar ve metin dahil olmak üzere soldan girinti yapılmamış olmalıdır. Gönderilecek çalışmaların sayfa kenar boşlukları her taraftan 2,5 cm olacak şekilde ayarlanmalıdır.
10. Tüm başlıklar kalın (bold), sola yaslı (girintisiz) ve yalnızca kelimelerin ilk harfleri büyük olacak şekilde yazılmalıdır. Alt başlıklar 1., 1.1, 1.1.1. şeklinde numaralandırılmalıdır.
11. Metin içi atıflarda Harvard metodu olarak adlandırılan ve yazar soyadı, tarih ve sayfa numaralarının verildiği sistem tercih edilmelidir (Örn: Clegg, 1997: 53). İki-

den fazla yazarı olan kaynaklara atıflarda ilk yazarın soyadı ve "vd." ibaresi kullanılmalıdır (Örn: Morgan vd., 1994). Aynı parantez içerisinde birden fazla kaynak noktalı virgül (;) işareti ile ayrılmalıdır (Örn: Hassard ve Parker, 1994; Boje, 1996).

12. Metin içinde yer alacak tablo, şekil, grafik, harita vb.'lerinin de bu ölçüleri aşmayacak şekilde metin içine ortalanarak yerleştirilmiş olması ya da gerekiyorsa ekler bölümünde -metin sonunda- kaynakçadan hemen önce yer almış olması gereklidir.

13. Metin içindeki tüm şekiller ve grafikler sıra numarası ile (Şekil 1) kendi içinde ve şekil ya da grafiğin altında; tablolar ise yine kendi içinde numaralanmak üzere (Tablo 1) tablonun üzerinde numaralandırılmış ve isimlendirilmiş olmalıdır. Tablo, grafik ve şekil başlıkları sayfaya ortalanmış, kalın (bold) ve yalnızca kelimelerin baş harfleri büyük olacak şekilde yazılmalıdır.

14. Tablo, şekil ve grafiklerin varsa kaynakları; tablo, şekil ve grafiklerin hemen altında metin içi atıf kurallarına uygun olarak verilmelidir. Matematiksel ve istatistiksel simgeler Microsoft Office denklem düzenleyicisi ile hazırlanmalıdır.

15. Makalenin sonunda yazar soyadlarına göre alfabetik olarak düzenlenecek kaynakça kısmı bulunmalıdır. Kaynakçada sadece makalede kullanılan eserler yer almalıdır ve kaynakça aşağıda belirtilen örneklere uygun olarak hazırlanmalıdır.

KİTAPLAR

Kazgan, G. (1989), İktisadi Düşünce veya Politik İktisadın Evrimi, İstanbul: Remzi Kitabevi.

Wood, R. ve T. Payne (1998), Competency Based Recruitment and Selection, London: Wiley.

Mondy, R. W., R. M. Noe, ve S. R. Premeaux (2002), Human Resource Management, NJ: Prentice Hall.

DERLEME KİTAPTAN BÖLÜM

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

MAKALELER

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

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

İNTERNET KAYNAKLARI

Yazarı Belli Olan İnternet Kaynakları:

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

Yazarı Belli Olmayan İnternet Kaynakları:

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

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

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

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