



Türkiye'nin Dış Ticaretindeki Dikey Uzmanlaşmanın Girdi-Çıktı Modeli ile Analizi

The Analysis of Vertical Specialization in Turkish Foreign Trade through Input-Output Model

Nihat DAĞISTAN

Kripto Para Birimlerinin Volatilite Yapısı: GARCH Modelleri Karşılaştırması

The Volatility Structure of Cryptocurrencies: The Comparison of GARCH Models

İbrahim Korkmaz KAHRAMAN, Habib KÜÇÜKŞAHİN, Emin ÇAĞLAK

Toplumsal Cinsiyete Duyarlı Vergilendirme: Ülke Örnekleri Özelinde Karşılaştırmalı Bir Analiz

Gender Sensitive Taxation: A Comparative Analysis Specific to Country Examples

Cahide GÖĞÜSDERE

Economic Citizenship: Is It Worthy Investment?

Ekonomik Vatandaşlık: Yatırıma Değer mi?

Mustafa Şeref AKIN

Türkiye'de Üretici Kooperatiflerinin Yakın Geleceğini Tartışırken Şeker Fabrikası

Özelleştirmeleri: Pancar Ekicileri Kooperatifleri Birliği (Pankobirlik) Örneği

Discussing the Near Future of Producer Cooperative's in Turkey while the Sugar Mill's Privatizing: The Case of the Union of Beet Growers Cooperatives (Pankobirlik)

Özal ÇİÇEK, Osman Kürşat ACAR

Gıda Rejimi Teorisi ve Türkiye'nin Tarımsal Yapısında Meydana Gelen Dönüşüm

Food Regime Theory and the Transformation of Turkey's Agricultural System

Tolga ÇELİK

Fizyokrasi ve Vergiler: Tarihsel Toplumsal Bir Analiz

Physiocracy and Taxes: A Historical Social Analysis

Zeynep AĞDEMİR

Yüksek Gelirli Ülkelerde Gelir Dağılımını Etkileyen Faktörler

Factors Affecting Income Distribution in High-Income Countries

Fatmanur GÜDER

Self-Attribution Bias in Financial Decision Could Be Decreased with Resilience? A Study on

Resilience Centered Training

Çağrı HAMURCU



Fiscaoeconomia, 2019 Vol.3(2)



FISCAOECONOMIA

FISCAOECONOMIA
SOSYAL BİLİMLER DERGİSİ
Journal of Social Sciences

Fiscaoeconomia Sosyal Bilimler Dergisi
Cilt/Volume:3 Yıl/Year:2019 Sayı/Issue: 2
e-ISSN: 2564-7504



İmtiyaz Sahibi/ Published by

Doç. Dr. Ahmet Arif EREN

Editör Kurulu /Editorial Board

Doç. Dr. Ahmet Arif EREN (Niğde Ömer Halisdemir Üni.)

Doç. Dr. Altuğ KÖKTAŞ (Ahi Evran Üni.)

Dr. Öğr. Üyesi Orhan ŞİMŞEK (Artvin Çoruh Üni.)

Dr. Öğr. Üyesi Selçuk BUYRUKOĞLU (Niğde Ömer Halisdemir Üni.)

Editörler/Editors

Doç. Dr. Ahmet Arif EREN (Niğde Ömer Halisdemir Üni.)

Doç. Dr. Altuğ KÖKTAŞ (Ahi Evran Üni.)

Dr. Öğr. Üyesi Orhan ŞİMŞEK (Artvin Çoruh Üni.)

Editör Yardımcıları/Associate Editors

Dr. Öğr. Üyesi Selçuk BUYRUKOĞLU (Niğde Ömer Halisdemir Üni.)

Araş. Gör. Emre ATSAN (Niğde Ömer Halisdemir Üni.)

Sekretarya/Secreteriat

Nuran ERTÜRK, Tolga ÇELİK, Umut ARSLAN, Yunus ODABAŞ

Yayın Türü / Publication Type

Uluslararası Hakemli Süreli Yayın / International Peer-reviewed Periodicals

Yayın Sıklığı / Publication Frequency

Yılda Üç Sayı / Tri-annually

Basım Tarihi / Publication Date

Mayıs / May 2019



Yayın Kurulu/Publishing Board

- Prof. Dr. Enzo MINGIONE, Università di Milano-Bicocca (Milano)
Prof. Dr. Mustafa DURMUŞ, Gazi Üniversitesi
Prof. Dr. Mübariz HASANOV, Okan Üniversitesi
Prof. Dr. Immanuel NESS, Brooklyn College of the City University (USA)
Doç. Dr. Ahmet Arif EREN, Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi
Doç. Dr. Altuğ KÖKTAŞ, Ahi Evran Üniversitesi
Dr.Öğr.Üyesi Orhan ŞİMŞEK, Artvin Çoruh Üniversitesi
Dr.Öğr.Üyesi Selçuk BUYRUKOĞLU, Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi
Dr. Abraham GARCIA, Maastricht University (Netherlands)

Akademik Danışma Kurulu/Academic Advisory Board

- | | |
|--|---|
| Prof. Dr. Ahmet ÖZALP, Hitit Üniversitesi | Doç. Dr. Taha Bahadır SARAÇ, Hitit Üniversitesi |
| Prof. Dr. Aziz KONUKMAN, Gazi Üniversitesi | Dr.Öğr.Üyesi Ali Eren ALPER, Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi |
| Prof. Dr. Erinç YELDAN, Bilkent Üniversitesi | Dr.Öğr.Üyesi Baki DEMİREL, Gaziosmanpaşa Üniversitesi |
| Prof. Dr. Bayram KAYA, Giresun Üniversitesi | Dr.Öğr.Üyesi Bige KÜÇÜKEFE, Namık Kemal Üniversitesi |
| Prof. Dr. Enzo MINGIONE, Università di Milano-Bicocca (Milano) | Dr.Öğr.Üyesi Çağatay ŞAHİN, Ordu Üniversitesi |
| Prof. Dr. Ersan BOCUTOĞLU, Karadeniz Teknik Üniversitesi | Dr.Öğr.Üyesi Dilek ÇETİN, Kırıkkale Üniversitesi |
| Prof. Dr. Fahriye ÖZTÜRK, Gazi Üniversitesi | Dr.Öğr.Üyesi Doğan BAKIRTAŞ, Manisa Celal Bayar Üniversitesi |
| Prof. Dr. Hakan Naim ARDOR, Gazi Üniversitesi | Dr.Öğr.Üyesi Fındık Özlem ALPER, Niğde Ömer Halisdemir Üni. |
| Prof. Dr. Hüseyin ÖZEL, Hacettepe Üniversitesi | Dr.Öğr.Üyesi Hünkar GÜLER, Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi |
| Prof. Dr. İşaya ÜŞÜR, Gazi Üniversitesi | Dr.Öğr.Üyesi Kerem GÖKTEN, Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi |
| Prof. Dr. Mustafa DURMUŞ, Gazi Üniversitesi | Dr.Öğr.Üyesi Mete DİBO, Hitit Üniversitesi |
| Prof. Dr. Müslüme NARİN, Gazi Üniversitesi | Dr.Öğr.Üyesi Şükrü APAYDIN, Nevşehir Hacıbektaş Üniversitesi |
| Prof. Dr. Sinan SÖNMEZ, Atılım Üniversitesi | Dr.Öğr.Üyesi Taha Emre ÇİFTÇİ, Necmettin Erbakan Üniversitesi |
| Prof. Dr. Ufuk SERDAROĞLU, Gazi Üniversitesi | Dr.Öğr.Üyesi Veysel DİNLER, Hitit Üniversitesi |
| Prof. Dr. Uğur ESER, Abant İzzet Baysal Üniversitesi | Dr.Öğr.Üyesi Yeliz SARIÖZ GÖKTEN, Niğde Ömer Halisdemir Üni. |
| Prof. Dr. Ziad MAJED, The American University Of Paris | Dr.Öğr.Üyesi Fevzi ENGİN, Abant İzzet Baysal Üniversitesi |
| Prof. Dr. Bahadır AYDIN, Abant İzzet Baysal Üniversitesi | Dr. Yavuz YAYLA, Ondokuz Mayıs Üniversitesi |
| Doç. Dr. R. Koray YILMAZ, Ondokuz Mayıs Üniversitesi | Dr. Abraham GARCIA, Maastricht University |
| Doç. Dr. Saadet AYDIN, Abant İzzet Baysal Üniversitesi | |














Bu Sayının Hakemleri / Referees of This Issue

- Doç. Dr. Saadet AYDIN (Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi)
Doç. Dr. Ahmet Emre BİBER (Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi)
Doç. Dr. Baki DEMİREL (Tokat Gazi Osman Paşa Üniversitesi)
Doç. Dr. Altuğ M. KÖKTAŞ (Kırşehir Ahi Evran Üniversitesi)
Doç. Dr. Onur SUNAL (Başkent Üniversitesi)
Doç. Dr. Okyay UÇAN (Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi)
Dr. Şükrü APAYDIN (Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi)
Dr. M. Mustafa AYDIN (Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi)
Dr. Anıl BAŞARAN (Yalova Üniversitesi)
Dr. Hüsnü BİLİR (Aksaray Üniversitesi)
Dr. Selçuk BUYRUKOĞLU (Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi)
Dr. Zehra DOĞAN ÇALIŞKAN (Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi)
Dr. Yeliz SARIÖZ GÖKTEN (Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi)
Dr. Ahmet KAMACI (Bartın Üniversitesi)
Dr. Ömer LİMANLI (Düzce Üniversitesi)
Dr. Onur POLAT (Hacettepe Üniversitesi)
Dr. Mesut SERT (Akdeniz Üniversitesi)
Dr. Orhan ŞİMŞEK (Artvin Çoruh Üniversitesi)
Dr. Emek YILDIRIM (Artvin Çoruh Üniversitesi)



Tarandığımız ve Dizinlendiğimiz İndeksler / Abstracted and Indexed in:

	<i>RePEc</i>
	<i>Eurasian Scientific Journal Index</i>
	<i>Rootindexing</i>
	<i>CEEOL</i>
	<i>Bielefeld Academic Search Engine (BASE)</i>
	<i>i2or</i>
	<i>Scientific World Index</i>
	<i>ResearchBib</i>
	<i>Scientific Indexing Services</i>
	<i>Socionet</i>
	<i>Arastirmax</i>



İÇİNDEKİLER / CONTENTS

Türkiye'nin Dış Ticaretindeki Dikey Uzmanlaşmanın Girdi-Çıktı Modeli ile Analizi <i>The Analysis of Vertical Specialization in Turkish Foreign Trade through Input-Output Model</i> Nihat DAĞISTAN	1-20
Kripto Para Birimlerinin Volatilité Yapısı: GARCH Modelleri Karşılaştırması <i>The Volatility Structure of Cryptocurrencies: The Comparison of GARCH Models</i> İbrahim Korkmaz KAHRAMAN, Habib KÜÇÜKŞAHİN, Emin ÇAĞLAK	21-45
Toplumsal Cinsiyete Duyarlı Vergilendirme: Ülke Örnekleri Özelinde Karşılaştırmalı Bir Analiz <i>Gender Sensitive Taxation: A Comparative Analysis Specific to Country Examples</i> Cahide GÖĞÜSDERE	46-75
Economic Citizenship: Is It Worthy Investment? <i>Ekonomik Vatandaşlık: Yatırıma Değer mi?</i> Mustafa Şeref AKIN	76-98
Türkiye'de Üretici Kooperatiflerinin Yakın Geleceğini Tartışırken Şeker Fabrikası Özelleştirmeleri: Pancar Ekicileri Kooperatifleri Birliği (Pankobirlik) Örneği <i>Discussing the Near Future of Producer Cooperative's in Turkey while the Sugar Mill's Privatizing: The Case of the Union of Beet Growers Cooperatives (Pankobirlik)</i> Özal ÇİÇEK, Osman Kürşat ACAR	99-127
Gıda Rejimi Teorisi ve Türkiye'nin Tarımsal Yapısında Meydana Gelen Dönüşüm <i>Food Regime Theory and the Transformation of Turkey's Agricultural System</i> Tolga ÇELİK	128-160
Fizyokrasi ve Vergiler: Tarihsel Toplumsal Bir Analiz <i>Physiocracy and Taxes: A Historical Social Analysis</i> Zeynep AĞDEMİR	161-197
Yüksek Gelirli Ülkelerde Gelir Dağılımını Etkileyen Faktörler <i>Factors Affecting Income Distribution in High-Income Countries</i> Fatmanur GÜDER	198-216
Self-Attribution Bias in Financial Decision Could Be Decreased with Resilience? A Study on Resilience Centered Training Çağrı HAMURCU	217-228



Türkiye'nin Dış Ticaretindeki Dikey Uzmanlaşmanın Girdi-Çıktı Modeli ile Analizi

Nihat DAĞISTAN¹

The Analysis of Vertical Specialization in Turkish Foreign Trade through Input-Output Model

ARTICLE INFO

Article History:

Date Submitted: 14.04.2019

Date Accepted: 21.04.2019

JEL Classification:

C67

F14

F15

F62

Keywords:

Global Value Chains,
Vertical Specialization,
Input-output Model,
Turkey.

ABSTRACT

The structural transformation in production and foreign trade in global economy concentrates on global value chains and vertical specialization. These two concepts specifically clarify the reasons why trade in intermediate goods increased more than trade in final goods. This comparison depicts trade-in value added, in general, and trade in domestic and foreign value added in export and import goods, in particular. In this study, vertical specialization ratios for 35 distinct sectors, which were grouped based on ISIC Rev. 3 criteria for a period between 1995 and 2011 in Turkey, were calculated by using World input-output Database (WIOD). In addition, the fluctuations in domestic and foreign value added in gross export were analyzed both at aggregate and sectoral levels. Findings of the study indicated that vertical specialization ratio for Turkish foreign trade has shown a drastic change. This study also highlighted that the sectors that revealed the highest intensity level in vertical specialization were respectively basic metals, fabricated metal and transport equipment.

¹ Dr. Öğr. Üyesi, Başkent Üniversitesi, Ticari Bilimler Fakültesi, Bankacılık ve Finans Bölümü
nihatdag@baskent.edu.tr

Özet

Dünya ekonomisinde üretim ve dış ticarete yaşanan yapısal dönüşümün araştırma konusu olduğu küresel değer zincirleri ve dikey uzmanlaşma literatüründe, özellikle ara malları ticaretinin nihai mal ticaretine görece daha büyük miktarda artış göstermesine bağlı olarak dikkatlerin genelde katma değer ticaretine, özelde ise ithal ve ihraç edilen mallardaki yurtiçi ve yurtdışı katma değer oranlarına yöneldiği görülmektedir. Bu çalışmada Dünya Girdi-Çıktı Tabloları Veri Tabanı (WIOD) kullanılarak Türkiye'nin 1995-2011 yılları arasındaki dönemde ISIC Rev. 3'e göre sınıflandırılan 35 sektör için dikey uzmanlaşma oranları hesaplanmış; toplam gayri safi ihracatı içerisinde yurtdışı ve yurtiçi katma değer oranlarının nasıl bir seyir izlediği hem toplam hem de sektör bazında analiz edilmiştir. Çalışmanın bulgularına göre Türkiye'nin ihracatı içerisindeki ithal girdi kullanımını yani dikey uzmanlaşma oranı önemli bir oranda artış göstermiştir. Dikey uzmanlaşma yoğunluğunun en yüksek olduğu sektörler olarak "ana metal sanayi ve metal eşya sanayi" ile "motorlu kara taşıtı ve römorklar; diğer ulaşım araçları" sektörlerinin ön plana çıktığı tespit edilmiştir.

"İşçinin biri teli çekip gerer; bir başkası bunu düzeltir; bir üçüncüsü keser; bir dördüncüsü ucunu sivriltilir; bir beşincisi başa geçebilmesi için tepesini ezer. Başı yapmak iki üç ayrı işlemi gerektirir. Başı tepeye takmak ayrı bir iştir. İğneleri ağartmak bir başka iştir. İğneleri kâğıda sıralamak bile, başlı başına bir zanaattır. Önem taşıyan iğne yapma işi, böylece aşağı yukarı on sekiz ayrı işleme bölünmüştür. Kimi fabrikalarda, bütün bunları başka başka işçiler yapar. Ötekilerde ise, aynı işçi, bunların kimi zaman ikisini üçünü birden yapar."

(Adam Smith, 1776)

1. Giriş

Son dönemde uluslararası ticaretin doğasında meydana gelen en önemli değişimlerden birisi, her ülkenin dikey bir üretim zincirinde bir nihai malın üretiminin belirli bir aşamasında uzmanlaşmak suretiyle hem üretim hem de karşılıklı ticaret açısından birbirleriyle olan

karşılıklı bağımlılık düzeyinin artış göstermesidir². Dikey uzmanlaşma her ne kadar yeni bir olgu gibi gözükse de doğası gereği Adam Smith'in toplu iğne fabrikasının küresel ölçeğe büyütülmüş haline benzetilebilir (Gonzalez vd., 2011:7). Ancak, Adam Smith'in iş bölümü ve uzmanlaşma üzerine görüşlerini açıklarken örnek olarak verdiği 18.yy. İngiltere'sindeki toplu iğne üretimi ile günümüzde üretilen malların büyük bölümünün üretim süreçlerinin belki de tek ortak özelliği üretim sürecinin birbirini izleyen aşamalara ayrılmasıdır.

Bununla birlikte, iki dönem arasındaki en önemli farklılık günümüzde bir mala ait üretim süreci aşamalarının aynı ülke ve üretim tesisi yerine birden fazla ülkenin üretimin belirli bir aşamasında uzmanlaştığı bir yapıya dönüşmesidir (Costinot vd., 2013:109). Baldwin (2006), dikey uzmanlaşmaya yol açan söz konusu yapısal dönüşümü iki ayrışma süreci ile açıklamaktadır. İlk ayrışma süreci fabrikaların ve tüketicilerin mekânsal olarak birbirinden bağımsız hale gelmesini mümkün kılarken; ikinci ayrışma süreci bir malın üretim aşamalarının birden fazla ülke arasında paylaşılması suretiyle yeni bir uluslararası iş bölümüne zemin hazırlamıştır. İkinci ayrışmaya, başka bir ifadeyle dikey uzmanlaşmaya geçişi hızlandıran en önemli faktörler arasında iletişim ve taşımacılık maliyetlerindeki dramatik azalma³, ticarete konulan tarife ve tarife dışı engellerin azalması, çok uluslu şirketlerin tedarik zinciri yönetim yapılarındaki dönüşüm ön plana çıkmaktadır.

Bütün bu gelişmelere bağlı olarak, bir malın üretim sürecinin başlangıcından nihai mal haline geldiği son aşamasına kadar tüm aşamalarının aynı ülke sınırları içerisinde gerçekleştiği "yatay" uzmanlaşma tipi üretim sürecinden, her bir ülkenin söz konusu malın üretim aşamalarından herhangi birisinde uzmanlaştığı "dikey" bir üretim yapısına doğru bir geçiş süreci ortaya çıkmıştır. Özetleyecek olursak, dikey uzmanlaşma ülkelerin üretim ve ticaret biçimlerini malların ticaretinden görevlerin ticaretine odaklanan bir uzmanlaşma ve rekabet anlayışına göre şekillendirdikleri ve değer zincirlerindeki uzmanlığını sektörlerden çok üretim aşamalarına göre tanımladıkları bir yapıya yol açmıştır.

² Literatürde bu olgu, "küresel tedarik zincirleri", "küresel değer zincirleri", "uluslararası üretim ağları", "dikey uzmanlaşma", "offshoring", "üretim parçalanması" ve "çok aşamalı üretim" gibi farklı isimlerle tanımlanmaktadır.

³ Cairncross (1997) iletişim ve taşımacılık maliyetlerindeki dramatik azalmaya yol açan teknolojik gelişmelere bağlı olarak ortaya çıkan süreci "Mesafenin Ölümü" olarak tanımlamaktadır.

Dikey uzmanlaşmaya bağlı olarak uluslararası ticaret akımlarında ortaya çıkan yapısal dönüşüm, ülkelerin dış ticaretten sağladığı kazançların tespit edilmesi açısından geleneksel dış ticaret istatistiklerinin ve analiz yöntemlerinin yetersiz kalmasına yol açmıştır (Park vd., 2013:141). Dikey uzmanlaşmaya dayalı ticaret akımlarında farklı ülkeler tarafından üretilerek nihai malın üretiminde kullanılan ve farklı ülkeler tarafından üretilen ara malların değeri ülkelerin hem ithalat hem de ihracat rakamlarına yansımakta ve çifte hesaplama hatasına neden olmaktadır. Dolayısıyla, gayri safi ticaret istatistikleri net ihracatı abartılı olarak gösterebilmekte, hem ülkelerin ithalat ve ihracat verileri yerli ve yabancı katma değerleri yansıtmaktan uzaklaşmakta hem de karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu malların tanımlanmasında yerli katma değer katkısının ne kadar olduğunu görmemizi zorlaştırmaktadır (Kwon ve Jai-Won, 2015:121; Özmen, 2014:46; Ahmad vd., 2013:188).

Bu problemin çözümüne yönelik olarak ticaret istatistiklerinde çifte hesaplama hatasını azaltmak ve her ülkenin ihracatının yerli ve yabancı katma değer içeriğini ayırtmak amacıyla yeni analiz yöntemlerine ve istatistiksel göstergelere ihtiyaç duyulmuştur. Bu doğrultuda geliştirilen uluslararası girdi-çıktı tabloları⁴ bir ülkenin brüt ihracatını katma değer ticareti ve çifte hesaplama bileşenlerine ayırıştırılmasına ve dikey uzmanlaşmanın daha doğru bir şekilde ölçülmesine dair daha kapsamlı ve metodolojik bir yaklaşım sağlamaktadır (Javorsek ve Camacho, 2015:1; Sotomayor, 2016:11)

Bu çalışmanın amacı Türkiye ekonomisinin küresel ölçekte yapısal dönüşüme uğrayan üretim ve ticaret süreçlerinden hangi ölçüde etkilendiğinin ve entegre olduğunun dikey uzmanlaşma endeksi yardımıyla analiz edilmesidir. Bu amaçla, çalışmanın izleyen ikinci bölümünde dikey uzmanlaşma endeksine ilişkin teorik ve ampirik çerçeve hakkında bilgi verilmiştir. Üçüncü bölümde Türkiye'ni dikey uzmanlaşma düzeyini tahmin etmek için kullandığımız yöntem aktarılmıştır. Dördüncü bölümde elde edilen bulgular sunulmuş, sonuç bölümünde ise söz konusu bulguların Türkiye ekonomisinin mevcut üretim ve ticaret yapısındaki dönüşümü ne ölçüde yansıttığı tartışılmıştır.

⁴ Dikey uzmanlaşma analizinde kullanılan başlıca küresel veri tabanları GTAP (Global Trade Analysis Project), WIOD (World Input-Output Database), OECD-WTO TIVA (Trade in Value Added), UNCTAD-Eura GVC Database ve IDE_JETRO (Institute of Developing Economies- Japan External Trade Organization).

2. Dikey Uzmanlaşma

Uluslararası üretim ülkeler dikey olarak birbiriyle ilişkide oldukları ve bir malın üretiminin belirli bir aşamasında uzmanlaşmaları durumunda ticarete yansımaktadır. Bu durumda, ardışık (sıralı) bir üretim biçimi ortaya çıkmaktadır. Bir ülke diğer bir ülkeden bir ara malı ithal eder, bu ara malını kendi malının üretiminde girdi olarak kullanır ve sonrasında bir başka ülkeye ihraç eder. Bu süreç nihai mal nihai pazarına ulaştığında sona erer. Bu üretim biçimini tanımlamak için dikey uzmanlaşma kavramı kullanılmaktadır. Karşılaştırmak gerekirse, yatay uzmanlaşma senaryosunda ülkeler başlangıcından bitimine kadar sadece bir ülkede üretilen malların ticaretini yapar. Uzmanlaşmanın geleneksel biçimi yataydır; firmalar ya da ülkeler belirli malların üretiminde ilk aşamadan ihracatına kadar uzmanlaşır (Hummels vd. 1998:80-81).

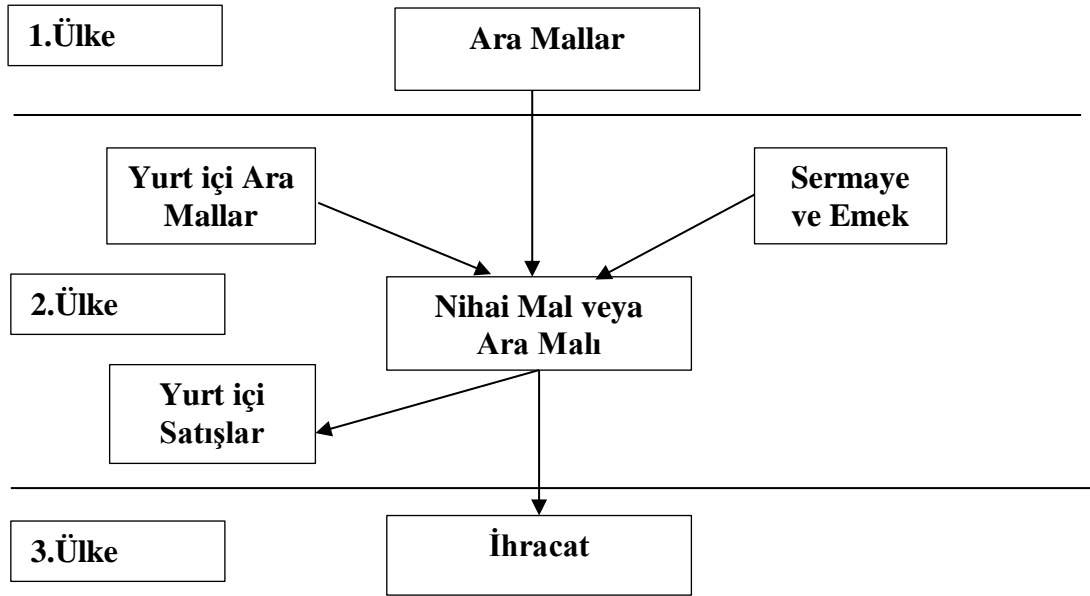
Hummels vd. (2001:177)'e göre, dikey uzmanlaşmanın gerçekleşebilmesi için tanım gereği üç koşulun sağlanması gerekir:

- A. Bir mal birden fazla ve ardışık aşamalarla üretilmelidir.
- B. Malın üretim sürecine iki veya daha fazla ülke uzmanlaştığı üretim aşamasında katma değer sağlamalıdır.
- C. En az bir ülke üretim sürecinde kendi aşamasına ithal girdi kullanmalı ve çıktısının bir bölümünü ihraç etmelidir.

Diğer bir ifadeyle, dikey uzmanlaşma bir ülkenin sonrasında ihraç ettiği malların üretiminde ithal ara malları kullanması durumunda gerçekleşir. Bu tanım nihai bir malı üretmek için ülkelerin birbiriyle ardışık bir şekilde ilişkide olması düşüncesine dayanır. Bu koşullardan üçüncüsü anahtar koşuldur ve dikey uzmanlaşmayı dışardan kaynak tedarik etme (outsourcing) ve ara malı ticareti gibi diğer olgulardan ayırt eder. Bununla birlikte, tanım gereği dikey uzmanlaşmaya dayalı ticaret, üretiminde ithal ara malları kullanılması durumunda nihai malları da kapsayabilmektedir. Eğer ithal ara malların kullanıldığı mallar ihraç edilmez ise, bu durumda söz konusu ithal ara malları dikey uzmanlaşmaya dayalı ticarete dâhil edilmez (Hummels vd., 1998:82). Şekil 1'de üç ülke ve üç aşamayı kapsayan bir dikey uzmanlaşma örneği şematik olarak gösterilmiştir. Birinci ülke bir ara malını üretmekte ve ikinci ülkeye ihraç etmektedir.

İkinci ülke ithal ettiği ara malını kendi sermaye, emek ve yurt içinde üretilen diğer ara malları ile bir araya getirmek suretiyle bir nihai mal ya da başka bir ara malını üretmekte, ardından söz konusu malı üçüncü ülkeye ihraç etmektedir (Chen vd., 2005:38).

Şekil 1. Dikey uzmanlaşmanın şematik gösterimi



Kaynak: Hummels vd. (2001)

Hummels vd. (2001), OECD Girdi-Çıktı Veri Tabanı'nı kullanarak 14 ülke için 35 sektör üzerinden yaptıkları hesaplamalarda, 1970-1990 döneminde söz konusu ülkelerin ihraç mallarındaki ithal girdi miktarının, başka bir ifadeyle dikey uzmanlaşma oranının % 21 olduğu ve toplam ihracat artışının yaklaşık üçte birinin dikey uzmanlaşmadaki büyümeden kaynaklandığı sonucuna ulaşmışlardır. Dikey uzmanlaşmayı ölçmek için Hummels vd. (2001)'in yöntemini kullanan çalışmalarda (Chen vd., 2005; Chen vd., 2006; Amador vd., 2008; Dean vd., 2008), yüksek oranda dikey uzmanlaşma oranının bir ülkenin ihraç mallarının üretiminde kullandığı ithal ara mallarının yüksekliğine işaret ettiği vurgulanmıştır.

Literatürde yapılan çalışmalarda, Hummels vd.(2001)'in metodolojisindeki iki temel varsayım gerçek dünyada geçerli olmayabileceği ve yöntemin uygulanabilirliğini sınırlayabileceği gerekçesiyle sorgulanmıştır. Bu varsayımların ilki, ihraç mallarının

üretiminde kullanılan ithal girdilerin benzer faktör yoğunluğunda olması gereğidir. Bununla birlikte, ihracatta ve yurt içi tüketim sektörlerinde kullanılan farklı teknolojilerin varlığında bu varsayım geçerli olmayabilecektir. Koopman vd. (2012) bu varsayıma odaklanarak, yurt içi ve ihracat sektörleri için farklı girdi-çıktı matrisleri oluşturmak suretiyle bir ülkenin ihracatındaki yerli ve yabancı katma değer içeriğinin paylarını hesaplamışlardır. Bu hesaplamayı yaparken Hummels vd. (2001)'in ölçme yöntemini özel bir duruma indirgemişlerdir. Çalışmalarında 1997-2002 yılları arasında Çin'in imalat sanayi ihracatındaki yabancı katma değer payını hesaplamak için kendi geliştirdikleri yöntemle yaptıkları hesaplamalarda, bu değer Çin'in gayrisafi ihracatının % 50'si civarında olduğunu tahmin etmişlerdir. Söz konusu değer Hummels vd. (2001)'in hesapladığı değer neredeyse iki katıdır. İkinci varsayım bütün ithal mallarının % 100 yabancı içeriğe sahip olduğudur. Bu varsayım bir ülkeden daha fazla ülkenin ara malı ihraç etmesi durumunda geçerli olabilirdi (Koopman vd., 2014). Bu durumda, bir ülke bir malın üretimi sürecinin daha önceki aşamalarında yine kendisi tarafından üretilmiş bir ara malının kullanıldığı bir başka ara malını ithal edebilir. Daudin vd. (2011) sadece ihracatın ithal içeriğini değil, aynı zamanda ülkenin ihraç ettiği ve diğer ülkelerin ihraç mallarının üretiminde kullanılan malların payını da hesaplamak suretiyle ikinci varsayımın sınırlayıcılığın üstesinden gelmeye çalışmışlardır. Johnson vd. (2012) yaptıkları çalışmada bir ülkenin ithalatının % 100 yabancı içeriğe sahip olmayabileceğini varsayarak, girdi-çıktı tabloları ve ikili ticaret istatistikleri kullanmak suretiyle kendi geliştirdikleri katma değer ihracat oranlarını (VAX) hesaplamışlardır. Çalışmanın bulgularına göre katma değer cinsinden ölçüldüğünde A.B.D.'nin Kanada'ya yaptığı ihracat % 40 daha küçük, ve A.B.D.'nin Çin ile karşılıklı ticaretindeki açık gayrisafi ihracat rakamları kullanıldığı durumdan % 30-40 daha küçük çıkmıştır.

Literatürde Hummels vd. (1998, 2001) tarafından geliştirilen metodolojiden yararlanarak Türkiye'nin dikey uzmanlaşma düzeyini tahmin etmek amacıyla yapılan az sayıda çalışma bulunmaktadır (Gökalp ve Akgün, 2011; Muhtaseb vd., 2015; Gündoğdu ve Saraçoğlu, 2016). Gökalp ve Akgün (2010), TÜİK tarafından hazırlanan 1973, 1979, 1985, 1990, 1998 ve 2002 yıllarına ait girdi-çıktı tabloları ve ithalat akım tablolarını kullanarak 25 alt sektör için yaptıkları çalışmada, Türkiye ekonomisinin 1973 yılında % 1,5 olan dikey uzmanlaşma oranının 2002 yılında % 5,7'ye yükseldiği sonucuna ulaşmışlardır. Muhtaseb vd. (2015), Türkiye, Lübnan, Mısır ve Ürdün'ün farklı yıllara ait ulusal girdi çıktı tablolarını kullanarak yaptıkları çalışmada, Türkiye ekonomisinin dikey uzmanlaşma oranının 1998 yılında %32,8

iken 2002 yılında % 26,7 düzeyine gerilediği tahmininde bulunmuşlardır. Son olarak, Gündoğdu ve Saraçoğlu (2016), Dünya Girdi Çıktı Veri Tabanı'nı kullanarak 14 imalat sanayi sektörü için yaptıkları çalışmada, 1995 yılında %13,9 olan Türkiye ekonomisinin dikey uzmanlaşma oranının 2011 yılında % 22,3 düzeyine yükseldiğini hesaplamışlardır.

3. Yöntem ve Veri Seti

Bu makalede Türkiye ekonomisinin 1995-2011 yılları arasında uluslararası dikey bağlantılarını ölçmek için Hummels vd. (1998, 2001)'in dikey uzmanlaşma yaklaşımını kullanılmıştır. Dikey uzmanlaşmanın ölçülmesi, ihraç mallarının üretiminde ithal ara malların payının tahmin edilmesine dayanmaktadır. Buna göre, j sektöründeki dikey uzmanlaşma faaliyetleri nominal terimler cinsinden j sektörünün ihracatına ithal girdilerin katkısı cinsinden tanımlanabilir:

$$VS_j = \sum_{i=1}^n \left(\frac{M_{ij} X_j}{Y_j} \right) = \sum_{i=1}^n a_{ij}^M X_j \quad (1)$$

Burada M_{ij} j sektöründe kullanılan i ithal ara malının değerini, Y_j j sektörünün gayrisafi çıktısını, X_j j sektörünün ihracatının değerini, a_{ij}^M Y_j çıktısını üretmek için kullanılan i ithal ara malının payını temsil etmektedir. Dolayısıyla VS_j j sektörünün ihraç mallarını üretmek için gereken toplam ithal ara malı miktarını, yani ihracatın ithal içeriğini (j sektörünün ihracatındaki yabancı katma değeri) ölçmektedir. K ülkesi için toplam dikey uzmanlaşma (VS_k) ise her bir j sektörü için dikey uzmanlaşmaların toplanması ile elde edilir:

$$VS_k = \sum_{j=1}^n VS_j = \sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^n a_{ij}^M X_j \quad (2)$$

K ülkesinin toplam ihracatındaki dikey uzmanlaşmanın payı

$$\frac{VS_k}{X_k} = \frac{\sum_{j=1}^n VS_j}{\sum_{j=1}^n X_j} = \sum_{j=1}^n \left[\left(\frac{VS_j}{X_j} \right) \left(\frac{X_j}{X_k} \right) \right] = \sum_{j=1}^n \left[\left(\sum_{i=1}^n a_{ij}^M \right) \left(\frac{X_j}{X_k} \right) \right] \quad (3)$$

şeklinde gösterilebilir. Burada $X_k = \sum_{j=1}^n X_j$ k ülkesinin toplam ihracatını temsil etmektedir. (3) no'lu denklemi kullanarak bir ülkenin toplam VS payı, sektörel dikey uzmanlaşma paylarının ihracatla ağırlıklandırılmış ortalaması cinsinden bileşenlerine ayrıştırılabilir.

Hummels vd.(2001)'in önerdiği metodolojinin temel unsurlarından birisi de her sektörün üretiminde kullanılan farklı ara malların değerlerini (özellikle ithal edilenlerin değerlerini) belirlemek amacıyla girdi-çıktı tablolarından yararlanılmasıdır. Girdi-çıktı tablolarını kullanmanın sağladığı başlıca iki avantaj vardır: Bunların ilki, girdi-çıktı tabloları hazırlanırken malların özelliklerine göre değil de kullanımına göre sınıflandırılması temel alındığı için ithal ara mallarının değeri doğru bir şekilde hesaplanabilmektedir. İkincisi ise, girdi-çıktı tabloları dikey uzmanlaşmanın ölçümünün sektörel dağılımına imkân sağlamaktadır. Dezavantajı ise, girdi-çıktı matrisi yurt içinde tüketilen bir malın ithal içeriğini ihraç edilen bir maldan ayırt etmez. Bu nedenle, her iki durumda da ithal içeriğin benzer olduğu varsayımı gereklidir. (3) no'lu denklemde gösterilen dikey uzmanlaşma ölçümünü girdi-çıktı yaklaşımına göre matris notasyonunda yeniden düzenlersek, k ülkesindeki toplam ihracatın VS payı

$$\frac{VS_k}{X_k} = \frac{uA^M X}{X_k} \quad (4)$$

şeklinde gösterilebilir. Burada, u (1xn) vektörünü, n sektör sayısını, A^M (nxn) ithal dolaysız girdi katsayı matrisini, a_{ij}^M j sektörünün çıktısının her biriminde kullanılan i ara malı ithalatını, X (nx1) her j sektörünün ihracat vektörünü ve X_k ise n sektörlerinin toplam ihracatını temsil etmektedir. (4) no'lu denklem, toplam ihracatta doğrudan kullanılan ithal girdilerin değerini ölçmektedir. Bununla birlikte, girdi-çıktı matrisinin varlığı ihracatta dolaylı olarak kullanılan ithal girdilerin de dikkate alınmasını mümkün kılmaktadır. Bir ara malı yurt içinde bir sektörde girdi olarak kullanılmak üzere başlangıçta ithal edilebilir ve bu sektörün üretimi daha sonrasında ikinci bir sektörde ara malı olarak kullanılabilir. Bu süreç ithal girdinin kullanıldığı bir malın ihraç edilmesine kadar uzanabilmektedir. Dolayısıyla, ithal edilen bir ara malı ihracat öncesinde yurt içi ekonomide birkaç sektörde dolaşımında olabilmektedir. Bu dolaylı

etki sadece girdi-çıktı matrisi kullanılması halinde hesaplamaya dâhil olabilir ve k ülkesinde toplam ihracatın dikey uzmanlaşma payı şu şekilde ifade edilebilir:

$$\frac{VS_k}{X_k} = \frac{uA^M[I - A^D]^{-1}X}{X_k} \quad (5)$$

$$VS_k = [1 \dots 1] \begin{bmatrix} a_{11}^M & a_{21}^M & \dots & \dots & a_{n1}^M \\ a_{12}^M & a_{22}^M & \vdots & \vdots & a_{n2}^M \\ \vdots & \vdots & a_{ij}^M & \vdots & \vdots \\ \vdots & \vdots & \dots & \ddots & \vdots \\ a_{1n}^M & a_{2n}^M & \dots & \dots & a_{nn}^M \end{bmatrix} \begin{bmatrix} a_{11}^D & a_{21}^D & \dots & \dots & a_{n1}^D \\ a_{12}^D & a_{22}^D & \vdots & \vdots & a_{n2}^D \\ \vdots & \vdots & a_{ij}^D & \vdots & \vdots \\ \vdots & \vdots & \dots & \ddots & \vdots \\ a_{1n}^D & a_{2n}^D & \dots & \dots & a_{nn}^D \end{bmatrix} \begin{bmatrix} x_1 \\ x_2 \\ \vdots \\ \vdots \\ x_n \end{bmatrix}$$

Bu denklemde I birim matrisini, A^D ise (nxn) yerli teknolojik katsayılar matrisini temsil etmektedir. Denklem pay kısmı toplam ihracatı üretmek için ihtiyaç duyulan toplam ithal girdiyi ölçmektedir. Bunu ülkenin toplam ihracat miktarına bölerek ithal girdiye dayalı toplam (doğrudan ve dolaylı) ihracatın payı, diğer bir ifadeyle ülkenin toplam dikey uzmanlaşma payı bulunmaktadır. $[I - A^D]^{-1}$ matrisi Leontief ters matrisidir. Bu matrisin elemanları çıktı katsayıları olarak tanımlanır ve nihai kullanımdaki bir değişikliğin doğrudan ve dolaylı etkilerinin tahminini mümkün kılar. Matrisin her (i,j) elemanı j sektörünün çıktısına olan nihai talebin bir birim artması durumunda i sektörünün çıktısının ne kadar artacağını gösterir. Leontief ters matrisi ve A^M ithal dolaysız girdi katsayı matrisinin çarpımı ile dolaysız ve dolaylı ithal girdi gereksinim matrisi elde edilir. $A^M[I - A^D]^{-1}$ matrisinin (i,j) elemanları j sektörü nihai talebinin bir birimini karşılamak için gereken i ara malı toplam ithalatını verir. Bu yüzden, matrisin j. sütun elemanları toplamı j sektörünün çıktısına olan bir birimlik nihai talep tarafından yaratılan bütün sektörlerden sağlanan ithal girdileri ölçer. Bu analizde dikkate alınan nihai talep toplam ihracattır; dolayısıyla bu matrisin j. sütun toplamı j sektörünün ihracatının bir birimi için kullanılan toplam ithal girdiyi (j sektörünün dikey uzmanlaşma payını/ yabancı katma değer payını) göstermektedir.

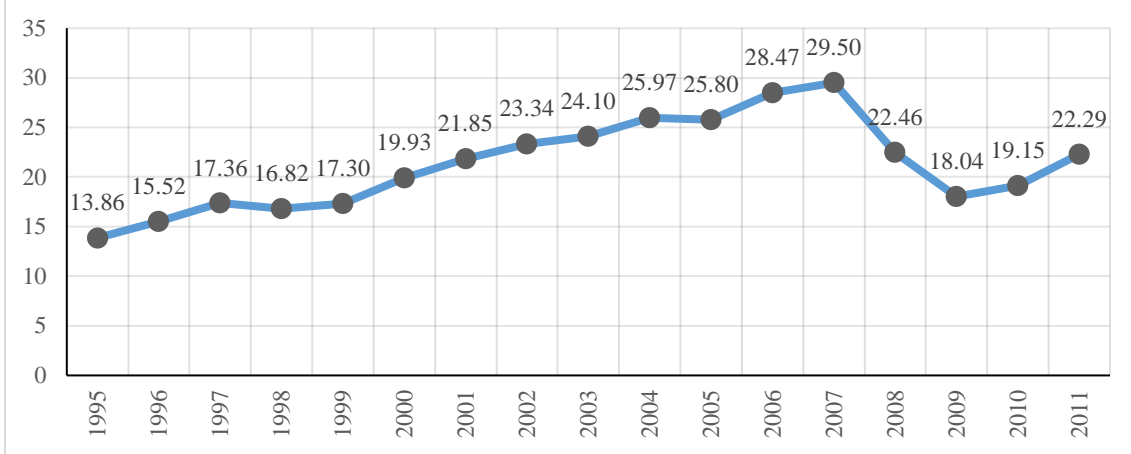
Bu çalışmada Türkiye'nin 1995-2011 yılları arasındaki dönemde ISIC Rev. 3'e göre sınıflandırılan 35 sektör için hem toplam hem de sektör bazında dikey uzmanlaşma oranlarının

hesaplanmasında World Input-Output Database (WIOD) veri tabanından sağlanan girdi-çıktı tabloları kullanılmıştır.

4. Bulgular

Çalışmamızın bulgularına göre, Türkiye'nin ihracatında kullandığı ithal girdi payı yani dikey uzmanlaşma düzeyi 1995 yılında % 13,86 iken 2011 yılı itibariyle % 22,29'e yükselerek önemli ölçüde değişim göstermiştir. Başka bir ifadeyle, Türkiye'nin ihracatındaki ulusal katma değer oranı düşerken yabancı katma değer oranı artmıştır. Aslında ihracatta kullanılan ithal girdi payının 2007-2008 krizi öncesi dönemde süreklilik arz eden bir şekilde yükseldiği ve 2007 yılında 1995-2011 dönemi için en yüksek değerine ulaştığı (%29,50) görülmektedir (Şekil 2). Ancak yaşanan krizle birlikte dünya ekonomisinde 2008-2009 yılları arasında dış ticaret hacmindeki büyük azalmadan⁵ Türkiye ekonomisi de etkilenmiştir.

Şekil 2. Türkiye ekonomisinin dikey uzmanlaşma düzeyi (1995-2011, %)



Kaynak: WIOD'dan elde edilen verilerden yararlanarak hesaplanmıştır.

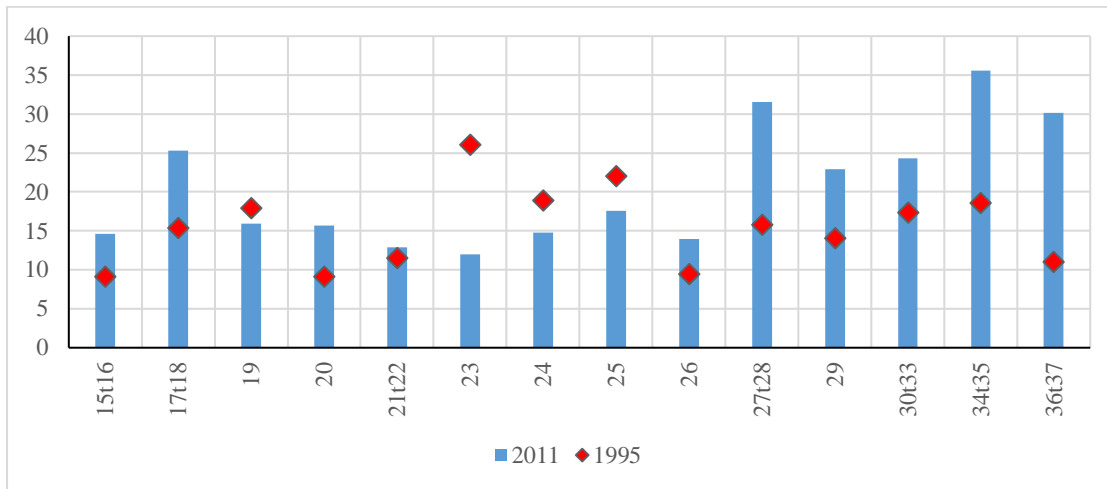
İmalat sanayiye yer alan 14 sektörün tamamında 2007 yılına kadar sektörel dikey uzmanlaşma düzeyinin arttığı, ancak krizden sonraki süreçte dört sektör için söz konusu oranın 1995 yılındaki düzeyinin altına düştüğü tespit edilmiştir (Şekil 3). 2011 yılı itibariyle Türkiye'nin ihracatında yabancı katma değer en yüksek artış gösterdiği sektörler sırasıyla "34t35-Motorlu kara taşıtı ve römorklar, diğer ulaşım araçları" (% 35,59), "27t28-Ana metal

⁵ Literatürde "Büyük Ticaret Çöküşü"(The Great Trade Collapse) olarak tanımlanan sürece ilişkin olarak bkz. (Nagengast vd., 2016), (Bems vd. 2013), (Timmer vd., 2016).

sanayii ve metal eşya sanayii" (% 31,55), "36t37-Mobilya ve başka yerde sınıflandırılmamış diğer ürünler" (% 30,12) ve "17t18-Tekstil ürünleri ve giyim eşyası" (%25,30) olmuştur. İmalat sanayi sektörlerinden 1995 yılındaki düzeyinin altına düşen ve yabancı katma değer oranının azaldığı sektörler ise, "19-Dabaklanmış deri, bavul, el çantası, saraciye ve ayakkabı" (%17,94; %15,91), "23-Kok kömürü, rafine edilmiş petrol ürünleri ve nükleer yakıtlar" (%26,06; %12), "24-Kimyasal madde ve ürünler" (% 18,92; %14,77) ile "25-Plastik ve kauçuk ürünler" (%22,08; %17,25) sektörleridir. Bu sektörlerin ortak özelliği, 1995 yılı itibariyle sektörel dikey uzmanlaşma oranı sıralamasında en üstte yer alırken, 2011 yılı itibariyle dikey uzmanlaşma oranı düşen sektörlerin tümünü oluşturmalarıdır (Tablo 1).

Türkiye'nin toplam dikey uzmanlaşma düzeyine imalat sanayii sektörlerinin katkısının teknoloji düzeyine göre kategorize edildiği Tablo 1 incelendiğinde, ihracatta kullanılan ithal girdi payının ortalama olarak en çok orta-yüksek ve yüksek teknoloji sanayii sektörlerinde artış gösterdiği gözlenmektedir. Söz konusu kategorinin toplam dikey uzmanlaşma oranına katkısı 1995 yılında % 23,24 iken 2011 yılında % 35,07'ye çıkmıştır. Diğer bir kategori olan orta-düşük teknoloji sanayii sektörlerinin toplam katkısı aynı dönemde % 21, 05'den % 28,03'e yükselirken, düşük teknoloji sanayii sektörlerinin katkısı çarpıcı bir şekilde azalarak % 50,58'den % 28,76'ya düşmüştür.

Şekil 3. İmalat sanayii sektörlerinin dikey uzmanlaşma düzeyi (1995 ve 2011, %)



Kaynak: WIOD'dan elde edilen verilerden yararlanarak hesaplanmıştır.

Not. Şekilde ISIC Rev.3'e göre toplulaştırılan sektör tanımları yerine tasarım kolaylığı açısından sektör kodları kullanılmıştır. Sektör tanımlarının açılımı çalışma metni içinde kodları ile birlikte yer almaktadır. Tüm sektörlerin kod ve tanımları için Tablo 1'e bakınız.

Sektörel dikey uzmanlaşma düzeyinde öne çıkan en temel sektörlerin başında orta-yüksek ve ileri teknoloji sanayii kategorisinde yer alan "34t35-Motorlu kara taşıtı ve römorklar, diğer ulaşım araçları" sektörü (2011 yılı verisine göre % 35,59) gelirken, bu sektörü sırasıyla orta-düşük teknoloji içerikli sektör kategorisinde yer alan "27t28-Ana metal sanayii ve metal eşya sanayii" (% 31,55), düşük teknoloji içerikli sektör kategorisinde yer alan "36t37-Mobilya ve başka yerde sınıflandırılmamış diğer ürünler" (% 30,12) ve "17t18-Tekstil ürünleri ve giyim eşyası" (%25,30) sektörlerinin izledikleri tespit edilmiştir.

Tablo 1. Türkiye ekonomisinin dikey uzmanlaşma düzeyi (teknoloji kategorisine göre, %)

ISIC 3 Kodu	ISIC 3 Adı	Toplam Dikey Uzmanlaşma Oranı (%)		Toplam Dikey Uzmanlaşmada Sektörlerin Payı (%)		Sektörel Dikey Uzmanlaşma Oranı (%)	
		1995	2011	1995	2011	1995	2011
15t16	Gıda, içecek ve tütün ürünleri	0,95	0,93	6,85	4,16	9,15	14,65
17t18	Tekstil ürünleri ve giyim eşyası	5,50	4,08	39,67	18,32	15,41	25,30
19	Dabaklanmış deri, bavul, el çantası, saraciye ve ayakkabı	0,22	0,09	1,56	0,40	17,94	15,91
20	Ağaç ve mantar ürünleri (mobilya hariç); hasır vb. örülerek yapılan maddeler	0,03	0,07	0,22	0,33	9,19	15,67
21t22	Kâğıt ve kâğıt ürünleri, basım ve yayım; plak, kaset vb.	0,09	0,13	0,64	0,59	11,56	12,89
36t37	Mobilya ve başka yerde sınıflandırılmamış diğer ürünler	0,23	1,10	1,64	4,96	11,07	30,12
Düşük Teknoloji Sanayii Ara toplam		7,01	6,41	50,58	28,76		
23	Kok kömürü, rafine edilmiş petrol ürünleri ve nükleer yakıtlar	0,32	0,47	2,30	2,11	26,06	12,00
25	Plastik ve kauçuk ürünleri	0,48	0,68	3,44	3,03	22,08	17,55
26	Metalik olmayan diğer mineral ürünler	0,32	0,38	2,27	1,73	9,46	13,96
27t28	Ana metal sanayii ve metal eşya sanayii (makine ve teçhizat hariç)	1,81	4,72	13,03	21,16	15,83	31,55
Orta-Düşük Teknoloji Sanayii Ara toplam		2,92	6,25	21,05	28,03		
24	Kimyasal madde ve ürünler	0,99	0,49	7,13	2,20	18,92	14,77
29	Başka yerde sınıflandırılmamış makine ve teçhizat	0,47	1,53	3,38	6,86	14,04	22,88
30t33	Elektrikli ve optik makine ve cihazlar	0,88	1,26	6,33	5,63	17,41	24,35
34t35	Motorlu kara taşıtı ve römorklar, diğer ulaşım araçları	0,89	4,54	6,41	20,37	18,60	35,59
Orta-Yüksek ve Yüksek Teknoloji Sanayii Ara toplam		3,22	7,82	23,24	35,07		
İmalat Sanayii Toplam (14 sektör)		13,15	20,47	94,87	91,85		
Genel Toplam (35 sektör)		13,86	22,29	100	100		

Kaynak: WIOD'dan elde edilen verilerden yararlanarak hesaplanmıştır.

Sektörel dikey uzmanlaşma oranında düşük teknoloji içerikli sektör kategorisinde "36t37-Mobilya ve başka yerde sınıflandırılmamış diğer ürünler" (% 30,12) ve "17t18-Tekstil ürünleri ve giyim eşyası" (%25,30) sektörlerinin öne çıktığı görülmekte, bu iki sektörün 1995 yılında sırasıyla % 11,07 ve % 15,41 olan sektörel uzmanlaşma payının, zaman içerisinde

artarak 2011 yılında sırasıyla % 30,12 ve % 25,30 oranına yükseldiği görülmektedir. Düşük teknoloji içerikli diğer sektörlerde ise ihracatta kullanılan ithal girdi payı sektörler arasında görece benzer oranlarda gerçekleşmiştir.

Orta-düşük teknoloji sanayii grubu içerisinde ihracatta kullanılan ithal girdi payı açısından en temel sektörü "27t28- Ana metal sanayii ve metal eşya sanayii (makine ve teçhizat hariç)" sektörü oluşturmakta, sektörün 1995 yılında % 15,83 olan sektörel dikey uzmanlaşma oranının iki kat artarak 2011 yılında % 31,55 oranına yükseldiği görülmektedir. Bu kategoride öne çıkan diğer bir sektör de 1995-2011 yılları arasında sektörel dikey uzmanlaşma payını % 9,46'dan % 13,96'ya çıkararak "26-Metalik olmayan diğer mineral ürünler" sektörüdür. Aynı kategoride yer alan "23-Kok kömürü, rafine edilmiş petrol ürünleri ve nükleer yakıtlar" ve "25- Plastik ve kauçuk ürünler" sektörlerinde ise söz konusu dönemde ihracatta kullanılan ithal girdi payının düştüğü (sırasıyla %26,06'dan % 12'ye, %22,08'den % 17,25'e) tespit edilmiştir.

Orta-yüksek ve ileri teknoloji sanayii kategorisinde gözlenen görece yüksek sektörel dikey uzmanlaşma düzeyine (24-Kimyasal madde ve ürünler sektörü hariç) üç sektörün katkı yaptığı görülmektedir. Bu kategorideki en temel sektör "34t35-Motorlu kara taşıtı ve römorklar, diğer ulaşım araçları" sektörü olup, söz konusu sektörün dikey uzmanlaşma oranı 2011 yılı verisine göre % 35,59 oranına ulaşarak görece tüm imalat sanayii sektörleri içinde en yüksek düzeye ulaşmıştır. Bu grupta yer alan "30t33-Elektrikli ve optik makine ve cihazlar" ile "29-Başka yerde sınıflandırılmamış makine ve teçhizat" sektörlerindeki dikey uzmanlaşma oranları da yine görece diğer teknoloji kategorilerinde yer alan sektörlerin büyük bölümünden daha yüksek düzeyde gerçekleşmiştir. "24-Kimyasal madde ve ürünler" sektörü ise bu teknoloji kategorisinde sektörel dikey uzmanlaşma payı düşen tek sektör olup, 1995 yılında % 18,92 iken söz konusu payı % 14,77'ye gerilemiştir.

Türkiye'nin üretim ve ticaret yapısındaki dikey uzmanlaşma düzeyine ilişkin yapılan analiz bulguları, üretiminde ithal girdi kullanılan mal ihracatının yerli ve yabancı katma değer içeriğini sektörel düzeyde ayrıştırmamıza da imkân sağlamaktadır. Tablo 1'deki son sütunda verilen sektörel dikey uzmanlaşma oranları, aynı zamanda söz konusu sektörlerin sektörel yabancı katma değer oranlarını ifade etmektedir. Bu bağlamda ithal girdi içeriğine sahip ihracat mallarında yerli girdilerin sahip olduğu katma değer de tespit edilmesi mümkün olmaktadır.

Tablo 2'deki veriler incelendiğinde, önceki tablonun verileri ile paralel olarak yaptığımız analizde, dikey uzmanlaşma düzeyi söz konusu dönemde artış gösteren sektörlerin ihracat mallarındaki yerli katma değer payının azalma gösterdiği açık bir şekilde gözlenmektedir. Buna göre, sektörel dikey uzmanlaşma düzeyinde öne çıkan sektörler olan orta-yüksek ve ileri teknoloji sanayii kategorisinde yer alan "34t35-Motorlu kara taşıtı ve römorklar, diğer ulaşım araçları" sektörünün yerli katma değeri ilgili dönemde % 81,40 oranından % 64,41'e, orta-düşük teknoloji içerikli sektör kategorisinde yer alan "27t28-Ana metal sanayii ve metal eşya sanayii" sektörünün % 84,17'den % 68,45'e, düşük teknoloji içerikli sektör kategorisinde yer alan "36t37-Mobilya ve başka yerde sınıflandırılmamış diğer ürünler" sektörünün % 88,93'den % 69,88'e ve son olarak "17t18-Tekstil ürünleri ve giyim eşyası" sektörünün ise % 84,59'dan % 74,71'e düştüğü görülmektedir.

Tablo 2. İmalat sanayii sektörlerinin yerli ve yabancı katma değer oranları

ISIC 3 Kodu	ISIC 3 Adı	Sektörel Yabancı Katma Değer Oranı (%)		Sektörel Yerli Katma Değer Oranı (%)	
		1995	2011	1995	2011
Düşük Teknoloji Sanayii					
15t16	Gıda, içecek ve tütün ürünleri	9,15	14,65	90,85	85,35
17t18	Tekstil ürünleri ve giyim eşyası	15,41	25,30	84,59	74,71
19	Dabaklanmış deri, bavul, el çantası, saraciye ve ayakkabı	17,94	15,91	82,06	84,09
20	Ağaç ve mantar ürünleri (mobilya hariç); hasır vb. örülerek yapılan maddeler	9,19	15,67	90,81	84,33
21t22	Kâğıt ve kâğıt ürünleri, basım ve yayım; plak, kaset vb.	11,56	12,89	88,44	87,11
36t37	Mobilya ve başka yerde sınıflandırılmamış diğer ürünler	11,07	30,12	88,93	69,88
Orta-Düşük Teknoloji Sanayii					
23	Kok kömürü, rafine edilmiş petrol ürünleri ve nükleer yakıtlar	26,06	12,00	73,94	88,00
25	Plastik ve kauçuk ürünleri	22,08	17,55	77,92	82,46
26	Metalik olmayan diğer mineral ürünler	9,46	13,96	90,54	86,04
27t28	Ana metal sanayii ve metal eşya sanayii (makine ve teçhizat hariç)	15,83	31,55	84,17	68,45
Orta-Yüksek ve Yüksek Teknoloji Sanayii					
24	Kimyasal madde ve ürünler	18,92	14,77	81,09	85,23
29	Başka yerde sınıflandırılmamış makine ve teçhizat	14,04	22,88	85,96	77,12
30t33	Elektrikli ve optik makine ve cihazlar	17,41	24,35	82,59	75,65
34t35	Motorlu kara taşıtı ve römorklar, diğer ulaşım araçları	18,60	35,59	81,40	64,41

Kaynak: WIOD'dan elde edilen verilerden yararlanarak hesaplanmıştır.

Her bir sektörün imalat ihracatının Türkiye'nin toplam dikey uzmanlaşma düzeyine katkısı sadece her sektöre ait dikey uzmanlaşma yoğunluğuna değil, aynı zamanda her sektörün toplam ihracat içindeki payına bağlıdır. Tablo 3'de, Türkiye'nin toplam dikey uzmanlaşma

düzeyine katkı yapan imalat sanayii sektörlerinin toplam ihracatı ile toplam ve sektörel ihracattaki payları sunulmuştur. 1995 yılı itibariyle diğer teknoloji kategorilerine görece Türkiye'nin ihracatında en çok öne çıkan düşük teknoloji içerikli sektörler iken, 2011 yılı verilerine göre tüm teknoloji kategorilerinin yaklaşık değerler aldıkları görülmektedir. Düşük teknoloji kategorisinde yer alan sektörlerin toplam ihracattaki payı 1995 yılında % 50,43 oranından 2011 yılında % 28,19 oranına, imalat sanayii ihracatındaki payı ise sırasıyla % 58,02 oranından % 34,56 oranına düşmüştür. Bu kategoride yer alan tekstil ürünleri ve giyim eşyası sektörünün tüm sektörler içinde açık ara en büyük nominal değerlere sahipken, zaman içinde hem toplam hem de imalat sanayii ihracatı içerisindeki payının önemli ölçüde azaldığı dikkat çekmektedir. Diğer teknoloji kategorilerindeki gelişime bakıldığında, ihracat değeri ve payı cinsinden birbirine yakın değerlerde oldukça büyük artışlar sergiledikleri göze çarpmaktadır. Kısaca, Tablo 1'de hem toplam hem de sektörel düzeyde ihracatında en yüksek ithal girdi payına sahip olan sektörlerin (tekstil ürünleri ve giyim eşyası sektörünü hariç) toplam ve sektörel düzeydeki payları en çok artış gösteren sektörler olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 3. İmalat sanayii sektörlerinin ihracatına ilişkin göstergeler

ISIC 3 Kodu	ISIC 3 Adı	Toplam İhracat (milyon \$)		Toplam İhracatta Sektörlerin Payı (%)		İmalat Sanayi İhracatında Sektörlerin Payı (%)	
		1995	2011	1995	2011	1995	2011
15t16	Gıda, içecek ve tütün ürünleri	2.946	9.950	10,38	6,34	11,95	7,77
17t18	Tekstil ürünleri ve giyim eşyası	10.125	25.349	35,68	16,14	41,05	19,79
19	Dabaklanmış deri, bavul, el çantası, saraciye ve ayakkabı	342	871	1,21	0,55	1,39	0,68
20	Ağaç ve mantar ürünleri (mobilya hariç); hasır vb. örülerek yapılan maddeler	93	744	0,33	0,47	0,38	0,58
21t22	Kâğıt ve kâğıt ürünleri, basım ve yayım; plak, kaset vb.	218	1.601	0,77	1,02	0,88	1,25
36t37	Mobilya ve başka yerde sınıflandırılmamış diğer ürünler	583	5.759	2,06	3,67	2,37	4,49
Düşük Teknoloji Sanayii Ara toplam		14.307	44.273	50,43	28,19	58,02	34,56
23	Kok kömürü, rafine edilmiş petrol ürünleri ve nükleer yakıtlar	348	6.148	1,23	3,92	1,41	4,80
25	Plastik ve kauçuk ürünleri	613	6.043	2,16	3,85	2,49	4,72
26	Metalik olmayan diğer mineral ürünler	944	4.329	3,33	2,76	3,83	3,38
27t28	Ana metal sanayii ve metal eşya sanayii (makine ve teçhizat hariç)	3.239	23.478	11,42	14,95	13,13	18,33
Orta-Düşük Teknoloji Sanayii Ara toplam		5.144	39.998	18,14	25,48	20,86	31,23
24	Kimyasal madde ve ürünler	1.482	5.219	5,22	3,32	6,01	4,07
29	Başka yerde sınıflandırılmamış makine ve teçhizat	947	10.497	3,34	6,69	3,84	8,19
30t33	Elektrikli ve optik makine ve cihazlar	1.429	8.095	5,04	5,16	5,79	6,32
34t35	Motorlu kara taşıtı ve römorklar, diğer ulaşım araçları	1.355	20.034	4,78	12,76	5,50	15,64
Orta-Yüksek ve Yüksek Teknoloji Sanayii Ara toplam		5.213	43.846	18,38	27,93	21,14	34,22
İmalat Sanayii Toplam (14 sektör)		24.664	128.117	86,95	81,60	100	100

Kaynak: WIOD'dan elde edilen verilerden yararlanarak hesaplanmıştır.

Sonuç

Bu çalışmada Türkiye ekonomisinin küresel ölçekte yapısal dönüşüme uğrayan üretim ve ticaret süreçlerinden hangi ölçüde etkilendiği Hummels vd.(1998, 2001) tarafından geliştirilen dikey uzmanlaşma endeksi yardımıyla analiz edilmiştir. Çalışmanın bulgularına göre Türkiye'nin ihracatı içerisindeki ithal girdi kullanımını yani dikey uzmanlaşma oranı önemli bir oranda artış göstermiştir. Dikey uzmanlaşma yoğunluğunun en yüksek olduğu sektörler olarak "ana metal sanayi ve metal eşya sanayi" ile "motorlu kara taşıtı ve römorklar; diğer ulaşım araçları" sektörlerinin ön plana çıktığı tespit edilmiştir.

Küresel değer zincirlerine eklemlenirken dikkat edilmesi gereken en önemli noktalardan birisi, yurtiçinde mevcut üretim yapısındaki girdi tedarik sürecinde faaliyet gösteren firmalar arasındaki yatay ve dikey bağlantıların zayıflamasına ya da ortadan kalkmasına neden olacak koşulların önüne geçilmesini amaçlayan yapısal düzenlemelerin hayata geçirilmesidir. Söz konusu düzenlemelerin yapılmaması halinde, ülkenin üretim ve dış ticaret yapısı kendi kontrolünden çıkmak suretiyle küresel değer zincirleri üzerinden dünya üretiminin ve ticaretinin yaklaşık % 80'ini kontrol eden ulus ötesi şirketlerin çıkarları doğrultusunda şekillenme riskiyle karşı karşıya kalabilecektir. Hâlihazırda ithalata bağımlı bir ihracat yapısına sahip olan Türkiye ekonomisinin küresel değer zincirlerine eklemlenme sürecinde stratejik önceliklerini (ve sektörlerini) belirlemek suretiyle kendi çıkarlarını gözetecek politikaların üretilmesi gerekmektedir.

Kaynakça

Ahmad, N., Araujo, S., Lo Turco, A. ve Maggioni, D. (2013). Using trade microdata to improve in value-added measures: Proof of concept using Turkish data. In A. Mattoo, Z. Wang, S-J. Wei (Eds.), *Trade in Value Added: Developing New Measures of Cross-Border Trade*.(pp. 187-219), CEPR ve World Bank.

Amador, J. ve Cabral, S. (2008). Vertical specialization in Portuguese international trade. *Banco de Portugal Economic Bulletin*, Summer 2008.

-
- Amador, J. ve Cabral, S. (2016). Global value chains: A survey of drivers and measure. *Journal of Economic Surveys*. Vol.30, No.2, 278-301.
- Baldwin, R. ve Robert-Nicoud, F. (2006). Offshoring and globalisation: What is new about the new paradigm? 13.04.2017 tarihinde <http://www.econ.hit-u.ac.jp/~coeres/fdi2006/papers/baldwin.pdf> adresinden erişildi.
- Bems, R., Johnson, R.C. ve Yi, K-M. (2013, 05). The great trade collapse. *Annual Review of Economics, Annual Reviews* 5 (1), 375-400.
- Costinot, A., Vogel, J. ve Wang, S. (2013). An elementary theory of global supply chains. *Review of Economic Studies*, 80, 109-144.
- Chen, H., Kondratowicz, M. ve Yi, K-M. (2005). Vertical specialization and three facts about U.S. international trade. *North American Journal of Economics and Finance* 16, 35-59.
- Clark, D.P. (2010). Vertical specialization with developed and developing countries. *The Journal of Developing Areas*. Vol. 43, Number. 2, 327-339.
- Eşiyok, B.A. (2012). Türkiye ekonomisinde cari açık sorunu ve nedenleri. *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*, Cilt. 49, Sayı. 569.
- Gereffi, G. (2015). Global value chains, development and emerging economies. *UNIDO Research, Statistics and Industrial Policy Branch Working Paper 18/2015*, Vienna:UNIDO.
- Gonzalez, J.L. ve Holmes, P. (2011). The nature and evaluation of vertical specialization: What is the role of preferential trade agreements? NCR Trade Regulation Working Paper No:2011/41.
- Gökçalp, F. ve Akgün, G. (2011). Küresel ekonomiye katılım sürecinde Türkiye'de üretimin uluslararasılaşması: Dikey uzmanlaşma. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Y.2011, C.16, S.1, s.47-62.

-
- Grossman, G. M. ve Rossi-Hansberg, E.(2008). Trading tasks: A simple theory of offshoring. *American Economic Review*. Vol. 98, No.5, 1978-97.
- Gündoğdu, C. ve Saraçoğlu, D.Ş. (2016). Participation of Turkey in global value chains: An analysis on World input output database. *ERC Working Papers in Economics* 16/10.
- Hummels, D., Rapoport, D. ve Yi, K-M. (1998). Vertical specialization and the changing nature of world trade. *Federal Reserve Bank of New York Economic Policy Review*, June, 79-99.
- Hummels, D., Ishii, J. ve Yi, K-M. (2001). The nature and growth of vertical specialization in World trade. *Journal of International Economics* 54 (2001), 75-96.
- Javorsek, M. ve Camacho, I. (2015). Trade in value added: Concepts, estimation and analysis. *ESCAP Working Paper Series*. SD/WP/01/May 2015.
- Kowalski, P., Gonzalez, J.L., Ragoussis, A. ve Ugarte, C. (2015). Participation of developing countries in the global value chains: Implications for trade and trade-related policies. *OECD Trade Policy Papers*, No. 179, OECD Publishing, Paris.
- Koopman, R., Wang, Z., ve Wei, S. J. (2008). How much of Chinese exports is really made in China? Assessing domestic value-added when processing trade is pervasive. NBER Working Paper 14109.
- Koopman, R., Powers, W., Wang, Z., ve Wei, S. J. (2010). Give credit where credit is due:Tracing value added in global production chains. NBER Working Paper 16426.
- Koopman, R., Wang, Z., ve Wei, S. J. (2012). Estimating domestic content in exports when processing trade is pervasive. *Journal of Development Economics*, 99(2012):178-189.
- Kwon, T. ve Ryou, J-W. (2015). Global value chains of East Asia: Trade in value added and vertical specialization. *Asian Economic Journal*, Vol. 29 No. 2, 121-143.

-
- Los, B., Timmer, M.P. ve De Vries, G.J. (2015). How global are global value chains? A new approach to measure international fragmentation. *Journal of Regional Science*, Vol.55, No.1, 66-92.
- Nagengast, A.J. ve Stehrer, R. (2016). The great collapse in value added trade. *Review of International Economics*, 24(2), 392–421.
- Özmen, E. (2014). Reel döviz kuru ve Türkiye dış ticaret dinamikleri. *ERC Working Papers in Economics* 14/ 12.
- Sotomayor, M. (2016). Vertical specialization of production: Critical review and empirical evidence for Mexican manufacturing industries 1994-2014. *International Journal of Business and Social Research*. Vol.6, Issue.2, 11-28.
- Timmer, M.P., Los, B., Stehrer, R. Ve De Vries, G. (2013). Fragmentation, incomes and jobs: An analysis of European Competitiveness. *European Central Bank Working Paper* No.1615.
- Timmer, M.P., Los, B., Stehrer, R. Ve De Vries, G. (2016). An anatomy of the global trade slowdown based on the WIOD 2016 Release. *GGDC Research Memorandum* 162.
- UNIDO (2015). *Global value chains and development: UNIDO's support towards inclusive and sustainable industrial development*.
- World Bank (2014). *Trading up to high income: Turkey country economic memorandum*. Poverty Reduction and Economic Management Unit Europe and Central Asia Region. Report No. 82307-TR.
- Ziemann, V. Ve Guerard, B. (2017). Reaping the benefits of global value chains in Turkey. *OECD Economics Department Working Papers*, No. 1366, OECD Publishing, Paris.



Kripto Para Birimlerinin Volatilite Yapısı: GARCH Modelleri Karşılaştırması

İbrahim Korkmaz KAHRAMAN¹, Habib KÜÇÜKŞAHİN², Emin ÇAĞLAK³

The Volatility Structure of Cryptocurrencies: The Comparison of GARCH Models

ARTICLE INFO

Article History:

Date Submitted: 22.10.2018

Date Accepted: 26.03.2019

JEL Classification:

C5

C22

G1

Keywords:

Bitcoin,

Ethereum,

Ripple,

Cryptocurrency,

GARCH Models,

Volatility.

ABSTRACT

Forecasting models based on the assumption that returns are normally distributed do not perform sufficiently on shallow markets. These models are more likely to fail in the estimation of the extreme points that can be reached especially at high volatility markets, and this situation is led to investors in predicting volatility. In the volatility forecasting of crypto money, which is seen as an alternative investment tool for the financial investors, single volatility models such as, ARCH, GARCH, T-GARCH, GARCH-M, E-GARCH, and I-GARCH and long memory models (AP-GARCH and C-GARCH) was utilized. In addition, the most suitable model was tried to be tested among the models used for volatility estimation. In this context, the price data of Bitcoin, Ethereum and Ripple cryptocurrency with the highest market value in the crypto money market have been utilized between 24/08/2016-07/05/2018. According to the results of the research, for Bitcoin and Ethereum, the volatility effect of the shocks is permanent and the effect of the positive shocks is more than that of the negative shocks, whereas for Ripple, the volatility effect of the shocks is transient and the passivity of the volatility is short.

¹ Öğr. Gör., Pamukkale Üniversitesi, Çal MYO, Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Bölümü. ikahraman@pau.edu.tr, Yazar ORCID bilgisi: <https://orcid.org/0000-0001-5083-3586>.

² Arş. Gör., Pamukkale Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü. hkucuksahin@pau.edu.tr, Yazar ORCID bilgisi: <https://orcid.org/0000-0003-2967-9814>.

³ Öğr. Gör., Afyon Kocatepe Üniversitesi, Başmakçı MYO, Bankacılık ve Sigortacılık Bölümü. ecaglak@aku.edu.tr, Yazar ORCID bilgisi: <https://orcid.org/0000-0003-2798-7450>.

Özet

Getirilerin normal dağıldığı varsayımını temel alan öngörü modelleri sığ piyasalarda yeterince başarılı performans sergileyememektedir. Bu modeller, özellikle yüksek oynaklık gösteren piyasalarda ulaşılabilecek uç noktaların öngörüsünde daha fazla başarısızlık göstermekte ve bu durum da yatırımcıları volatilitenin tahminlemesine yöneltilmektedir. Bahsedilen durumlar çerçevesinde, çalışmada finansal yatırımcılar için alternatif yatırım aracı olarak görülen ve piyasalarında yüksek oynaklıkların görüldüğü kripto paraların volatilitenin tahmininde Tekil Oynaklık Modelleri (ARCH, GARCH, T-GARCH, GARCH-M, E-GARCH, I-GARCH) ile uzun hafıza modelleri (AP-GARCH ve C-GARCH) kullanılmıştır. Ayrıca oynaklık tahmini için yararlanılan modeller arasından en uygun model test edilmeye çalışılmıştır. Bu bağlamda, kripto para piyasası içerisinde en yüksek piyasa değerine sahip, Bitcoin, Ethereum ve Ripple para birimlerinin 24/08/2016-07/05/2018 tarihleri arası fiyat verilerinden yararlanılmıştır. Araştırma sonuçlarına göre, Bitcoin ve Ethereum için şokların volatilitenin etkisi kalıcı ve pozitif şokların etkisi negatif şokların etkisinden daha fazla iken Ripple için şokların volatilitenin etkisi geçici karakterde ve oynaklığın geçişkenliği kısa dönemli olmaktadır.

1. Giriş

Günümüzde hayatımızın bir parçası haline gelen teknoloji, bizlere dünyanın fiziksel olarak düz olmadığını kanıtlayarak ulaşım, iletişim ve haberleşme anlamında içinde yaşadığımız bu gezegeni düz bir yapıya büründürmüştür. Her anlamda hayatımızın içinde yer alan teknoloji önce ülkeler arasındaki sınırları kaldırmış, ardından dünya insanlarına istediği anda istediği yerden istediği kişi veya kurumla direkt olarak ulaşma, haberleşme, iletişim kurma olanağını tanımıştır. Teknoloji sayesinde sınırlarını aşan insanoğlu kendisini sadece ülkesinin, şehrinin veya köyünün bir vatandaşı değil dünyanın bir vatandaşı olarak görmeye başlamıştır. Dijitalleşme çağının bizlere sunduğu "dünya vatandaşı" kavramının kendisini dünyanın merkezinde gören, herhangi bir merkezi otoritenin varlığını hayatının içinde giderek azaltmaya çalışan, sürekli daha fazla özgürlük daha fazla sosyallik arayışında olan kişileri temsil ettiği söylenilebilir. Bu söylemden yola çıkarak, insanoğlunun benmerkezci özelliğinin en fazla işlerlik kazandığı günümüz dijital/teknoloji çağında merkezi otorite ve kurumların etkinliğinin giderek azalacağı ifadesi öne sürülebilir. Bu bağlamda, merkezi otorite ve kurumların

etkinliğini, işlerliğini ve mekanizmalarını etkileyen en önemli gelişmelerden bir tanesi olarak kripto paraların ortaya çıkışı gösterilebilir.

Nakamoto (2008) tarafından yayınlanan makale kripto paraların ortaya çıkmasında rol oynayan en önemli yapıtaşlarından biridir. Nakamoto (2008) makalesinde kripto para olarak Bitcoin'in tanımlamasını yapmış ve Bitcoin özelinde kripto para sistemini açıklamaya çalışmıştır. Buna göre Bitcoin, merkezi bir sistem veya kurum tarafından kontrol edilmeyen, anonim kurum veya kişiler tarafından ortaya koyulan fakat tamamıyla anonim olmayan, değerli maden veya emtiaya dönüşümü mümkün olmayan, transfer işlemi, saklama işlemi, oluşturma işlemi kriptografik bir sisteme dayanan maddi/somut olmayan para birimi olarak tanımlanmıştır (Nakamoto, 2008; Grinberg, 2012). Bununla birlikte, basılması konusunda merkezi bir otoriteden izin alınmayan, herhangi bir aracı kurum olmaksızın dünyanın herhangi bir noktasındaki kişiden diğer bir noktasındaki kişiye direkt olarak şifrelenmiş bir biçimde transferi gerçekleşen, saklanmasında ticari bir kuruma ihtiyaç duyulmayan ilk kripto paradır (Nakamoto,2008; Gültekin ve Bulut, 2016). Temeli kişilere, kurumlara, denetleyicilere güven duygusu üzerine inşa edilmiş para transfer/ödeme sistemlerinden farklı olarak Bitcoin, temelini kriptografik ispata ve kanıta dayandırmakta, bu sayede sistem kullanıcılarının birbirine güven duymasına ihtiyaç duymamaktadır (Nakamoto, 2008; Dizkırıcı ve Gökgez, 2018).

Bitcoin, Nakamoto (2008) makalesinde merkezi bir sistem tarafından denetimi ve kontrolü yapılmayan ilk para birimi olarak tanımlansa da ilk kriptografik para birimi oluşturma girişimi değildir. İlk kriptografik para oluşturma girişimi olarak Adam Beck tarafından 1997 yılında ortaya atılan Hashcash'i göstermek mümkündür (Halaburda ve Sarvary, 2016: 111). Hashcash ilk kriptografik para birimi oluşturma projesi olarak gösterilse de bu para birimi sadece bir proje olarak kalmış dünya genelinde kabul görmemiştir. Dolayısıyla Bitcoin'i ortaya çıkarılan ilk kriptografik para birimi yerine genel çoğunlukça kabul görmüş ve kanıksanmış ilk kriptografik para birimi olarak tanımlamak daha doğru olacaktır (Halaburda ve Sarvary, 2016: 111). Dijital bir para birimi olarak Bitcoin ile gerçekleşen işlemler "Block" adı verilen işlemler kümesinde tutulmakta, her işlem kümesi önceki işlemler kümesine bağlanmaktadır (Nakamoto, 2008). Böylelikle ilk Bitcoin oluşturma işlemiyle başlayan süreç günümüz işlemlerine kadar uzanan bir "Blockchain" işlemler kümesi zincirini oluşturmaktadır (Nakamoto, 2008). Blockchain işlemler kümesinde, kayıtlı kullanıcıların "ledger" denilen defterlerinde meydana

gelen tüm değişiklikler gösterilmekte ve bu işlemler sürekli olarak kaydedilmektedir (Balcılar vd., 2017; Alpago, 2018).

Kriptografik şifreleme yöntemleriyle bütünleşik olarak çalışan Blockchain sistemi öncülüğünde gelişimini sürdüren kripto para piyasası Bitcoin'e alternatif olarak çıkarılan ve Altcoin adı verilen kripto paraların ortaya çıkmasıyla daha geniş bir tabana/kullanıcıya ulaşma imkânı bulmuştur. Alternatif kripto para birimleri olarak da adlandırılan altcoin, genel kullanım amacından ziyade daha özel işlemlere yönelik üretilmekte ve kripto para piyasasında Bitcoin'in türevleri olarak gösterilmektedir (Ateş, 2016; Dizkırıcı ve Gökgöz, 2018). Altcoinler Bitcoin piyasasında belirlenen sınırlamalardan, üretilmesinde yaşanan zorlu süreçlerden kurtulma amacıyla üretilmekte ve bu üretim mekanizması bireysel kripto para birimini oluşturma arzusuna kadar ilerleyebilmektedir. Bunlara örnek olarak üretiminde daha az bilgisayar gücü gerektiren, 21 milyon adet ile sınırlandırılmayan, kendi yazılım diliyle üretilen, daha fazla anonimlik vadeden vb. gibi sadece kişisel isteklere göre uyarlanmış ve ortaya çıkarılmış altcoinleri gösterebilmek mümkündür (Barski ve Wilmer, 2014: 182). Bugün binlercesinin ortaya çıkışına şahit olduğumuz Bitcoin türevlerinin sadece sayılı miktardaki kısmının kullanıcılar tarafından kullanılabileceğini, güvenilebileceğini ve böylelikle hayatta kalabileceğini göz ardı etmemek gerekmektedir (Barski ve Wilmer, 2014; 182).

Kripto paraların ortaya çıkışı, bir açıdan finansal kurum ve kuruluşların denetiminden, koyduğu sınırlamalardan ve işlem ücretlerinden kurtulmanın bir başlangıcı olarak görülse de farklı bir açıdan bahsedilen kurumlara karşı spekülasyon bir tehdit olması, işlem yapan kişilerin kimliklerinin gizli olması nedeniyle herhangi bir otorite veya kurum tarafından yönetilmesi denetlenmesi gereken bir unsur olarak görülmektedir (Atik vd., 2015; Dizkırıcı ve Gökgöz, 2018). Dijital ortamda kullanılan ve herhangi bir somut niteliği olmayan kripto paraların kendi sistemleri içerisinde ayrı bir yapıya dönüşebileceği durumu, finansal istikrarın korunması ve kontrolü açısından risk teşkil edeceği hususunu bir tartışma konusu olarak ortaya çıkarabilir (Bilir ve Çay, 2016). Özatay 2011 çalışmasında ise, kripto paraların merkezi otoriteler tarafından kontrol edilen emisyon hacmini etkileyip etkilemeyeceği durumunun ötesinde, para tabanının kontrolünün sağlanmasında mali ve ekonomik istikrar otoritelerinin varlıklarını sürdüreceği vurgulanmıştır (Ateş, 2016).

Herhangi bir kurum veya kuruluş tarafından el konulamaması, sermaye kontrolüne, aşırı vergilendirmeye, işlem ücretine tabi tutulamaması, saklanma maliyetinin olmaması, üretiminin

belirli algoritmalarla herkes tarafından yapılabilmesi, üretiminin 21 milyon adetle sınırlandırılarak kıt bir kaynak özelliğine sahip olması, çift harcama sistemine engel olması ve böylelikle deflasyonist özelliğe sahip bir para birimi olması Bitcoin ve türevlerinin önemli avantajlarından (Franco, 2014; 30). Söz konusu avantajlarının yanı sıra, kara para aklamada kullanılabileceği, hükümetler tarafından yasal bir statüye kavuşturulmaması/kullanımının yasaklanabileceği, alım satımında yüksek volatilite oluşması, arzının kontrol edilememesi, üretiminde rol oynayan büyük şirketlerin birleşerek piyasanın çoğunluğuna hakim olabileceği kuşkuvarının bulunması gibi dezavantajlarının da bulunduğu göz ardı edilmemelidir (Franco, 2014; 31; Szmigielski, 2016; 101). Nitekim kullanıcıları tarafından Bitcoin'in en önemli özelliklerinden birisi olarak gösterilen işlemlerin anonim olarak yapılabilmesi konusu da bazı şüpheler içermektedir. Reid ve Herrigan (2013) tarafından yapılan çalışmada, Bitcoin sisteminin merkezinde anonimliğin olmadığı, anonimlik konusunda tereddütlerin olduğu ifade edilmiş, kullanıcının Bitcoin transferinde bulunduğu kişi veya kurumlarca takip edilebileceği, kimliğinin ortaya çıkarılabileceği vurgulanmıştır. Ayrıca sanal bir para birimi olması sebebiyle bilgisayar korsanları tarafından kripto para cüzdanlarının çalınması durumunda yasal bir statüsünün olmaması (Türkiye'de de yoktur) sebebiyle hiçbir merciye başvurulamaması kripto para sistemlerinin önünde duran en büyük engellerden bir tanesidir (Ateş, 2016).

Bir önceki paragrafta yer alan avantaj ve dezavantajlarına finansal açıdan bakılacak olursa iki unsur ön plana çıkmaktadır. Bu unsurlardan ilki Bitcoin'in sınırlı sayıda üretilmesi iken ikincisi ise alım satımında gerçekleşen yüksek volatilitedir. Belirli bir kesim ve en önemlisi hükümetler tarafından bir para birimi olarak görülmeyen Bitcoin'in ilgi görmesinin ve bir yatırım aracı haline dönüşmesinin yani finansal bir varlık gibi alınıp satılmasının en önemli sebebi, sınırlı sayıda üretiminin olmasıdır. Sınırlı sayıda üretim Bitcoin'e altın, gümüş, demir çelik vb. emtialarındaki "kıtlık" özelliğini kazandırmakta ve bu özellik fiyat mekanizmasını kendiliğinden oluşturabilmektedir. Fiyat mekanizmasının çoğunlukla spekülative haberlere dayalı olması ise finansal açıdan incelenmesi gereken diğer bir özelliği, diğer bir ifadeyle volatilitiyi beraberinde getirmektedir. Nitekim, spekülative haberler fiyatlarda meydana gelen volatilitenin habercisi, fiyatlarda meydana gelen volatilité ise Bitcoin'e olan ilginin habercisi olabilmekte ve bu iki unsur birbirlerini tetikleyebilmektedir (Brauneis ve Mestel, 2018; Urquhart, 2018). Spekülative olsun veya olmasın bir bilginin alınıp satıldığı piyasayı finansal bir piyasa olarak gören ve bu açıdan inceleyen çalışmalarda kripto para piyasanın etkin olma

yolunda zayıf formda etkin bir piyasa olduğu, Amerika ve Çin’de yer alan önemli pay piyasası endeksleriyle ilişkisi olduğu belirtilmektedir (Urquhart, 2016; Dirican ve Canöz, 2017).

Son olarak bu çalışmada da kripto para piyasası finansal açıdan incelenmiş ve piyasa değeri en yüksek üç kripto para olan Bitcoin, Ethereum ve Ripple ele alınmıştır. Çalışmanın merkezinde ise bu üç büyük kripto paranın volatilite modellemesi yer almıştır. Bu doğrultuda öncelikle volatilite modellemesine yönelik literatür özetlenmeye çalışılmıştır. Ardından, tekli oynaklık ve uzun hafıza modellerine yönelik izlenen metodoloji açıklanmaya çalışılmıştır. Nihayetinde ise, ortaya konulan bulgular açıklanmış ve yorumlanmıştır.

2. Literatür Özeti

İçinde bulunduğumuz çağda, teknolojik gelişmeler neticesinde para transferleri ve ticaret işlemleri ağırlıklı olarak internet üzerinden gerçekleşmektedir. İnternet kullanımının zamanla yaygınlaşmasıyla birlikte Dünya’da kripto para birimlerine olan ilgi kısa sürede artış göstermiştir. Son yıllarda kripto para birimleri üzerine yapılan araştırmalar, daha çok kripto para birimlerinden Bitcoin üzerine yoğunlaşmaktadır. Bitcoin’in işleyiş biçimi, faydaları, zararları, fiyat hareketleri ve sistemi açıklamaya yönelik tartışmalar literatürün önemli bir bölümünü oluşturmaktadır.

Kristoufek (2013), çalışmada kripto para birimi olan Bitcoin, Google Trends ve Vikipedi arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Bitcoin’in Google ve Vikipedi’de aranma sayısı ile fiyat hareketleri arasında ilişki olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca, Bitcoin fiyatları yüksek iken artan ilgi ile fiyatları daha da artmakta, fiyatlar düşüken azalan ilgiden dolayı daha da hızlı düşmektedir. Bitcoin fiyat serisindeki artış ve azalışların Bitcoin’e olan ilgiden kaynaklanmaktadır.

Georgula vd., (2015), çalışmada Bitcoin fiyatları ile temel ekonomik değerler, teknolojik faktörler ve Twitter ölçümleri arasındaki ilişkiyi incelemek için zaman serisi analizini kullanmışlardır. Kısa dönemli ilişkide Bitcoin fiyatları ile Twitter ölçümleri arasında pozitif ilişki olduğunu, ayrıca Vikipedi arama sorgularının Bitcoin fiyatlarında pozitif etkisi olduğunu ortaya koymuşlardır. Ayrıca Bitcoin değeri USD ve EURO döviz kurlarından negatif yönde etkilenmektedir. Ayrıca yapılan uzun vadeli analizler Bitcoin fiyatı ile Bitcoin sayısı

arasında pozitif ilişki olduğunu ve S&P 500 endeksi ile negatif ilişki olduğunu ortaya koymaktadır.

Ciaian vd., (2016), çalışmada hem döviz fiyatının belirleyicileri hem de kripto para birimlerine özgü faktörleri Bitcoin'in çekiciliğini dikkate alarak, Bitcoin fiyat oluşumunu incelemişlerdir. 2009-2015 yılları arası günlük veriler kullanılarak, yatırımcıların ve kullanıcıların Bitcoin fiyatı üzerinde önemli bir etkisi olduğunu ve zaman içinde farklılaştığını tespit etmişlerdir. Uzun vadede makroekonomik gelişmelerin Bitcoin fiyatını arttırdığı yönünde sonuç elde edememişlerdir.

Wegdell ve Andersson (2014), Bitcoin'in özelliklerini araştırmak amacıyla finansal piyasalar üzerinde önemli bir etkiye sahip olma ihtimalini araştırmışlardır. Çalışmanın sonucu olarak, Bitcoin'in büyük bir yenilik olarak düşünülmesi gerektiğine ve finans sektöründe tamamlayıcı olarak büyüyeceğine inanmaktadırlar.

Chu vd., (2015), ilk elektronik ödeme sistemi olan BTC/USD kuru ile sekiz farklı döviz kurunun istatistiksel analizini yapmışlardır. Son 24 ayda BTC/USD döviz kurunun 50 kattan fazla arttığını, yüksek getiriye sahip olmasına rağmen çok yüksek volatiliteye sahip olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Brière vd., (2015), çalışmada 2010-2013 döneminde haftalık verilerin kullanılmasıyla hem geleneksel yatırım araçları hem de alternatif yatırım araçlarını Bitcoin yatırımı portföy çeşitlendirmesinde analiz etmişlerdir. Bitcoin yatırımının, yüksek getiri ve volatiliteye sahip olması ve yatırım araçlarının korelasyonunun düşük olması nedeniyle portföy çeşitlendirmede fayda sağladığını göstermişlerdir. Fakat uzun vadede, risklerin ortaya çıkabileceği de vurgulanmıştır.

MacDonell (2014), çalışmada kripto para birimi olan Bitcoin'de fiyat balonu araştırması yapmış ve 2013 yılında balon olduğunu tespit etmiştir. Bu balonun nedenini ise, güvenilebilir Bitcoin platformunun sayısının az olması ve karaborsada işlem görmesi olarak nitelendirmiştir. Ayrıca, fiyat oynaklığının yüksek olması piyasanın spekülasyona açık olmasıyla ilişkilendirilmiştir.

Malhotra ve Maloo (2014) tarafından yapılan çalışmada, 2013-2014 yıllarında Bitcoin'in döviz kurlarındaki başarısı ve fiyat hareketlerinin arkasında yatan nedenler araştırılmaktadır. Çalışmada Perron (1997) birim kök testleri kullanılarak Bitcoin – USD

şokların kalıcı bir etkisi veya geçici bir etkisi olup olmadığı tespit edilmeye çalışılmıştır. Yapılan testler sonucunda Bitcoin'in fiyat balonu yapısı içerdiği ve riskli bir finansal varlık olduğu kabul edilmiştir.

Cheah ve Fry (2015), çalışmalarında Bitcoin fiyatlarını araştırmışlardır. Elde edilen sonuçlar, Bitcoin fiyatlarında spekülasyon balonlarına eğilimin yüksek ve Bitcoin fiyatlarının temel değerinin sıfır olduğunu göstermektedir.

Cheung vd., (2015), çalışmada Bitcoin fiyatlarındaki balonların varlığını ekonometrik tekniklerle incelemişlerdir. Çalışma sonucunda 2010-2014 yılları arasında fiyat balonları olduğunu tespit etmişler ve oluşan bu balonların dünyanın en büyük Bitcoin borsası olan Mt Gox'un çökmesine neden olabileceğini ifade etmişlerdir.

Hencic ve Gouriéroux (2015), çalışmada veri seti olarak 20 Şubat 2013 ile 20 Temmuz 2013 tarihleri arasında 150 gözlemden oluşan Bitcoin fiyat serisi kullanmışlardır. Oluşturmuş oldukları modele göre; fiyatlar üzerinde spekülasyon balonları olduğunu ve Bitcoin piyasasının çok yüksek oranda spekülasyon işlemlere maruz kaldığını belirtmişlerdir.

Baek ve Elbeck (2015), veri seti olarak Bitcoin ile S&P 500 endeksinin günlük getiri serisini kullanmışlardır. Yapmış oldukları çalışmada Bitcoin'in spekülasyon olup olmadığını tespit etmeye çalışmışlardır. Çalışma sonucunda Bitcoin piyasasının S&P 500'e göre 26 kat daha fazla volatilitelere sahip olduğunu, ayrıca Bitcoin'in spekülasyon olduğunu söylemektedirler.

Kristoufek (2015) çalışmada, Bitcoin fiyatlarını etkileyen faktörleri incelemiş ve inanılan aksine Bitcoin'in spekülasyon olmadığını ileri sürmüştür. Bitcoin fiyatını etkileyen faktörler olarak ticarete kullanım yaygınlığını, tedarik miktarını ve fiyat seviyesini kullanmıştır. Yaşanılan aşırı düşüş ve artışları göz önünde bulundurarak Bitcoin'in hala finansal anlamda güvenli bir liman olmaktan uzak olduğunu belirtmiştir.

Dong ve Dong (2015), çalışmada 8 Haziran 2011 ile 30 Aralık 2013 tarihleri arasında EUR/USD, GBP/USD, AUD/USD, CNY/USD, USD/CAD ve USD/JPY para birimleri ile Bitcoin'i veri seti olarak kullanmışlardır. Bitcoin para birimi olarak değerlendirildiğinde yatırımcıların arbitraj imkânı olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Ayrıca Bitcoin uzun vadeli yatırım aracı olarak değerlendirilmiştir.

Pieters ve Vivanco (2017), çalışmada Bitcoin ticaret hacminin %26'sını temsil eden 11 farklı pazarda Bitcoin fiyatlarında önemli farklılıklar olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Bu

farklılığa yatırımcıların işlem maliyetlerinin farklı olmasının sebep olduğu görülmüştür. Bitcoin piyasasında arbitraj imkânının olduğuna ve işlem ücretleri üzerine finansal regülasyonun gerekli olduğuna işaret etmektedir.

Christopher (2014), Bitcoin'in Amerika Birleşik Devletleri'nin kara para aklama kanunları açısından işleyiş şeklini analiz etmiş ve Bitcoin'in kara para aklama aracı olarak kullanımı ve buna bağlı olarak oluşabilecek suç ve kanun uygulamalarında yaşanabilecek zorluklardan bahsetmiştir.

Edwards (2015), ABD'de Bitcoin donanım firmaları arasında yer alan Cointerra şirketinin iflası ile kripto para birimi olan Bitcoin'de dalgalanmalar olduğunu, Mt Gox borsasında Bitcoin değerinin 4 Aralık 2013 tarihinde 1,151 \$ iken, 2015 Şubat ayında 200 \$ civarına gerilediğini belirtmiştir.

Atik vd., (2015), çalışmada Bitcoin kullanımının artması ve yatırım aracı olarak görülmeye başlanması ile sistemin çalışma prensibi ve geleneksel döviz piyasalarına etkilerini araştırmayı amaçlamıştır. 2009-2015 yılları arasında Bitcoin'in günlük kur fiyatları ile dünyada en çok kullanılan çapraz kur fiyatları arasındaki etkileşim, Granger nedensellik analizi ile test edilmiştir. Sonuç olarak, Bitcoin ile Japon Yen'inin birbirini gecikmeli olarak etkilediği ve Japon Yen'inden Bitcoin'e doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisinin varlığı tespit edilmiştir.

Dyhrberg (2016), çalışmada GARCH modellerini kullanarak Bitcoin'in finansal varlık özelliklerini araştırmaktadır. Oluşturulan modellere göre; Bitcoin altın ve dolara riskten korunma ve değişim aracı olması yönüyle birkaç benzer özellik göstermektedir. Bitcoin finansal piyasalarda ve portföy yönetiminde yatırım ve tasarruf özelliklerini bünyesinde toplamaktadır. Bitcoin'in oynaklığına bakıldığında zamana göre değiştiği ve uzun dönemde geçerli olduğu kabul edilebilir. Bitcoin'in risk yönetiminde yararlı olabileceğini ve riskli seven yatırımcılar için ideal olduğunu göstermiştir.

Frascaroli ve Pinto (2016), çalışmada finansal yenilik olarak ele aldıkları Bitcoin'in Eylül 2011'den Haziran 2015'e kadar olan getiri serisini örneklem olarak kullanmışlardır. Bu verilere dayanarak DCC MGARCH modeli tahmin edilmiştir. Çalışma sonucu kalıcı dalgalanmaların varlığını göstermektedir.

Katsiampa (2017), çalışmada finansal bir varlık olarak Bitcoin'in fiyat oynaklığı ile ilgili en uygun modeli araştırmıştır. Çalışmanın sonuçlarına göre; Bitcoin piyasasındaki uzun

vadeli varyansın sabit kalmadığı ve zaman içinde farklılaştığı öngörülmüştür. Ayrıca en iyi modelin AR-GARCH modeli olduğu vurgulanmıştır.

Stavroyiannis (2017), çalışmada risk yönetimi çerçevesinde büyük kripto para birimleri olan Bitcoin, Entereum, Litecoin, Ripple ve S&P 500 endeksi örneklem olarak kullanmıştır, 10 günlük VaR ve Expected Shortfall (ES) yöntemleri ile karşılaştırmıştır. Elde edilen sonuçlar kripto para birimlerinin yüksek risk taşıdığını göstermektedir.

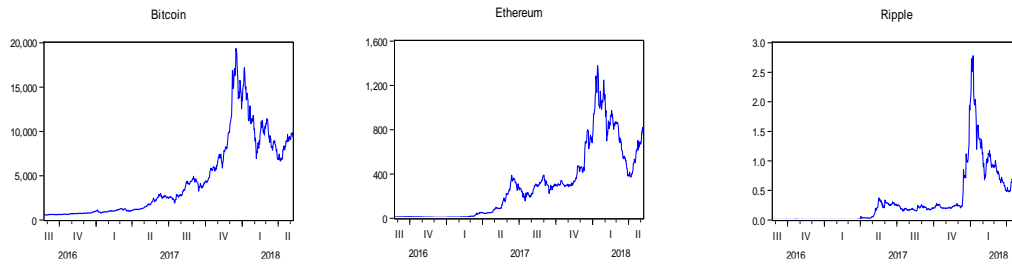
3. Veri Seti ve Metodoloji

Çalışmanın bu bölümünde, finansal yatırımcılar için alternatif yatırım aracı olarak görülen kripto paraların volatilité tahmininde Tekil Oynaklık Modelleri (ARCH, GARCH, T-GARCH, M-GARCH ve E-GARCH) ile uzun hafıza modelleri (AP-GARCH ve C-GARCH) kullanılarak modellerin karşılaştırılması yapılmıştır. Veri seti kripto para birimlerinin 24.08.2016 ile 05.07.2018 tarihleri arasındaki hafta sonu dahil günlük kapanış fiyatlarından oluşan 622 günlük zaman serisinden oluşmaktadır ve investing.com internet sitesi kullanılarak elde edilmiştir.

Çalışmada kripto para birimleri olan Bitcoin, Ethereum ve Ripple arasında volatilité tahmin modelleri kullanılarak karşılaştırmalar yapılmıştır. Bu doğrultuda günlük fiyat serilerinden hareketle logaritmik getiriler hesaplanmış, korelasyon matrisi oluşturulmuş ve getiri serilerinin durağanlık sınaması yapılmıştır.

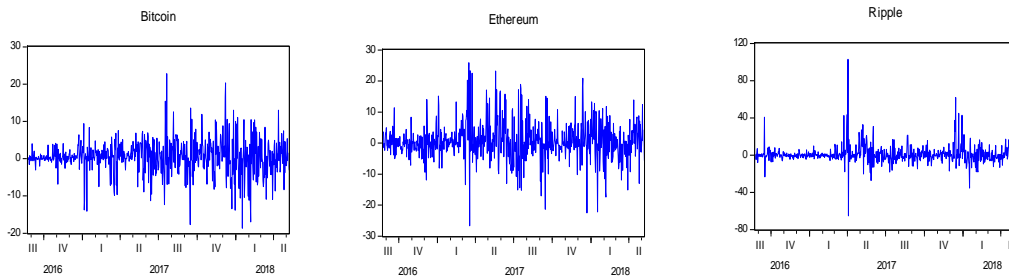
24.08.2016-05.07.2018 dönemine ait kripto para birimlerinin ABD dolarına göre günlük kur bilgileri Şekil 1'de yer almaktadır. Şekil 2'de ise getiri oranlarının zaman serisi yer almaktadır.

Şekil 1: Kripto Para Birimlerinin Günlük Fiyat Serisi



Şekil 1’de Bitcoin fiyatlarının 2016 yılından 2017 yılına kadar geçen süreç içerisinde çok fazla değişime uğramadığı, 2017 yılından itibaren artış trendine geçtiği ve 2017 yılı sonundan itibaren azalış trendi gösterdiği dikkat çekmektedir. Bitcoin fiyatlarının popülerliğinin artması ile birlikte fiyatlarında dalgalanmalar görülmektedir. Bitcoin örneğinde olduğu gibi diğer kripto para birimleri olan Ethereum ve Ripple fiyatları da 2017 yılından itibaren artan popülerliği ile birlikte fiyatları artış trendine sahip olduğu görülmektedir.

Şekil 2: Kripto Para Birimlerinin Getiri Serisi



Şekil 2’de veri seti olarak kullanılan kripto para birimlerinin getiri serilerine baktığımızda, her bir gözleme ait dalgalanmaların yüksek olduğu gözlenmektedir. Günlük getiri serisinde en yüksek getiri Ripple’e aittir.

Tablo 1: Değişkenlerin Tanımlayıcı İstatistikleri

	Bitcoin	Ethereum	Ripple
Ortalama	0.4479	0.6801	0.7869
Medyan	0.3955	0.1774	-0.1693
Maksimum	22.7602	25.8599	102.7995
Minimum	-18.6938	-26.6628	-65.2988
Std. Sapma	4.6206	6.3569	9.9007
Çarpıklık	-0.1308	0.2622	2.4906
Basıklık	6.0307	5.4569	28.6802
Jarque-Bera	239.4426	163.3156	17,705.93
Olasılık Değeri	0.0001	0.0001	0.0001
Gözlem Sayısı	621	621	621

Kripto para birimlerinin logaritmik getirilerine ait tanımlayıcı istatistikler Tablo 1’de sunulmuştur. Ortalama getirilerin seçilmiş olan kripto para birimleri için pozitif olduğu görülmektedir. En yüksek getirinin Ripple’a ait olduğu, en düşük ortalama getirinin ise

Bitcoin'e ait olduğu tespit edilmiştir. Maksimum ve minimum değerleri Ripple getirilerindeki uç değerlerin daha geniş olduğunu ifade etmektedir. Bu sonuçlara göre Ripple değişkeninin en yüksek getiriye sahip olmasına rağmen en yüksek riske sahip olduğu söylenebilmektedir.

Tablo 2: Kripto Para Birimleri Arasındaki Korelasyon Matrisi

	Bitcoin	Ethereum	Ripple
Bitcoin	1		
Ethereum	0.4954* (14.1905)	1	
Ripple	0.2649* (6.8348)	0.2801* (7.2595)	1

Not: t istatistikleri parantez içerisinde gösterilmiştir.

* %1 düzeyinde anlamlıdır, ** %5 düzeyinde anlamlıdır, *** %10 düzeyinde anlamlıdır.

Tablo 2'de yer alan korelasyon matrisi incelendiğinde Bitcoin ve Ethereum kripto para birimleri arasında önemli bir korelasyon olduğu görülmektedir. Ayrıca, kripto para birimleri arasındaki ilişkinin yönünün pozitif olduğu ve istatistiksel olarak %1 düzeyinde anlamlı olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 3: Kripto Para Birimlerinin Birim Kök Testi Sonuçları

	ADF(p)				PP(p)			
	Sabit		Sabit ve Trend		Sabit		Sabit ve Trend	
Bitcoin	-24.89*(0)	[0.000]	-24.88*(0)	[0.000]	-24.89*(1)	[0.000]	-24.88*(1)	[0.000]
Ethereum	-24.33*(0)	[0.000]	-24.31*(0)	[0.000]	-24.45*(8)	[0.000]	-24.44*(8)	[0.000]
Ripple	-12.14*(2)	[0.000]	-12.13*(2)	[0.000]	-27.06*(9)	[0.000]	-27.04*(9)	[0.000]

Not: ADF birim kök testi için uygun gecikme sayısı Schwarz bilgi kriterine göre belirlenmiştir. Parantez içerisindeki değerler gecikme sayısını göstermektedir.

PP birim kök testi için Barlett Kernel ve Newey-West Bandwidth otomatik seçim modeli kullanılmıştır.

Parantez içerisindeki değerler, optimum gecikme uzunluğunu göstermektedir.

Köşeli parantez içerisindeki rakamlar, olasılık (p-value) değerlerini göstermektedir.

* %1 düzeyinde anlamlıdır, ** %5 düzeyinde anlamlıdır, *** %10 düzeyinde anlamlıdır.

Bitcoin, Ethereum ve Ripple kripto para birimlerine ait getirilerin durağanlık testi sonuçları Tablo 3’de sunulmuştur. Elde edilen sonuçlar, birim kök varlığına ilişkin hipotezin reddedildiğini göstermektedir. Dolayısıyla serilerin durağan olduğu ifade edilebilmektedir. Finansal zaman serilerinin durağan olması, volatilitenin tahmin edilebilir nitelikte olduğunun bir göstergesi olarak yorumlanabilir.

4. Metodoloji

4.1. ARCH (Auto Regressive Conditional Heteroskedasticity) Modeli

Otoregresif Koşullu Değişen Varyans (Auto Regressive Conditional Heteroskedasticity) modelinde, zaman serisine ait değişkenlerin sabit bir varyansının olmadığını ve zaman içinde değişebileceği varsayımı bulunmaktadır (Engle, 1982).

ARCH modelinde; finansal piyasalardaki şok, hata teriminin karesine, oynaklık düzeyi ise koşullu değişen varyansa karşılık gelir. Böylece ARCH modelleriyle şokların oynaklık düzeyi üzerindeki etkisi öngörülebilmektedir.

ARCH modeline göre p dönem kadar önce yaşanan bir şok, bu dönemin varyansı üzerinde artırıcı bir etki oluşturmaktadır.

ARCH modeli, EKK tekniklerinin tahmin hataları kullanılarak;

$$h_t = \omega + \sum_{i=1}^p \alpha_i \varepsilon_{t-i}^2 \quad (1)$$

şeklinde ifade edilebilir. Denklemde ARCH sürecinin derecesi ise p ile ifade edilirken, α bilinmeyen parametre vektörü, ε_{t-i}^2 ise geçmiş dönem öngörü hatalarını göstermektedir.

ARCH modeli;

- Önceki döneme ait pozitif ve negatif şokların volatilitenin üzerinde aynı etkiye yol açtığı varsayılır,
- Çok sıkı kısıtlar ile şekillendirilmiştir.
- Finansal zaman serilerindeki değişimlerin kaynağının anlaşılması için sezgisel bir yenilik sunmaz.

• Finansal getirilere gelen büyük şoklara yavaş tepki verdiği için, finansal zaman serilerinin volatilitelerini olduğundan daha büyük öngörebilmektedir (Brooks, 2008).

4.2. GARCH Modeli

ARCH modeli, Bollerslev (1986) tarafından geliştirilerek Generalized Auto Regressive Conditional Heteroskedasticity (GARCH) modeline dönüştürülmüştür. GARCH modeli ARCH modeline koşullu varyansın eklenmesiyle ortaya çıkarılmıştır. Model denklemi;

$$\begin{aligned} h_t &= \omega + \alpha_1 \varepsilon_{t-1}^2 + \dots + \alpha_p \varepsilon_{t-p}^2 + \beta_1 h_{t-1}^2 + \dots + \beta_q h_{t-q}^2 \\ &= \omega + \sum_{i=1}^p \alpha_i \varepsilon_{t-i}^2 + \sum_{j=1}^q \beta_j h_{t-j}^2 \end{aligned} \quad (2)$$

şeklinde ifade edilmektedir. Bu denklemde α_1 katsayısı kısa dönem, β_1 katsayısı ise uzun hafıza etkisini yani seriye gelen şokların hafızasını göstermektedir (Engle, 2002:342). GARCH(p,q) koşulu;

$\omega > 0$, $\alpha_1 \geq 0$, $\beta_1 \geq 0$, $\alpha_1 + \beta_1 < 1$ olması durumunda koşullu varyans üzerinde şokların etkisi kalıcı değildir (sona ermiştir). $\alpha_1 + \beta_1 = 1$ olması halinde şokların etkisi kalıcı, $\alpha_1 + \beta_1 > 1$ durumunda ise şoklar uzun hafıza özelliği taşımaktadır (Brooks, 2008:423).

4.3. E-GARCH Modeli

Standard GARCH modellerinde ortaya çıkan en önemli sorun bütün tahmin edilen katsayıların pozitif olma gerekliliğidir. Nelson (1991) tarafından ortaya atılan, katsayıların pozitif olmasını gerektirmeyen, oynaklık yapısındaki asimetriyi de hesaba katan EGARCH modeli şu şekildedir;

$$\log(\sigma_t^2) = \omega + \beta \log(\sigma_{t-1}^2) + \gamma \frac{u_{t-1}}{\sqrt{\sigma_{t-1}^2}} + \alpha \left[\frac{|u_{t-1}|}{\sqrt{\sigma_{t-1}^2}} - \sqrt{\frac{2}{\pi}} \right] \quad (3)$$

Modeldeki asimetri katsayısı olan γ , 0'dan farklı bir değer aldığı anda koşullu varyans üzerindeki kaldıraç etkisinin varlığından söz edilebilir. Bu durumda $\gamma > 0$ ve anlamlı ise pozitif şok, negatif şoka göre oynaklığı daha çok artırmıştır sonucuna varılacakken, tersi durumda, $\gamma < 0$ ise negatif şokun etkisi, pozitif şoka oranla daha fazladır denir. Negatif şokun etkisinin, pozitif şokun etkisinden fazla olması durumu kaldıraç etkisini ifade etmektedir (Brooks, 2008:456).

4.4. T-GARCH (Eşik GARCH, GRJ-GARCH) Modeli

Negatif ve pozitif haberlerin oynaklık üzerindeki farklı etkisini dikkate alan TGARCH modeli Glosten vd., (1993) geliştirmiştir. Eşik GARCH modeli GJR-GARCH olarak ta adlandırılan bu model;

$$h_t = \omega + \alpha_1 \varepsilon_{t-1}^2 + \lambda_1 d_{t-1} \varepsilon_{t-1}^2 + b_1 h_{t-1} \quad (4)$$

şeklinde ifade edilir ve $\varepsilon_{t-1} = 0$ eşik vazifesini görür. Bu eşğin üstünde ve altındaki şokların oynaklık üzerindeki etkileri farklıdır. Burada d kukla değişkendir. Kukla değişken d 'nin istatistiksel olarak anlamlı olması, eşik etkisinin varlığını ortaya koyar.

4.5. M-GARCH (GARCH-M) Modeli

Finans teorisinde hisse senedinin getirisi onun volatilitesine dayanmaktadır. GARCH-M, risk priminin modellenmesinde kullanılan bir yöntemdir. Basit bir GARCH (1,1)-M modeli şu şekilde yazılabilir;

$$r_t = \mu + c\sigma_t^2 + \alpha_t, \quad \alpha_t = \sigma_t \varepsilon_t \quad (5)$$
$$\sigma_t^2 = \omega + \alpha_1 a_{t-1}^2 + \beta_1 \sigma_{t-1}^2$$

Denklemden c , risk primi parametresini ifade etmektedir. $c > 0$ ise getirinin volatilitenin pozitif ilişkisini ifade etmektedir (Tsay, 2010).

4.6. AP-GARCH Modeli

Yüksek frekansa sahip zaman serilerinin mutlak değeri veya karesini almak yerine, verilerin dönüşümünün verilerin kaçınıcı kuvveti ile sağlandığını analiz etmekte kullanılır.

$$\sigma_t^\delta = \alpha_0 + \sum_{i=1}^q \alpha_i (|\varepsilon_{t-1}| - \gamma_i \varepsilon_{t-1})^\delta + \sum_{j=1}^p b_j \sigma_{t-j}^\delta \quad (6)$$

şeklinde ifade edilen denklemde a_0 ve b_j ; standart ARCH ve GARCH terimlerini, γ_i ; kaldıraç etkisini, δ ise kuvvet parametreleridir. Kuvvet parametresi 0'dan farklı olmak üzere standart sapmanın Box-Cox dönüşümüdür. Box ve Cox tarafından ortaya atılan bu dönüşüm, normal dağılmayan nicel verilere λ değeri belirlenip uygulandığında verilerin normale

yakınsayacağı varsayılmıştır. δ kuvvet parametresinin 1'den büyük olması serinin uzun hafıza özelliği taşıdığını belirtir (Brooks vd., 2000:380).

4.7. C-GARCH (Component GARCH) Modeli

$$\sigma_t^2 = q_1 + \alpha_1(\varepsilon_{t-1}^2 - q_{t-1}) + b_1(\sigma_{t-1}^2 - q_{t-1}) \quad (7)$$

$$q_t = \alpha_0 + pq_{t-1} + \theta(\varepsilon_{t-1}^2 - \sigma_{t-1}^2)$$

q_t ; uzun dönem volatilité (long run volatility) ifade ederken, birinci denklemdeki $(\alpha+\beta)$ kuvvetiyle 0'a yaklaşan kalıcı olmayan bileşenken (kısa dönem volatilité hareketler), ikinci denklem p'nin kuvvetiyle q_t 'ye yaklaşan uzun dönem bileşendir (Ding ve Granger, 1996).

5. Bulgular

Bitcoin, Ethereum ve Ripple için getirilerin tahmininde kurulacak modellerin hata terimleri üzerinde ARCH etkisinin olup olmadığı tespiti için ARCH-LM testi ve Durbin-Watson kriteri uygulanmış, ARCH etkisine sahip seriler için ARCH-GARCH modelleme teknikleri ile yeni modeller elde edilmiştir. Belirlenecek denklemlerin gecikme uzunluklarının tespitinde SIC ile 2 gecikmeye kadar incelenmiş en uygun (p,q) değerleri tüm denklemler için (1,1) olarak tespit edilmiştir.

Tablo 4: Bitcoin Getirileri için GARCH tipi Model Sonuçlarının Tahmini

	ARCH	GARCH	E-GARCH	M-GARCH	AP-GARCH	T-GARCH	C-GARCH
Ortalama Denklemi							
Const (c)	0.0602** (0.0175)	0.3605** (0.1089)	0.4052** (0.0969)	1.0210* (0.5785)	0.3218** (0.0750)	0.4241** (0.1240)	0.3628** (0.1058)
AR (1) (ϕ)	0.9866** (0.0169)	-0.8376** (0.2656)	-0.9915** (0.0040)	0.9859** (0.0062)	0.1492 (0.6561)	0.6724 (0.5037)	-0.8418** (0.2372)
Varyans Denklemi							
Const (ω)	17.1880** (0.7151)	0.1674** (0.0452)	-0.1293** (0.0241)	0.1741** (0.0459)	0.0547* (0.0289)	0.1522** (0.0439)	143.1738 (186.5217)
α	0.1931** (0.0441)	0.1638** (0.0188)	0.3129** (0.0000)	0.1662** (0.0180)	0.1599** (0.0343)	0.1834** (0.0278)	0.9990** (0.0013)
β	-	0.8521** (0.0130)	0.9667** (0.0000)	0.8496** (0.0123)	0.8791** (0.0248)	0.8547** (0.0133)	0.1174** (0.0117)
$\alpha+\beta$	-	1.0159	1.2796 0.0171 (0.0173)	1.0158	1.0390 -0.1125 (0.1053)	1.0381	1.1164
γ	-	-	-	-	-	-0.0419 (0.0287)	-
d	-	-	-	-	-	-	-
c	-	-	-	-0.1001 (0.1198)	-	-	-
δ	-	-	-	-	1.1614* (0.4285)	-	-
θ	-	-	-	-	-	-	0.0170 (0.4268)
AIC	5.8630	5.5747	5.5730	5.5722	5.4476	5.5776	5.5727
SC	5.8987	5.6175	5.6230	5.6222	5.5119	5.6276	5.6155
DW	1.9897	1.9790	2.0099	1.9832	1.9229	2.0034	2.0020

Not: Standart hatalar parantez içinde ifade edilmiştir. * %10 düzeyinde anlamlıdır, ** %1 düzeyinde anlamlıdır.

Error Distribution: Student-t

ARCH-LM testi ile uygun gecikme uzunlukları tespit edilen ARCH(1,1) modelinde değişen varyans sorunu olmadığı tespit edilmiş, denklemin α katsayısı (0.1931) ve istatistiksel olarak anlamlıdır. Sonuç olarak, söz konusu model Bitcoin'in volatilité tahmininde kullanılabilir.

ARCH denkleminin volatilité tahmininde yeterli esnekliğe sahip olmaması nedeniyle (Brooks, 2008), GARCH modeli test edilmiş, uygun gecikme katsayısı ve değişen varyans sorunu taşımayan GARCH(1,1) modeli için, α ve β katsayılarının işaretleri pozitif ve istatistiksel olarak %1 düzeyinde anlamlı olduğu tespit edilmiştir. $\alpha+\beta$ katsayılarının toplamı birden büyük olduğu için koşullu varyanstaki şoklar sürekli ve uzun hafıza özelliği taşımaktadır.

Katsayıların pozitif olma koşulunu taşımayan ve koşullu varyans üzerindeki kaldıraç etkisini görmek amacıyla oluşturulan E-GARCH(1,1) modelinde, $\gamma>0$ olduğu için pozitif şokların etkisinin negatif şokların etkisinden fazla olduğu fakat elde edilen sonucun istatistiksel olarak anlamlı olmaması nedeniyle tahminlemede kullanılamaz.

Risk primini modellemede kullanılmak amacıyla oluşturulan M-GARCH(1,1) modelinde, denklemdaki risk primi parametresi olan c katsayısının istatistiksel olarak anlamlı olmaması nedeniyle tahminleme için uygun bir model değildir.

Uzun hafıza özelliğinin test edilmesi için oluşturulan AP-GARCH(1,1) modeli için, δ parametresi $1.1614>0$ olduğundan serinin uzun hafıza özelliği taşıdığı ve oynaklığın geçişkenliğinin uzun olduğu sonucu çıkarılır.

Negatif şoklarla pozitif şokların etkisini tespit etmek için oluşturulan Eşik GARCH (T-GARCH(1,1)) modelinde, eşik katsayısının (d) istatistiksel olarak anlamlı olmaması nedeniyle, pozitif ve negatif şokların ayrıştırılabilir nitelikte olmadığı tespit edilmiştir.

Oluşturulan Component GARCH (C-GARCH (1,1)) modelinde, θ parametresi 0 ile 1 arasında olduğundan kısa ve uzun dönem varyans birbirine yakınsamaktadır. α , β , θ katsayıları 0 ile 1 arasında ve istatistiksel olarak anlamlı olduğundan, Component GARCH (C-GARCH)

volatilite tahmini için uygun bir modeldir. Elde edilen bu sonuca göre; Bitcoin için uzun dönem volatilitenin kısa dönem volatiliteye göre daha kalıcı olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 5: Ethereum Getirileri için GARCH tipi Model Sonuçlarının Tahmini

	ARCH	GARCH	E-GARCH	M-GARCH	AP-GARCH	T-GARCH	C-GARCH
Ortalama Denklemi							
Const (c)	0.3508 (0.1383)	0.2131 (0.1978)	0.1215 (0.3815)	-0.5131 (0.6455)	0.1236 (0.1903)	0.2047 (0.1987)	0.0867 (0.1340)
AR (1) (ϕ)	-0.4807 (1.8477)	-0.9181** (0.1317)	0.9771** (0.0263)	0.9608** (0.0499)	-0.4119 (0.7362)	-0.4319 (0.8026)	-0.3230 (0.2402)
Varyans Denklemi							
Const (ω)	23.6738** (1.7221)	1.5435** (0.4997)	-0.0415 (0.0575)	1.5088 (0.0490)	0.3520* (0.2173)	1.4724* (0.4815)	185.1133 (745.2253)
α	0.3570** (0.0773)	0.2172** (0.0416)	0.3391 (0.0546)	0.2017** (0.0405)	0.1941** (0.0348)	0.1957** (0.0278)	0.9922** (0.0323)
β	-	0.7633** (0.0384)	0.9378** (0.0187)	0.7681** (0.0377)	0.8012** (0.0348)	0.7687** (0.0371)	0.1951* (0.0727)
$\alpha+\beta$	-	0.9805	1.2769	0.9698	0.9953	0.9644	1.1873
γ	-	-	0.0048 (0.0297)	-	-0.0391 (0.0860)	-	-
d	-	-	-	-	-	0.0179 (0.0532)	-
c	-	-	-	0.1740 (0.1358)	-	-	-
δ	-	-	-	-	1.0577** (0.3318)	-	-
θ	-	-	-	-	-	-	0.0846 (0.5110)
AIC	5.8630	5.5747	5.5730	5.5722	5.4476	5.5776	5.5727
SC	5.8987	5.6175	5.6230	5.6222	5.5119	5.6276	5.6155
DW	1.9897	1.9790	2.0099	1.9832	1.9229	2.0034	2.0020

Not: Standart hatalar parantez içinde ifade edilmiştir. * %10 düzeyinde anlamlıdır, ** %1 düzeyinde anlamlıdır.

Error Distribution: Student-t

ARCH-LM testi ile uygun gecikme uzunlukları tespit edilen ARCH(1,1) modelinde değişen varyans sorunu olmadığı tespit edilmiş, denklemin α katsayısı (0.3570) ve istatistiksel olarak anlamlıdır. Sonuç olarak Ethereum için, söz konusu model volatilite tahmininde kullanılabilir.

ARCH denkleminin volatilite tahmininde yeterli esnekliğe sahip olmaması nedeniyle (Brooks, 2008), GARCH modeli test edilmiş, uygun gecikme katsayısı ve değişen varyans sorunu taşımayan GARCH(1,1) modeli için, α ve β katsayılarının işaretleri pozitif ve

istatistiksel olarak %1 düzeyinde anlamlı olduğu tespit edilmiştir. α ve β katsayı tahminleri birden küçüktür (0.9805). Bu durum volatilitenin tahmin edilebilir yapıda olduğunu ve şokların etkisinin geçici olduğunu ifade etmektedir.

Katsayıların pozitif olma koşulunu taşımayan ve koşullu varyans üzerindeki kaldıraç etkisini görmek amacıyla oluşturulan E-GARCH(1,1) denkleminde $\gamma > 0$ olduğu için pozitif şokların etkisinin negatif şokların etkisinden fazla olduğu fakat elde edilen sonucun istatistiksel olarak anlamlı olmaması nedeniyle tahminlemede kullanılamaz.

Risk primini modelleme kullanılmak amacıyla oluşturulan M-GARCH(1,1) modelinde, denklemdaki risk primi parametresi olan c katsayısının istatistiksel olarak anlamlı olmaması nedeniyle tahminleme için uygun bir model değildir.

Uzun hafıza özelliğinin test edilmesi için oluşturulan AP-GARCH(1,1) modeli için, δ parametresi $1.0577 > 0$ olduğundan serinin uzun hafıza özelliği taşıdığı ve oynaklığın geçişkenliğinin uzun olduğu sonucu çıkarılır.

Negatif şoklarla pozitif şokların etkisini tespit etmek için oluşturulan Eşik GARCH (T-GARCH(1,1)) modelinde, eşik katsayısının (d) istatistiksel olarak anlamlı olmaması nedeniyle, pozitif ve negatif şokların ayrıştırılabilir nitelikte olmadığı tespit edilmiştir.

Oluşturulan Component GARCH (C-GARCH (1,1)) modelinde, θ parametresi 0 ile 1 arasında olduğundan kısa ve uzun dönem varyans birbirine yakınsamaktadır. α , β , θ katsayıları 0 ile 1 arasındadır. Fakat θ katsayısı istatistiksel olarak anlamlı değildir. Dolayısıyla Component GARCH volatilitenin tahmini için uygun bir model değildir.

Tablo 6: Ripple Getirileri için GARCH tipi Model Sonuçlarının Tahmini

	ARCH	GARCH	E-GARCH	M-GARCH	AP-GARCH	T-GARCH	C-GARCH
Ortalama Denklemi							
Const (c)	-0.3827* (0.2008)	-0.2038 (0.1875)**	-0.2626 (0.1840)	-0.5544 (0.8148)	-0.0917 (0.0924)	-0.0823 (1.0657)	-0.3391** (0.1091)
AR (1) (ϕ)	-0.7999 (0.5489)	-0.8284 ** (0.3127)	0.1034 (0.5088)	0.2637 (0.9438)	-0.9908** (0.0025)	-0.8805** (0.1936)	0.0795 (0.1121)
Varyans Denklemi							
Const (ω)	19.7776** (1.5942)	0.7685** (0.2038)	-0.0685* (0.0345)	6.9965** (0.4599)	0.2521** (0.0625)	1.4434** (0.2084)	460.1190 (1563.369)
α	0.8451** (0.1066)	0.1712** (0.0244)	0.3106** (0.0392)	0.4446** (0.0474)	0.2521** (0.0276)	0.0734** (0.0112)	0.9996** (0.0009)
β	-	0.8088** (0.0116)	0.9517** (0.0097)	0.5927** (0.0212)	0.7245** (0.0214)	0.9096** (0.0116)	0.0348* (0.0161)
$\alpha+\beta$	-	0.9800	1.2623	1.0373	0.9766	0.9830	1.0344
γ	-	-	0.0327 (0.0246)	-	-0.5436** (0.0701)	-	-
d	-	-	-	-	-	0.0823 (0.1690)	-
c	-	-	-	0.0290 (0.1296)	-	-	-
δ	-	-	-	-	0.4601** (0.0907)	-	-
θ	-	-	-	-	-	-	0.1101 (0.0608)
AIC	6.7111	6.1822	6.5936	6.8960	6.5848	6.8278	6.4787
SC	6.7467	6.2250	6.6436	6.9460	6.6419	6.8849	6.5286
DW	2.1237	1.8619	1.9412	2.047	1.9180	2.1375	2.1331

Not: Standart hatalar parantez içinde ifade edilmiştir. * %10 düzeyinde anlamlıdır, ** %1 düzeyinde anlamlıdır.

Error Distribution: Student-t

ARCH-LM testi ile uygun gecikme uzunlukları tespit edilen ARCH(1,1) modelinde değişen varyans sorunu olmadığı tespit edilmiş, denklemin α katsayısı (0.8451) ve istatistiksel olarak %1 düzeyinde anlamlıdır. Dolayısıyla söz konusu model ile tahminleme yapılabilmektedir.

ARCH denkleminin volatilitenin tahmininde yeterli esnekliğe sahip olmaması nedeniyle (Brooks, 2008), GARCH modeli test edilmiş, uygun gecikme katsayısı ve değişen varyans sorunu taşımayan GARCH(1,1) denklemi için, α ve β katsayılarının işaretleri pozitif ve istatistiksel olarak %1 düzeyinde anlamlı olduğu tespit edilmiştir. α ve β katsayı tahminleri birden küçüktür (0.9800). Bu durum volatilitenin tahmin edilebilir yapıda olduğunu ve şokların etkisinin geçici olduğunu ifade etmektedir.

Katsayıların pozitif olma koşulunu taşımayan ve koşullu varyans üzerindeki kaldıraç etkisini görmek amacıyla oluşturulan E-GARCH(1,1) modelinde, $\gamma > 0$ olduğu için pozitif şokların etkisinin negatif şokların etkisinden fazla olduğu fakat elde edilen sonucun istatistiksel olarak anlamlı olmaması nedeniyle tahminlemede kullanılamaz.

Risk primini modellemede kullanılmak amacıyla oluşturulan M-GARCH(1,1) modelinde, denklemdaki risk primi parametresi olan c katsayısının istatistiksel olarak anlamlı olmaması nedeniyle tahminleme için uygun bir model değildir.

Uzun hafıza özelliğinin test edilmesi için oluşturulan AP-GARCH(1,1) modeli için, δ parametresi $0.4601 < 0$ olduğundan serinin uzun hafıza özelliği taşımadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Negatif şoklarla pozitif şokların etkisini tespit etmek için oluşturulan Eşik GARCH (T-GARCH(1,1)) modelinde, eşik katsayısının (d) istatistiksel olarak anlamlı olmaması nedeniyle, pozitif ve negatif şokların ayrıştırılabilir nitelikte olmadığı tespit edilmiştir.

Ripple için oluşturulan Component GARCH (C-GARCH (1,1)) modelinde, θ parametresi 0 ile 1 arasında olduğundan kısa ve uzun dönem varyans birbirine yakınsamaktadır. α , β , θ katsayıları 0 ile 1 arasındadır. Fakat θ katsayısı istatistiksel olarak anlamlı değildir. Dolayısıyla Component GARCH volatilite tahmini için uygun bir model değildir.

6.Sonuç

Günümüzde güncel bir tartışma konusu olan kripto para birimleri, herhangi bir otoriteye bağlı olmayan dijital para birimi olarak karşımıza çıkmaktadır. Kripto para birimleri ile ilgili herhangi bir muhatabının olmaması, geleceğinin belirsizliği ve varlığın gerçek değerinin saptanmasının güç olması nedeniyle bu varlıklara güven konusu tartışma konularından birisidir.

Kripto para birimlerine olan ilgi kısa sürede artmış ve Dünya’da yaygın hale gelmesine sebep olmuştur. Bunun sonucu olarak da kripto para piyasasında günlük işlem hacmi artmış ve gün içerisindeki volatilitenin artmasına neden olmuştur. Bu çalışmanın amacı, kripto para birimlerini ARCH, GARCH, E-GARCH, M-GARCH, AP-GARCH, T-GARCH ve C-GARCH yöntemlerine göre karşılaştırmaktır. Bu amaçla Bitcoin, Ethereum ve Ripple’a ait 24.08.2016-05.07.2018 tarihleri arasındaki haftasonu dahil günlük getiri serisi kullanılmıştır.

Elde edilen sonuçlara göre, Bitcoin’in volatilite tahmini için uygun model ARCH, AP-GARCH ve C-GARCH olarak belirlenmiş, Ethereum ve Ripple için uygun tahmin modelin

ARCH, GARCH ve AP-GARCH olduğu tespit edilmiştir. Bitcoin ve Ethereum uzun hafıza özelliği taşımakta iken, Ripple ise uzun hafıza etkisi taşımamaktadır. Çalışmada kullanılan Bitcoin, Ethereum ve Ripple kripto para birimleri için pozitif ve negatif şokların ayrıştırılabilir nitelikte olmadığı ayrıca kaldıraç etkisinin olmadığı sonucu elde edilmiştir.

Elde edilen tüm sonuçlar çerçevesinde kripto para birimlerine yatırım yapmak isteyen yatırımcılar için Bitcoin ve Ethereum'un uzun hafıza özelliği taşıdığı (şokların kalıcı etki taşıdığı), Ripple için ise uzun hafıza özelliği taşımadığı (şokların etkisinin geçici olduğu) dikkate alınmalıdır. Çalışmaya konu kripto para birimlerinde şokların ayrıştırılabilir olmayışı ve kaldıraç etkisi taşıyor olması, konu hakkında yapılabilecek yeni çalışmalar için motivasyon niteliği taşımaktadır.

Kaynaklar

- Alpago, H. (2018). Bitcoin'den Selfcoin'e Kripto Para. *Uluslararası Bilimsel Araştırmalar Dergisi (IBAD)*, 3(2), 411-428.
- Ateş, B. A. (2016). Kripto Para Birimleri, Bitcoin ve Muhasebesi. *Çankırı Karatekin Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 7(1), 349-366.
- Atik, M., Köse, Y., Yılmaz, B., & Sağlam, F. (2015). Kripto Para: Bitcoin ve Döviz Kurları Üzerine Etkileri. *Bartın Üniversitesi İİBF Dergisi*, 6(11), 247-262.
- Baek, C., & Elbeck, M. (2015). Bitcoins as an investment or speculative vehicle? A first look. *Applied Economics Letters*, 22(1), 30-34.
- Balcilar, M., Bouri, E., Gupta, R., & Roubaud, D. (2017). Can volume predict Bitcoin returns and volatility? A quantiles-based approach. *Economic Modelling*, 64, 74-81.
- Barski, C., & Wilmer, C. (2014). Bitcoin for the Befuddled.
- Bilir, H., & Çay, Ş. (2016). Elektronik Para ve Finansal Piyasalar Arasındaki İlişki. *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 9(2), 21-31.
- Bollerslev, T. (1986). Generalized autoregressive conditional heteroskedasticity. *Journal of Econometrics*, 31(3), 307-327.
- Brauneis, A. & Mestel R. (2018). Price discovery of cryptocurrencies: Bitcoin and beyond. *Economics Letters*, 165, 58-61.

-
- Brière, M., Oosterlinck, K., & Szafarz, A. (2015). Virtual currency, tangible return: Portfolio diversification with bitcoin. *Journal of Asset Management*, 16(6), 365-373.
- Brooks, C. (2008). *Introductory Econometrics for Finance*. Cambridge University Press, United Kingdom.
- Brooks, R. D., Faff, R. W., McKenzie, M. D., & Mitchell, H. (2000). A multi-country study of power ARCH models and national stock market returns. *Journal of International Money and Finance*, 19(3), 377-397.
- Cheah, E. & Fry, J. (2015). Speculative Bubbles in Bitcoin Markets? An Empirical Investigation into The Fundamental Value of Bitcoin. *Economics Letters*, 130, 32-36.
- Cheung, A., Roca, E., & Su, J. (2015). Crypto-Currency Bubbles: An Application of The Phillips–Shi–Yu (2013) Methodology on Mt. Gox Bitcoin Prices. *Applied Economics*, 47 (23), 2348-2358.
- Christopher, C. M. (2014). Whack-a-Mole: Why Prosecuting Digital Currency Exchanges Won't Stop Online Laundering. *Lewis & Clark Law Review*, Forthcoming. <http://ssrn.com/abstract=2312787>.
- Chu, J., Nadarajah, S., & Chan, S. (2015). Statistical Analysis of The Exchange Rate of Bitcoin. *PloS one*, 10 (7), 1-27.
- Ciaian, P., Rajcaniova, M., & Kancs, D. A. (2016). The economics of BitCoin price formation. *Applied Economics*, 48(19), 1799-18.
- Ding, Z., & Granger, C. W. (1996). Modeling volatility persistence of speculative returns: a new approach. *Journal of Econometrics*, 73(1), 185-215.
- Dirican, C., & Canoz, I. (2017). The Cointegration Relationship Between Bitcoin Prices and Major World Stock Indices: An Analysis with ARDL Model Approach. *Journal of Economics, Finance and Accounting*, 4(4), 377-392.
- Dizkırıncı, A. S., & Gökgöz, A. (2018). Kripto Para Birimleri ve Türkiye'de Bitcoin Muhasebesi. *Journal of Accounting, Finance and Auditing Studies*, 4(2), 92-105.
- Dong, H., & Dong, W. (2015). Bitcoin: Exchange rate parity, risk premium, and arbitrage stickiness. *British Journal of Economics, Management & Trade*, 5(1), 105-113.

-
- Dyhrberg, A. H. (2016). Bitcoin, gold and the dollar—A GARCH volatility analysis. *Finance Research Letters*, 16, 85-92.
- Edwards, C. (2015). Finance-Bitcoin price crash finds new victims. *Engineering & Technology*, 10(2), 19-19.
- Engle, R. F. (1982). Autoregressive conditional heteroscedasticity with estimates of the variance of United Kingdom inflation. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 987-1007.
- Engle, R. (2002). Dynamic conditional correlation: A simple class of multivariate generalized autoregressive conditional heteroskedasticity models. *Journal of Business & Economic Statistics*, 20(3), 339-350.
- Franco, P. (2014). Understanding Bitcoin: Cryptography, engineering and economics. John Wiley & Sons.
- Frascaroli, B. F., & Pinto, T. C. (2016). The Innovative Aspects Of Bitcoin, Market Microstructure And Returns Volatility: An Approach Using Mgarch.
- Georgoula, I., Pournarakis, D., Bilanakos, C., Sotiropoulos, D., & Giaglis, G. M. (2015). Using time-series and sentiment analysis to detect the determinants of bitcoin prices.
- Glosten, L. R., Jagannathan, R., & Runkle, D. E. (1993). On the relation between the expected value and the volatility of the nominal excess return on stocks. *The Journal of Finance*, 48(5), 1779-1801.
- Grinberg, R. (2012). Bitcoin: An Innovative Alternative Digital Currency. *Hastings Science & Technology Law Journal*, 4, 159.
- Gültekin, Y., & Bulut, Y. (2016). Bitcoin Ekonomisi: Bitcoin Eko-Sisteminden Doğan Yeni Sektörler ve Analizi. *Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 3(3), 82-92.
- Halaburda, H. & Sarvary, M. (2016). Beyond Bitcoin. The Economics of Digital Currencies.
- Hencic, A. & Gouriéroux, C. (2015). Noncausal Autoregressive Model in Application to Bitcoin/USD Exchange Rates, In *Econometrics of Risk*. Springer, Cham.

-
- Katsiampa, P. (2017). Volatility Estimation for Bitcoin: A Comparison of GARCH Models. *Economics Letters*, 158, 3-6.
- Kristoufek, L. (2013). BitCoin Meets Google Trends and Wikipedia: Quantifying the Relationship Between Phenomena of the Internet Era. *Scientific reports*, 3, 3415.
- Kristoufek, L. (2015). What are The Main Drivers of The Bitcoin Price? Evidence from Wavelet Coherence Analysis. *PloS one*, 10 (4).
- MacDonell, A. (2014). Popping the Bitcoin bubble: An application of log-periodic power law modeling to digital currency. *University of Notre Dame working paper*.
- Malhotra, A., & Maloo, M. (2014). Bitcoin–is it a Bubble? Evidence from Unit Root Tests.
- Nakamoto, S. (2008). Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System.
- Nelson, D. B. (1991). Conditional heteroskedasticity in asset returns: A new approach. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 347-370.
- Pieters, G., & Vivanco, S. (2017). Financial regulations and price inconsistencies across Bitcoin markets. *Information Economics and Policy*, 39, 1-14.
- Reid, F., & Harrigan, M. (2013). An analysis of anonymity in the bitcoin system. In *Security and privacy in social networks* (pp. 197-223). Springer, New York, NY.
- Stavroyiannis, S. (2017). Value-at-Risk and Expected Shortfall for the major digital currencies. *arXiv preprint arXiv:1708.09343*.
- Szmigielski, A. (2016). *Bitcoin Essentials*. Packt Publishing Ltd.
- Tsay, R. S. (2010). *Analysis of Financial Time Series*. John Wiley & Sons, Third Edition.
- Urquhart, A. (2016). The inefficiency of Bitcoin. *Economics Letters*, 148, 80-82.
- Urquhart, A. (2018). What causes the attention of Bitcoin?. *Economics Letters*, 166, 40-44.
- Wegdell, A., & Andersson, G. (2014). *Prospects of Bitcoin-An evaluation of its future*.



Toplumsal Cinsiyete Duyarlı Vergilendirme: Ülke Örnekleri Özelinde Karşılaştırmalı Bir Analiz¹

Cahide GÖĞÜSDERE²

Gender Sensitive Taxation: A Comparative Analysis Specific to Country Examples

ARTICLE INFO

Article History:

Date Submitted: 28.02.2019

Date Accepted: 16.05.2019

JEL Classification:

J7

H2

J71

Keywords:

Gender,

Taxation,

Discrimination.

ABSTRACT

Budget is a document that is expected to be collected incomes and will make expenditures in the fiscal year. In all stages of budgets, addressing the needs and rights of women and men is called gender sensitive budgeting (GSB). Since 2000, studies and practices related to GSB have gained importance. When examining the relevant literature, it is possible to see examples in more than forty countries. Countries have been able to create GSB in a way that will comply with their budget systems and the country's structure. While the budget is addressed in terms of gender sensitivity, in specific to taxation, the studies carried out by researchers and taxation analysts are not too much for gender sensitivity. In this study, examples of countries related to gender sensitive taxation (GST) will be emphasized. In this context, studies and practices in India, Mexico, South Africa and the United Kingdom (England) will be discussed and a comparative analysis will be conducted.

¹ Bu çalışma, yazarın "Toplumsal Cinsiyet ve Vergilendirme:2005-2016 Dönemi Bütçe Raporları, İlgili Mevzuat ve Düzenlemelerden Hareketle Türkiye Özelinde Bir İrdeleme", adlı Gazi üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Doktora Tezinden türetilmiştir.

² Doktora Mezunu, Gazi Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Anabilim Dalı, cahideb@yahoo.com

Özet

Bir mali Bütçe, mali yılda toplanacak gelirlerin ve yapılacak harcamaların tahmin edildiği bir belgedir. Bütçelerin tüm aşamalarında kadınların ve erkeklerin ihtiyaçlarının ve haklarının ele alınmasına toplumsal cinsiyete duyarlı bütçeleme (TCDB) denilmektedir. 2000’li yıllardan itibaren TCDB’ye yönelik çalışmalar ve uygulamalar önem kazanmıştır. İlgili literatür incelendiğinde kırktan fazla ülkede bu temelde örnekler görmek mümkündür. Ülkeler kendi bütçe sistemleri ve ülke yapısıyla uyumlu olacak bir şekilde TCDB oluşturma yoluna gitmişlerdir. Bütçeler toplumsal cinsiyete duyarlılık açısından ele alınırken vergilendirme özelinde toplumsal cinsiyete duyarlılık konusunda gerek araştırmacılar ve gerekse vergilendirme analistleri tarafından yapılan çalışmalar fazla değildir. Bu çalışmada toplumsal cinsiyete duyarlı vergilendirmeye (TCDV) ilişkin ülke örnekleri üzerinde durulacaktır. Bu kapsamda Hindistan, Meksika, Güney Afrika ve Birleşik Krallık’taki (İngiltere’deki) çalışma ve uygulamalar ele alınacak ve karşılaştırmalı bir analiz yapılacaktır.

1.Giriş

Bütçeler, vergi ve harcama yönüyle, birçok ülkede kadınları desteklemek, onları her alanda teşvik etmek vb. amaçlara uygun hale getirilmeye çalışılmaktadır. Bu nedenle bütçelerin, gelir kalemleri öncelikli olmak üzere, cinsiyetler arası eşitlik açısından değerlendirilmesi gerekmektedir. Bütçe gelirlerinin önemli bir kısmı vergilerden oluşmaktadır. Vergilere yönelik uygulanan politikaların kadınlar ve erkekler üzerindeki etkileri incelenerek bunlara uygun bütçe önerileri geliştirilmelidir. Bu kapsamda TCDB inisiyatifi cinsiyet eşitliği üzerinde durmaktadır.

Toplumsal cinsiyet eşitliğinin sağlanması için; bütçelerde gelir ve gider kalemlerinin toplumsal cinsiyete duyarlı analizlerinin yapılması gereklidir. Ayrıca, "toplumsal cinsiyet eşitliğinin ana plan ve politikalara yerleştirilmesi amacıyla kapasite geliştirilmesi ve kaynak tahsis edilmesi, bütçe gelir politikalarına toplumsal cinsiyet perspektiflerini sistematik bir şekilde uygulanması için ulusal göstergeler dahil olmak üzere, uygun şekilde metodolojiler ve araçlar geliştirilmesi gerekmektedir" (Şenesen, 2008: 10).

Bütçelerde toplumsal cinsiyet eşitsizliği vergilerin yanı sıra harçlar vb. gelirlerin edinilmesinde de ortaya çıkmaktadır. Bilhassa kadınların vergilendirilmesi konusunda eşitsizlikler görülmektedir. Ayrıca bütçe gelirlerinin edinilmesinde doğrudan vergiler yerine dolaylı vergilerin tercih edilmesi toplumsal cinsiyet temelinde kadınlar aleyhine sorunlar oluşmasına sebep olmaktadır. Adil bir bütçenin oluşturulması hususunda gelir vergisi (GV) önemli bir yere sahiptir. Özellikle asgari geçim indirimini, artan oranlı vergi tarifeleri, indirim, istisna ve muafiyet vb. uygulamalar vergi adaletinin sağlanması adına daha etkili olabilmektedir. "Katma Değer Vergisi (KDV), Özel Tüketim Vergisi (ÖTV) gibi vergilerin uygulandığı mal ve hizmetlerin, düşük gelirlilerin bütçesindeki payı, yüksek gelirlilere göre daha fazla olmakta ve vergi yükü, düşük gelirlilerin üzerinde kalabilmektedir. Dolaylı vergiler yoluyla vergi yükü kadınların ve emekçilerin omuzlarına yüklenmiştir. Gelir eşitsizliği artmış, adaletsizlik büyümüştür" (Eğitim Sendikası, 2014).

Diğer yandan yüksek vergi oranları nedeniyle vergi yükü artmaktadır. Bu durumda girişimciler tarafından yatırım yapma isteği azalmaktadır. Haliyle yatırım yapılmaması istihdamı da olumsuz yönde etkilemektedir. "Dolayısıyla bir vergi sisteminin; ekonominin gelişmesini ve kalkınmasını önleyen, tasarrufları, yatırımları ve istihdamı engelleyen ve kayıt dışılığı artıran yapıdan uzak tutulması gerekmektedir" (Armağan, 2007).

Bu çalışmada çeşitli ülke örnekleri TCDV açısından ele alınacaktır. TCDV hedefi kapsamında Hindistan, Meksika, Güney Afrika ve Birleşik Krallık'taki (İngiltere'deki) düzenlemeler TCDB kriterleri temelinde irdelenmeye çalışılacaktır. Bu bağlamda adı geçen ülkelerdeki TCDV uygulamasına amaçlanan sonuçlar ile kastı aşan lehte ve kastı aşan aleyhte sonuçlar açısından bakılacaktır. Şöyle ki; toplumsal cinsiyete duyarlı vergilendirme, toplumsal cinsiyet nötr vergilendirme, toplumsal cinsiyet aleyhine vergilendirme, ülkelerde ele alınan argümanlardan hareketle vergi sistemi, gelir vergisi, dolaylı vergiler (KDV ve ÖTV) temelinde irdelenecektir.

2. TCDV İle İlgili Kriterler

TCDV bağlamındaki ülke uygulamalarına bakıldığında şu kriterlere ulaşılabilir:³

Vergi Sistemi:

Pozitif ayrımcılık sonucunda kadınlar erkeklere göre daha az vergilendiriliyorsa, kadınlar erkeklere göre ücretler üzerinden daha az vergilendiriliyorsa, vergiye ilişkin görev ve sorumlulukların zamanında ve eksiksiz olarak yerine getirilmesi (vergi ahlakı) erkeklere göre düşük ve az gelirlili olan kadınlarda daha yüksekse, dolaylı-dolaysız vergi bileşiminin değişimi, verginin konusunun ve verginin tarife yapısının değiştirilmesi ile vergi adaletinin sağlanması gibi kadın ve erkeğe göre vergi reformları yapılıyorsa, vergide basitleştirme, vergi tabanını genişletmek, vergi oranlarını azaltmak ve düzenlemek, KDV oranlarını tek basamağa indirmek gibi kadınlar ve erkekler için reformlar yapılıyorsa, vergi reformu ile ilgili uygulamalar yatırımlarda ve üretimde vergilendirme açısından kolaylıklar sağlayarak kadın ve erkek istihdamını artırıyor, vergi oranlarının kadınlar ve erkekler için azaltılması üretim, istihdam ve vergi tabanını olumlu etkiliyorsa, GV'deki çocuk bakım indirimi vb. indirimler, tüketim vergilerindeki muafiyetler kadınları olumlu etkiliyorsa, dolaylı vergilerden doğrudan vergilere geçiş gibi değişiklikler varsa, düşük ve orta gelirlili kadınlar için vergi indirimi yapılması gibi bir takım düzenlemelere gidiliyorsa, TCDV olarak değerlendirilecektir.

Vergilendirmede kadın-erkek ayrımı yoksa, kadın-erkek ücretleri aynı oranda vergilendiriliyorsa, vergi reformu ile ilgili uygulamalar kadın ve erkeği aynı oranda etkiliyorsa, toplumsal cinsiyet nötr vergilendirme olarak değerlendirilecektir.

Vergi ödeme isteği azalıyor ve kayıt dışı ekonominin boyutu artıyorsa, vergi oranlarındaki indirimler, evli kadınların ücretli istihdama girmeleri yönündeki cesaretini kırıyor, dolaylı vergiler doğrudan vergilere göre fazla ise, toplumsal cinsiyet aleyhine vergilendirme olarak değerlendirilecektir.

³ İlgili kriterler için bkz: Göğüsdere, C. (2018). "Toplumsal Cinsiyet ve Vergilendirme: 2005-2016 Dönemi Bütçe Raporları, İlgili Mevzuat ve Düzenlemelerden Hareketle Türkiye Özelinde Bir İrdeleme", Gazi üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Doktora Tezi.

Gelir Vergisi:

Artan oranlı GV idari bakımdan uygulanabilirse ve geniş bir vergi tabanına yayılabilirse, "bütçe karar mekanizmalarına kadınların yoğun katılımının sağlanması, kadın istihdamının artırılması ve kadın girişimciliğinde vergi muafiyet ve istisnalarının ortaya koyulması halinde", indirim, istisna ve muafiyetlerin düzeyleri, düşük gelirli vergi mükelleflerini gözeterek şekilde olursa, menkul kıymet gelirleri ve faiz gelirlerinin düşük vergilendirilmesi veya istisna tutulmaları, kreş ve yaşlı bakım merkezlerine yapılan ödemelerin vergiden istisna tutulması ya da GV matrahından indirilmesi, elde edilecek gelirlerin cinsiyete duyarlı kamu hizmetlerine tahsisi halinde, evli kadınlara uygulanan vergi oranları evli erkeklere uygulanan vergi oranlarına göre daha düşükse, kadınlar vergi indirimlerinden ve çocuk indirimlerinden daha fazla yararlanıyorsa, GV'de reformlara gidilmesi halinde, GV, aile büyüklüğü ve bakmakla yükümlü olunanların sayısına bakılmaksızın, bireysel olarak tahsil ediliyorsa, TCDV olarak değerlendirilecektir.

Evli kadınlara uygulanan vergi oranları evli erkeklere uygulanan vergi oranlarına eşitse, muafiyet ve indirimler GV ödeyen tüm bireyler için kullanılıyorsa, toplumsal cinsiyet nötr vergilendirme olarak değerlendirilecektir.

Dik artan oranlı GV uygulaması yatırım yapma isteğini azaltarak istihdamı azaltıyorsa, aynı düzey ve tek tip indirim, istisna ve muafiyetler olursa, GV'de artış, vergi ödenecek dilimi ve vergi oranlarını yukarı çekerek ilave vergi yükü atışına neden oluyorsa, vergi tarifelerindeki değişiklikler az gelirli kadınların yüksek oranlarda vergilendirilmesine neden oluyorsa, yüksek vergi oranları kadınları emek piyasasına girmekten caydırıyorsa, "adaletsiz ve yüksek oranlı vergi sistemi yanında kayıt dışılığın haksız kazançları beslemesi halinde", ücret gelirlerinin vergilendirilmesi mümkünken ev içi üretim gelirlerinin vergilendirilememesi halinde, evli kadınlara uygulanan vergi oranları evli erkeklere uygulanan vergi oranlarına göre daha yüksekse, erkekler vergi indirimlerinden ve çocuk indirimlerinden daha fazla yararlanıyorsa, vergi sisteminde uygulanmaya çalışılan pozitif ayrımcılığa rağmen kadınlar için yüksek vergi dilimi uygulanıyorsa, kadınlar yarı zamanlı ve kayıt dışı olarak çalıştığından indirimlerinden yararlanamıyorsa, vergi kanunlarının karmaşık bir yapısı varsa, evli çiftlere yapılan indirimler

kadın istihdamını caydırıyorsa, evli çiftler bekarlara göre daha az vergi ödüyorsa, toplumsal cinsiyet aleyhine vergilendirme olarak değerlendirilecektir.

Dolaylı Vergiler (KDV ve ÖTV):

Medikal ürünlerden alınan vergiler, düşük oranlı ise, "kahverengi ekmek, mısır unu, kuru fasulye, süt tozu, pirinç, sebze ve meyve gibi belirli gıda maddelerinde KDV oranı düşük oranlı veya sıfır," yoksul kadınlar için önemli olan bazı mallara düşük oranlı veya sıfır KDV ve ÖTV oranı uygulanıyorsa, kadın girişimciler KDV'den muaf ise, KDV'de sağlanan indirim, istisna ve muafiyetler, artan oranlılığın şiddetini azaltıyorsa, "dolaylı ve doğrudan vergilerde, vergi politikalarının tasarımında toplumsal cinsiyet perspektifi birleştiriliyorsa", KDV ile ilgili kadınlar ve düşük gelirliler yararına yasa çıkarılıyorsa, "% 0 vergi oranı fakir ve çocuklu, kadının aile reisi olduğu haneleri korumak için uygulanıyorsa," TCDV olarak değerlendirilecektir.

Alkol ve sigara gibi tüketim ürünlerinden alınan vergiler yüksekse, erkek ve kadınları aynı oranda etkiliyorsa, gelir seviyesi ne olursa olsun aynı vergi alınıyorsa, toplumsal cinsiyet nötr vergilendirme olarak değerlendirilecektir.

Kadınlar aile sağlığı, eğitim, beslenme vb. ihtiyaçlar için gelirlerini harcıyorsa, artan KDV ve ÖTV oranları, kadın girişimcilere daha fazla yük getiriyorsa, kadın girişimcilerin ödediği KDV ile erkek girişimcilerin ödediği KDV sektörüne göre değişiyor ve kadın girişimcilerin ödediği KDV daha yüksekse, kadın girişimcilerin ticaret sektöründe, erkek girişimcilerin üretim sektöründe olma olasılığı daha fazla ise, kadın girişimcilerin kazançları daha düşük olduğundan, muafiyetlerden yararlanma oranları da daha düşükse, yiyecek içecek gibi ana tüketim maddelerinden alınan vergiler, diğer harcama kalemlerine göre daha yüksekse, su, elektrik, yakıt, taşımacılık, sağlık ve ilaç sektöründe de vergilendirme yüksekse, yakıt vergileri, vergi yükünü artırıyorsa, temel gıda maddeleri, temel kişisel bakım kalemleri, çocuk giyimi ve ev yakıtı kullanımı nedeniyle vergi yükü artıyorsa, toplumsal cinsiyet aleyhine vergilendirme olarak değerlendirilecektir.

Bu bağlamda ülkeler ve bölgeler özelindeki sosyo-kültürel özgünlükler göz ardı edilerek sadece yukarıdaki kriterlerden hareketle ülkeler ayrı ayrı incelenerek (örneğin; gıda ve temizlik

maddeleri için KDV’de artış ya da azalış olup olmadığına bakılarak) vergi sistemi, GV ve dolaylı vergilerle (KDV ve ÖTV) ilgili düzenlemeler irdelenecektir.

3. Hindistan’da TCDV

Hindistan’da 1991 yılına kadar yapısal uyum programı uygulanmıştır. Bu nedenle de uygulanan vergi politikalarında, yoğun tartışmalar yaşanmıştır. Bilhassa doğrudan vergilendirmede yapılan değişiklikler, TCDV konusunda yeni tartışmalara neden olmuştur.

Bu bölümde Hindistan’da vergi sistemi, GV ve dolaylı vergilerdeki toplumsal cinsiyete duyarlılık yukarıda ele alınan TCDV ile ilgili kriterlerden hareketle analiz edilecektir.

3.1. Vergi Sistemi

- Pozitif ayrımcılık sonucunda, kadınlar erkeklere göre daha az vergilendiriliyorsa, TCDV söz konusudur. Hindistan’da vergi sistemi temelinde, vergi reformları aracılığıyla kadınlara yönelik pozitif ayrımcılık politikası uygulanmaktadır. Hint yasalarındaki genelde eşitsizlik konusu ve özelde ise toplumsal cinsiyet eşitsizliği konusu tartışılmaktadır. 1956 yılında çıkarılan "Hindu Veraset Yasası" yeniden incelenmiştir. Bu yasadaki toplumsal cinsiyet eşitsizliği konusundaki sorunların giderilmesi için çaba sarf edilmiştir. Kadınlar, bu yasayla evlilik öncesinde veya sonrasında edindikleri tüm mallarda tam olarak hak sahibi olmuşlardır. Bu yönden bakıldığında bu yasa ve vergi sisteminde yapılan yeniliklerle kadınlar açısından cinsiyet temelli ayrımcılığa son verilmeye çalışılmıştır (Chakraborty, Chakraborty, Karmakar ve Kapila, 2010).

- Vergide basitleştirme, vergi tabanını genişletmek, vergi oranlarını azaltmak ve düzenlemek, KDV oranlarını tek basamağa indirmek gibi kadınlar ve erkekler için reformlar yapılıyorsa, TCDV söz konusudur. 1991 yılında, vergilendirmede reformlara gidilmiştir. Reformlar sayesinde doğrudan ve dolaylı vergi oranları azaltılmıştır (Jha, 2002).

- Vergi oranlarının kadınlar ve erkekler için azaltılması; üretim, istihdam ve vergi tabanını olumlu etkiliyorsa, TCDV söz konusudur. Devlet 2005 yılında KDV’de reformlar yapmıştır. KV oranları düşürülmüştür. Vergi tabanı genişletilmeye çalışılmıştır (Rao ve Rao, 2005).

- Vergilendirmede kadın-erkek ayrımı yoksa, toplumsal cinsiyet nötr vergilendirme söz konusudur. Hizmetler, kişi bazında vergilendirilmiştir.

- Dolaylı vergiler doğrudan vergilere göre fazla ise, toplumsal cinsiyet aleyhine vergilendirme söz konusudur. 2014-2015 döneminde doğrudan vergilerin GSYH içindeki payı % 5.81 iken dolaylı vergilerin payı % 11.57 olmuştur (Ministry of Finance, 2015).

- Vergi reformu ile ilgili uygulamalar kadın ve erkeği aynı oranda etkiliyorsa, toplumsal cinsiyet nötr vergilendirme söz konusudur. Hükümet 2010-2011 döneminde mal ve hizmetlerdeki vergileri birleştirmiştir. Bu nedenle de düşük gelirli kadınların ve fakirlerin vergi yükü artmıştır. Dolayısıyla kadınlar, reformlardan negatif bir şekilde etkilenmiştir. Kasıt bu olmamasına karşın kastı aşan aleyhte bir durum söz konusu olduğundan toplumsal cinsiyet aleyhine vergilendirme olduğu düşünülebilir.

- Düşük ve orta gelirli kadınlar için vergi indirimini yapılması gibi bir takım düzenlemelere gidiliyorsa, TCDV söz konusudur. Hindistan'da 1991 yılında hayat standartlarını yükseltmek için ulusal sanayide korumacı rejimler uygulanmaya başlanmıştır (Jha, 2002). Mal ve hizmet vergilerinin birleştirilmesi düşük gelirli kadınların vergi yükünü artırmıştır. Kasıt bu olmamasına karşın kastı aşan aleyhte bir durum söz konusu olduğundan toplumsal cinsiyet aleyhine vergilendirme olduğu düşünülebilir.

3.2. Gelir Vergisi

- Menkul kıymet gelirleri ve faiz gelirlerinin düşük vergilendirilmesi veya istisna tutulmaları, kreş ve yaşlı bakım merkezlerine yapılan ödemelerin vergiden istisna tutulması ya da GV matrahından indirilmesi, elde edilecek gelirlerin cinsiyete duyarlı kamu hizmetlerine tahsisi halinde, TCDV söz konusudur. Hindistan'da 12 aylık menkul kıymetlere ilişkin olup vergi oranı sıfırdır ve özel işlem vergisi ödenmektedir.

- GV, aile büyüklüğü ve bakmakla yükümlü olunanların sayısına bakılmaksızın, bireysel olarak tahsil ediliyorsa, TCDV söz konusudur. Hindistan'da GV, bireysel olarak tahsil edilmektedir. Hindistan'da vergilendirme sistemi, edinilen gelirin kaynağına göre belirlenen vergi mükellefiyetine dayanmaktadır. Beyan sisteminde ise, bireysel vergi beyanı söz konusudur. Mükellefiyet, hanenin geri kalanının gelirinden bağımsız olarak, her bir kişi için ayrı olarak belirlenir (Chakraborty vd., 2010).

-İndirim, istisna ve muafiyetlerin düzeyleri, düşük gelirli vergi mükelleflerini gözetecek şekilde olursa, TCDV söz konusudur. 2001’de kadınlar için özel bir indirim uygulanmıştır. 2005 yılında ise vergiden muaf gelirler artmıştır. Yüksek muafiyet limitleri ile kadınlar için vergi iyileştirmeleri sağlamaktadır.

- Muafiyet ve indirimler GV ödeyen tüm bireyler için kullanılıyorsa, toplumsal cinsiyet nötr vergilendirme söz konusudur. Hindistan’da muafiyet ve indirimlerin çoğunluğu GV ödeyen tüm bireyler için kullanılmıştır (Ministry of Finance, 2008).

- Evli kadınlara uygulanan vergi oranları evli erkeklere uygulanan vergi oranlarına eşitse, toplumsal cinsiyet nötr vergilendirme söz konusudur. Vergiye tabi gelirlerin hesaplanması ve tanımlanması kadınlar ve erkekler için aynıdır. Mevzuatta gelirler farklı biçimde ele alınsa da toplumsal cinsiyet açısından bir ayırım yapılmamıştır.

-Vergi tarifelerindeki değişiklikler az gelirli kadınların yüksek oranlarda vergilendirilmesine neden oluyorsa, toplumsal cinsiyet aleyhine vergilendirme söz konusudur. 2008-2009’da GV dilimleri oranları iki cins için de eşitlenmiştir. Ancak yüksek vergi dilimleri mülkiyetin kadınlardan erkeklere geçmesine sebep olmaktadır.

- Vergi sisteminde uygulanmaya çalışılan pozitif ayrımcılığa rağmen kadınlar için yüksek vergi dilimi uygulanıyorsa, toplumsal cinsiyet aleyhine vergilendirme söz konusudur. Hint vergi sisteminde uygulanmaya çalışılan pozitif ayrımcılığa rağmen kadınlar için yüksek vergi dilimi uygulanmaktadır.

- Evli çiftler bekarlara göre daha az vergi ödüyorsa, toplumsal cinsiyet aleyhine vergilendirme söz konusudur. Vergi yükü temel muafiyetler nedeniyle bekar ve evlilerde önemli ölçüde farklıdır. Örneğin; çiftlerde gelir 300.000 Rupı⁴ (Rs) üzerinde ise muafiyet limiti 150.000-180.000 Rupı arasındadır. Tek erkeklerde muafiyet tutarı 15.000 Rupı, tek kadınlarda ise 12.000 Rupı’dır. Dolayısıyla kadınlarda muafiyet tutarı daha azdır (Ministry of Finance, 2008).

3.3. Dolaylı Vergiler

- "Kahverengi ekmek, mısır unu, kuru fasulye, süt tozu, pirinç, sebze ve meyve gibi belirli gıda maddelerinde KDV oranı düşük oranlı veya sıfırsa," TCDV söz konusudur. Bazı

⁴ Rupı: Hindistan’ın resmi para birimidir.

temel gıda maddeleri (ekmek, lor, ayran, günlük süt, pastörize süt, taze sebze ve meyve), tahıl, temel giyim, ev içi hizmetler, kırtasiye malzemeleri, kitaplar vb. KDV'den muaf tutulmuştur (West Bengal Commercial Taxes Department, 2003).

- Yiyecek içecek gibi ana tüketim maddelerinden alınan vergiler, diğer harcama kalemlerine göre daha yüksekse, toplumsal cinsiyet aleyhine vergilendirme söz konusudur. Temel gıda maddelerinde % 4 KDV oranı uygulanırken, dışarıda tüketilen gıdalarda %12,5 KDV oranı söz konusudur. Tüm vergiler için taban oran ise %20'dir. Kastı aşan lehte bir durum söz konusu olduğundan TCDV olduğu düşünülebilir.

- Su, elektrik, yakıt, taşımacılık, sağlık ve ilaç sektöründe de vergilendirme yüksekse, toplumsal cinsiyet aleyhine vergilendirme söz konusudur. Hindistan'da benzin, petrol, dizel vb. ise yüksek oranda vergilendirilmektedir (West Bengal Commercial Taxes Department, 2003).

- Temel gıda maddeleri, temel kişisel bakım kalemleri, çocuk giyimi ve ev yakıtı kullanımı nedeniyle vergi yükü artıyorsa, toplumsal cinsiyet aleyhine vergilendirme söz konusudur. Kırsal ve kentsel kesimdeki vergilendirme etkileri fakir halk için daha ağırdır. Kentsel kesimde ise bu etki kırsal kesimden daha yüksektir. KDV etkileri yakıtta daha yüksektir. Ev yakıtlarında bu oran diğer yakıtlardan daha azdır. Kentsel kesimde dolaylı vergilerin yükü daha fazladır. Özellikle KDV vergi yükünü artırmaktadır (West Bengal Commercial Taxes Department, 2003).

Yukarıdaki kriterler genel olarak değerlendirildiğinde, Chakraborty, vd.'ne (2010) göre Hint vergilendirme sistemi kadın karşıtı eğilimlidir. Zenginliğin kaynağı erkeklerdir. Erkekler atalarından kalan mülkiyetin sahibidirler. Kadınlar ise aile dışından elde edilen mülkiyetlerde hak sahibidir. Hindistan'da birlikte beyan sistemi yoktur. Vergi hukukunda çeşitli iyileştirilmelere gidilmiştir. Hint yasaları ile cinsiyete dayalı ayrımcılık kaldırılmaya çalışılmıştır. Kadınlara yüksek GV dilimi uygulanmaktadır. Bu sebeple az sayıda kadın vergi avantajlarından yararlanmaktadır (Chakraborty, Chakraborty, Karmakar ve Kapila, 2010). Doğrudan vergiler ise karmaşıktır. Muafiyetler yeniden gözden geçirilmelidir. Dolaylı vergiler, azalan oranlıdır. Kadınların vergi yükü fazladır. KDV özellikle yoksullar üzerinde büyük yük olmaktadır. Dolaylı vergilerin artırılması konusu, toplumsal cinsiyet ve yoksulluğa etkileri yönünden ele alınmalıdır.

4. Meksika'da TCDV

Meksika'da gelir dağılımı, diğer Latin Amerika ülkelerinde olduğu gibi, eşit değildir. Vergi politikalarında daha adil olma amacı bulunmaktadır. Böylece artan gelir eşitsizliği sorununun üstesinden gelinmeye çalışılmaktadır. Ekonomideki TCDV analizinde kadınların ve erkeklerin farklı rolleri göz önünde tutulmaktadır. TCDV analizinde ilk amaç kadınlar ve erkekler üzerinde aynı etkiyi yaratıp yaratmadığını incelemektir. (Fragoso ve Gonzalez, 2010).

Bu bölümde Meksika'da vergi sistemi, GV ve dolaylı vergilerdeki toplumsal cinsiyete duyarlılık yukarıda ele alınan TCDV ile ilgili kriterlerden hareketle analiz edilecektir.

4.1. Vergi Sistemi

- Vergide basitleştirme, vergi tabanını genişletmek, vergi oranlarını azaltmak ve düzenlemek, KDV oranlarını tek basamağa indirmek gibi kadınlar ve erkekler için reformlar yapılıyorsa, TCDV söz konusudur. Federal hükümet 2008 yılında iki yeni dolaylı vergi uygulamasına geçmiştir. Bunlar sabit oranlı KV ve nakit mevduat vergisidir. Sabit oranlı KV, vergi tabanının büyümesini sağlayacak ve GV'yi tamamlayacak şekilde tasarlanmış olup vergi kaçakçılığını önlemektedir. (Secretaria de Hacienda y Credito Publico [SHCP], 2005–2008).

- Düşük ve orta gelirli kadınlar için vergi indirimi yapılması gibi bir takım düzenlemelere gidiliyorsa, TCDV söz konusudur. En düşük hane geliri üzerindeki vergi yükünün azaltılması için vergi politikası yeniden gözden geçirilmiştir.

- Vergi ödeme isteği azalıyor ve kayıt dışı ekonominin boyutu artıyorsa, toplumsal cinsiyet aleyhine vergilendirme söz konusudur. Meksika'da meslekler, piyasalar, ücretler, mülkiyet ve üretim tesisleri açısından farklılıklar vergi mükellefiyetini etkilemektedir. "Ekonomik güçteki bu farklılıklar kadınları ve erkekleri etkilemekte vergiden kaçınmaya neden olmaktadır. Örneğin; Erkekler daha çok vergi ödediklerinden, vergi ödememek için pahalı avukat ve muhasebeciler tutabilmektedirler" (Fragoso ve Gonzalez, 2010). Ayrıca "Ücretsiz bakım emeği açısından bakıldığında bu bakımın % 84'ü kadınlar tarafından gerçekleştirilmektedir. 15 yaş ve üzeri kadınlar haftada 30 saatten fazla ücretsiz çalışmakta ve bunlar ulusal gelirden resmi olarak gözükmemektedir "(Instituto Nacional de Estadística y Geografía) [INEGI], 2002).

4.2. Gelir Vergisi

- İndirim, istisna ve muafiyetlerin düzeyleri, düşük gelirli vergi mükelleflerini gözeterek şekilde olursa, TCDV söz konusudur. Meksika'da muafiyetler vergilendirilebilir geliri azaltmaktadır. GV kanunu, düşük gelirli bireyler için sübvansiyon ve kredi imkanı sağlamaktadır. Böyle bir amaç ve uygulama söz konusu olmadığı için toplumsal cinsiyet nötr vergilendirme olduğu düşünülebilir.

- Kadınlar vergi indirimlerinden ve çocuk indirimlerinden daha fazla yararlanıyorsa, TCDV söz konusudur. GV kanunu madde 123'te vergi indirimi yapılacak gelirler sayılmıştır. Bunlar arasında tazminatlar, indirimler ve primler vb. sayılabilir. Gıda, hammadde, üretim ürünleri, imalat ve yatırımlar vb. ise vergilendirilmektedir. Madde 17'de tıbbi, diş, hastane gibi ödemeler, bağış, ölüm yardımı vb. de indirimler vardır. Madde 108'de vergi indirimleri, miras, servet ortaklaşa sahip olunan mallardan elde edilen gelirlerde evli çiftlere özel indirimler bulunmaktadır. Böyle bir uygulama söz konusu olmadığı için toplumsal cinsiyet nötr vergilendirme olduğu düşünülebilir.

- GV'de reformlara gidilmesi halinde TCDV söz konusudur. "Yasalar, normlar, kurallar ve tüzüklerde açık cinsiyete dayalı ayrımcılık eğilimi mevcuttur. Meksika vergi sistemi ve GV kanununda açık cinsiyete dayalı ayrımcılık görülmektedir. Vergi sistemi kadınların ve erkeklerin refahını da etkilemektedir " (Stotsky, 2005: 2). Böyle bir amaç ve uygulama söz konusu olmadığı için toplumsal cinsiyet nötr vergilendirme olduğu düşünülebilir.

- GV'de artış, vergi ödenecek dilimi ve vergi oranlarını yukarı çekerek ilave vergi yükü atışına neden oluyorsa, toplumsal cinsiyet aleyhine vergilendirme söz konusudur. GV kanunu ücretli çalışanların kazançlarını bireysel olarak sınırlandırmıştır. Ancak erkekler, kadınlara göre daha çok kazandığından daha çok vergi ödemektedirler. "Kadınlar erkeklere göre daha düşük bir vergi yükü ile karşı karşıyadır. Bunun nedeni kadınlar nispeten daha az kazandıklarından daha az vergi ödemektedirler (Fragoso ve Gonzalez, 2010). Böyle bir amaç söz konusu olmadığı için toplumsal cinsiyet nötr vergilendirme olduğu düşünülebilir.

- Kadınlar yarı zamanlı ve kayıt dışı olarak çalıştığından indirimlerinden yararlanamıyorsa, toplumsal cinsiyet aleyhine vergilendirme söz konusudur. Meksika'da çoğu kadın yarı zamanlı ve kayıt dışı olarak çalıştığından ücret kredilerinden ve indirimlerinden yararlanamamaktadır (Fragoso ve Gonzalez, 2010).

- Vergi kanunlarının karmaşık bir yapısı varsa, toplumsal cinsiyet aleyhine vergilendirme söz konusudur. Meksika'da vergi kanunlarının karmaşık yapısı nedeniyle kadınlara karşı ayrımcılık etkili olmaktadır (Fragoso ve Gonzalez, 2010).

- GV, aile büyüklüğü ve bakmakla yükümlü olunanların sayısına bakılmaksızın, bireysel olarak tahsil ediliyorsa, TCDV söz konusudur. GV gelirin kaynağına bakılmaksızın aynı çatı altında yaşayan bireylerden tarh edilir. Kastı aşan aleyhte bir durum söz konusu olduğundan toplumsal cinsiyet aleyhine vergilendirme olduğu düşünülebilir.

4.3. Dolaylı Vergiler

- Alkol ve sigara gibi tüketim ürünlerinden alınan vergiler yüksekse, erkek ve kadınları aynı oranda etkiliyorsa, toplumsal cinsiyet nötr vergilendirme söz konusudur. "Vergi yükü üretim ve hizmetler özel vergisinde (STPS) kırsalda daha fazladır. Çünkü gelirlerinin büyük bir kısmını alkollü, alkolsüz içki, sigara gibi tüketim mallarına harcamaktadırlar. Erkeğin aile reisi olduğu hane halkında vergi yükü daha fazladır " (INEGI, 2006). Düşük gelirli hane halkı gelirlerinin daha büyük bir kısmını alkollü-alkolsüz içki ve sigaraya harcamaktadır. Kadının aile reisi olduğu hanelerde kadınların bu tür harcamaları olmadığından STPS yükü daha azdır. Bu nedenle TCDV olduğu düşünülebilir.

- "Dolaylı ve doğrudan vergilerde, vergi politikalarının tasarımında toplumsal cinsiyet perspektifi birleştiriliyorsa", TCDV söz konusudur. Adil bir sistem olan doğrudan vergilendirme kadınların ücretsiz emeğine katkı sağlamaktadır. Doğrudan vergilendirmedeki değişiklikler iyi yönde olmasına karşın toplumsal cinsiyete dayalı eşitliğe sağlayacak kadar etkili olmamıştır. Böyle bir amaç ve uygulama söz konusu olmadığı için toplumsal cinsiyet nötr vergilendirme olduğu düşünülebilir.

- Yakıt vergileri, vergi yükünü artırıyorsa, toplumsal cinsiyet aleyhine vergilendirme söz konusudur. Meksika'da yakıt vergisi farklı bir yere sahiptir. Endüstride ve taşımacılıkta kullanılan dizel ve benzin vergi gelirlerini azaltmaktadır. Uluslararası fiyatlara göre çeşitli vergi oranları uygulanmaktadır (SHCP, 2005-2008). Fiyat farkı uluslararası fiyata bölünerek vergi oranı hesaplanmaktadır. Böylece Meksika yakıt fiyatları uluslararasından yüksek olduğunda vergi oranı pozitif çıkmakta ve fiyatlar arasındaki farklılık giderek artmaktadır. Diğer yandan Meksika yakıt fiyatları uluslararasından düşük olduğunda bu oran negatif çıkmakta ve sübvansiyonlarda etkili olmaktadır.

- Temel gıda maddeleri, temel kişisel bakım kalemleri, çocuk giyimi ve ev yakıtı kullanımı nedeniyle vergi yükü artıyorsa, toplumsal cinsiyet aleyhine vergilendirme söz konusudur. Kentsel kesimde vergi yükü kırsal kesime göre yüksek çıkmıştır. Çünkü kırsal kesimin elde ettiği gelir daha azdır. Kırsal kesim elde ettiği bu geliri temel besin maddelerine harcamakta ve bu nedenle vergilendirilmemektedir (INEGI, 2006).

- Kadınlar aile sağlığı, eğitim, beslenme vb. ihtiyaçlar için gelirlerini harcıyorsa, toplumsal cinsiyet aleyhine vergilendirme söz konusudur. İki eşin de aynı gelir elde ettiği hane halklarında kadınlarda vergi yükü daha azdır. Bunun nedeni kadınların hane gelirine katkısının daha fazla olduğu hanelerde ya da kadının aile reisi olduğu hanelerde, kadın harcamalarda söz sahibi olmakta gelirin büyük kısmını gıda ve hizmetlere harcamaktadırlar.

Yukarıdaki kriterler genel olarak değerlendirildiğinde, Fragoso ve Gonzalez'e (2010) göre gelirler cinsiyet açısından değerlendirildiğinde kadının aile reisi olduğu ve kadın-erkek eşit durumdaki hanelerde gelirlerde daha yüksek dolaylı vergi yükü vardır. GV yükü kentsel kesimde kırsal kesimden daha fazladır. Daha düşük gelir düzeylerinde daha yüksek vergi yükü mevcuttur. Meksika'da gelir dağılımı adaletsizdir. Kayıtlı istihdam sınırlıdır. Kadınların çocuk indirimi gibi muafiyet ve indirimlerden daha az yararlanmaktadır. Kadın gelirlerindeki vergi yükü de yüksektir. Hükümet tarafından toplumsal cinsiyete yönelik yeni politikalar üretmeye çalışılmaktadır. Doğrudan vergi sisteminin yetersizliği göz önüne alındığında toplumsal cinsiyet eşitliğinin sağlanması için dolaylı vergilere az da olsa başvurulmalıdır. Vergi reformları yeniden gözden geçirilmelidir. KDV ile ilgili kadınlar ve düşük gelirli kişiler yararına yasa çıkarılmalıdır.

5. Güney Afrika'da TCDV

Güney Afrika TCDV'yi anlamak için ilgi çekici bir örnektir. Toplumsal cinsiyet eşitliği ile ilgili siyasi vaatlerin yerine getirilmesi kadınlar yönünden oldukça yavaş olmuştur. "Toplumsal cinsiyet eşitsizliğinin devam etmesinin nedenlerinden biri yalnızca harcamalar değil aynı zamanda vergilendirmelerde ulusal bütçelerin kadınlar ve erkekler üzerinde farklı etkiler yaratmasıdır" (Hartzenburg, 1996). Vergilendirme politikalarının toplumsal cinsiyet etkileri üzerine daha çok durulmuştur. Bu amaçla toplumsal cinsiyet eşitsizliğine ilişkin veriler

toplanmıştır. Çeşitli araştırmalar sonucunda vergilendirmede açık cinsiyete dayalı ayrımcılık olduğu ifade edilmiştir.

Bu bölümde Güney Afrika'da vergi sistemi, GV ve dolaylı vergilerdeki toplumsal cinsiyete duyarlılık yukarıda ele alınan TCDV ile ilgili kriterlerden hareketle analiz edilecektir.

5.1. Vergi Sistemi

- Vergide basitleştirme, vergi tabanını genişletmek, vergi oranlarını azaltmak ve düzenlemek, KDV oranlarını tek basamağa indirmek gibi kadınlar ve erkekler için reformlar yapılıyorsa, TCDV söz konusudur. "Güney Afrika vergi sisteminde reform süreci 1986'da Margo Soruşturma Komisyonu (the Margo Commission of Inquiry into the Tax Structure of the Republic of South Africa) ile başlamıştır. Margo Komisyonu ekonomide ırk ayrımına karşı reform politikalarında önemli rol oynamıştır" (Morris ve Padayachee, 1988). Margo Komisyonu daha basit bir vergi yapısı, vergi dilimlerinin genişletilmesi vb. tavsiyelerde bulunmuştur. Ancak komisyonun da tavsiyesiyle evli çiftlerde birlikte vergilendirmenin sürdürülmesi hususu kabul edilmiştir.

- Dolaylı vergilerden doğrudan vergilere geçiş gibi değişiklikler varsa, TCDV söz konusudur. Güney Afrika'da dolaylı vergilerden doğrudan vergilere geçiş gibi önemli değişiklikler olmuştur (National Treasury, 1999). 1994 yılında yeni hükümet "Güney Afrika Vergi Yapısını Belirli Açılardan Sorgulama Komisyonu'nu" (Commission of Enquiry into Certain Aspects of the Tax Structure of South Africa [KATZ]) kurmuştur.

- Düşük ve orta gelirli kadınlar için vergi indirimi yapılması gibi bir takım düzenlemelere gidiliyorsa, TCDV söz konusudur. 1994 yılında, vergi sistemi yeniden değerlendirilmiştir. KATZ Komisyonu ile hükümet birlikte çalışarak vergi politikalarında önemli değişimler yapmışlardır. Vergi kanunlarında da değişiklikler yapılmıştır. Yeni Anayasayla cinsiyete dayalı ayrımcılığın kaldırılması da dahil olmak üzere evli-evli olmayan ayrımının kaldırılması, düşük ve orta gelirli mükellefler için vergi indirimi yapılması gibi bir takım düzenlemelere gidilmiştir (Budlender, Casale ve Valodia, 2010).

5.2. Gelir Vergisi

- "Bütçe karar mekanizmalarına kadınların yoğun katılımının sağlanması, kadın istihdamının artırılması ve kadın girişimciliğinde vergi muafiyet ve istisnalarının ortaya koyulması halinde", TCDV söz konusudur. Kadınlar, Güney Afrika'da diğer ülkelere göre, siyaset ve ekonomide daha üst seviyelerde temsil edilmektedir (Hartzenburg, 1996).

- GV'de reformlara gidilmesi halinde, TCDV söz konusudur. "1999 yılından sonra kar oranları artarak ekonomik yükseliş gerçekleşmiştir. Buna rağmen GV'den sağlanan gelirlerin oranı düşmüştür. Bu nedenle GV'nin toplanmasına ağırlık verilmiştir. SARS vergi uyumunu artırmaya ve vergi tabanını genişletmeye çalışmıştır" (National Treasury, 1999).

- İndirim, istisna ve muafiyetlerin düzeyleri, düşük gelirli vergi mükelleflerini gözetecek şekilde olursa, TCDV söz konusudur. 65 yaş üstündekiler bu vergiden muafır. Çocuk ödemeleri yoktur. İndirimler sınırlıdır (Smith, 2000). Böyle bir amaç ve uygulama söz konusu olmadığı için toplumsal cinsiyet nötr vergilendirme olduğu düşünülebilir.

-Vergi tarifelerindeki değişiklikler az gelirli kadınların yüksek oranlarda vergilendirilmesine neden oluyorsa, toplumsal cinsiyet aleyhine vergilendirme söz konusudur. 1998 yılında, on adet gelir dilimi belirlenmiştir. Ancak bu altı dilime düşürülmüştür (Smith, 2000). Evli erkekler için evli kadınlara göre farklı vergi dilimleri tanımlanmıştır. Cinsiyet farkı gözetilmeksizin evliler bekarlardan daha az vergi ödemektedirler.

- Evli çiftlere yapılan indirimler kadın istihdamını caydırıyorsa, toplumsal cinsiyet aleyhine vergilendirme söz konusudur. Evli çiftlere yapılan indirimler kadın istihdamını caydırmaktadır.

- Evli çiftler bekarlara göre daha az vergi ödüyorsa, toplumsal cinsiyet aleyhine vergilendirme söz konusudur. Evli çiftler bekarlara göre daha az vergi ödemektedir. Evli ve bekar ayrımı kaldırılmasına rağmen cinsiyete dayalı gizli ayrımcılık çekirdek ailelerde devam etmiştir.

- Evli kadınlara uygulanan vergi oranları evli erkeklere uygulanan vergi oranlarına eşitse, toplumsal cinsiyet nötr vergilendirme söz konusudur. Evli kadınların gelirleri ekstra bir gelir olduğundan daha yüksek oranda vergiye tabi tutulmuştur. Bekar erkekler de evli kadınlardan daha az vergi ödemektedirler. Ancak 1995 yılında KATZ Komisyonunun ilk raporunda cinsiyet ve medeni durumu ne olursa olsun tek vergi uygulanması sağlanmıştır.

Ancak cinsiyete dayalı gizli ayrımcılık vardır. Kastı aşan aleyhte bir durum söz konusu olmadığı için toplumsal cinsiyet aleyhine vergilendirme olduğu düşünülebilir.

- Muafiyet ve indirimler GV ödeyen tüm bireyler için kullanılıyorsa, toplumsal cinsiyet nötr vergilendirme söz konusudur. Sadece evli erkeklere yönelik indirimler yapılmaktadır. Kastı aşan aleyhte bir durum söz konusu olmadığı için toplumsal cinsiyet aleyhine vergilendirme olduğu düşünülebilir.

5.3. Dolaylı Vergiler

- "Kahverengi ekmek, mısır unu, kuru fasulye, süt tozu, pirinç, sebze ve meyve gibi belirli gıda maddelerinde KDV oranı düşük oranlı veya sıfırsa," TCDV söz konusudur. Temel gıda maddeleri (peynir, ekmek, yumurta, yağ, sebze, meyve, pirinç, süt, balık vb.), tarım ürünleri, uluslararası taşımacılık için kullanılan benzin ile aydınlatmada ve yemek yapımında kullanılan parafin vb.'de KDV oranı % 0'dır. Böylece özellikle yoksul halkın KDV yükü hafifletmektedir (National Treasury, 2000).

- KDV ile ilgili kadınlar ve düşük gelirliler yararına yasa çıkarılıyorsa, TCDV söz konusudur. KDV'den muaf olanlar kira, eğitim, toplu ve tren taşımacılığı, tıbbi yardım, halk sağlığı kuruluşları, çocuk bakım birimleri vb.'dir. 1995 yılında emeklilik fonları, işsizlik sigortası ve tıbbi yardımlar, KDV yeniden düzenlenerek vergilendirme sisteminde değişiklikler yapılmıştır. Pek çok üründe ise KDV oranı % 0'dır ve muafiyetler söz konusudur.

- "% 0 vergi oranı fakir ve çocuklu, kadının aile reisi olduğu haneleri korumak için uygulanıyorsa," TCDV söz konusudur. % 0 vergi oranı fakir ve çocuklu, kadının aile reisi olduğu haneleri korumak için uygulanmaktadır.

- Yakıt vergileri, vergi yükünü artırıyor, toplumsal cinsiyet aleyhine vergilendirme söz konusudur. Dolaylı vergilerin yükü, kadının aile reisi olduğu hanelerde erkeğin aile reisi olduğu ailelere göre düşüktür. Bu durum KDV, tüketim ve yakıt vergilerinde de geçerlidir. Kastı aşan lehte bir durum söz konusu olduğundan TCDV olduğu düşünülebilir.

- Alkol ve sigara gibi tüketim ürünlerinden alınan vergiler yüksekse, erkek ve kadınları aynı oranda etkiliyorsa, toplumsal cinsiyet nötr vergilendirme söz konusudur. ÖTV alkollü-alkolsüz içkilerde ve sigarada uygulanmaktadır (National Treasury, 2000).

- Temel kişisel bakım kalemleri, çocuk giyimi ve ev yakıtı kullanımı nedeniyle vergi yükü artıyorsa, toplumsal cinsiyet aleyhine vergilendirme söz konusudur. Düşük gelirliler

hanelerde ve çocuklu kadının aile reisi olduğu hanelerde temel gıda maddeleri, temel kişisel bakım kalemleri, çocuk giyimi ve ev yakıtı kullanımı nedeniyle vergi yükü artmaktadır.

Yukarıdaki kriterler genel olarak değerlendirildiğinde, Budlender vd'ne (2010) göre Güney Afrika'da dolaylı vergilerde kadının aile reisi olduğu hanelerde cinsiyete dayalı gizli ayrımcılık azalmıştır. Vergi sisteminde toplumsal cinsiyete dayalı ayrımcılık artmaktadır. Yatay eşitsizlik durumu düşük gelirli ve bekar kadınlarda ortaya çıkmaktadır. Birlikte beyan kadınların aleyhinedir. Alkol, sigara ve yakıt vergileri yüksektir ve bu nedenle erkeğin aile reisi olduğu ve çocuksuz hanelerde vergi yükü artmaktadır. "% 0 vergi oranı fakir ve çocuklu, kadının aile reisi olduğu haneleri korumak için uygulanmaktadır" Dolaylı vergi sisteminde, özellikle kadının aile reisi olduğu hanelerde, eşitlik sağlanmalıdır.

6. Birleşik Krallık'ta (İngiltere'de) TCDV

Vergi sorunu, 1930'lardan beri çeşitli finansal krizlere maruz kalan Birleşik Krallık'ta önemli bir konu olmuştur. Vergilerle ilgili tartışmalar vergi düzeyi, hükümet harcamaları vb. konular olmuştur. Birleşik Krallık'ta Kadın Bütçe Grubu, özellikle vergi indirimleri üzerine çalışmaktadır. Kadın Bütçe Grubu'nun çalışmaları dışında yıllık bütçede TCDV konusunda yeterli bir çalışma yapılmamıştır. Özellikle 2000 yılı teşvik paketinde yer alan vergilerin yükseltilmesi hususu, iki cins üzerindeki etkisi nedeniyle tartışmalara neden olmuştur.

Bu bölümde Birleşik Krallık'ta vergi sistemi, GV ve dolaylı vergilerdeki toplumsal cinsiyete duyarlılık yukarıda ele alınan TCDV ile ilgili kriterlerden hareketle analiz edilecektir.

6.1. Vergi Sistemi

- Vergi oranlarının kadınlar ve erkekler için azaltılması; üretim, istihdam ve vergi tabanını olumlu etkiliyorsa, TCDV söz konusudur. Kadın Bütçe Grubu tarafından Çalışan Ailelere Vergi Kredisi (Working Families' Tax Credit [WFTC]) uygulamasının yeniden düzenlenmesi gerektiği belirtilmiştir. Bu çerçevede İstihdam Vergi Kredisi (Employment Tax Credit [ETC]) ve Birleştirilmiş Çocuk Kredisi (Integrated Child Credit [ICC]) şeklinde yeni bir yapılanmaya gidilmiştir. Gruba göre, istihdama Vergi İndirimi uygulaması kadınlara ve erkekler eşit imkanlar sağlayacaktır (Bellamy, 2002). WFTC ile iş ve iş koşulları her iki

cinsiyet içinde eşit şekilde sağlanmıştır. Amaç, devlet politikalarının eşitsizlikleri artırmasının önüne geçmektir.

- GV'deki çocuk bakım indirimi vb. indirimler, tüketim vergilerindeki muafiyetler kadınları olumlu etkiliyorsa, TCDV söz konusudur. İngiltere gelişmiş bir ekonomiye ve vergi sistemine sahiptir. Çocuk yardımı ve bakıcı ödemeleri gibi ödemeler, hanelerin bu tür giderlerini karşılamaktadır. İlgili ödemelere kadınlar erkeklerden daha fazla harcama yapmaktadırlar.

- Vergide basitleştirme, vergi tabanını genişletmek, vergi oranlarını azaltmak ve düzenlemek, KDV oranlarını tek basamağa indirmek gibi kadınlar ve erkekler için reformlar yapılıyorsa, TCDV söz konusudur. 1997 yılından itibaren vergilerin GSYH içindeki payı artmıştır."2008 Kasım ayında hükümet teşvik paketinin açıklamış, KDV ve diğer vergiler de dahil vergi oranları artırılmıştır. GV, ulusal sigorta primi ve yerel vergiler gibi doğrudan vergilerin oranları artmıştır" (Her Majesty's [HM] Treasury, 2008). Kastı aşan aleyhte bir durum söz konusu olduğundan toplumsal cinsiyet aleyhine vergilendirme olduğu düşünülebilir.

6.2. Gelir Vergisi

- Artan oranlı GV idari bakımdan uygulanabilirse ve geniş bir vergi tabanına yayılabilirse, TCDV söz konusudur. GV artan oranlıdır. GV basitleştirilmiştir.

- GV, aile büyüklüğü ve bakmakla yükümlü olunanların sayısına bakılmaksızın, bireysel olarak tahsil ediliyorsa, TCDV söz konusudur. 1990'dan itibaren İngiltere'de GV bireysel bazda beyan edilmektedir. Çalışanlardan, ücret tahakkuk edildiği anda, vergi kesilmektedir. Serbest meslek çalışanları ise kendileri ödeme yapmakla sorumludur.

- Evli kadınlara uygulanan vergi oranları evli erkeklere uygulanan vergi oranlarına göre daha düşükse, TCDV söz konusudur. Birleşik Krallık'ta GV'de cinsiyete dayalı gizli ayrımcılık vardır. GV'nin etkisi kadınlarda ve erkeklerde farklıdır. Geliri az olanların çoğu kadınlardan oluşmaktadır. Kadınlar erkeklerden daha az GV ödemektedir. Çünkü kadınların gelirleri daha düşüktür (Fagan, Urwin ve Melling, 2006).

- Yüksek vergi oranları kadınları emek piyasasına girmekten caydırıyorsa, toplumsal cinsiyet aleyhine vergilendirme söz konusudur. WFTC araştırmalarına göre bekar kadınların emek piyasasına katılımı artmaktadır. Fakat artış hızı oldukça azdır. Kastı aşan lehte bir durum söz konusu olduğundan TCDV olduğu düşünülebilir.

- Muafiyet ve indirimler GV ödeyen tüm bireyler için kullanılıyorsa, toplumsal cinsiyet nötr vergilendirme söz konusudur. Emeklilik kesintileri vergiden muaftır. Emeklilik kesintisine yönelik indirimler ücretlerin yeniden dağıtımında erkekler açısından önemlidir. "Yoksul kadınlar kişisel emeklilikten daha az yararlanmaktadır. Emeklilik sistemi toplumsal cinsiyet farklılıkları açısından yeniden gözden geçirilmelidir. Ayrıca işçi ve işveren katkılarına rağmen yeni sistemde vergi teşvikleri erkekleri kayırmaktadır" (Price, 2007). Kasıt bu olmadığından ve kastı aşan aleyhte bir durum söz konusu olduğundan toplumsal cinsiyet aleyhine vergilendirme olduğu düşünülebilir.

- Kadınlar vergi indirimlerinden ve çocuk indirimlerinden daha fazla yararlanıyorsa, TCDV söz konusudur. Vergi muafiyet ve indirimleri ise vergi gelirlerini azaltmıştır. "Bakım rolleri ve istihdam açısından bakıldığında indirimler erkekleri destekleyen bir model sergilemektedir. İndirimler daha yüksek kazançlar için daha değerlidir. Örneğin; çocuk bakım harcamaları sınırlıdır ve sadece çalışanlar bundan yararlanır. Emeklilik kesintileri için indirimler gelirin önemli bir kaybıdır." (Blundell ve Emmerson 2003; HM Treasury 2008). Kasıt bu olmadığından ve kastı aşan aleyhte bir durum söz konusu olduğundan toplumsal cinsiyet aleyhine vergilendirme olduğu düşünülebilir.

6.3. Dolaylı Vergiler

- "% 0 vergi oranı fakir ve çocuklu, kadının aile reisi olduğu haneleri korumak için uygulanıyorsa," TCDV söz konusudur. KDV alkol, tütün, benzin, loto, motorlu taşıtlar, sigorta, sürücü ve TV lisansı, pul vb.'den alınmaktadır. Üç tür KDV oranı ve muafiyet vardır. % 50 Harcamalardan alınan, % 30 mallar üzerinden alınan ve % 0 mallar üzerinden alınan KDV" (HMRC, 2009). Çocuklar için üretilen ürünlerde sıfır KDV oranı uygulanmaktadır.

- Temel gıda maddeleri, temel kişisel bakım kalemleri, çocuk giyimi ve ev yakıtı kullanımı nedeniyle vergi yükü artıyorsa, toplumsal cinsiyet aleyhine vergilendirme söz konusudur. Kadının aile reisi olduğu hanelerde erkeğin aile reisi olduğu hanelere göre KDV daha düşüktür. Vergi yükü kadınlarda daha azdır. Kasıt bu olmadığından ve kastı aşan lehte bir durum söz konusu olduğundan TCDV olduğu düşünülebilir.

- Yakıt vergileri, vergi yükünü artırıyorsa, toplumsal cinsiyet aleyhine vergilendirme söz konusudur. Yakıt vergisini erkekler daha fazla ödemektedir. Kasıt bu olmadığından ve kastı aşan lehte bir durum söz konusu olduğundan TCDV olduğu düşünülebilir.

Yukarıdaki kriterler genel olarak değerlendirildiğinde, De Henau, Himmelweit ve Santos'a (2010) göre Birleşik Krallık'ta artan oranlı vergilendirme sistemi söz konusudur. Dolaylı vergilerde ise açık cinsiyete dayalı ayrımcılık vardır. Erkeğin geçimi sağladığı çocuklu hanelerde vergi yükü daha azdır. Dolaylı vergilerden yakıt vergilerinde de toplumsal cinsiyet eşitsizliği bulunmaktadır. Bu eşitsizlik erkeklerde daha fazladır. Toplu taşımanın özendirilmesi, alkol ve sigara tüketiminin azaltılması vb. vergi değişimini sağlamıştır. Ayrıca çocuk bakımı için yapılan ödemelerle kadınlar ve erkekler arasındaki ücret açığı azaltılmıştır. Toplumsal cinsiyet eşitliğini sağlamaya yönelik olarak yapılan çalışmalar artan oranlı vergi yapısının uygulanması, gelirlerin adil dağılımı, çocuk ve yaşlı bakımının kalitesinin artırılması, iyi eğitim, etkili taşımacılık olmuştur.

7. Ülke Örnekleri Özelinde Karşılaştırmalı Bir Analiz

Ekonomide uygulanan vergi politikalarında cinsiyete dayalı ayrımcı unsurlar bulunmaktadır. Bu nedenle vergi sisteminde kadınlar lehine düzenlemeleri içerecek biçimde bir bütçeleme süreci öngörülmektedir. Bu şekilde hazırlanmış bir bütçe lemede, bütçe gelirlerinin toplanmasının ve vergi yapısındaki değişikliklerin kadınların yaşamını nasıl etkilediğinin gösterilmesi amaçlanmaktadır. Vergi reformlarıyla cinsiyet temelli ayrımcılık uygulamalarının önüne geçilmeye çalışılmaktadır. Bu temelde vergi sistemlerinin TCDV açısından irdelenmesi önem taşımaktadır (McCaffery, 1997: 3, 278).

Vergi sistemleri çeşitli şekillerde sınıflandırılmıştır. Doğrudan vergiler ve dolaylı vergiler ayrımı bu sınıflandırmalardan biridir. Bu nedenle TCDV açısından irdelenmesi için çalışmamızda vergi sisteminin yanında doğrudan vergi türü olan GV, dolaylı vergi türü olan KDV ve ÖTV incelenmiştir. Tablo 7.1.'de ilgili vergiler özelinde incelediğimiz Hindistan, Meksika, Güney Afrika ve Birleşik Krallık'taki (İngiltere'deki) TCDV'ye ilişkin çalışma ve uygulamalar temel alınarak karşılaştırmalı bir analiz yapılmıştır.

Tablo 7.1. Ülke Örnekleriyle İlgili Karşılaştırmalı TCDV Analizi

TCDV Kriterleri	Hindistan	Meksika	G.Afrika	BK.(İng.)
Vergi Sistemi				
1. Pozitif ayrımcılık varsa	TCDV	-	-	-
2. Vergide basitlik vb. reformlar yapılmışsa	TCDV	TCDV	TCDV	ALEYHTE

3.Vergi oranlarının azaltılması vergi tabanı vb. olumlu etkiliyorsa	TCDV	-	-	TCDV
4.Vergilendirmede kadın-erkek ayrımı varsa	NÖTR	-	-	-
5.Dolaylı vergiler dorudan vergilerden fazlaysa	ALEYHTE	-	TCDV	-
6.Vergi reformu iki cinsi eşit oranda etkiliyorsa	ALEYHTE	-	-	-
7. Az gelirliler için vergi indirimi varsa	ALEYHTE	TCDV	TCDV	-
8. Vergi ödeme isteği azalıyor ve kayıt dışı ekonominin boyutu artıyorsa	-	ALEYHTE	-	-
9. Çocuk bakım indirimi vb. muafiyetler kadınları olumlu etkiliyorsa	-	-	-	TCDV
Gelir Vergisi				
1.Menkul kıymet vb. düşük vergilendirilmesi	TCDV	-	-	-
2. GV bireysel olarak tahsil ediliyorsa	TCDV	ALEYHTE	-	TCDV
3. İndirim, istisna vb. düzeyleri, düşük gelirliler için mükelleflerini gözetiyorsa	TCDV	NÖTR	NÖTR	
4. Muafiyet ve indirimler GV ödeyen tüm bireyler için kullanılıyorsa	NÖTR	-	ALEYHTE	ALEYHTE
5. Evli kadınlara uygulanan vergi oranları evli erkeklere uygulanan vergi oranlarına eşitse	NÖTR	-	ALEYHTE	TCDV
6. Vergi tarifelerindeki değişiklikler kadınların yüksek vergilendirilmesine neden oluyorsa	ALEYHTE	-	ALEYHTE	-
7. Pozitif ayrımcılığa rağmen kadınlar için yüksek vergi dilimi uygulanıyorsa	ALEYHTE	-	-	-
8. Evliler bekarlara göre daha az vergi ödüyorlarsa	ALEYHTE	-	ALEYHTE	-
9. Kadınlar vergi indirimlerinden ve çocuk indirimlerinden daha fazla yararlanıyorsa	-	NÖTR	-	ALEYHTE
10. GV'de reformlara gidilmesi halinde	-	NÖTR	TCDV	-
11. GV'de artış, vergi yükünü artırıyorlarsa	-	NÖTR	-	-
12. Kadınlar yarı zamanlı ve kayıt dışı olarak çalıştığından indirimlerinden yararlanamıyorsa,	-	ALEYHTE	-	-
13. Vergi kanunlarının karmaşıklaştıkça	-	ALEYHTE	-	-
14.K arar mekanizmalarına kadınlar katılıyorsa	-	-	TCDV	-
15. Evlilere yapılan indirimler kadın istihdamını caydırıyorsa	-	-	ALEYHTE	-
16. Artan oranlı GV geniş bir vergi tabanına yayılabilirse	-	-	-	TCDV
17. Yüksek vergi oranları kadınları emek piyasasına girmekten caydırıyorsa	-	-	-	TCDV
Dolaylı Vergiler				
1.Ekmek vb. KDV oranı düşük oranlı veya sıfırsa	TCDV	-	TCDV	-
2. Yiyecek vb. alınan vergiler, diğer harcama kalemlerine göre daha yüksekse,	TCDV	-	-	-
3. Su, yakıt vb. vergilendirme yüksekse	ALEYHTE	-	-	-
4. Gıda vb. harcamalar vergi yükünü artırıyorlarsa	ALEYHTE	ALEYHTE	ALEYHTE	TCDV

5. Alkol ve sigaradan alınan vergiler yüksekse	-	TCDV	NÖTR	-
6. Dolaylı ve doğrudan vergilerde, toplumsal cinsiyet perspektifi birleştiriliyorsa	-	NÖTR	-	-
7. Yakıt vergileri, vergi yükünü artırıyorsa	-	ALEYHTE	TCDV	TCDV
8. Kadınlar eğitim vb. için gelirlerini harcıyorsa	-	ALEYHTE	-	-
9. KDV ile ilgili kadınlar ve düşük gelirliler yararına yasa çıkarılıyorsa	-	-	TCDV	-
10. % 0 vergi oranı, kadının aile reisi olduğu haneleri korumak için uygulanıyorsa	-	-	TCDV	TCDV

Kaynak: Göğüsdere, C. (2018)

Tablo 7.1.'e göre Hindistan, Meksika, Güney Afrika ve Birleşik Krallık'taki (İngiltere'deki) TCDV uygulamasına amaçlanan sonuçlar ile kastı aşan lehte ve kastı aşan aleyhte sonuçlar açısından bakılmıştır. Toplumsal cinsiyete duyarlı vergilendirme, toplumsal cinsiyet nötr vergilendirme, toplumsal cinsiyet aleyhine vergilendirme, ülkelerde ele alınan argümanlardan hareketle vergi sistemi, gelir vergisi, dolaylı vergiler (KDV ve ÖTV) temelinde irdelenmiştir.

Hindistan'da vergi sisteminde; pozitif ayrımcılık sonucunda, kadınlar erkeklere göre daha az vergilendirildiğinden, vergide basitleştirme, vergi tabanını genişletmek, vergi oranlarını azaltmak ve düzenlemek, KDV oranlarını tek basamağa indirmek gibi kadınlar ve erkekler için reformlar yapıldığından, vergi oranlarının kadınlar ve erkekler için azaltılması; üretim, istihdam ve vergi tabanını olumlu etkilediğinden, TCDV söz konusudur. Vergilendirmede kadın-erkek ayrımı olmadığından, toplumsal cinsiyet nötr vergilendirme söz konusudur. Dolaylı vergiler doğrudan vergilere göre fazla olduğundan, vergi reformu ile ilgili uygulamalar kadın ve erkeği aynı oranda etkilemediğinden, düşük ve orta gelirli kadınlar için vergi indirimi yapılmadığından toplumsal cinsiyet aleyhine vergilendirme söz konusudur.

Hindistan'da GV'de; menkul kıymet gelirlerinde vergi oranı sıfır olduğundan, GV, aile büyüklüğü ve bakmakla yükümlü olunanların sayısına bakılmaksızın, bireysel olarak tahsil edildiğinden, indirim, istisna ve muafiyetlerin düzeyleri, düşük gelirli vergi mükelleflerini gözeterek şekilde olduğundan, TCDV söz konusudur. Muafiyet ve indirimler GV ödeyen tüm bireyler için kullanıldığından, evli kadınlara uygulanan vergi oranları evli erkeklere uygulanan vergi oranlarına eşit olduğundan, toplumsal cinsiyet nötr vergilendirme söz konusudur. Vergi tarifelerindeki değişiklikler az gelirli kadınların yüksek oranlarda vergilendirilmesine neden

olduğundan, vergi sisteminde uygulanmaya çalışılan pozitif ayrımcılığa rağmen kadınlar için yüksek vergi dilimi uygulandığından, evli çiftler bekarlara göre daha az vergi ödediğinden, toplumsal cinsiyet aleyhine vergilendirme söz konusudur.

Hindistan'da dolaylı vergilerde; "Kahverengi ekmek, mısır unu, kuru fasulye, süt tozu, pirinç, sebze ve meyve gibi belirli gıda maddelerinde KDV oranı düşük oranlı veya sıfır olduğundan," yiyecek içecek gibi ana tüketim maddelerinden alınan vergiler, diğer harcama kalemlerine göre daha yüksek olmadığından, TCDV söz konusudur. Su, elektrik, yakıt, taşımacılık, sağlık ve ilaç sektöründe de vergilendirme yüksek olduğundan, temel gıda maddeleri, temel kişisel bakım kalemleri, çocuk giyimi ve ev yakıtı kullanımı nedeniyle vergi yükü arttığından toplumsal cinsiyet aleyhine vergilendirme söz konusudur.

Meksika'da vergi sisteminde; vergide basitleştirme, vergi tabanını genişletmek, vergi oranlarını azaltmak ve düzenlemek, KDV oranlarını tek basamağa indirmek gibi kadınlar ve erkekler için reformlar yapıldığından, düşük ve orta gelirli kadınlar için vergi indirim yapılması gibi bir takım düzenlemelere gidildiğinden, TCDV söz konusudur. Vergi ödeme isteği azalıyor ve kayıt dışı ekonominin boyutu arttığından, toplumsal cinsiyet aleyhine vergilendirme söz konusudur.

Meksika'da GV'de; indirim, istisna ve muafiyetlerin düzeyleri, düşük gelirli vergi mükelleflerini gözeterek şekilde olmadığından, kadınlar vergi indirimlerinden ve çocuk indirimlerinden daha fazla yararlanmadığından, GV'de reformlara gidilmediğinden, GV'de artış, vergi ödenecek dilimi ve vergi oranlarını yukarı çekerek ilave vergi yükü atışına neden olmadığından, toplumsal cinsiyet nötr vergilendirme söz konusudur. Kadınlar yarı zamanlı ve kayıt dışı olarak çalıştığından indirimlerinden yararlanamadığından, vergi kanunlarının karmaşık bir yapısı olduğundan, GV, aile büyüklüğü ve bakmakla yükümlü olunanların sayısına bakılmaksızın, bireysel olarak tahsil edilmediğinden toplumsal cinsiyet aleyhine vergilendirme söz konusudur.

Meksika'da dolaylı vergilerde; alkol ve sigara gibi tüketim ürünlerinden alınan vergiler yüksek olmasına rağmen, erkek ve kadınları aynı oranda etkilemediğinden, TCDV söz konusudur. "Dolaylı ve doğrudan vergilerde, vergi politikalarının tasarımında toplumsal cinsiyet perspektifi birleştirilmediğinden", toplumsal cinsiyet nötr vergilendirme söz

konusudur. Yakıt vergileri, vergi yükünü artırdığından, temel gıda maddeleri, temel kişisel bakım kalemleri, çocuk giyimi ve ev yakıtı kullanımı nedeniyle vergi yükü arttığından, kadınlar aile sağlığı, eğitim, beslenme vb. ihtiyaçlar için gelirlerini harcadığından, toplumsal cinsiyet aleyhine vergilendirme söz konusudur.

Güney Afrika'da vergi sisteminde; vergide basitleştirme, vergi tabanını genişletmek, vergi oranlarını azaltmak ve düzenlemek, KDV oranlarını tek basamağa indirmek gibi kadınlar ve erkekler için reformlar yapıldığından, dolaylı vergilerden doğrudan vergilere geçiş gibi değişiklikler olduğundan, düşük ve orta gelirli kadınlar için vergi indirimi yapılması gibi bir takım düzenlemelere gidildiğinden, TCDV söz konusudur.

Güney Afrika'da GV'de; "Bütçe karar mekanizmalarına kadınların yoğun katılımının sağlanması, kadın istihdamının artırılması ve kadın girişimciliğinde vergi muafiyet ve istisnalarının ortaya koyulması nedeniyle", GV'de reformlara gidildiğinden, TCDV söz konusudur. İndirim, istisna ve muafiyetlerin düzeyleri, düşük gelirli vergi mükelleflerini gözeterek şekilde olmadığından, toplumsal cinsiyet nötr vergilendirme söz konusudur. Vergi tarifelerindeki değişiklikler az gelirli kadınların yüksek oranlarda vergilendirilmesine neden olduğundan, evli çiftlere yapılan indirimler kadın istihdamını caydırdığından, evli çiftler bekarlara göre daha az vergi ödediğinden, evli kadınlara uygulanan vergi oranları evli erkeklere uygulanan vergi oranlarına eşit olmadığından, muafiyet ve indirimler GV ödeyen tüm bireyler için kullanılmadığından toplumsal cinsiyet aleyhine vergilendirme söz konusudur.

Güney Afrika'da dolaylı vergilerde; "Kahverengi ekmek, mısır unu, kuru fasulye, süt tozu, pirinç, sebze ve meyve gibi belirli gıda maddelerinde KDV oranı düşük oranlı veya sıfır olduğundan", KDV ile ilgili kadınlar ve düşük gelirli erkekler yararına yasa çıkarıldığından, "% 0 vergi oranı fakir ve çocuklu, kadının aile reisi olduğu haneleri korumak için uygulandığından" yakıt vergileri, vergi yükünü artırmadığından, TCDV söz konusudur. Alkol ve sigara gibi tüketim ürünlerinden alınan vergiler yüksek olmasına rağmen, erkek ve kadınları aynı oranda etkilediğinden, toplumsal cinsiyet nötr vergilendirme söz konusudur. Temel kişisel bakım kalemleri, çocuk giyimi ve ev yakıtı kullanımı nedeniyle vergi yükü arttığından, toplumsal cinsiyet aleyhine vergilendirme söz konusudur.

Birleşik Krallık'ta (İngiltere'de) vergi sisteminde; vergi oranlarının kadınlar ve erkekler için azaltılması; üretim, istihdam ve vergi tabanını olumlu etkilediğinden, GV'deki çocuk bakım indirimi vb. indirimler, tüketim vergilerindeki muafiyetler kadınları olumlu etkilediğinden, TCDV söz konusudur. Vergide basitleştirme, vergi tabanını genişletmek, vergi oranlarını azaltmak ve düzenlemek, KDV oranlarını tek basamağa indirmek gibi kadınlar ve erkekler için reformlar yapılmadığından, toplumsal cinsiyet aleyhine vergilendirme söz konusudur.

Birleşik Krallık'ta (İngiltere'de) GV'de; artan oranlı GV idari bakımdan uygulandığından ve geniş bir vergi tabanına yayıldığından, GV, aile büyüklüğü ve bakmakla yükümlü olunanların sayısına bakılmaksızın, bireysel olarak tahsil edildiğinden, evli kadınlara uygulanan vergi oranları evli erkeklere uygulanan vergi oranlarına göre daha düşük olduğundan, yüksek vergi oranları kadınları emek piyasasına girmekten caydırmadığından, TCDV söz konusudur. Muafiyet ve indirimler GV ödeyen tüm bireyler için kullanılmadığından, kadınlar vergi indirimlerinden ve çocuk indirimlerinden daha fazla yararlanmadığından toplumsal cinsiyet aleyhine vergilendirme söz konusudur.

Birleşik Krallık'ta (İngiltere'de) dolaylı vergilerde; "% 0 vergi oranı fakir ve çocuklu, kadının aile reisi olduğu haneleri korumak için uygulandığından, temel gıda maddeleri, temel kişisel bakım kalemleri, çocuk giyimi ve ev yakıtı kullanımı nedeniyle vergi yükü artmadığından, yakıt vergileri, vergi yükünü artırmadığından, TCDV söz konusudur.

8. Sonuç

TCDB politik ve bütçesel süreçlere toplumsal cinsiyet eşitliği duyarlılığının dahil edilebilmesini sağlamaktadır. TCDB anlayışı, birçok ülkede gündeme gelmiştir. Buna karşın TCDV konusunda gerek araştırmacılar ve gerekse vergilendirme analistleri tarafından yapılan çalışmalar fazla değildir. Çalışmamızda TCDV çalışmalarına ilişkin ülke örnekleri üzerinde durulmuştur. Bu kapsamda Hindistan, Meksika, Güney Afrika ve Birleşik Krallık'taki (İngiltere'deki) çalışmalar ve uygulamalar ele alınmıştır.

Hindistan'da TCDV ile ilgili olarak Hint vergi hukukunda, cinsiyete dayalı ayrımcılık olduğu tespitinden hareketle, çeşitli iyileştirilmelere gidilmiştir. "2001 yılında kadınlar için özel

bir indirim uygulanmıştır. 2005 yılında ise vergiden muaf gelirler artmıştır. 2005 yılında yapılan reformlarla KV oranları düşürülmüş ve vergi tabanı genişletilmeye çalışılmıştır" (Rao ve Rao, 2005). Hint vergi sisteminde muafiyet ve indirimlerin çoğu GV ödeyen tüm bireyler için kullanılmıştır (Ministry of Finance, 2008). 2008-2009'da GV dilimleri oranları kadınlar ve erkekler için eşitlenmiştir. 2010-2011 mali yılında mal ve hizmetlerdeki vergiler birleştirilmiştir. Yasal düzenlemelerle cinsiyete dayalı ayrımcılık kaldırılmaya çalışılmıştır. Dolaylı vergiler ise azalan oranlıdır ve kadınlar yine yüksek vergi yükü ile karşı karşıya kalmıştır (Chakraborty ve diğerleri, 2010)

Meksika'da 1990'lı yılların ortalarından itibaren kurumsal değişiklikler yapılmaya başlanmıştır (Sugiyama, 2002: 8-10). Foro adlı kuruluş, TCDV kamu maliyesinde kadınların haklarına daha fazla önem verilmesi gerektiğini belirtmiştir (Şahin, 2011: 2). Zira, Meksika'da adaletsiz bir gelir dağılımı mevcuttur ve kayıtlı istihdam sınırlıdır. Kadınlar çocuk indirimi vb. muafiyet ve indirimlerden daha az yararlanmaktadır. Kadın gelirlerindeki vergi yükü de yüksektir. (Fragoso ve Gonzalez, 2010). Dolaylı vergiler açısından ise kadının aile reisi olduğu ve kadın-erkek eşit durumdaki hanelerde gelirlerde daha yüksek vergi yükü söz konusudur (Fragoso ve Gonzalez, 2010)

Güney Afrika TCDB konusunda çalışmaların yapıldığı ikinci ülke olmuştur. TCDV ile ilgili olarak yapılan tespit vergi reformlarının vergi sisteminde cinsiyete dayalı ayrımcılığa neden olduğu şeklindedir. Güney Afrika vergi sisteminde reform süreci 1986 yılında başlamıştır (Budlender ve diğerleri, 2010). Reform sürecinde vergi gelirleri içinde kişisel GV'nin payı artmaktadır. 65 yaş üstündekiler bu vergiden muaftır. Çocuklarla ilgili indirimler sınırlıdır (Smith, 2000). Dolaylı vergilerde cinsiyete dayalı ayrımcılık devam etmektedir. Düşük gelirli hanelerde ve çocuklu kadının aile reisi olduğu hanelerde temel gıda maddeleri, temel kişisel bakım kalemleri, çocuk giyimi ve ev yakıtı kullanımı nedeniyle vergi yükü artmaktadır (Budlender ve diğerleri, 2010)

Birleşik Krallık'ta (İngiltere'de) TCDB uygulamalarıyla ilgili ilk çalışmalar "Kadın Bütçe Grubu" tarafından yapılmaya başlanmıştır. Kadın Bütçe Grubu'nun çalışmaları dışında yıllık bütçede TCDV konusunda yeterli bir çalışma yapılmamıştır. 2000 yılında gelirlerin adil dağılımı vb. çalışmalarla cinsiyet eşitliği sağlanmaya çalışılmıştır (De Henau ve diğerleri,

2010). GV’de kadınlar erkeklere göre daha az vergilendirilmektedir. Çünkü gelirleri daha düşüktür (Fagan ve diğerleri, 2006). Dolaylı vergiler kadının aile reisi olduğu hanelerde erkeğin aile reisi olduğu hanelere göre daha düşüktür. Dolayısıyla dolaylı vergilerde cinsiyete dayalı ayrımcılık söz konusudur.

Yukarıdaki ülkeler incelendiğinde halen TCDV’ye yönelik çalışmaların devam ettiği görülmektedir. TCDV ile ilgili olarak ulaşılmaması gereken hedefler sağlanamamış olmakla birlikte dünya genelinde toplumsal cinsiyet eşitliğinin sağlanmasına yönelik çalışmalar hızla devam etmektedir. Ülkemizde de yakın bir gelecekte bu tür çalışmalar az sayıda olsa da yapılmakla birlikte gerek kamu kurumları arasında koordinasyonun sağlanması ve gerekse ilgili mevzuatta TCDV’ye yönelik düzenlemelerin yapılması gerekmektedir.

Kaynakça

- Armağan, R. (2007). "Türkiye’de Gelir ve Kurumlar Vergisi Oranlarında İndirimin Vergi Gelirleri Üzerine Etkileri", *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Y.2007, C.12, 227-252.
- Bellamy, K. (2002). "Gender Budgeting (A Background Paper For The Council of Europe’s Informal Network of Experts on Gender Budgeting) ", *Council of Europe, UK Women's Budget Group*
Web:www.wbg.org.uk/pdf/gender%20budgetscouncil%20of%20europe%20bellamy%202003.pdf, adresinden 25 Şubat 2015’te alınmıştır.
- Blundell, R.W. and Emmerson, C. (2Q003). "Fiscal Effects of Reforming The UK State Pension System", *London: Institute for Fiscal Studies* WP03/13.
- Budlender, D., Casale D. and Valodia,I. (2010). "Gender Equality and Taxation in South Africa", *Taxation and Gender Equity* içinde, Edited by Caren Grown and Imraan Valodia International Development Research Centre, Routledge, London, Newyork.
- Chakraborty, P., Chakraborty,L.S, Karmakar, K and Kapila S. (2010). "Gender Equality and Taxation in India: An Inequal Burden? " *Taxation and Gender Equity* içinde, Edited by Caren Grown and Imraan Valodia International Development Research Centre, Routledge, London an Newyork.
- De Henau., Himmelweit, S. and Santos, C. (2010). "Gender Equality and Taxation in the UK", *Taxation and Gender Equity* içinde, Edited by Caren Grown and Imraan Valodia International Development Research Centre, Routledge, London and Newyork.



- Eğitim Sendikası (2014). "2015 Yılı Merkezi Bütçe Görüşmelerinde "Kadınları Aile İçerisine Yerleştirme" Planları Yapılmaktadır. " Basın Açıklamaları.
Web: <http://egitimsen.org.tr/2015-yili-merkezi-butce-gorusmelerinde-kadinklari-aile-icerisine-yerlestirme-planlari-yapilmaktadir/> adresinden 1 Ocak 2016'da alınmıştır.
- Fagan, C., Urwin, P. and Melling, K. (2006) *Gender Inequalities in the Risks of Poverty And Social Exclusion For Disadvantaged Groups in Thirty European Countries*, Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities.
- Fragoso, L.C.P and Gonzalez, F.C., (2010). "Gender Analysis of Taxation in Mexico", *Taxation and Gender Equity* içinde, Edited by Caren Grown and Imraan Valodia International Development Research Centre, Routledge, London and Newyork.
- Göğüsdere, C. (2018). "Toplumsal Cinsiyet ve Vergilendirme: 2005-2016 Dönemi Bütçe Raporları, İlgili Mevzuat ve Düzenlemelerden Hareketle Türkiye Özelinde Bir İrdeleme", Gazi üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Doktora Tezi.
- Hartzenburg, T. (1996). "Women and Taxation", in D. Budlender (ed.) *The Women's Budget*, Cape Town: Institute for Democracy in South Africa.
- Her Majesty's (HM) Treasury (2008). *Pre-budget Report*, London: HM Treasury.
www.hm-treasury.gov.uk/d/pbr08_completereport_1721.pdf.
- Her Majesty's Revenue and Customs (HMRC) (2009). *National Statistics*, London: HM Revenue and Customs. Web: www.hmrc.gov.uk/thelibrary/national-statistics.htm.
adresinden 11 Ağustos 2016'da alınmıştır.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). (2002). *Encuesta Nacional Sobre Uso Del Tiempo*. Web: www.inegi.gob.mx
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). (2006) *Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares*. Web: www.inegi.gob.mx adresinden 10 Eylül 2016'da alınmıştır.
- Jha P.S. (2002). "The Perilous Roaf to the Market: The Political Economy of Reform in Rusia, İndia and China ", *Pluto Press*, London.
- Mccaffery, J.E., (1997). "Taxing Women", *London University of Chicago Press*.
- Ministry of Finance (2008) *Union Government Budget Document 2008–9*, New Delhi: Government of India. Web: www.indiabudget.nic.in
- Ministry of Finance in India (2015) *Indian Public Finance Statistics 2014-2015*, Ministry of Finance Department of Economic Affairs Economic Division Government of India, July 2015.
- Morris, M. and Padayachee, V. (1988) *State Reform Policy in South Africa*, Transformation 7:

1–26

National Treasury (1999) *Medium Term Budget Policy Statement*, Pretoria, South Africa.

National Treasury (2000). *Budget Review 2000*, Pretoria, Department of Finance South Africa.

Price, D. (2007). "Closing The Gender Gap in Retirement Income: What Difference Will Recent UK Pension Reforms Make?", *Journal of Social Policy*, 36(4): 561–83.

Rao, M.G. and Rao, R.K. (2005). "Trends and Issues in Tax Policy and Reform in India", *Tax Research Unit, Working Paper I*, New Delhi: National Institute of Public Finance and Policy.

Secretaria de Hacienda y Credito Publico (SHCP) (2005–2008) Ingreso Presupuestales Del Secor Publico. www.apartados.hacienda.gob.mx/clon_estadisticas/index.html.

Smith, T. (2000). "Women and Tax in South Africa". In Debbie Budlender (ed.) *The Fifth Women's Budget. Cape Town and Pretoria*, South Africa: IDASA (Institute for Democracy in South Africa). Web: <http://www.worldbank.org/wbi/publicfinance/documents/gender/smith.pdf> adresinden 10 Temmuz 2015'te alınmıştır.

Stotsky, J.G. (2005). "Sesgos de Género En Los Sistemas Fiscales", *Instituto de Estudios Fiscales*, Madrid, p. 2. www.presupuestoygenero.net/media/stotsky.pdf

Sugiyama, N., B. (2002), *Gendered Budget Work in Americas: Selected Country Experiences*, University of Austin Department of Government.

Şahin, M. (2011). "Toplumsal Cinsiyete Duyarlı Bütçeleme (TCDB) Yazımına Kuşbakışı", *Fe Dergi* 3, Sayı 2 (2011), S.85-100.

Şenesen, G.G. (2008). "Toplumsal Cinsiyete Duyarlı Bütçeleme: Türkiye İçin Bir Değerlendirme", *Bütçe Sürecinde Parlatmentonun Değişen Rolü Sempozyumu*, 8-9 Ekim 2008, Afyonkarahisar, 1. Web:<http://www.keig.org/raporlar/Gulay%20Senesen%20tcdb%20sunus.pdf> adresinden 03.07.2014'de alınmıştır.

West Bengal Commercial Taxes Department (2003). "Schedules Under The West Bengal Value Added Tax Act 2003. " Web: www.wbcomtax.nic.in/Act_Rule_Schedule_Form/vatschedule.pdf. adresinden 15 Eylül 2016'da alınmıştır.



Economic Citizenship: Is It Worthy Investment?

Mustafa Şeref AKIN¹

Ekonomik Vatandaşlık: Yatırıma Değer mi?

ARTICLE INFO

Article History:

Date Submitted: 08.02.2019

Date Accepted: 15.05.2019

JEL Classification:

F21

F12

F6

Keywords:

Economic Citizenship,
Second Citizenship,
Visa-free Countries ,
Investment.

ABSTRACT

The selling of economic citizenship is expanding and gradually becoming an industry. This paper weighs the cost-benefit analysis of economic citizenship in three aspects, visa-free country (VFC), marginal contribution and investment threshold aspects. The return on investment for the visa-free access is moderate, around 1-2% for a frequent traveler family and 0.2-0.5% for a frequent traveler single. Based on these analyses, unless an investor is a very frequent traveler, investment by citizenship programs are not feasible from visa-free country's aspect. However, the benefits of acquiring economic citizenship from an EU country can compensate the low return on visa-free access. Under the marginal analysis, we eliminated the redundancy among passports and we calculated the additional benefits of an extra passport. This shows that acquiring a passport from developing countries is not meaningful for the citizens from developed countries. Under the investment threshold analysis, we demonstrated the minimum investment requirement. Some countries might be more advantageous for the return on investment along with citizenship, but they set the investment threshold so high that countries with donation might be more feasible.

Özet

Bir mali Ekonomik vatandaşlığın satışı genişliyor ve yavaş yavaş bir endüstri haline geliyor. Bu makale, ekonomik vatandaşlığın maliyet-fayda analizini üç açıdan: vizesiz giriş, marjinal katkı ve yatırım eşiği açısından ele almaktadır. Vizesiz erişim için ekonomik vatandaşlık yatırım getirisi düşük, sık seyahat eden bir gezgin için %0,2- %0,5 arasında ve sık seyahat eden bir aile için %1-%2'dir. Bu analizler altında, bir yatırımcı sık seyahat etmedikçe, vizesiz giriş açısından akılcı bir yatırım değil. Bununla birlikte, bir AB ülkesinden ekonomik vatandaşlığın elde edilmesinin faydaları, vizesiz erişimin düşük getirisini telafi edebilir. Marjinal analiz altında ek bir pasaportun ek faydaları hesaplandı ki gelişmekte olan ülkelerden pasaport almanın gelişmiş ülkelerin vatandaşları için anlamlı olmadığını göstermektedir. Yatırım eşiği analizi kapsamında, minimum yatırım gereksinimleri incelendi. Bazı ülkeler, vatandaşlık ile birlikte yatırımın geri dönüşü için daha avantajlı olabilirler, ancak minimum yatırım barajını o kadar yüksek tutarlar ki, bağış yapılan ülkeler daha tercih edilebilir.

1. Introduction: Return On Investment

This article examines the return on investment of economic citizenship (Xin, et, al., 2015). **Citizenship by investment or economic citizenship is a well-defined process whereby wealthy individuals can obtain second citizenship quickly in exchange for an investment or donation.** It is generally of interest to ultra-high net worth (UHNW) clients. The tax, asset protection, travel freedom and privacy benefits for such clients are normally substantial and almost immediate. Those who are interested in investing and obtaining economic citizenship have a pressing need to have another passport for tax, business, or travel reasons (Brinker and Dalson, 2008: 21). Having dual citizenship (or even multiple citizenships) gives you the freedom to travel and invest; that having one citizenship alone cannot grant (Caribbean and Land Property, 2018: 2).

We calculate the return on citizenship investment based on three analyses: visa-free return, marginal contribution and investment threshold. Under the marginal contribution analysis, we eliminate the redundancy among passports, and we calculate the additional benefits of a passport. Under the investment threshold analysis, we compare the minimum investment

requirements for citizenship. *Based on these analyses, unless an investor is a very frequent traveler, investment by citizenship programs are not feasible from visa-free country's aspect.*

The economic literature on citizenship is linked to immigration for a higher return. Education, culture, occupation, demographic characteristics and income opportunities are the main dominant factors for acquiring citizenship (Kelley and McAllister, 1982: 430; Portes and Mozo, 1985: 60; Bevelander, 2000: 118, Yang, 1994: 470, Barkan and Khokhlov, 1980: 160, Portes and Curtis, 1987: 355, Mazzolari, 2009: 170; DeVoretz and Pivnenko (2004). Moreover, *the current economic literature on naturalization considers passport as a free public good* (DeVoretz and Pivnenko, 2004). However, the differences among citizenship opportunities and passport qualities in the world in terms of visa-free access, taxation policy and business opportunities lead an economic value of the acquisition of the economic citizenship (Arton Capital, 2018). However, the demand and supply of the economic citizenship market is determined by travel, business, financial and tax opportunities rather than higher wages (Henderson, 2018: 10-20). *An investor does not reside but rather seeks for opportunities of the second passport* (Henderson, 2017: 1). For example, an investor acquires the Bulgarian passport not for living in Bulgaria but for living in another EU country (i.e. France).

1.1. Historical Development

Historically, the Caribbean countries like Belize, Dominica, Grenada, St. Kitts & Nevis, and St. Vincent and the Grenadines offer citizenship programs since they need capital and don't have many other resources that they can use to attract foreign direct investment. The St. Kitts & Nevis program originated in 1984 (Constitution Part II, Section 3, 5) of the Citizenship Act is the oldest of the citizenship by investment. The sugar diversification fund program (SDFP) is a viable means of recovering the decline of sugar revenue, of developing the country's infrastructure, agriculture, tourism and public budgeting. All Caribbean countries face similar constraints. To restructure and overcome the debt and to support the local economy, these countries introduced a citizenship-by-investment program (St. Kitts and Nevis Program, 2018: 1).

Selling citizenship is a very lucrative business. For example, in 2015, St. Kitts and Nevis gave the budget surplus of about \$222 million. The Surplus was derived from the revenue \$733

million and expenditure of \$511 million. Non-Tax Revenue is the main contributor to a favorable result. Fees from the Citizenship by Investment Program collected 307 million USD revenue for 2015 by *42.3 percent of the total government budget*.

In the Caribbean, economic citizenship becomes an industry and is popular among wealthy classes. St Kitts and Nevis was awarded as the best-performing nation by Professional Wealth Magazine's CBI Index (Professional Wealth Magazine, 2018: 5).

Due to the intense need for capital needs and government budget deficit, Dominica, St. Lucia, Antigua and Barbuda entered into citizenship market. However, the growth in economic citizenship sell led a big macroeconomic risk of sudden-stop capital inflow due to competition (Xin et.,al., 2015: 2).

Many countries from Vanuatu to the U.S.A. offered citizenship scheme or investment residency and most were being created with similar programs proliferating from the Caribbean programs (Houlder, 2016: 1). Foreigners can buy legal status to live, work and invest in several countries. Perhaps more importantly, they buy access to visa-free travel to countries around the world through citizenship.

1.2.Price Determination

Citizenship is somewhat of a commodity. The price of citizenship determines the supply and demand. Therefore, the economic citizenship price rises and falls since it is created in 1984 by St. Kitts and Nevis (St. Kitts and Nevis Citizenship Program, 2018: 4).

The number of second citizenship programs has recently surged (Xin, et.al., 2015). There are approximately 5000 citizenships sold each year. China is the predominant source of applicants, making up about 70%, but citizens like Russia, Turkey, Vietnam, India and Brazil have been sources of growth in the past few years (csglobalpartners, 2018: 5; Houlder, 2016: 3).

1.3.Residency by Investment and Citizenship by Investment

Residency by investment is not the same as citizenship by investment (economic citizenship). Some residency by investment can convert to citizenship while some do not. Residency visa programs like those in the U.S., the U.K., Portugal and Spain will eventually yield a second passport, but it will take at least six years. Citizenship by investment via residency might

be the same as citizenship by investment if there may **not be necessary** for the applicant actually to live there, full time. *However, large English-speaking countries such as the U.S.A., U.K. and New Zealand require applicants to live full time and therefore their citizenship by investment via residency program is not an economic citizenship* (Arton Capital, 2018: 8; US Immigration Office, 2018: 2).

These countries are expecting that people are willing to live in their country as an immigrant and become subject to tax. However, citizenship by investment via residency granted by *Portugal* offers citizenship in 6 years with a *very short period of residency -2 weeks a year-*. Portugal might be considered an economic citizenship since many advantages of working in Portugal and visiting EU (European Union) is granted at the beginning of the program. After 5 years, obtaining of Portuguese permanent residency allows the full benefits of EU.

Hence, *the important attitude distinction between economic citizenship (i.e. Caribbean program) and naturalization (i.e. the U.S.) is that most of the economic citizenship clients do not visit and live in the country they invest in citizenship*. Many people pursue a second passport as an insurance policy (Beck, 2017: 13). *We may call economic citizenship as a citizenship insurance*.

2. Economic Analysis of Economic Citizenship

2.1.Data

There are many economic citizenship/residency programs around the world that provide citizenship in exchange for substantial financial transfers or payments. Tables 1 and 2 in annex represent the data structure regarding the cost for a family of four and single investors. There are varieties of schemes for each country.

We focus on donation or cash related choices (i.e. purchasing bonds) rather than real estate investment for the Caribbean. Since there are many obstacles and additional (hidden) fees involved in real estate investment. In addition, forced real estate purchase drive the market up and leads to paying higher prices. The idea of recovering their investment is obviously very attractive. However, people fall into sunk cost effect in the Caribbean case (Dhami, 2017). They are upset by paying donation fees which are not covered. However, the real estate offered

through these Caribbean programs is very low quality (Strauss, 2012). Real estate developers know that a buyer should buy from the "approved project" and therefore raise the prices artificially. Additionally, the government raises the state fees when the applicant opts for the approved real investment options. It is a fact that the real estate investment creates economic activities, but the government cannot receive direct revenue and therefore, charge some additional fees. Purchasing the real estate or investment in a business is not about the quality (number of visa-free countries) of passport but economic conditions. In the case of the Caribbean real estate options, there is no supply and demand to create a depth (easy sold and purchased due to high volume). The supply is being out-stripped by a bunch of approved developers. Additionally, one doesn't know about developers and projects. So, the quality of real estate is an issue. Therefore, under the most economic citizenship programs, real estate isn't attractive and overpriced. There is practically no local real estate market in the Caribbean. Therefore, one has to sell with a large discount (Elma Global, 2018: 3).

At donation, the full cost is apparent. We calculate the opportunity cost at zero-coupon government bond investment to compare donation costs. We use 5% as an opportunity cost of an investment.

In the real estate investment, the cost is calculated as follows: (opportunity cost of investment + tax) *(years of holding requirement). We subtract the cost from the return on investment since there is a yield on real estate (i.e., rent). For instance, under the Greek scheme, 250,000 EURO property acquisition is not sufficient, and one applicant should wait for 6 years and hence the opportunity cost is (250,000 Euro) *(5%+1%)*(6 years). 1% is added due to property tax. Certainly, one may acquire a rent revenue from the real estate. In this case, we consider 3% as a return in Europe. Due to these real estate programs, real estate prices have been augmented and therefore neglected the capital gain (Henderson, 2018).

2.2.Government Fees

Government fees can consist of a big portion and sometimes as high as the investment amount. These fees can be taken in different names and be added under one name as government fees.

Countries may charge high fees to process one's residency and citizenship application. Therefore, those fees should be taken account of. Sometimes, governments manipulate the cost

of application by reducing the investment/donation cost while raising government fees. For instance, Antigua and Barbuda reduced the application fee from 200.000 to 100.000 USD for a family of four but raises the government fees from 7500 USD to 33,500 USD (Henderson, 2018). Moreover, governments exacerbate the fees under different names such as value added tax on properties, processing, background checking, and certificate issues fees.

2.3. Professional Services Fee

Governments delegate the economic citizenship program to "approved agencies". At the professional service, the wealthier the country, the more the lawyers and agencies will charge. We assume 10,000 USD in general.

2.4. Visa-free Index

The most important factor in the value of a passport is the travel opportunities. We derive the list of visa-free countries (VFC) from the passport index ranking (Passportindex.com, 2018). There are 199 countries ranked based on visa-free access and the highest power is Singapore and South Korea with 163 VFC and the lowest is Afghanistan with 27 VFC.

3. Visa-free Analysis

We divide countries in terms of the EU, Caribbean and others because the EU citizenship might be more expensive due to the right to live in Europe considered to be of high value, the citizenship market of the Caribbean becomes an industry and the category of others show a lot of varieties across the world.

3.1. Investment on Visa-free Return

The general approach for the return on investment is the calculation of economic saving visa-free travel and the cost of acquisition of passport. So, the return on investment can be calculated:

$$\text{Return on Visa-free: } \text{Economic saving visa-free travel} / \text{Cost of Acquisition of Passport}$$

The economic saving visa travel consists of the cost of visa and bureaucratic items (preparation and collecting the necessary documents and waiting for an appointment and issuing of the visa) (table 3).

A Schengen visa for 3 months is 60 EURO for adult, 30 EURO for children, the non-reversible application cost health care insurance, 30 EURO and professional service agency fee, 30 EURO) (<https://www.schengenvisainfo.com/schengen-visa-fee/>, <https://www.axa-schengen.com/en/price-travel-insurance> and <http://www.hmcvize.com>). So, 120 EURO for adults and 60 Euro for children. EU countries also charge 60 EURO for a transit passenger.

The U.S.A. visa fee from 1 month to the 10-year issues is 220 USD (half for children) which includes 160 USD visa charge and 60USD for a professional service.

So, for a family of four without considering bureaucratic cumbersomeness is about 500 USD for the Schengen and the U.S. visas (with children reduction).

Table 3. Return on Economic Citizenship Investment in terms of Visa cost (USD)

USD	Once a year- family (infrequent traveler)	Year coverage- family (frequent traveler)	Once a year- single (infrequent traveler)	Year coverage- single (frequent traveler)
Visa Cost-Normal	500 USD	2000	125	500
Visa Cost-Urgent	850	3400	225	900
Passport Acquisition Cost for Caribbean (average)	155,000	150,000	117,500	117,500
Passport Acquisition Cost for European (average)	316,250	316,250	260,274	260,274
Passport Acquisiton Lowest Cost for European	104,075	104,075	104,075	104,075
Return on Caribbean for VF-normal (column 1/column 3)	0,3% (500/155000)	1,3% (2000/155,000)	0,2% (125/117,500)	0,3% (500/117,500)
Return on Caribbean for VF-Urgent (column 2/column 3)	0,5% (850/155,000)	2,1% (3400/155,000)	0,2% (225/117,500)	0,6% (900/117,500)

Return on European for visa-normal (column 1/column 4)	0,2% (500/316,250)	0,6% (2000/316,250)	0,04% (125/ 260,274)	0,19% (500/260,274)
Return on European for visa-Urgent (column 2/column 4)	0,3% (850/316,250)	1,1% (3400/316,250)	0,1% (225/316,250)	0,3% (900/316,250)
Return on lowest cost European for visa normal (column 1/column 5)	0,5% (500/104,075)	1,9% (2000/104,075)	0,1% (125/104,075)	0,5% (500/104,075)
Return on lowest cost European for visa urgent (column 2/column 5)	0,8% (850/104,075)	3,3% (3400/104,075)	0,2% (225/104,075)	0,9% (900/104,075)

Source: Arton Capital (2017), GOCCP (2018), Goldenvisas (2018), Goldencitizenship (2018), author's calculations.

How often a person or family needs to get a visa? The Schengen visa is generally issued for 90 days. If a family of four wants to cover a total year, they need to get it 4 times and pay about *2000 USD for Schengen*. However, non-European and non-Schengen countries (i.e. the U.S., the U.K.) are not covered. On the other hand, whole-year-coverage-need might not be the economic but psychological: Stress-free process of getting visa and being free to travel whenever and wherever. Indeed, we may assume this hypothetical family sometimes travel to Schengen area and sometimes to another region as frequent travelers. So, two times to Schengen area, one-time 6 big English countries and one-time to other countries application can be meaningful for the analysis. Hence, our 4-time visa request (*2000 USD*) may hold for the entire world: Schengen/Six big English countries (U.S., U.K., Ireland, Australia, Canada, New Zealand) /others areas.

What might be the cost of waiting for the appointment of the visa interview? For the Schengen area, the urgent application fee charges an extra for 70 Euro (85 USD) for each. So, our hypothetical family for the infrequent traveler needs to pay 850USD and for the frequent traveler needs to pay *3400 USD*.

The cost of Antigua and Barbuda (the lowest price for a family for a Caribbean economic citizenship) is 155,000 and yearly the total economic cost of visa is 2000-3400 USD

(based on emergency) for a whole year, so the return of the investment for a family is 0.3% (500/155,000) for the infrequent traveler (once a year), 1,3% for frequent traveler (2000/155,000) (for whole year- normal visa). *It is a moderate return comparing to the US 30 year government bond (3%) (Bloomberg, 2019).* There is slight improvement for urgent visa fee for the infrequent traveler family (0.5 %) but the frequent travelers (2.1%). *In this scenario, the better return depends on how likely a family needs to travel. However, in any case, the return is not high.*

The cost of St. Lucia (lowest price for a single for a Caribbean passport) for a single is 117,500 USD so, if single needs a whole-year-coverage for the infrequent, *the return of investment is about 0.2%, a very low return. Similarly, if this investor makes several trips a year, the return will only be 0,3-0,6%, depends on urgency.*

The average EU (potential EU passports) is costlier than the Caribbean, almost double. Hence the return on investment is cutting by half. The return on citizenship investment is 0.2% for the infrequent traveler and 1% for the frequent travelers. However, if a smart investor picks to the lowest price tag among the EU countries, Portugal, the cost falls behind the ones of the Caribbean. The return jumps to 3.3% for the family-frequent traveler and 0,9% for the single frequent-traveler.

The results show that the return on passport investment depends on the frequency of travel and is low. Based on our economic analysis, the individual decision should be given regarding necessity rather than potentials.

3.1.1. Other Consideration At Visa Application and EU Citizenship

Our above analysis did not consider the rejection, time inconsistency, single-entry and location risks during the application.

In the visa application, there is also a risk of rejection. The rejection rate of Schengen area is around 10%. For example, between 2015-2017, the application to Schengen visa from Turkey augmented by 8% but rejection has increased by 37.2%. The total application from Turkey is 971,710 (right after Chinese and Russian citizens), and 63.122 applications are rejected (6.5%) (Etios, 2018). The total Schengen application around the world is 16,155,613 (Etias.com, 2018). Moreover, the visa payment fee is non-refundable.

Another risk is time inconsistency and multiple-entry permission. One may expect to receive 3 months' visa, but the consulates may grant a 30-day visa. It might be one-entry rather than multiple entries, so, one may not leave the Schengen area to non-Schengen area for conducting business and return to the same area with the same visa.

Another problem is location dependency. The consulate in another territory cannot understand the document of your local language, i.e. the applicant is Chinese and wants to apply for the Schengen visa from Cambodia. So, there is one choice. He is obligated to return to China and apply for the Schengen visa and continues to travel towards the Schengen area.

What about the return of investment for EU passport such as Malta, Portugal, Bulgaria, Greece and candidate countries such as Montenegro and Serbia as a EU citizen besides freedom of travel? The issue of EU passport should be differently treated than a Caribbean passport due to EU citizenship. This passport allows an investor to live in the most developed countries such as Germany and France, and in areas of new investment opportunities such as Latvia and Romania or get free of charge world-class education in Netherland and Denmark. Additionally, Portuguese and Greek passports allow visa-free access to the 6 big English-speaking countries (among the EU economic citizenship, the US only requires the visa for Cyprus and Bulgarian citizens). Besides, EU citizens may benefit from many special treatments from major European non-EU countries (i.e., Switzerland, Norway and U.K.).

How can we incorporate all these benefits? If Germany and France sell their citizenship, how much price tag will be on it? We don't know but the Maltese economic citizenship priced as the 12th strongest passport may give a clue. 1 million USD worth Maltese passport price might be a good indicator for Germany and France as the third and fourth most powerful in the world passport ranking (table 1). Bulgarian and Portuguese citizenship may allow to have the same rights as the German and the French citizens. From this perspective, these countries fees may be a bargain comparing to Malta (EU citizenship and visa-free to 6 big English-speaking countries). Without the necessity of acquiring a property, the Serbian donation program cost 230,500 USD and covers a very similar number of countries as a Caribbean passport.

Is it worthy to pay for a Serbian passport an extra 75,500 USD of a Caribbean passport (regarding Antigua and Barbuda- 155,000 USD price tag) with a full EU citizenship (table 1

and 2). EU carry many advantages such as higher salary, free education, and subsidized loan that will cover its costs. We consider 75,500 USD worthy for an EU citizenship.

3.2. Other Countries' Return

Regarding other countries' category, the investment amounts vary from 38,000 USD from Cambodia and 250,000 USD from Quebec/Canada. If we consider 3400 USD as the visa fee for a family as a frequent traveler, then the return on investment is 0,2% for Canada and the U.S. since passports such as Cambodia, Turkey and Jordan do not solve the visa problem. The return is moderate like Caribbean and EU.

However, neither Canada nor the USA give opportunities to have a passport immediately and therefore the benefits of visa-free travel comes after 4 and 7 years for Canada and the USA, respectively. In the case of Portugal and Bulgaria, the permanent residency status gives opportunities for visa-free access to EU countries with a very short residency duration. We may expect the fee to rise in the future for Portugal and Bulgaria (while we are writing this article, Bulgaria raises its application fee at May 1, 2018) (Arton Capital Newsletter, 2018).

Vanuatu as a similar position to Caribbean islands (visa-free access to the Schengen area), its citizenship price, 245,000 USD, is already higher than the Caribbean. Why may one need to pay 50% for a similar product? Based on our analysis, Vanuatu needs to reduce their application fees.

4. Marginal Analysis

Another way of analysis is to consider the marginal cost of investment in economic citizenship which means that how much we improve through passport acquisition and what the cost is for additional benefits. There are many duplications of visa among passport for visa-free access (table 4).

Table 4. Marginal Analysis- Visa Improvement on Average

	Current # countries	Marginal improvement #	Countries	Cost per country
Developed countries Marginal developing countries	150	7	Some examples: Russia, Azerbaijan, Iran, Iraq, Libya, Mongolia, Sudan, Uzbekistan	150,000 / 7= 21,500 USD
Developing countries marginal developed countries	80	70	all Europe, Schengen area and big English countries – USA, Canada, Australia, New Zealand and Ireland).	273,000 /70= 3900 USD

Source: Developed countries (European country) and developing countries (Turkey, Jordan, Armenia, Cambodia) in the appendix list 1 and 2 (Source: Arton Capital (2017), GOCCP (2018), Goldenvisas (2018), Goldencitizenship (2018), author’s calculations).

If a citizen from developed countries applies for a developing country passport, the VFC access improves from 150 countries to 157 countries such as Russia, Azerbaijan, Iran, Iraq, Libya, Mongolia, Sudan, Uzbekistan. The average cost of this marginal investment for a developing passport is 150,000 USD divided by 7 countries, (almost) 21,500 USD per VFC. However, unless there is a special case, a developed country citizen rarely needs to visit these countries. However, from a developing country citizen’s point of view, through a typical developed country passport acquisition, one jumps from 80 VFC to 150 VFC with 70 countries (including all Europe, Schengen area and big English countries – USA, Canada, Australia, New Zealand and Ireland). The average cost of this marginal improvement is 297,000 USD (average European citizenship cost) divided by 70 countries, (approximately) 3900 USD per country (a far below than 21, 500 USD). Besides, a developing country citizen may expect to visit these countries rather than other developing countries due to business and touristic reasons. China and Russia are the first and second country to apply for the Schengen visa (Etias, 2018)

This marginal analysis also shows that those citizens who already carry powerful passport do not need to have economic citizenship for gaining access to visa-free.

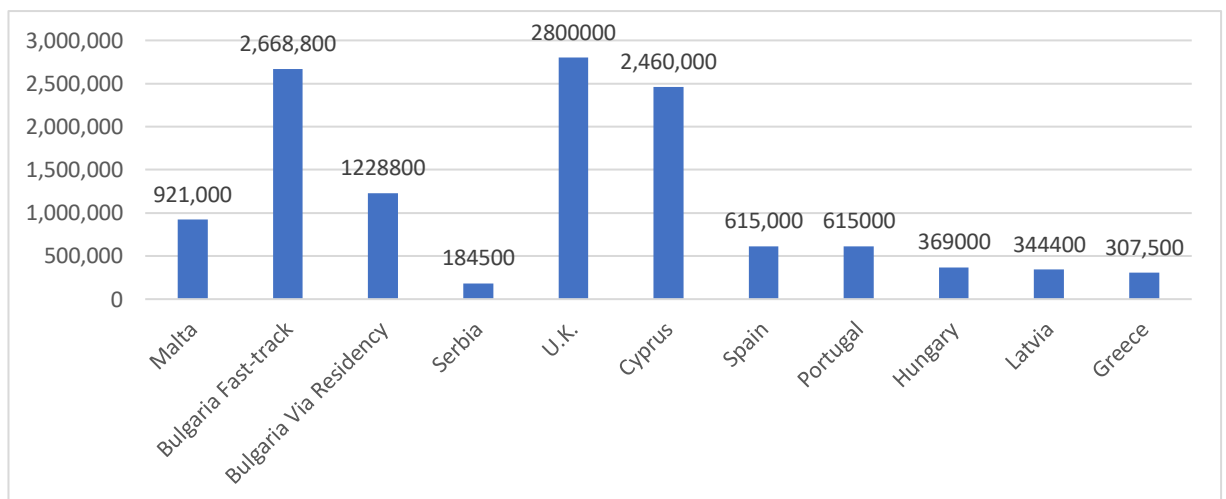
5. Investment Threshold Analysis

In our analysis, we consider the cost as opportunity cost. We assume that there is a financing opportunity. Indeed, in some countries banks promote this scheme (i.e. Bulgaria and Portugal). However, in some cases, one may not find funding opportunities.

Graph 1 shows the initial investment requirements for each country without financing opportunities. The U.K. fast-track Bulgaria and Cyprus require a great deal of financial threshold above 2 million USD. Bulgaria via residency and Malta need 1 million USD but the investment is refunded in Bulgaria after 5 years. In Serbia, the government asks 184,000 USD for donation (plus fees) and U.K. requests 2,800,000 USD investment.

In the case of Serbia, the donation is irrevocable investment however, in the U.K., one may hope for a good return. On the other hand, under the financing constraints, one should opt for Serbia.

Graph 1. Initial Investment Requirements in Europe



Source: Arton Capital (2018).

6. Specific Needs

Indeed, the specific needs would determine which economic citizenship program is the best for an investor. Our analysis is based on two issues cost of acquisition (government charges) and visa-free access-benefits (number VFC)

However, there are some other issues that an individual should consider.

Being from a particular country: There are restrictions at several countries (e.g. Iran) to some economic citizenship programs (Caribbean countries) due to the U.S. sanctions. Therefore, an Iranian has to consider other citizenship-by-investment programs (i.e., Montenegro, Bulgaria, Malta or Cyprus).

Names are required to change: Although Cambodian passport is not a very strong document for VFC travel (51 VFC), Cambodian citizenship may offer other benefits that can be worth consideration as privacy protection. Investor and his family members can choose a new Khmer name and transfer part of the wealth into the new name. For example, one can use a new Cambodian document for banking.

Visa-free access of a particular country: Among Caribbean countries, although access VFC is very similar, there are slight differences that can be crucial for an applicant. For example, Grenada has visa-free access to Russia and China while Antigua and Barbuda do not have. Therefore, an investor may conduct lots of businesses with Russia/China and may prefer Grenada over Antigua and Barbuda. Economically, the difference between the costs of Grenada and Antigua and Barbuda is 50.000 USD for a family. Is it worthy of having visa-free access to China and Russia for 25.000 USD each? For a touristic purpose, if one person considers entering only one or two times in one's lifetime, probably it is not worthy. Acquiring visa cost from Russia and from China (multiple-entry and issuance within 3 days) is 540 USD and 170 USD, respectively (Russian Embassy, 2018, Chinese Embassy, 2018). But if one needs to visit these countries many times, then the Grenadian citizenship is worthy to consider.

Conclusion and Future of Economic Citizenship

Recently, many countries have launched their own citizenship by investment program or economic citizenship. This is proof that the trend "economic citizenship" has moved beyond a few Caribbean islands and into both Europe and now the rest of the world. Economic citizenship market is institutionalized and works very well. However, is it worthy for the investment?

We calculate the return of a passport under three analyses: visa-free return, marginal contribution and investment. The return on investment for the visa-free access is very moderate, around 0,3-2% for a family and 0.2-0.5% for a single. *So, unless, a family or a single travel very often (at least 4 times), it is not worthy based on visa-free access.*

Adding different opportunities such as obtaining EU citizenship and tax advantages, may raise the investment returns. The best deals are Portuguese for a frequent traveler family (1.9%-3.3%) and a frequent traveler single (0.5%-0.9%) in EU without or very low residency requirement. Serbia through donation offers economic citizenship similar or little more expensive than various Caribbean passports with substantial benefits regarding potential EU citizenship. After Serbia joins the EU, its price deal might match to Bulgarian economic citizenship price.

Among non-EU countries and non-Caribbean countries, Canada and USA have a similar low return (by 0,2%) and requires residence for 4- and 5-years residency in the country to obtain citizenship, respectively. Vanuatu has a higher price tag to Caribbean countries but offers a similar benefit. Vanuatu is expected to lower its price.

Under the marginal contribution analysis, we eliminate the redundancy among passports and we calculate the additional benefits of a passport. This shows that acquiring a passport from developing countries is not meaningful for the citizens from developed countries.

Under the investment analysis, we demonstrate the minimum investment requirements for citizenship. Countries such as, the U.K., Cyprus and Bulgaria do not ask for a donation but require around 2 million USD investment. Among the minimum payment criterion, the best deal is from Serbia which requires 150,000 EURO donations. However, we predict that the economic citizenship is enlarging and is becoming an industry, therefore the banking sector will offer many different financing options.

The article focuses on the discussion of the cost of acquisition and visa-free access. However, there are some other issues that an individual should consider: a) being from a particular country: There are restrictions at several countries (e.g. Iran) to some economic citizenship programs (Caribbean countries) due to the U.S. sanction, b) Names are required to change: Investor and his family members can choose a new Khmer name and transfer part of the wealth into the new name. c) Visa-free access of a particular country: there are slight differences of visa-free access (i.e., Russia and China) that can be crucial for an applicant among Caribbean passports. d) visa rejection, time inconsistency, single-entry and location risks during the application: around 8% of the Schengen visa application is rejected. Additionally, the visa payment fee is non-refundable.



Reference

- Arton Capital (2018). *Quebec, Canada Residency & Citizenship by Investment* [online].
<https://www.artoncapital.com/global-citizen-programs/canada-quebec/>
- Arton Capital. (2017). *Second Residency and Second Citizenship Cost* [online].
www.artoncapital.com/cost
- Bachman, J. (2017). *The Most Desirable Passports On Earth Don't Include America's* [online].
<https://www.bloomberg.com/news/articles/2017-03-03/the-most-desirable-passports-on-earth-don-t-include-america>
- Barkan E.R.& Khokhlov, N. (1980). Socioeconomic data as indices of naturalization patterns in the United States: A theory revisited. *Ethnicity*, 7: 159-190.
- Beck, Katie (30 May 2017). *Why Citizenship Is Now a Commodity* [online].
<http://www.bbc.com/capital/story/20170530-why-citizenship-is-now-a-commodity>
- Belize Company. (2018). *Economic Citizenship Programme* [online]
<https://www.belizecompany.com/Regulators-and-Legislation/Economic-Citizenship-Programme/>
- Bevelander, P. (2000). *Immigrant Employment Integration and Structural Change in Sweden: 1970-1995*. Lund Studies in Economic History. Lund: Lund University Press.
- Brinker, T and Dalson, A. (2018), "Obtaining Economic Citizenship in the Caribbean: Can "Home" Be Bought?", *Journal Of Practical Estate Planning*, April-May, p.21-24.
- Bloomberg (2019). US Government Bond Rates.
<https://www.bloomberg.com/markets/rates-bonds/government-bonds/us>
- Caribbean and Land Property. (2018). *Second Passport & Economic Citizenship* [online].
http://www.caribbeanlandandproperty.com/offshore_company_offshore_banking/economic_citizenship.
- China Foreign Service. (2018). *Visa Fees* [online]. <http://www.china-embassy.org/eng/visas/fees/>.



-
- Csglobalpartners. (2018). *Second Citizenship Investment* [online]. www.csglobalpartners.com
- Curshen, J. (2006). *Second Passport and Offshore Residency Programs*, *Royal Society Of Fellows Newsletter* [online],<http://mfsfi.nancial.com/royalsocietyoffellowsnewsletter/id6.html>.
- Dhami, S. (2017), *The Foundations of Behavioral Economic Analysis*. Cambridge: Oxford University Press.
- DeVoretz, D. J. & Pivnenko. S. (2004), "The Economic Causes and Consequences of Canadian Citizenship", IZA DP No. 1395
- Etias. (2018). *Schengen Statistics* [online]. <https://etias.com/about-etias/etias-key-facts>
- GOCCP (2018). *Citizenship and Residency Programs* [online]. www.goccp.com
- Goldenvisas (2018). *Citizenship and Residency Programs* [online]. www.goldenvisas.com
- Goldencitizenship (2018). *Citizenship and Residency Programs* [online] www.goldencitizenship.com
- Houlder, V. (2016). *Citizenship Is For To The Wealthy* [online]. <https://www.ft.com/content/155936ec-2728-11e6-8ba3-cdd781d02d89>
- Kelley, J., & McAllister, I. (1982). The decision to become an Australian citizen. *Australian and New Zealand Journal of Sociology*, 18(3): 428-439.
- Mazzolari. F. (2009), "Dual Citizenship Rights: Do They Make More And Richer Citizens?", *Demography*, 46 (1), 169–191
- Henderson, A. (2018), *Nomad Capitalist: How to Reclaim Your Freedom with Offshore Bank Accounts, Dual Citizenship, Foreign Companies, and Overseas Investments*. Hong Kong: Nomad Books.
- Henderson, A. 2017. *Nomad Capitalist Flag Theory* [online]. www.nomadcapitalist.com
- OCCRP. (2018). *Bulgaria's Golden Visas Missed Targets and a Banking Loophole* [online]. <https://www.occrp.org/en/goldforvisas/bulgarias-golden-visas-missed-targets-and-a-banking-loophole>.



-
- Mazzolari, F. (2009). Dual Citizenship Rights: Do They Make More and Richer Citizens. *Demography*, 46 (1), 169-191.
- Passport Index. (2018). *Passport Index Ranking* [online]. <https://www.passportindex.org/>
- St. Kitts & Nevis Citizenship by Investment Program. (2018). *Tax* [online]. www.skbfancialeservices.com/citizenship.php.
- Portes, A., & Mozo, R. (1985). The political adaptation process of Cubans and other ethnic minorities in the United States: A preliminary analysis. *International Migration Review*, 16 (1): 35-63.
- Portes, A., and Curtis, J.W. 1987. Changing flags: Naturalization and its determinants among Mexican Immigrants. *International Migration Review*, 21(2): 352-371.
- Professional Wealth Magazine (2018). CBI Index. <https://www.pwmnet.com/Special-Reports/CBI-Index/CBI-INDEX-REPORTS>
- Russian Foreign Service. (2018). *Russian Visa Fees* [online]. <http://www.russianembassy.org/page/visa-processing-fees>,
- St. Kitts & Nevis and Dominica 2018. *Citizenship-by-Investment Programs* [online]. <https://apexcapital.partners/caribbean/passports-purchase-open-citizenship-doors-around-world/>
- Stone, J. (2018). *Serbia and Montenegro could join EU by 2025, European Commission says* [online]. <https://www.independent.co.uk/news/world/europe/eu-enlargement-serbia-montenegro-macedonia-albania-kosovo-brexite-juncker-2025-a8197201.html>
- U.S. Immigration Office (2018). *EB-5 Requirements* [online]. <https://www.uscis.gov>
- Xin X., El-Ashram, A. & Judith G. (2015), "Too Much of a Good Thing? Prudent Management of Inflows under Economic Citizenship Programs", *IMF Working Paper*, WP/15/93
- Yang, P.Q. (1994). Explaining immigrant naturalization. *International Migration Review*, 28(3): 449-477.

ANNEX

Table 1: The List of Investment for a Family of Four Based on Opportunity Cost (Europe, Caribbean, Others)

European Countries

	Real Estate	Cash	State fee	Professional fees	Total opportunity cost	Visa	Cost per VFC
Europe							
Malta		882.625	130.525	10.000	1.023.150	157	6517
Bulgaria Fast-track		341.504	51.750	10.000	403.254	150	2688
Bulgaria via Residency		294400	80.500	10.000	384.900	150	2566
Serbia		172500	48.000	10000	230500	119	1937
U.K.		256000	6400	10000	272400	160	1703
Cyprus	207.000		34.500	20.000	261.500	151	1732
Spain	172.500		59.800	10.000	242.300	161	1505
Montenegro-	17250		115000	10.000	142.250	117	1216
Portugal-real estate	103500		56.350	10.000	169.850	160	1062
Hungary		60375	69000	10000	139375	155	899
Latvia		64400	29900	10000	104300	154	677
Greece	60.375		23.000	10.000	93.375	158	591
Portugal-RE Fund	24150		56350	10.000	90.500	160	566

Source: Artion Capital (2017), GOCCP (2018), Goldenvisas (2018), Goldencitizenship (2018), author's calculations.

Caribbean Countries

Caribbean	Real Estate	Cash/Bond/ Donation	State fees	Professional fees	Total opportunity cost	Visa Free Country	Cost per VFC
Antigua and Barbuda 2017		100.000	45000	10000	155.000	129	1105
St. Kitts and Nevis 2018 (tem)		150.000	11.500	10000	171.500	129	1329
St. Kitts and Nevis 2017 (reg)		195.000	11.500	10000	216.500	129	1678
St. Lucia		190.000	16.500	10.000	216.500	125	1732
Grenada		200.000	18.000	10.000	228.000	124	1839
Antigua and Barbuda 2014		200.000	40000	10000	250.000	129	1938

Dominica	200.000	52.500	10.000	262.500	119	2206
St. Kitts and Nevis 1990	300.000	136.500	10000	446.500	129	3461

Source: Arton Capital (2017), GOCCP (2018), Goldenvisas (2018), Goldencitizenship (2018), author's calculations.

Others (Family and Single)							
Others	Real Estate	Cash	State fee	Professional fees	Total opportunity cost	Visa Free Country	Cost per VFC
Panama		39000	5000	10000	54000	121	446
Canada/Quebec		225564	10000	10000	245563,9	159	1544
Cambodia	28170		5000	5000	38170	53	720
Armenia (proposed)		50000	10000	2000	62000	62	1000
USA	105000		1000	60000	166000	160	1038
Union of Comoros (closed)		85000	5000	7500	97500	52	1875
Vanuatu 2017		130.000	105.000	10.000	245.000	120	2042
Turkey deposit 2018		30000	1000	5000	36000	111	324
Turkey deposit 2017		180000	1000	5000	186000	111	1676
Turkey Real Est. 2017	90000		200000	5000	205000	111	1847
Turkey Real Est. 2018	22500		50000	5000	55000	111	495
Vanuatu 2016		260.000	105000	10.000	375.000	120	3125
Jordan		375000	1000	2000	378000	50	7560

Source: Arton Capital (2017), GOCCP (2018), Goldenvisas (2018), Goldencitizenship (2018), author's calculations.

Table 2. Cost of Acquisition for Single (Europe, Caribbean, Others)

Europe (Single)							
	Real Estate	Cash/Bond/ Donation	State fees	Professional fees	Total cost	Visa Free Country	Cost per VFC
Europe							
Malta		921.000	9.000	8.000	938.000	157	5975
U.K.		280000	5600	8000	293600	160	1835
Cyprus	216.000		24.000	15.000	255.000	151	1689
Spain	180.000		61.200	10.000	251.200	161	1560

Bulgaria Fast-Track		190464	45.000	8.000	243.464	150	1623
Bulgaria Via Residency		153600	63.000	8.000	224.600	150	1497
Serbia		120000	24.000	8000	152000	119	1277
Portugal	108000		46.800	8.000	162.800	160	1018
Hungary		63000	48000	8000	119000	155	768
Latvia		67200	30240	8000	105440	154	685
Greece	63.000		22.200	10.000	95.200	158	603

Source: Arton Capital (2017), GOCCP (2018), Goldenvisas (2018), Goldencitizenship (2018), author's calculations.

Caribbean (Single)

Caribbean	Real Estate	Cash/Bond/ Donation	State fees	Professional fees	Total cost	Visa Free Country	Cost per VFC
St. Lucia		100.000	9.500	8000	117.500	125	940
Dominica		100.000	10.000	8000	118.000	119	992
Antigua and Barbuda 2017		100.000	33500	8000	141.500	129	1097
St. Kitts and Nevis 2018 (tem)		150.000	7.500	8000	165.500	129	1283
St. Kitts and Nevis 2017 (reg)		150.000	7.500	10000	167.500	129	1298
Grenada		150.000	8.000	8000	166.000	124	1339
Antigua and Barbuda 2014		150.000	20000	8000	178.000	129	1380
St. Kitts and Nevis 1990		300.000	136.500	10000	446.500	129	3461

Source: Arton Capital (2017), GOCCP (2018), Goldenvisas (2018), Goldencitizenship (2018), author's calculations.

Explanation in Details

Europe (Family)

Malta	650.000 EURO donation, 150.000 EURO bond (5% foregone earning= 37500E), 80.000E rent obligation, 113500 EURO State Fee
Serbia	150.000 EURO Donation, 40.000 EURO State Fee,
U.K.	2 million POUND for 5 years-return, 5000 POUND State Fee
Cyprus	2 million EURO real investment (upto 1.5M can be alternative investment) - State Fee 4000 E, 500.00E real estate (kept forever)
Spain	500.000 EURO real estate for 10 years, 10% property transfer tax



Portugal	500.000 EURO real estate for 6 years return, 6% property tax transfer, 0,8% stamp, 15.000E processing as State Fees
Bulgaria	1 million EURO for 3 years
Hungary (closed)	300,000 EURO bond five years, 60,000 EURO State Fee
Montenegro	250,000 EURO real estate for 2 years, 100,000 EURO state fee
Latvia	280,000 EURO investment for 10 years 26,000 E State Fee
Greece	250.000 EURO real estate for 7 years, 5% property registration fee, 0,5% land registration, 3500 E registration, 500E application Caribbean (Family)
Antigua and Barbuda (reduced)	100.000 USD donation (reduced), 45,000 USD state fee
Grenada	200,000 USD donation, 18,000 USD state fee
St.Kitts and Nevis 1990	300,000 USD donation, 136,500 state fee
St. Kitts and Nevis 2017 (regular)	195,000 USD donation, 11500 USD state fee
St.Kitts and Nevis 2018 (Temporarily)	150.000 USD donation, 11500 state Fees
Dominica	200.000 USD donation, 75.000 USD state fee
St. Lucia	190.000 USD donation, 12500 USD state fee, 4000 USD procession fee
Others (Families and singles are the same.)	
Vanuatu	130.000 USD donation, 105.000 State fee
Turkey deposit	500000 USD CD (retrurn 3,5% tax 0.5%)
Turkey Real Estate	250,000 USD real estate (3 years)
USA	500,000 USD real estate (for 10 years)
Canada/Quebec	1,200,000 CAD government bond for 3 years, (return 2%)
Panama	390,000 USD for 5 years
Jordan	1,500,000 USD government bond (% 0 return, for 5 years)
Armenia (proposed)	50,000 USD donation, 10,000USD state fee
Union of Comoros (closed)	85,000 USD donation, 5,000 USD state fee
Cambodia	313.000 USD real estate investment, state fee 5000 USD
1 EURO	1.15 USD
1 Pound	1.28 USD
1 USD	1.33 CAD
Opportunity cost	5%
Cost	Familyly with 2 children
State Fees	All fees taken by government under application, due diligence, processing, certification,...

Source: Arton Capital (2017), GOCCP (2018), Goldenvisas (2018), Goldencitizenship (2018), author's calculations.



Türkiye’de Üretici Kooperatiflerinin Yakın Geleceğini Tartışırken Şeker Fabrikası Özelleştirmeleri: Pancar Ekicileri Kooperatifleri Birliği (Pankobirlik) Örneği¹

Özal ÇİÇEK², Osman Kürşat ACAR³

Discussing the Near Future of Producer Cooperative’s in Turkey while the Sugar Mill’s Privatizing: The Case of the Union of Beet Growers Cooperatives (Pankobirlik)

ARTICLE INFO

Article History:

Date Submitted: 11.01.2019

Date Accepted: 10.04.2019

JEL Classification:

J54

L33

Q13

Keywords:

Pankobirlik,
Cooperativism,
Sugar Industry,
Beet Producers Union,
Privatization.

ABSTRACT

Pankobirlik has established in 1972 by 19 beet cooperatives and Turkey Sugar Factories Inc. Besides its services renders in harmony with agricultural production and efficiency of Turkish beet farmers, Pankobirlik aims to contribute to the development of social structure within rural areas. Pankobirlik is an organization which has approximately 1.5 million beet grower partners, sowing beet in 64 cities and 13.750 settlement units, serving with 321 outlets of 31 beet cooperatives and five sugar factories in different cities of Anatolia (Amasya, Kayseri, Boğazlıyan, Konya, and Çumra) and with over 50 agricultural shareholdings. There are 33 sugar factories in Turkey and Pankobirlik has five. Remaining three factories have owned by the private sector, and 25 factories owned by the public sector. In 2018, 14 of public sector factories have privatized almost in two months. The privatization and closure/capacity reduction process of sugar mills may turn into a reality, which threatens the existence of sugar producers, cooperatives and also their representative and senior organization of Beet Cooperatives, Pankobirlik. There are two reasons: the first reason is about the closure of sugar mills, and sales of factory sites. The second reason is the risk of capacity reduction after the privatization. Both reasons will probably to push producers to withdraw from sugar beet production, because of rising costs, mainly transportation. Because the sugar beet has to be processed right after the harvest,

¹ Bu çalışma; Süleyman Demirel Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Anabilim Dalı, Öğretim Üyesi Yetiştirme Programı, SDÜ-ÖYP-05540-DR-13 nolu proje kapsamında Arş. Gör. Dr. Özal ÇİÇEK tarafından, Dr. Öğr. Üyesi Osman Kürşat ACAR’ın danışmanlığında yürütülen “Türkiye’de Şeker Fabrikalarının Özelleştirilmesinin Üretici Sınıflar Üzerindeki Etkileri ve Alternatif Model Arayışları” adlı doktora tezinden türetilmiştir.

² Arş. Gör. Dr., Süleyman Demirel Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Bölümü, Çalışma Ekonomisi Anabilim Dalı, ozalcicek@hotmail.com

³ Dr. Öğr. Üyesi, Süleyman Demirel Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İnsan Kaynakları Yönetimi Bölümü, osmanacar@sdu.edu.tr

so the locations of sugar mills need to be close to the fields. Thus the privatization of all publicly owned factories has the potential to leave the beet producers vulnerable to the private sector’s cost minimization principle. Pankobirlik doesn’t hold a position against privatization but, it demands to transfer of operating rights (TOOR) of factories to beet producer cooperatives. In this study, we will trace essentials of a sustainable cooperative strategy (other than its current strategy), which may pursue by Pankobirlik to avoid potential negative impacts of privatizations on cooperatives and producers, via findings obtained from several in-depth interviews with Pankobirlik authorities from different levels.

Özet

On dokuz pancar üretici kooperatifi ve Türkiye Şeker Fabrikaları A.Ş tarafından 1972’de kurulan Pankobirlik, pancar çiftçilerinin tarımsal üretimle uyum içerisinde var olmalarının yanı sıra kırsal alanlardaki sosyal yapının gelişimine de katkıda bulunmayı amaçlamaktadır. Pankobirlik yaklaşık 1,5 milyon ortağıyla 64 ilde 13.750 yerleşim biriminde pancar ekimi gerçekleştiren, 31 pancar kooperatifinin 321 şubesiyle hizmet veren ve Anadolu’nun farklı şehirlerindeki beş şeker fabrikası (Amasya, Kayseri, Boğazlıyan, Konya, Çumra) ile 50’nin üzerinde tarımsal amaçlı iştirake sahip bir örgütlenmedir. Beşi Pankobirlik’e, üçü özel sektöre ve 25’i de kamuya ait toplam 33 şeker fabrikasının bulunduğu Türkiye’de, 2018 yılında kamuya ait 25 fabrikanın 14’ünün yaklaşık iki ay içerisinde özelleştirilme süreci gerçekleştirilmiştir. Bu durum iki sebeple gerek şeker pancarı üreticilerini gerekse de pancar üreticilerinin üst örgütlenmesi olan Pankobirlik’in varoluş koşullarını tehdit eden bir hal almaktadır. İlk sebep, fabrikaların kapatılarak arazilerinin değerlendirilmesi riski, ikinci sebep ise fabrikalar kapanmasa dahi kapasite azaltmaya gidilmesi riskidir. Şeker pancarı ise hasadı yapıldıktan kısa bir süre içerisinde şeker fabrikalarında işlenemediği takdirde kolayca bozulmaktadır. Dolayısıyla kamuya ait tüm fabrikaların özelleştirilmesi, pancar üreticilerini özel sektörün maliyet minimizasyonu prensibi karşısında savunmasız bırakma potansiyeli taşımaktadır. Öte yandan Pankobirlik, fabrikaların özelleştirilmesine karşı değildir. Bununla birlikte fabrikaların çiftçi kooperatiflerine işletme devri yöntemiyle özelleştirilmesini talep etmektedir. Bu çalışmada, özelleştirme sürecinin kooperatif ve üreticiler üzerindeki olası olumsuz etkilerine karşı kooperatif(ler)in ve üst birlik olarak Pankobirlik’in izleyebileceği

sürdürülebilir bir stratejinin temelleri Burdur'da ve Pankobirlik Genel Merkezi'ndeki yöneticilerle gerçekleştirilen derinlemesine görüşmelerden elde edilen bulgular üzerinden tartışmaya açılmaktadır.

1. Giriş

Neo-liberal ekonomi politikaları, tüm dünyada örgütlü yapıları zayıflatmakta ve toplumdaki verili dayanışmacı ilişkileri çözmeye yönünde etkide bulunmaktadır. Geleneksel yöntemlerle örgütlenmiş olan sendikalar ile üretici kooperatifleri gibi kolektif yapılar, sermaye birikimi önünde engel oluşturdukları ölçüde zaman zaman tasfiyeye dek varan süreçlerle güç kaybetmektedirler. Küresel tarım politikalarını da bu minvalde şekillendiren neo-liberal politikalar çerçevesinde Türkiye'de şeker pancarı üretimindeki çeşitli korumacı uygulamalar yavaş yavaş terkedilmektedir. Şeker fabrikalarının özelleştirmeye başlanmasıyla birlikte ortaya çıkan tartışmalar ve yaşanan problemler salt fabrikalarda çalışan işçilerle ve Şeker-İş sendikasının geleceğiyle sınırlı değildir. Fabrikaların kurulu olduğu kent ekonomilerinin küçülme riski, emekli edilecek olan ya da başka sektörlerdeki kamu işletmelerine geçecek olan işçilerde cisimleşmiş olan endüstriyel bilgi birikiminin (know-how) yok olması riski, başta hayvancılık olmak üzere birçok sektöre sağlanan girdilerin ortadan kalkacak olması, şeker pancarının fabrikalara ulaştırılmasında uzmanlaşmış lojistik ağına ihtiyaç kalmayacak olması sebebiyle ortaya çıkması olası ekonomik kayıplar ile nihayet fabrikalara yakın bölgelerde yaşayan şeker pancarı üreticilerinin üretimden çekilmeleri riski başlıca problem alanlarını oluşturmaktadır. Şeker pancarı üreticilerinin üst birliği olan Pankobirlik, üreticilerin özelleştirme ile birlikte uğrayacakları zararların önüne geçebilmek için söz konusu fabrikaların işletme devrini üstlenmek de dahil olmak üzere birtakım arayışlara girmektedir. Türkiye Şeker Fabrikaları A.Ş. bünyesinde yer alan 25 fabrikanın işletme hakkına talip olan Pankobirlik, bu şekilde Türkiye'de şeker üretimini garanti altına almak ve Türkiye genelinde şeker fabrikalarına sözleşmeler aracılığıyla şeker pancarı temin eden pancar üreticilerini üretimde tutmaya devam etmek istemektedir. Bu çalışmada; Türkiye şeker sektöründe üretici kooperatifi olan Pankobirlik'in özelleştirme uygulamaları karşısında şeker pancarı üreticilerinin yaşayacağı kayıpları önlemeye yönelik bir alternatif yaratma kabiliyeti üzerine tartışma yürütülmektedir. Çalışmada; nitel veri toplama yöntemlerinden yüz yüze derinlemesine görüşme tekniği kullanılmıştır. Çalışma kapsamında gerçekleştirilen görüşmelerde; yerelde Burdur-Isparta Pancar Ekicileri Kooperatifi'nin, Türkiye genelinde ise Pankobirlik'in özelleştirme stratejisine

alternatif bir strateji izleme kabiliyeti, ilgili kurumların yöneticileriyle gerçekleştirilen⁴ ve dokuz sorudan oluşan⁵ yarı yapılandırılmış görüşme kâğıdı aracılığıyla analiz edilmiştir. Söz konusu görüşmeler, görüşmecilerin izniyle ses kaydına alınmıştır. Bu amaç doğrultusunda yerelde Burdur Şeker Fabrikası'na yönelik gerçekleştirilen özelleştirme süreci ve bu özelleştirme süreçlerinin makro düzeyde Pankobirlik Genel Merkezi'ndeki yansımaları değerlendirilmeye çalışılmaktadır. Pankobirlik'e üye diğer kooperatifler yerine Burdur-Isparta Pancar Ekicileri Kooperatifi'nin analize dahil edilmesinin sebebi; kooperatifin, Burdur'daki Türkşeker'e ait olan fabrikanın özelleştirme ihalesine katılma iradesini göstermiş olmasıdır. Böylece; gerek mikro, gerekse de makro düzlemde şeker sektöründe gerçekleştirilmeye çalışılan özelleştirmelere karşı üretilen alternatifler irdelenmiş olacaktır.

2. Türkiye'de Kooperatifçiliğin Temel Sorun Alanları

Türkiye'nin güçlü bir kooperatifçilik potansiyeli olduğu ileri sürülebilir. Gerek kırsal, gerekse de kentsel alanlarda kooperatifler oluşturmak için pek çok iktisadi, teknik ve örgütsel gerekçe vardır. Ancak verili koşullar altında, söz konusu potansiyel yalnızca kısmen gerçekleşebilmiştir. Bunun nedenlerinden biri, kooperatifçiliğin ihtiyaç duyduğu demokratik ve özerk kurum kültürünün, Türkiye'deki mevcut durum içerisinde henüz yeterince etkin olamamasıdır (Duymaz, 1994: 108). Birleşmiş Milletlerin 2012'yi "Uluslararası Kooperatifler Yılı" ilan etmesiyle birlikte kooperatifçilik küresel ölçekte ivme kazanmasına rağmen Türkiye'de son derece sınırlı yeni pratikler dışında köklü bir gelişme yaşandığını ileri sürmek güçtür. Bunda onlarca yıldır kooperatifleri ihmal eden, *neo-liberalizmin mantığına uygun* politik ve ekonomik tercihlerin varlığını sürdürmesi etkilidir (Geray, 2014: 139). 2013 yılı itibarıyla kooperatife (üretici, tüketici, konut vb. tüm kooperatifler) katılım oranı İrlanda'da %70, Finlandiya'da %60, Avusturya'da %58 ve Singapur'da %50 iken, Türkiye'de %10 civarındadır (Çıkın, 2017: 149). Günümüz Türkiye'sinde kooperatifçiliğin önünde bir dizi sorun alanının olduğu bilinmektedir ve bu sorunlar şu şekilde sıralanmaktadır (Tan ve

⁴ Bu çalışma kapsamında; biri, Burdur-Isparta Pancar Ekicileri Kooperatifi, diğeri ise; Pankobirlik Genel Merkezi'nden olmak üzere iki yöneticiyle görüşme gerçekleştirilmiştir.

⁵ Görüşmecilere sorulan sorular; Pankobirlik'in tarihsel gelişim evreleri, pancar üreticilerinin karşılaştıkları temel problemler, üreticilerin genel borçluluk durumları, şeker pancarının stratejik bir ürün olması ve nişasta bazlı şeker üretiminin yaygınlaşmasına yönelik değerlendirmeler, şeker pancarı üretiminde kota sorunsalı, özelleştirmeler sonucunda Türkşeker'in pazar payının düşmesi, şeker fabrikalarının beş yıl üretim zorunluluğuna tabii tutulması ve üretimin devamlılığına yönelik analizler, şeker fabrikalarının kapatılması halinde pancar üreticilerinin geleceğine yansımaları, şeker fabrikalarının özelleştirilmesine karşı Pankobirlik'in bakış açısı ve alternatif yol haritası şeklinde betimlenmektedir.

Karaönder, 2013: 88-92; Geray, 2014: 185-195; Çıkm, 2017: 151): Ulusal bir kooperatif politikasının eksikliği ve mevzuattan kaynaklanan sorunlar; kamu hizmetlerinin sağlanmasında ve kooperatifçiliğe yönelik uygun ortamın oluşmasında gözlemlenen eksiklikler; kooperatiflerin sermaye yetersizliği ve ideal finansmana erişim problemleri; denetim ve imaj problemleri; kooperatifçilik eğitimi, bilinçlendirme çalışmaları ve araştırma faaliyetlerinde görülen yetersizlikler; örgütlenme ve kooperatifler arası dayanışma sorunları; gerek kurumsal gerekse de profesyonel yönetim uygulamalarının zayıflığı ve nihayetinde kooperatiflerin tek bir yürütme organı yerine farklı Bakanlıklar ile muhatap olma zorunluluğudur.

2018 yılı itibariyle Türkiye'de toplam 7.422.994 üyeli 53.246 kooperatif bulunmaktadır (ILO, 2017:1). Otuz kooperatif türü temel faaliyet alanları kapsamında Ticaret Bakanlığı, Tarım ve Orman Bakanlığı ve Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'ndan herhangi birisinin görev alanına girmektedir. Türkiye için kooperatifçiliğin önemine ve geliştirilmesi gerektiğine dair üst düzey bürokratların yaptıkları açıklamaların yanı sıra çeşitli politika belgeleri de yayınlanmaktadır. Örneğin 2018 yılı Şubat ayında eski Gümrük ve Ticaret Bakanı Bülent Tüfenkçi'nin yeni bir kooperatifçilik mevzuatının oluşturulması ve yeni kooperatifler kurulmasını teşvik edici açıklamalarda bulunması kooperatifçilik alanına dikkatlerin çekilmesini sağlamıştır (Dünya, 2018). Yine, 2012 Uluslararası Kooperatifler Yılı'nda yayınlanan ve 2012-2016 dönemini kapsayan Türkiye Kooperatif Strateji Belgesi ve Eylem Planı çerçevesinde kooperatifçiliğin önemine yönelik vurgular yapılmışsa da, kooperatiflerin karşı karşıya kaldığı sorunlara yönelik pek fazla ilerleme kaydedildiğini ileri sürmek oldukça güçtür (Hacısalihoglu ve Şahin, 2018: 79).

Türkiye tarımında genel itibariyle; küçük işletme türlerinin yoğun oluşu, sermaye birikimi edinimindeki yetersizlikler, tarımda istihdam edilen kesimlerin Avrupa ve ABD'ye göre daha fazla oluşu ve tarımda çalışan kitlelerin örgütlenme konusundaki yetersizlikleri gibi etkenler tarım üreticilerinin güçlü kooperatifler oluşturamamasında etkin olmaktadır. Tarımsal KİT'lerin ürünlerini üreten bu kesimler, özelleştirme politikalarının bu alana yayılmasıyla birlikte ürettikleri ürünün hammadde temin edicisinden başka herhangi bir fonksiyonlarının kalmadığı bir pozisyona itilirken, tarıma dayalı sanayi dallarında görülen özel sektöre ait monopol işletmelerin ürün fiyatlarını belirleyici gücü, kamu kontrolünde kalan tarımsal KİT'lere nazaran örgütlü üreticiler açısından çok daha olumsuz sonuçların yaşandığı süreçlere yol açmaktadır (Ertan, 1997a: 245). Şeker fabrikalarının özelleştirilmesiyle birlikte yaşanmaya

başlanan işten çıkarmalar, girdi maliyetlerinde gözlemlenen artışlar, küresel iklim değişikliğinden kaynaklı olarak şeker pancarında hastalık ve zararlıların daha sık görülmesi gibi etkenler şeker pancarı üreticisini zor duruma düşürürken, pancar üreticisine destek sağlanmaması halinde 2019 yılında şeker pancarı üretiminin daha da azalması beklenmektedir (ZMO, 2018).

3. Türkiye Tarımında Kooperatifleşme

2016 tarihli Türkiye Kooperatifçilik Raporu'na göre; Türkiye'deki kooperatifçilik sistemi içerisinde yer alan 53.259 kooperatifin, 11.933'ü tarımsal amaçlarla faaliyet göstermekteyken, 41.326'sı ise tarım dışı alanlarda faaliyetlerini sürdürmektedir. Buradan hareketle Türkiye'deki kooperatiflerin yalnızca % 22'sinin tarımsal amaçlı hizmet verdiği görülmektedir. Öte yandan 11.933 kooperatif içerisindeki ortak sayısı 3.559.627'dir. Bu sayı; 53.259 adet kooperatif içerisinde yer alan 7.422.994 ortağın yaklaşık olarak % 48'ini oluşturmaktadır. Dolayısıyla kooperatiflerin yalnızca % 22'si tarımsal amaçlı hizmet veren kooperatif iken, söz konusu kooperatiflerin ortakları Türkiye'deki tüm kooperatif ortaklarının neredeyse yarısını (%48) oluşturmaktadır (GTB, 2017: 69).

Türkiye'de tarımsal amaçlarla faaliyet gösteren, kuruluş süreci, ilgili çalışmalarının düzenlenmesi ve denetimi Tarım ve Orman Bakanlığı tarafından gerçekleştirilen beş kooperatif türü bulunmaktadır. Bunlar, tarımsal kalkınma kooperatifleri, sulama kooperatifleri, su ürünleri kooperatifleri, pancar ekicileri kooperatifleri ve tarım kredi kooperatifleridir.

Tablo 1: Türkiye'de Tarımsal Üretim Kooperatifleri

Tarımsal Üretim Kooperatifleri	Kooperatif Sayısı	Kooperatif Ortak (Üye) Sayısı
Tarımsal Kalkınma Kooperatifleri	7201	775.563
Sulama Kooperatifleri	2523	303.586
Su Ürünleri Kooperatifi	553	30.889
Pancar Ekicileri Kooperatifi	31	1.448.171
Tarım Kredi Kooperatifi	1625	1.001.418
Toplam	11.933	3.559.627

Kaynak: (GTB, 2017: 69).

Tablo 1'e göre; Türkiye'deki tarımsal üretim kooperatifleri içerisinde, pancar ekicileri kooperatiflerinin en az sayıya sahip olduğu dikkat çekmekle birlikte, toplamda 3.559.627 ortağın olduğu tarımsal amaçlı kooperatiflerin üye sayısı açısından dağılımı ise başka bir gerçekliğe dair veri sunmaktadır. Yalnızca 31 adet kooperatifin bulunduğu pancar ekicileri kooperatiflerinin toplamda 1.448.171 üyesiyle tarımsal amaçlı kooperatifler arasındaki en örgütlü yapı olduğu ve toplam 3.559.627 üyenin % 41'ini bünyesinde topladığı görülmektedir. Bu tespit, çalışmamızın neden şeker pancarı üreticileri ile pancar ekicileri kooperatiflerinin üst örgütü olan Pankobirlik'e odaklandığını açıklamaktadır. Tarım sektörü içerisinde üretici kooperatifleri statüsünde yer alan pancar ekicileri kooperatifleri sayıca az olmakla birlikte, üretici sayısı itibarıyla Türkiye'deki tarımsal amaçlı kooperatiflerin yarısına yakını bünyesinde barındırmaktadır. Şeker fabrikalarının özelleştirilmesi süreci tamamlandığında söz konusu üreticilerin (ve aynı zamanda söz konusu fabrikalarda çalışan işçilerin) bu durumdan olumsuz etkileneceklerine dair projeksiyonlar yapılmaktadır. Dolayısıyla bu çalışma, Türkiye şeker sektöründeki üretici kooperatiflerinin üst birliği olan Pankobirlik'in özelleştirme uygulamaları karşısında geliştirebileceği stratejileri tartışmaya açmayı hedeflemektedir.

4. Pancar Ekicileri Kooperatifleri Birliği (Pankobirlik)

1951'de dört şeker fabrikasının (Alpullu, Uşak, Eskişehir ve Turhal) Türkiye'nin giderek artan şeker ihtiyacını yeterince karşılayamaması üzerine şeker sanayiinin genişletilmesi hedeflenmiştir. Bu amaçla yeni pancar ekim alanlarının oluşturulması, şeker fabrikalarının sayısının arttırılması ve artan tüketimin karşılanması için en uygun yolun pancar çiftçilerinin kooperatifler şeklinde örgütlenmesi olduğu düşünülmüş ve 1951'den itibaren pancar ekicileri kooperatifleri kurulmaya başlanmıştır. Şeker pancarı üreticilerinin kooperatifler halinde örgütlenmesinin öncülüğünü dönemin Türkiye Şeker Fabrikaları A.Ş. Genel Müdürü Baha Esat Tekand 16.07.1951 tarihinde başlatmıştır. Bu yol göstericiliğin temelinde; sermaye oluşumunun sağlanması ve pancar ekicisine kooperatifçilik bilincinin aşılması yatmaktadır (Ertan, 1997b: 114).

Çiftçilerin, kooperatifler şeklinde örgütlenmesiyle 1953-1956 yılları arasında kurulan 11 şeker fabrikasının tamamı özel birer A.Ş. olarak kurulmalarına rağmen üreticilerin ve kooperatiflerin o dönemdeki iktisadi koşulları bu fabrikaların tamamen kooperatiflere ait olmasına yetmemiştir. Bununla birlikte Adapazarı, Amasya, Kayseri, Konya ve Kütahya Şeker



Fabrikaları'nın sermayelerine o bölgelerdeki pancar kooperatifleri iştirak etmişlerdir. Bu girişimlerle birlikte; pancar ekicilerinin ilk kez teşkilatlanarak kooperatifler şeklinde şirket sermayelerine sahip olması önemli bir dönüm noktasını oluşturmuştur. 1969'da 1163 sayılı Kooperatifler Kanunu'nun kabul edilmesinin ardından pancar ekicileri kooperatifleri, üst birlik kurmak üzere harekete geçmiş ve "Raiffeisen modelini"⁶ baz almıştır. Böylece Türkiye kooperatifçilik tarihinde önemli üst birliklerinden biri olan Pankobirlik, 31.03.1972 tarihinde kurulmuştur (Pankobirlik, 2018a). Pankobirlik'in bir üst örgütlenme modeli olarak başarısının ardında Türkiye Şeker Fabrikaları A.Ş.'nin pancar ekicilerinin kooperatifler halinde örgütlenmesine katkı sağlayan öncü rolünün yanında, idari ve mali yönden desteklerinin de etkili olduğunu ileri sürmek mümkündür (Duymaz, 1985: 184).

Pankobirlik; 2018 yılı itibariyle Türkiye'nin 64 ilinde 13.750 yerleşim biriminde yaklaşık 1,5 milyon ortağa, 31 pancar kooperatifine ait 321 adet şubeye, kooperatif bünyesinde yer alan altı adet şeker fabrikasına (Amasya, Kayseri, Boğazlıyan, Turhal⁷, Konya, Çumra) ve 50'nin üzerinde tarımsal amaçlı iştirake (şeker, yem, sıvı şeker, damla sulama, biyoetanol, et ve süt, şekerleme ve çikolata, hayvancılık, tohum üretim tesisleri vb.) sahip bir kuruluştur (Pankobirlik, 2018a). 2017 yılı verileriyle; Pankobirlik'in pancar kotasına göre şeker piyasasının yaklaşık olarak % 34'ünü kontrolü altında tuttuğu ve bu oranın yarısından fazlasının (% 18) Konya Şeker A.Ş.⁸ bünyesindeki Konya ve Çumra Şeker Fabrikaları tarafından sağlandığı görülmektedir (Pankobirlik, 2017a: 6). Pankobirlik'in başlıca amacı; pancar ekicilerine en uygun çalışma ve yaşam standartlarını sağlamaktır. Diğer amaçları ise;

⁶ Tarımsal kredi kooperatiflerinin mucidi olarak bilinen Friedrich Wilhelm Raiffeisen (1818-1888), kırsal kredi kooperatifleriyle Rabobank başta olmak üzere dünya çapında çeşitli kooperatif bankalarının temelini atmıştır. Raiffeisen'in oluşturduğu model, küçük ölçekli yerel bankacılığın dezavantajlı konumunu telafi ederek, yerel bankaları, merkezi kooperatif organizasyonlarının üyeleri haline getirmeye çalışmıştır. Kooperatifler, yerel bankalar ve merkezi bir organizasyonun bir araya gelerek oluşturduğu bu kombinasyon Raiffeisen sistemi olarak adlandırılmaktadır (Rabobank, 2017).

⁷ Turhal Şeker Fabrikası, Özelleştirme Yüksek Kurulu'nun 04.05.2018 tarihli ve 2018/45 sayılı kararıyla 569.000.000 TL karşılığında Pankobirlik'e bağlı Kayseri Şeker Fabrikası A.Ş. tarafından satın alınmıştır. Böylece, Pankobirlik bünyesindeki şeker fabrikası sayısı beşten altıya yükselmiştir.

⁸ Pankobirlik'in en güçlü kuruluşu olan Konya Şeker A.Ş., *Fortune 500 Türkiye* (Türkiye'nin en büyük 500 şirketi) listesine göre 2017 yılı itibariyle 81. sırada yer almaktadır. Konya Şeker A.Ş., 2010 ve 2013 yıllarında 59. sıraya kadar yükselmiş, 2011 yılında ise; 90. sıraya kadar gerilemiştir. Yine aynı veriler ışığında 2010 yılında 1593 kişi olan çalışan sayısı, 2017 yılında 3314 kişiye yükselerek % 50'nin üzerinde artış göstermiştir (Fortune Turkey, 2018). İstanbul Sanayi Odası tarafından belirlenen *Türkiye'nin birinci 500 sanayi kuruluşu* arasında 2017 yılı listesinde 43. sırada yer alan Konya Şeker A.Ş. (İSO 500, 2017) ; *Ekonomist Dergisi*'nin Türkiye Ekonomi Bankası'nın katkılarıyla düzenlediği *Anadolu'nun en büyük 500 şirketi* listesine göre ise; 2016 yılında 5. sırada ve gıda sektöründe ise 3. sırada yer alırken (Pankobirlik, 2017b), 2017 yılı istatistikleri doğrultusunda 9. sıraya gerilemiştir (Sabah, 2018).



Türkiye'nin şeker ihtiyacını karşılamak, pancar ekim alanlarını arttırmak ve şeker sanayiini genişletmektir. Buna yönelik gereken çaba ve faaliyetleri göstermek gayreti içerisinde kooperatifin ortak sorunlarına yönelik çözümler üretmek ve kooperatifi daha güçlü kılmak da Pankobirlik'in amaçları arasında yer almaktadır (Pankobirlik, 1997: 16).

Pankobirlik, çeşitli uluslararası bağlantıları olan bir üst örgüttür; sırasıyla *Uluslararası Raiffeisen Kooperatifler Birliği (IRU)*⁹, *Dünya Pancar ve Kamış Üreticileri Birliği (WABCG)*¹⁰ ve *Uluslararası Avrupa Pancar Üreticileri Konfederasyonu (CIBE)*¹¹ üyesidir. IRU üyeliği sayesinde IRU tarafından düzenlenen toplantı, seminer ve çeşitli kongrelerle ilintili belgeler temin edilmekte, IRU yayınlarından faydalanılmakta ve çeşitli amaçlarla gerçekleştirilen anket çalışmalarıyla Türkiye'de kooperatifçiliğe dair bilgiler IRU genel merkeziyle paylaşılmaktadır. 2005 yılında gözlemci statüsü ile başlatılmış olan CIBE üyeliği, 2011 yılında Budapeşte'de düzenlenen CIBE Genel Kurulu'nda tam üye olarak kabul edilmesine kadar üçer yıllık sürelerle düzenli olarak uzatılmıştır. Bu süreçte CIBE'de çeşitli komitelere aktif katılım sağlayan Pankobirlik, diğer üye ülke temsilcileriyle sektöre yönelik kongre ve toplantılarda bir araya gelmiştir. Konya'da gerçekleştirilen komite toplantısıyla birlikte hem Türkiye şeker sektörüne yönelik katkılar sağlanmış, hem de Avrupa Birliği şeker sektörüyle karşılaştırmalı çalışmalar gerçekleştirilmiştir. Yine, CIBE'nin de üyesi olarak yer aldığı Dünya Pancar ve Kamış Üreticileri Birliği'ne (WABCG) 2005'de Londra'da gerçekleşen konsey toplantısında 33 üye ülkenin onayıyla kabul edilen ve Türkiye'yi temsilen WABCG'ye üye olan Pankobirlik, Türkiye'nin AB ile tarım müzakereleri kapsamında pancar tarımının ve gelecekteki yapılanma

⁹ Uluslararası Raiffeisen Kooperatifler Birliği (IRU); 1968 yılında Friedrich Wilhelm Raiffeisen'in 150. doğum gününde, onun çalışma ve prensiplerine dayanan dünya genelinde gönüllü kooperatif örgütlerinin bir araya geldiği bir üst birlik olarak kurulmuş ve günümüzde 33 ülkede 53 adet üye sayısına ulaşmıştır. 100'den fazla ülkede, 800 milyon üyeye sahip 900 binden fazla kooperatif Raiffeisen'in kooperatifçilik ilkelerine göre çalışmalarını sürdürmektedir (IRU, 2018).

¹⁰ Dünya Pancar ve Kamış Üreticileri Birliği (WABCG); 33 farklı ülkede 37'den fazla üyeyi ve beş kıta üzerinde beş milyon şeker kamışı ve 650 bin şeker pancarı üreticisini bir araya getiren ve dünya şeker üretiminin % 60'ını üreten uluslararası bir organizasyondur. WABCG, şeker sektörü içerisinde yer alan uluslararası kuruluşlarla ve özellikle de Uluslararası Şeker Organizasyonu (ISO) ile yakın teması bulunan ve politik bir yöne sahip olmayan bir kuruluştur (WABCG, 2015).

¹¹ Uluslararası Avrupa Pancar Üreticileri Konfederasyonu (CIBE); 1927 yılından bu yana Avrupa kurumları ve uluslararası organizasyonlar karşısında şeker pancarı üreticilerinin çıkarlarını savunmakta ve onları temsil etmektedir. AB şeker pancarı sektörünün konumunu ve rekabet gücünü güçlendirmek adına teknolojik ilerleme, yenilik ve çabaları teşvik eden CIBE; 15'i AB üye ülkesi (Avusturya, Belçika, Çekya, Danimarka, Finlandiya, Fransa, Almanya, Macaristan, İtalya, Hollanda, Polonya, Romanya, Slovakya, İsveç ve Birleşik Krallık) 140 bin pancar üreticisi ve yaklaşık 130 bin pancar üreticisinin yer aldığı 2 AB üyesi olmayan ülkeyle (Türkiye ve İsviçre) birlikte 17 pancar üreticisi ülkeden meydana gelmektedir (CIBE, 2014).

süreçlerinin ve Türkiye'deki tarım politikaları ve yapısal reformlara yönelik olarak şeker sektörünün AB yaptırımları karşısındaki konumunun önceden belirlenmesinde önemli roller oynamıştır. Pankobirlik Yönetim Kurulu Başkanı Recep Konuk, Türkiye temsilcisi olarak WABCG Yönetim Kurulu içerisinde de görev almaktadır. Kongre ve toplantılarda Pankobirlik ve iştiraklerinin çalışmaları ve teknik konulara yönelik olarak bilgi alışverişinde bulunulmakta ve pancar üreticilerinin ürünlerinin değerlendirilmesi adına ortak işbirliği zeminleri kurulmaktadır (Pankobirlik, 2018b).

5. Şeker Fabrikalarının Özelleştirilmesi ve Pankobirlik'in Tutumu

Pancar üreticilerinin üst birliği konumundaki Pankobirlik, bünyesinde yer alan işletmecilik faaliyetlerinin yanı sıra bu faaliyetlerin gerçekleştirilmesi adına üyelerini gerekli bilgilerle destekleyen, üyeleri tarafından üretilen şeker pancarını işleyerek değer katan, üyelerine uygun koşullarda girdi ve hizmet sağlayan, şeker sektöründeki özelleştirme süreçlerinden etkilenebilecek ve aynı zamanda sürece etki edebilecek bir üretici örgütlenmesidir (Şeker-İş, 2011: 161). Bu açıdan; Pankobirlik, şeker fabrikalarının özelleştirilmesi sürecini yalnızca fabrika satışı olarak yorumlamamakta, aksine geniş kitleler üzerinde etkisi olan bir konu şeklinde değerlendirmektedir.

Şeker fabrikalarının özelleştirilmesini, pancar çiftçisi başta olmak üzere Türkiye'de genel olarak tarımı ve gıda sektörünü ilgilendiren bir sorun olarak gören Pankobirlik, şeker pancarının çabuk bozulabilen bir tarım ürünü olması ve taşımacılık maliyetlerinin mesafeler dahilinde artması dolayısıyla çiftçinin, pancarı yalnızca kendi bölgesindeki fabrikaya satabileceğini özellikle vurgulamaktadır. Şeker pancarı kolaylıkla depolanamaması ve uzak mesafelerdeki fabrikalara taşınmasının ekonomik olmaması sebebiyle pancar çiftçisi açısından bölgesel bir tekel niteliği taşıyan bulunduğu bölgedeki şeker fabrikasına teslim edilmektedir. Özelleştirmelerle birlikte yetkin olmayan kişilerin eline geçme olasılığı yüksek olan şeker fabrikalarının kısa vadede pancar çiftçisini zarara uğratması ve pancar üretiminden çekilmeye zorlaması, orta vadede ise şeker fabrikasının bulunduğu bölgedeki pancar tarımını tamamen sona erdirmesi olası bir senaryo olarak dikkatleri çekmektedir. Dolayısıyla *özelleştirmelere karşı çıkmayan ancak yöntemine itirazları bulunan Pankobirlik Genel Merkezi'ne göre*, şeker fabrikaları özelleştirilirken pancar tarımının geliştirilmesi, fabrikaların düzenli çalıştırılması, karlılığını koruması ve doğal tekel özelliği dikkate alınarak çiftçiyi zarara uğratabilecek,

münavebeli ekim süreçlerinin etkin bir şekilde kullanımını göz ardı edebilecek kesimlere satılmasının önlenmesi gerekmektedir. Bunun için özelleştirme sürecinde pancar çiftçileriyle şeker fabrikalarının ortak bir iradeyle hareket etmesi oldukça önemlidir (Pankobirlik, 2018c).

Öte yandan, Türkiye'de 2018 yılının gündemi şeker fabrikalarının özelleştirilmesi iken, dünya genelinde ise pancar üreticilerinin sektör içerisindeki paylarının giderek arttığı bir yapılanmaya doğru yol alındığı gözlemlenmektedir. İngiltere ve Fransa gibi ülkelerde devlet, şeker fabrikaları üzerinde belirgin bir konuma sahip iken, Rusya'da Sovyet Dönemi'nin ardından yaşanan özelleştirme dalgasıyla şeker fabrikalarının mülkiyetinin % 40-50 civarı bir kesiminin işletme yönetimi ve çalışanlara, geri kalanının ise Devlet Mülkiyet Kurulu adı verilen bir kuruma bırakıldığı, yine benzer şekilde eski bir Doğu Bloğu ülkesi olan Polonya'da şeker fabrikalarının *yanlış bir şekilde* özelleştirilmesinin ardından geri kalan % 40'lık kesiminin fabrika çalışanlarına ve pancar üreticilerine özelleştirilerek verildiği, AB ülkelerinde şeker rejimine yönelik gerçekleştirilen reformların ardından şeker sektörü içerisinde % 44 olan kooperatif payının % 60'lara kadar yükseldiği ve 1970'li yıllarda ABD'deki şeker pancarı endüstrisi içerisindeki çiftçi kooperatiflerinin payının 0'dan % 100'lere ulaştığı görülmüştür (Şeker-İş, 2013: 237). Günümüz itibarıyla çiftçi kooperatiflerinin payı; ABD, İngiltere (British Sugar), Danimarka (Danish Sugar) ve Hollanda'da % 100, Fransa'da % 80,6 ve Almanya'da (Nordzucker ve Sudzucker) % 78,2 oranındadır. Neo-liberal politikaların mimarı sayılan ABD'de dahi pancar üreticileri kooperatifi, özel sektörden devir alabilmeleri ve finansal açıdan güç kazanabilmeleri için özel bir kanun olan Capper-Volstead Kanunu'yla (1992) anti-tröst kanunlardan muaf tutulmuş ve çiftçi kooperatiflerine büyük işletmeler karşısında belirgin ayrıcalıklar tanınmıştır. Dünyanın önde gelen şeker üreticisi ülkelerinde sektör bu şekilde korunurken, Türkiye'de şeker fabrikalarının satış ihaleleri içerisinde yer alan ilgili şirketlerin, şeker fabrikalarının buldukları bölgenin dışından şeker pancarı temin edebilmesine olanak tanıyan hükümler mevcuttur. Bu durum, pancar çiftçisine yönelik bölgesel pazar garantisini ortadan kaldıracığından, hem üreticileri hem de pancar üretimini olumsuz etkileme potansiyeli taşımaktadır. Zira şirketler söz konusu hüküm uyarınca ucuz hammadde temini için başka bölgelerin üretim desenlerini ve münavebeli ekim süreçlerini bozabileceklerdir. Bunun sonucunda toprak ve yeraltı kaynaklarının hızla tükenmesi, pancar üretiminde çeşitli hastalıklar ve zararlı canlıların ortaya çıkması ve bu bölgelerde orta ve uzun vade içerisinde pancar tarımının yok olması riskleri açığa çıkacaktır (Pankobirlik, 2018c).

Özelleştirilen şeker fabrikaları için beş yıllık üretim garantisi öngörülmektedir. Ancak beş yıllık sürenin ardından şeker pancarı üretiminin geleceği belirsizleşmektedir. Zira söz konusu sürenin ardından ilgili şeker fabrikalarının kapatılmasını engelleyici herhangi bir hüküm bulunmamakta, fabrika arazilerinin rant değerinin fabrika maliyetinin üzerinde olduğu kimi durumlarda ise kent merkezinde olan fabrika arazisinin satılabilme riski ortaya çıkmaktadır. Bu durumun bir diğer çıktısı da kullanımı gerçekleştirilmeyen üretim kotasının nişasta bazlı şeker üreten fabrikalar tarafından satın alınması ihtimalidir. Böylece, sağlıksız bir ürün olduğu tüm dünya genelinde kabul gören nişasta bazlı tatlandırıcıların kullanımının artması *halk sağlığını*¹² da başta obezite, kanser, alzheimer, yüksek tansiyon, diyabet vb. hastalıkların görünürlüğünün artmasıyla tehdit edecektir (Pankobirlik, 2018c).

Pankobirlik'in yayın organlarında sıklıkla vurguladığı bir diğer olgu ise; *yanlış özelleştirmelerden* kaynaklanan ulusal zararların bertaraf edilebilmesinin çok zor olduğudur. Tarımsal işletmelere yönelik olarak gerçekleştirilen tüm özelleştirmelerde ve yönetim modellerinde dikkati çeken en temel nokta, üreticilerin, sanayicilerin ve çalışanların yer almadığı bir model içerisinde ilgili tarımsal sektörün sürdürülebilirliği mümkün görünmemektedir. Bugüne kadar gerçekleştirilen başta Et ve Balık Kurumu, Süt Endüstrisi Kurumu, Tekel vb. tarım ve gıda sektöründeki KİT'lerin özelleştirilmesi acı birer tecrübe olarak dikkatleri çekmektedir (Şeker-İş, 2013: 237). Bu değerlendirmeler ışığında; Pankobirlik, *şeker fabrikalarının özelleştirilmesinin mümkün olduğunu, ancak varlık satışı yöntemiyle gerçekleştirilecek özelleştirmelerin süreci çıkmaza sürükleyeceğini* ileri sürmektedir. Yukarıda sayılan çeşitli gelişmiş ülkelerdeki uygulama örneklerinin yanı sıra şekerin Türkiye'deki stratejik öneminin dikkate alınması gerektiğini vurgulayan Pankobirlik, Türkiye'deki şeker fabrikalarının, pancar çiftçisi kuruluşlarına işletme devri yöntemiyle özelleştirilmesini en ideal yöntem olarak görmektedir. Şeker fabrikalarıyla deyim yerindeyse kader birliği içerisinde olan pancar çiftçisinin, tarım ve sanayi arasındaki ittifakı yaratabilecek en ideal kesim olduğunu dile getiren Pankobirlik, böylesi bir yöntemle şeker pancarı tarımının sürekliliğinin garanti altına

¹² Konuya yönelik pek çok bilimsel çalışma gerçekleştirilmiştir. Bunlardan bazıları için bkz. J.M. Rippe(ed), "Fructose, High Fructose Corn Syrup, Sucrose and Health", *Nutrition and Health*, 13, Springer Science+Business Media, New York, 2014; Parker M., *Sugar Barons: Family, Corruption, Empire and War*, London: Hutchinson, 2011; Keys A.B., *Seven Countries: A Multivariate Analysis of Death and Coronary Heart Disease*, Cambridge: MA.:Harvard University Press, 1980; Bray GA., "Fructose: Pure, White and Deadly? Fructose, by any other name, is a health hazard", *J. Diabetes Sci Technol*, 2010, 4(4): 1003-1007; Goran MI, Uliaszek SJ, Ventura EE., "High Fructose Corn Syrup and Diabetes Prevalence: A Global Perspective", *Global Public Health*, 2013, 8(1): 55-64.



almacağını ve Türkiye’de doğal şeker üretiminin kesintiye uğramadan sürdürülebileceğini ifade etmektedir (Pankobirlik, 2018c).

Özetlemek gerekirse, işletme devri yöntemi aracılığıyla Türkiye Şeker Fabrikaları A.Ş. bünyesinde yer alan fabrikaların kooperatif(ler)e devredilmesinde Pankobirlik’in şu beklentileri öne çıkmaktadır (Burdur Pancar Ekicileri Kooperatifi, 2018: 10): 1- Şeker fabrikalarında üretim garantisi sağlanacaktır, 2- ek yatırımlar aracılığıyla fabrikaların verimlilik seviyeleri yükseltilecektir, 3- doğu illerindeki fabrikalar başta olmak üzere istihdam artışı sağlanabilecek ve böylece bölgedeki pek çok sosyal sorunun aşılmasında önemli bir yol kat edilecektir, 4- devletin özelleştirmelerden elde edeceği gelir miktarı, şeker fabrikalarının sistem içerisindeki bağlantıları ve ekonomi genelinde yaratılan katma değer düşünüldüğünde üç yıl içerisinde devlet bütçesine rahatlıkla kazandırılabilir ve bunun yanında şeker fabrikaları ve fabrikalara ait arazilerin mülkiyeti devletin elinde kalabilecektir, 5- başta hayvancılık olmak üzere pek çok üretim alanı canlanacaktır, 6- Pankobirlik’in mevcut politikalarıyla birlikte çiftçilerin hayvan sahibi olması ve hayvancılığın geliştirilmesi sağlanabilecektir, 7- devletten talep gelmesi doğrultusunda şehir içerisinde kalan ve arazileri değerli konumda bulunan şeker fabrikaları, şehir dışındaki alanlara nakledilerek devlete, rant değeri yüksek fabrika arazilerinin devri sağlanabilecek ve böylece devlet bütçesine ek kaynaklar sağlanabilmesinin olanakları yaratılabilecektir, 8- pancar çiftçileri, kendi örgütleri olan Pankobirlik aracılığıyla teşvik edilecek ve pancar üretimi garanti altına alınacaktır ve 9- münavebeli ekim sistemine dikkat edilerek çiftçinin yetiştirdiği diğer ürünlere yönelik de alım garantisi sağlanacaktır. Bu projeksiyonun gerçekleşmesi durumunda ise çiftçilik ve hayvancılık desteklenmiş olacak, ülkedeki gıda üretiminin devamlılığı ve gıda güvenliği sağlanmış olacak ve nihayet kendi kendine yetebilen bir ülke olmanın olanakları arttırılabilecektir.

6. Burdur Şeker Fabrikası Örneği Üzerinden Pankobirlik’in Şeker Fabrikalarının Özelleştirilmesi Karşısında Konumlanışı

Şeker fabrikalarının özelleştirilmesinin şeker pancarı üreticileri üzerindeki olası etkilerini tespit edebilmek ve alternatif çözüm önerilerini değerlendirebilmek için tartışmayı somut bir örnek üzerinden yürütmek yerinde olacaktır. Bu sebeple, özelleştirme süreci devam eden Burdur Şeker Fabrikası’nın çevresindeki bölgede üretim yapan pancar çiftçilerinin örgütü olan “Burdur-Isparta Pancar Ekicileri Kooperatifi” ve pancar üreticilerinin Türkiye genelindeki



örgütü olan “Pankobirlik” (Ankara, Genel Merkez) yöneticileri ile görüşmeler gerçekleştirilmiştir. Öncelikle 16.08.2018 tarihinde Burdur-Isparta Pancar Ekicileri Kooperatifi’nde zirai işlerden sorumlu müdürlük yöneticisiyle görüşme gerçekleştirilmiştir. İkinci görüşme ise 20.09.2018 tarihinde Ankara’da bulunan Pankobirlik Genel Merkezi’nde yatırım ve proje müdürlüğü yöneticisiyle gerçekleştirilmiştir. Bu görüşmelerde; pancar üreticilerinin karşılaştıkları en temel problemler, stratejik bir ürün olarak kabul edilen şeker pancarı üretiminin toplumsal etkileri, genelde şeker fabrikalarının, özelde de Burdur Şeker Fabrikası’nın özelleştirilmesine yönelik bakış açısı ve özelleştirmelerin pancar üreticileri üzerindeki olası yansımalarına dair düşünceleri açığa çıkarılmaya çalışılmıştır.

Burdur çevresindeki pancar üreticilerinin karşılaştığı sorunların neler olduğu hususunda Burdur-Isparta Pancar Ekicileri Kooperatifi yöneticisi şu şekilde cevap vermiştir:

“... pancarın kilo değerinin korunması ve yeterli düzeyde şeker elde etmek, şeker oranını arttırmaya yönelik olarak pancar besleme, ilaçlama ve gübreleme çalışmalarının zamanında gerçekleştirilebilmesi, klasik tarım metotlarından kaynaklanan azot ve su fazlalığı sebebiyle pancarın hastalanması yani bilinçsiz üretim gerçekleştirilmesi. Bu konularda eğitimler veriyoruz, çiftçileri uyarıyoruz ancak oturmuş bazı alışkanlıklar kolaylıkla değişmiyor. Çiftçimizde “bundan sonra pancar ekimi işine girilmez, bu iş yapılmaz” anlayışı hakim ve çiftçi günübirlik yaşıyor. Bu yıl patates para ediyorsa patates; pancar para ediyorsa pancar ekiliyor. Pancarın bir de artısı var; dört yılda bir ekiliyor, münavebeli ekim yani. Bu münavebeli ekim, tüm ürünlerde olmalı. Kamu kontrolüyle, herkes ürününü ekmeden bir yıl önce ürün taban fiyatını bilmeli. Böylece bölgelerde ihtiyaç duyulan ürünler ekilebilecektir. Devlet, pancar tohumunu veriyor: “Ek bunu kardeşim getir bana” diyor, pancarın bir de yetiştirme günü var, bir iklim isteği var. Tarlanın durumuna göre ya da ekiliş durumuna göre bazı yerlerde hasat 160 gün sürerken, bazı yerlerde ise 210 gün sürüyor. Pancar çiftçisiyle yapılan sözleşmenin bir benzeri hatta daha iyisi Pankobirlik tarafından sunuluyor. Hatta çiftçiye, ilk erken ödeme olanaklarını da Pankobirlik sağlamıştır” (Görüşme No.1: 16.08.2018, Burdur-Isparta Pancar Ekicileri Kooperatifi).

Diğer taraftan Pankobirlik Genel Merkez yöneticisi, yerel şube yöneticisinin vurgularına ek olarak Türkiye’nin farklı bölgelerindeki pancar üreticilerinin karşılaştıkları ortak sorunlar içerisinde kota uygulamasına özellikle dikkat çekmiş ve ayrıca şeker pancarı üreticisinin karşılaştığı sorunların diğer tarımsal ürün üreticileriyle birçok noktada benzeştiğinin de altını çizmiştir:

“Üreticilerin karşılaştıkları problemler aslında Türkiye’de genel anlamda çiftçilerin karşılaştıkları problemlerle hemen hemen aynı: *girdilerin pahalı olması, pancar üretilen pek çok yörede kota problemi* gibi... Çiftçi daha çok pancar ekiminde bulunmak istiyor ama üretim sınırlandırmaları var tabii. Diğer taraftan pancar *münavebeli bir ürün*, dört yılda bir ekiliyor ve diğer üç yıl içerisinde başka ürünler ekiliyor ve pancar dışındaki ürünlerin pazarlanmasında bazı sıkıntılar da oluyor. Bu açıdan; pancar çiftçisi özellikle Orta Anadolu’da çeşitli hububatlar üzerine üretim yapanlara oranla daha avantajlı bir durumda. Türkiye genelinde *tarımda fiyat ve alım garantisinin olduğu, üretim planlamasının yapıldığı* tek ürün şeker pancarıdır. Pancarın, alım fiyatları bellidir, üretim sezonu içerisinde çeşitli destekler sağlanır; işte *gübre, sulama destekleri ve nakliye avansları* gibi. Pankobirlik olarak sağladığımız destekler ve çeşitli avanslar açısından Türkşeker ile benzer seviyelerde çiftçiye katkı sağlarız. Çünkü biz dengeleri bozmak istemeyiz. Sonuçta; Van’daki pancar çiftçisi de, Konya’daki pancar çiftçisi de benim ortağımıdır. Biz aralarında bir uçurum olmasını istemeyiz bu açıdan. Yine de en temelde çiftçilerimizin ciddi finansal sıkıntıları da var. Şu anda çiftçiler, Ziraat Bankalarına, Tarım Kredi Kooperatiflerine ciddi oranda borçludur. Öyle ki tüm mal varlıklarını satsalar bile borçlarını ödeyemeyecek bir konumdalar. Yani, iflas etmiş durumdadır ve yapacak başka bir işleri de yok, tarımla uğraşmaya mecburlar. Pancar üretimi bir nebze olsun çiftçilere nefes aldırıyor” (Görüşme No.2: 20.09.2018, Ankara-Pankobirlik Genel Merkezi).

Yukarıdaki ifadelerden hareketle ürünün hastalanması riski, ürün maliyetleri, üretim seviyelerinin üretim kotaları sebebiyle sınırlandırılması, şeker pancarının münavebeli ürün olmasından dolayı bazı dönemlerde alternatif ürün üretilebilme imkanı olmasına rağmen söz konusu ürünlerin pazarlanması sürecinde karşılaşılan yetersizlikler şeker pancarı üretiminde karşılaşılan temel sorunlar olarak görülmektedir. Şeker pancarı üretiminin garantili olması ve üretimin her aşamasının planlı yürümesi ise pancar çiftçilerine, diğer ürün üreticisi çiftçilere kıyasla önemli bir avantaj oluşturmaktadır. Dolayısıyla gündemde olan özelleştirme sürecinin, çiftçilerin şeker pancarı ekiminden el çekmeleri yönünde bir süreci tetikleyebileceğinin de altı çizilmelidir.

Şeker pancarının Türkiye tarımındaki yeri ve pancar üretiminin sosyo-ekonomik etkileri konusunda “stratejik bir ürün olarak şeker pancarı” ve “şeker pancarında kamusal üretim gerekliliği” vurguları öne çıkmaktadır. Burdur-Isparta Pancar Ekicileri Kooperatifi yöneticisi şeker pancarının şekere dönüşme sürecinin ekonomi-politiğini bir dizi veriyle açıklamaktadır:

“Burdur Şeker fabrikası olarak altı il, 26 ilçe ve 182 köyde şeker pancarı üretimi gerçekleştiriyoruz. Kampanya döneminde 5038 kişiye,

aileleriyle birlikte neredeyse 20.000 kişiye *ekmek kapısı* olan bir sektör bu. *Şeker pancarı tarımında kazım işlemleri, çapalama ve sulama süreçleriyle birlikte şeker elde edilene kadar 22.000 kişi çalıştırılmakta.* Bu yönüyle şeker pancarı hem Burdur için hem de diğer fabrikaların bulunduğu bölgeler için *müthiş bir gelir kaynağı.* Ayrıca teslim edilen 638.000 ton pancarın taşınması için bir *nakliye ağı* oluşmuş durumda ve nakliyeciler pancar üretiminden faydalanıyor. Elde edilen 153.000 ton *yaş küspe ile hayvancılık* nefes alıyor, hayvancılıktaki yem maliyetleri azalıyor. 24.000 ton elde edilen saf melas ile etanol ve şempe elde edilebiliyor ki enerji üretimi ve hayvan yemi açısından önemli.. Doğaya katkısını düşündüğümüzde de, şeker pancarı bir çapa bitkisi olarak ekildiği tarlayı dinlendiriyor, doğaya ormanlardan üç kat fazla oksijen salabiliyor. ... Bizim çiftçimiz ilk çapa bitkisini, ilk ilaç ve gübre kullanımını şeker pancarıyla öğrenmiştir. Bu bir tür kapalı sisteme dayalı bir model; tohumunu, gübresini veriyorsunuz, ekiyorsunuz, ektiğiniz ürünü fabrikaya teslim ediyorsunuz *ve hiçbir şey boşa gitmiyor.* Şeker pancarı için en sistematik çalışan tarım ürünü desek yanlış olmaz. Bu ülkede, bu coğrafyada çiftçiyi eğiten, öğreten, hayvancılığı geliştiren ürün şeker pancarıdır. Bu yüzden şeker pancarı üretimi mutlaka korunmalıdır. Geriye ne kaldı; insan olarak benim sağlığım tabii. Çünkü şeker pancarından elde edilen şeker, doğal şeker. Biz bunu üretmezsek, nişasta bazlı şekerler ve kimyasal bazlı tatlandırıcılar bu piyasayı ele geçirecekler" (Görüşme No.1: 16.08.2018, Burdur-Isparta Pancar Ekicileri Kooperatifi).

Pankobirlik Genel Merkez yöneticisi de şeker pancarı üretiminin gerek Türkiye tarımı ve ekonomisi açısından, gerekse de halk sağlığının korunması açısından stratejik öneme sahip olduğunu vurgulamaktadır:

"Şeker başlı başına stratejik bir üründür. Çünkü en temelde *toplumun enerji kaynağıdır.* Beyni çalıştıran, beynin yakıtı olan şeydir yani *glikoz.* Atatürk, Cumhuriyet kurulduktan sonra yurtiçi gezilerinde ülkedeki çocukların çelimsiz ve zayıf hallerini görünce gülbüz çocuklar yetiştirebilmemiz için şeker üretmemiz gerek demiştir. Bugüne kadar; böylesi bir mantık içerisinde ilerleyen şeker sektörü, Türkiye'nin hem ekonomisine, hem tarımına hem de sosyo-kültürel yaşamına önemli katkılarda bulunmuştur. Bu sektörün, bugün itibarıyla yan ve alt sektörleriyle birlikte yaklaşık 10 milyon insana *ekmek kapısı* olduğunu söyleyebiliriz. *Tarlada çalışan çapacısından, şekerle pastanesinde baklava yapan kişiye* kadar geniş bir yelpazede düşünebiliriz bunu. Mesela Amasya'da zamanında bir yıllık bir süre boyunca üretimde önemli sıkıntılar yaşandı, o dönemde şeker fabrikasının borçları ödenemediği için Vakıfbank, fabrikanın gelirlerine el koydu. Kısacası fabrika bir sene üretim yapamadı ve şeker üretmedi. O yıl kentte Amasya'ya özgü bir kriz yaşandı. Amasya'daki esnafın çoğu battı ve şehirde hayat resmen durdu. Çünkü o an Amasya'da zincirin bir halkası

koptu. İşte bizim hep özelleştirme stratejilerinde anlattığımız nokta bu. *Yani bu öyle bir sektör ki, herkesi ilgilendiriyor. Yani çıkıp beni ilgilendirmiyor diyemezsin.* Şu an şeker pancarı, çiftçiye toprağa bağlayan ve tarlada tutan tek ürün. Diğer ürünlerden para kazanılmıyor zaten. Çiftçi pancar ektiği için köyde kalıyor, eğer onu da elinden alırsanız köylerde kimseyi tutamazsınız artık. Şeker pancarı üretimi ve şeker fabrikalarının varlığı bugün artık bir *milli güvenlik meselesidir*. Bugün şeker fabrikaları *kamusal üretimin bayrağının dalgalandığı tek yerdir* ve üretimin devamlılığı mutlaka savunulmalıdır. Tabii bir de *Cargill* denen bir baş ağrımız var. Cargill, bu ülkedeki şeker politikalarında maalesef oldukça etkili ve siyasi kesimlerle de oldukça kuvvetli bağları var. Tabii işin burada *insan sağlığı* boyutu var bir de. Özellikle sağlık nesillerin yetiştirilebilmesi, gıda güvenliği vb. problemler. Bugün, *nişasta bazlı şekerler* ülkeye girdi gireli memlekette *kanser patlaması* yaşanıyor, en azından artık kamuoyunda da bir nebze olsun dillendiriliyor bu süreç" (Görüşme No.2: 20.09.2018, Ankara-Pankobirlik Genel Merkezi).

Makro düzeyde Pankobirlik Genel Merkezi yöneticisinin, mezo düzeyde ise Burdur-Isparta Pancar Ekicileri Kooperatifi yöneticisinin şeker üretiminde altını çizdikleri hususlar özetle şöyledir: ürünün her yönüyle stratejik bir öneme sahip olduğu, tarım, hayvancılık (hayvan yemi) ve sanayide (dar anlamda şeker fabrikaları ve lojistik süreçlerinden, geniş anlamda şekerin kullanıldığı tüm endüstrilerde) önemli derecede istihdam yarattığı ve dolayısıyla pek çok toplumsal kesimin yaşamını etkileyen bir rolü bulunduğu, kırdan kente göçün önüne geçtiği ve nişasta bazlı şekerlerin yoğun şekilde kullanımına karşı halk sağlığını koruduğu. Yukarıdaki bulgulardan hareketle büyük ölçekli ürün üretiminin kamuya ait fabrikalarda yapılmasının şeker sektörünün en temel özelliği olduğu ve fabrika özelleştirmelerinin başta Cargill¹³ şirketi olmak üzere uluslararası tarım tekellerinin sektörü yönlendirebilmeleri açısından kritik önemde olduğu anlaşılmaktadır.

¹³ Cargill tarafından Ocak 2018 tarihinde yayımlanan "Şeker Piyasası, Mevcut Durum ve Değerlendirme Raporu" adlı çalışmada *şeker üretimi, kotalar ve özelleştirmeler* konusunda Türkiye şeker sektörüne yönelik üç farklı senaryo önerilmiştir. Şeker üretiminin büyük çoğunluğunun kamu ağırlığında bulunmasını mevcut şeker piyasası açısından olabilecek en kötü durum olarak değerlendiren Cargill, hazırladığı raporda Türkiye şeker piyasasında kotaların ya tamamıyla kaldırılmasını, ya kamunun elindeki tüm şeker fabrikalarının satılmasını ya da şeker kotalarının otomatik bir şekilde arttırılarak nişasta bazlı şekerlerin önünün tamamen açılmasını sağlayacak üç farklı model önermiştir. Cargill'in hazırladığı rapora göre; üretim kotası rejiminin tamamen kaldırılması ve kamu sermayesine dayanan Türkiye Şeker Fabrikaları A.Ş.'nin elindeki tüm şeker fabrikalarının özelleştirilerek devletin şeker üretiminden tümüyle çekilmesi durumunda özelleştirmelerin ekonomik büyüme performansı açısından pozitif bir etki yaratacağı ve 2023 yılına kadar 32,7 milyar liralık reel büyüme etkisi ve 0,1 ile 0,04 puan arasında reel büyüme hızı artışı sağlayacağı ifade edilmiştir. Benzer şekilde; özelleştirme sonrası artan verimlilikle birlikte 2023 yılına kadar toplamda 184.513 kişilik istihdam yaratılabileceği ve böyle bir dönüşümün ihracata katkısının

2018 yılının şeker sektörü açısından en gerilimli konusu şeker fabrikalarının özelleştirilmesidir. Burdur-Isparta Pancar Ekicileri Kooperatifi yöneticisinin şeker fabrikası özelleştirmelerine yönelik tepkisi ideolojik bir karşı çıkış değildir. Yalnızca yöntemseldir:

“Biz aslında *özelleştirmeye karşı değiliz*. Ama burada Burdur’daki gibi bir özelleştirme mantığının karşısındayız. Fabrika, ıslah edilebilir ve devletin hantallığından kurtarılabilirdi. Bu noktada; Pankobirlik’in güzel bir projesi vardı. *İşletme hakkını bize verin, fabrika diğer her şey devletin kontrolünde kalsın* şeklindeydi. Şu anki durumda fabrikanın üzerindeki arazi de dahil olmak üzere her şey gitti, devletin elinde öyle bir alan yok artık; kim bilir şehrin ortasında kalan o alana neler yapacaklar” (Görüşme No.1: 16.08.2018, Burdur-Isparta Pancar Ekicileri Kooperatifi).

Şeker fabrikalarının özelleştirilmesi konusunda Pankobirlik Genel Merkezi yöneticisi de, özelleştirme sonrasında fabrika arazilerinin satışa çıkarılma olasılığına dikkat çekerken, Hükümet yetkililerine özelleştirmeye alternatif bir yöntem önerildiğini, ancak sonuç alınmadığını vurgulamaktadır:

“Bizim aslında bakış açımız şu: Bu fabrikalar çalışsın da kim çalıştırsa çalıştırsın. Bu ülkede pancar şekeri üretilsin de kim üretirse üretsın. Ancak maalesef mevcut durum bu değil. *Bu fabrikaların 9-10’unun kapanacağı görülebiliyor*. Belki Afyon, işte Turhal’ı zaten Kayseri Şeker aldı malum, Iğın, Elbistan, Kırşehir gibi fabrikalar dışında kalan çoğu fabrikanın üretime devam edebilme şansının olduğunu pek sanmıyorum. Çünkü arazileri değerli, alan kişi *rant amaçlı* alıyor. Maliye Bakanlığı’nda biz bizzat dönemin Bakanıyla defalarca toplantılar yaptık. Kendisini ikna da ettik ama herhalde bazı durumları kendisi de aşamadı. Belki o dönemde, Hazine’ye para lazım gerekçesiyle satışlara karar verdiler. Sırf, gelir amaçlı bir satış, *varlık satışı* yani. Peki çiftçi ne olacak? Bu fabrikalarda üretim ne olacak? Pankobirlik olarak biz projemizi hazırladık ve Bakanlığa sunduk. Bu 25 fabrikanın *işletme hakkını bize verin, tapusu devlette kalsın*. Biz bu fabrikalara yatırım yapalım, Konya’da yarattığımız şartları bu fabrikalarda yaratmaya çalışalım önerisini getirdik. Biz zaten bu fabrikaları çalıştırdığımız zaman devlete ödeyeceğimiz kurumlar vergisi ve ülkeye sağlayacağımız katma değerle *durumu üç yıl içinde amorti edebiliyorduk* biliyor musunuz? Üç yıldan sonra ise hep artı değer elde edecek duruma getirecektik fabrikaları. Biz kahroluyoruz bu duruma gerçekten. Diğer taraftan *Cargill* pusuda bekliyor. Onlar, şeker sektörünü yok ederek kendilerine pazar yaratacak alan açmaya

4 milyar dolar ve kamuya vergi artışından kaynaklı sağlayacağı ilave katkının ise 1,8 milyar lira olacağı vurgulanmıştır (Tarımdan Haber, 2018).

çalışıyorlar. Şeker Kanunu'nda değişiklikler içeren bir kanun taslağı hazırlamışlar ve taslaktaki maddelerin tamamen Cargill'in çıkarlarıyla örtüştüğü görülebiliyor. Mesela bir maddede diyor ki; eğer pancar şekeri üretimine yönelik herhangi bir aksama olursa, *eksik üretilen kısım kadar kota nişasta bazlı şekerle (NBŞ) doldurulur* yani NBŞ ile ikame edilir diyor. Sanki her şey önceden hazırlanmış gibi" (Görüşme No.2: 20.09.2018, Ankara-Pankobirlik Genel Merkezi).

Gerek Burdur-Isparta Pancar Ekicileri Kooperatifi yöneticisi, gerekse de Pankobirlik genel merkez yöneticisinin değerlendirmesinde, şeker fabrikaları mutlaka özelleştirilecek ise fabrikaların işletme hakkının Pankobirlik tarafından gerçekleştirilmesi, eğer işletme hakkı Pankobirlik'e devredilmeyecek ise ne pahasına olursa olsun fabrikaların üretime devam etmesinin sağlanması şeklinde talepler öne çıkmaktadır. Türkiye Şeker Fabrikaları A.Ş. bünyesindeki 25 fabrikanın belki birkaç tanesi dışındakilerin arazi rantına kurban gidebilme ihtimali, yerel kooperatif ve Pankobirlik yöneticilerini tedirgin eden bir durum olarak dikkat çekmektedir. Bu sebeple Pankobirlik, her ne kadar fabrikaların satın alınması ve modernize edilerek teknolojilerinin yenilenmesi açısından elinde yeterli sermaye olmaması sebebiyle doğrudan özelleştirme süreçlerine iştirak edemese de, fabrikaların mülkiyeti kamuda kalacak şekilde işletme hakkına talip olmuş ve üç yıllık bir süreçte bu fabrikaların her birinin Konya'dakine (Torku A.Ş.) benzer ya da yakın bir kaliteye getirilebileceğini ilgili hükümet yetkililerine iletmiştir. Burdur Şeker Fabrikası'na yönelik olarak Pankobirlik ihaleye girip 450 milyon TL'lik bir teklifte bulunmuş lakin Burdur Şeker Fabrikası 487 milyon TL karşılığında Erser-Sterk Ortak Girişim Grubu'na satılmıştır¹⁴. Özetlemek gerekirse, gerek işletme devri üzerinden fabrikaların işletme hakkının satın alınması gerekse de fabrikaların tüm haklarıyla satın alınmasına yönelik girişimler¹⁵ sonuçsuz kalmıştır. Yine, şeker fabrikaları özelleştirilirken NBŞ piyasasının Türkiye'de ağırlığını arttırması yönünde çaba gösteren uluslararası tarım tekellerinden biri olan Cargill, şeker fabrikalarının karşılayamadığı şeker üretim kotalarının

¹⁴ Özelleştirme kararı alınan fabrikalardan Iğın, Yozgat ve Burdur Şeker Fabrikaları'nın Aralık 2018 itibariyle yeni sahiplerine devir işlemlerinin gerçekleştirilememesi üzerine bu fabrikaların özelleştirme işlemleri iptal edilmiş ve ilgili fabrikaların Türkşeker tarafından işletilmeye devam edilmesine karar verilmiştir (Bkz. Birgün, 2018).

¹⁵ Burdur-Isparta Pancar Ekicileri Kooperatifi temsilcisi, Pankobirlik ile Şeker-İş Sendikası'nın özelleştirme süreci karşısında ortak bir rota belirlemediklerini ancak Burdur Şeker Fabrikası'na yönelik ihale sürecinde gerek birim kooperatif gerekse de fabrika bünyesindeki şeker işçilerini temsil eden sendika şubesi olarak (Burdur Şeker-İş Sendikası Şube Başkanı'nın, Burdur-Isparta Pancar Ekicileri Kooperatifi Yönetim Kurulu Üyesi olması) etkileşim içerisinde hareket ettiklerini, şehirdeki sivil toplum kuruluşları, belediye ve özel sektör kapsamında kimi işverenlerin birlikte oluşturdukları konsorsiyumda 450 milyon liraya yakın para topladıklarını ancak bu miktarın, ihaleyi kazanmaya yetmediğini ifade etmiştir.

NBŞ ile doldurulması hususunda bir aktör olarak öne çıkmaktadır. Bu gelişmelerin üreticiden tüketicieye, toplumun tüm kesimleri açısından çeşitli olumsuz sonuçlar doğuracağı ortadadır.

Burdur-Isparta Pancar Ekicileri Kooperatifi yöneticisi, Burdur Şeker Fabrikası'nın özelleştirilmesinin pancar üreticilerinin yanı sıra diğer toplumsal kesimler üzerinde de çeşitli etkilerde bulunabileceğine işaret etmektedir:

"Peki, Burdur Şeker fabrikası kapatılırsa ne olur? Günümüzdeki en büyük maliyetlerden biri *nakliye*, burada üretilen şeker pancarının Konya, Uşak ya da Afyon'daki fabrikalara götürülebilme şansı da yok. Taşıma maliyeti arttığı için, fabrika sahipleri bunu almak istemeyecektir. Çiftçi, göndermeye çalışsa tüm kazancı, nakliye ücretine gidecektir. Dolayısıyla bu fabrika kapanırsa; *bölgede şeker pancarı tarımı biter*. Peki, pancar tarımı biterse ne olur? Ortaya çıkan şeker açığını *nişasta bazlı şeker ve tatlandırıcılar* doldurur. Devlet, vatandaşın ektiği pancarın yaklaşık % 25'ini posa olarak vatandaşa hibe ediyordu. Dolayısıyla fabrikalar özelleşince *hayvancılık* bu durumdan çok etkilenir, yem fiyatları yükselir. Hayvancılık yapan küçük işletmeler yok olur. Çiftçi de kendisine *yeni bir üretim deseni* bulmaya çalışır. Tabii potansiyel olarak şehirlere ya da merkezi bölgelere *göç* de cabası" (Görüşme No.1: 16.08.2018, Burdur-Isparta Pancar Ekicileri Kooperatifi).

Şeker fabrikalarının özelleştirilmesinin pancar üreticileri ve diğer toplumsal kesimler üzerindeki olası etkileri hususunda Pankobirlik genel merkezi yöneticisi de benzer noktalara dikkat çekmektedir:

"Dolayısıyla bu fabrikalar kapandığı zaman, ekonomi önemli derecede sekteye uğrayacaktır, özellikle de şekere bağlı yan sanayii. Bir taraftan parça, makine sanayii diğer taraftan istihdam gibi durumlar ortadan kalkacaktır. Hayvancılıkta küspe, başlı başına çok önemli bir kaba yem kaynağı ve şu an fabrikalarda senelik 6-7 milyon ton civarında üretiliyor. Bu, *6-7 milyon ton küspe piyasadan çekilirse* bu sefer *başka yemlerle ikame edilmesi gerekecek* ki, şu anda hayvancılığın en önemli maliyet unsuru yem problemidir. *Bugün bir torba yem 150 TL civarındadır*. Keza gübre de öyle. Baktığımızda çiftçinin işi öylesine zor ki. Tabii bir de bu *işin simsarları* türedi. Pancar üzerinden tahsis edilen küspeleri, yoksul çiftçiden para karşılığı alıp, hayvancılık yapan çiftçilere para karşılığında satarak kar elde ediyorlar. Çiftçi öylesine borçlu ki sistem onun böylesi bir ilişki ağı içerisinde kaybeden olarak yer almasına neden oluyor. Oysa borçlu olmasa küspesini bir kenarda tutabilir, belki hayvancılığa bile yönelebilir ama gelin görün ki şartlar pek de öyle değil maalesef. ... Geçen gün TV'de izliyorum, Burdur'da halkla röportaj yapılıyor ve halka şeker fabrikalarının özelleştirilmesi hakkında ne düşündükleri soruluyor? "Özelleştirilmesi iyi oldu"

diyorlar, "çalışanların işsiz kalmalarının iyi olduğunu zaten üç ay çalışıp dokuz ay yattıklarını" dile getiriyorlar. Düşünün vatandaşın olaylara bakışı bu. Fabrika kapanırsa orada pancar tarımının biteceğinden, küspe üretilmeyeceğinden ve hayvancılığın bölgede biteceğinden haberi yok. Söylenenin aksine o fabrikalarda insanlar 12 ay boyunca çalışıyor, kampanya dönemlerinde şeker üretimi yapılırken, kampanya sonrasında da fabrika teknik işlemlerle ilintili olarak çalışmaya devam ediyor" (Görüşme No.2: 20.09.2018, Ankara-Pankobirlik Genel Merkezi).

Gerek Burdur-Isparta Pancar Ekicileri Kooperatifi yöneticisi, gerekse de Pankobirlik genel merkez yöneticisinin değerlendirmelerinde şeker fabrikalarının özelleştirilmesinin olumsuz etkilerinin salt pancar üreticileri ile sınırlı kalmayacağı, halihazırda artmış olan yem maliyetlerini daha da arttırarak hayvancılığı da etkileyeceği, çiftçilerin yaşadıkları geçim sıkıntısı ve içinde buldukları borçluluk¹⁶ sebepleriyle iç göçün giderek yaygınlaşması gibi sonuçların yaygınlaşması muhtemel görünmektedir. Bu projeksiyon iki olası sonuca işaret etmektedir: 1-pancar tarımının başta Konya ve Kayseri gibi Orta Anadolu'daki şeker veriminin yüksek olduğu bölgelerde yoğunlaşarak diğer bölgelerin pancar üretiminden çekilmesi ve 2-hayvancılık yapanların ihtiyaç duyduğu hibe posaların yok olması ya da giderek azalması sonucunda yerelde bu tarz hayvan yemi satışlarına müdahil olan tüccarların, çiftçilerin borçlulukları üzerinden önemli maddi kazançlar elde etmeleri ve çiftçileri yeni bir bağımlılık ilişkisine zorlamaları.

Özelleştirmeler gerçekleştiikten sonra şeker fabrikalarında beş yıl boyunca üretime devam etme zorunluluğu getirilmesi, gerek bu süreçte gerekse de sonrasında şeker pancarı üretiminin sürdürülebilirliğine yönelik endişeleri beraberinde getirmiştir. Bu konuda Burdur-Isparta Pancar Ekicileri Kooperatifi yöneticisi devletin sürece her aşamada müdahil olması gerektiğinin altını çizmektedir:

¹⁶ Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu tarafından derlenen bilgiler ışığında 2016 yılı sonu itibariyle Türkiye çapında işletmelerin toplam borcunun (692 milyar TL) yaklaşık % 10'u (68 milyar TL) tarım sektörü içerisinde yer alan kesimlere aittir. Tarımda küçük işletmeciliğin yaygın olmasıyla bağlantılı olarak bu borcun büyük oranda çiftçi ailelerinin ticari borçları için verildiği dikkate alındığında Türkiye tarım sektörü içerisinde yer alan yaklaşık üç milyon aile işletmesinin 68 milyar TL'ye varan kredi borcu ortalamaya alındığında aile başına 20 bin liralık bir borç yükümlülüğü altında oldukları görülmektedir (Sol, 2016). Diğer taraftan; Pankobirlik bünyesinde yer alan Konya Şeker, kendi bölgesindeki pancar üreticilerine yaptığı avans ödemeleriyle pancar çiftçisinin nefes almasına imkan sağlamaktadır. Bu kapsamda; Konya Şeker tarafından 2017-2018 kampanya döneminde 255 milyon TL (Pankobirlik, 2017c), 2018-2019 kampanya döneminin başlangıcından bu yana geçen üç ay içerisinde ise 149 milyon TL civarında avans ödemesi gerçekleştirilmiştir (Pankobirlik, 2018d).

“Şeker, genetiği değiştirilmiş mısır ya da kimyasal tatlandırıcılardan yapılabilse de, uzmanlar bunun sağlığımızı ciddi şekilde etkileyeceğini söylüyorlar. O halde *doğal şeker üretmeye devam etmeliyiz*. Bu açıdan; bu fabrikaların ne yapıp edip şeker üretmeye devam etmesi lazım. Devlet ille de üretim sektörünün içerisinde olsun demiyorum. Ancak; denetleyici olarak mutlaka yer almalı. *Şeker stratejik bir sektör ve asla kaderine terk edilmemeli*. Özelleştirme süreci içinde Pankobirlik ve devlet mutlaka olmalı ki, fabrikayı satın alanlar üç beş sene sonra üretimi sona erdirmesinler. Biz de beş sene sonra “*kota ne olacak, fabrika ne olacak, üretim devam edecek mi?*” diye düşünmek zorunda kalmayalım. *Çiftçi de prosedürü daha az olan ürünü üretmeyi tercih ediyor*. ... Fabrikalar gerek kota sınırlamaları gerekse eski teknoloji sebebiyle tam kapasiteyle çalışmıyor. Çoğunlukla kampanya dönemlerinde çalışılıyor ama Torku'nun Çumra'daki ya da Kayseri Şeker'in Boğazlıyan'da kurduğu fabrikanın teknolojisiyle örneğin 300 kişiyle şeker üretimi gerçekleştiriliyorsa, Burdur Şeker Fabrikası'nda 1000-1200 işçiyle üretim gerçekleştirilebiliyor. Orada teknoloji yoğun bir üretim var, burada ise hala *insan gücü ağırlıklı bir üretim*” (Görüşme No.1: 16.08.2018, Burdur-Isparta Pancar Ekicileri Kooperatifi).

Şeker pancarı tarımının geleceği konusunda Pankobirlik genel merkez yöneticisi de benzer endişeleri paylaşmaktadır:

“Şimdi, bu *beş yıl şartı ihale şartnamesinde de yer almakta* lakin altıncı yıl ne olacağını kimse bilmiyor. Ya beş yıllık süreci bir şekilde götürmeyi göze alan ya da *cezai müeyyideleri ödeyip ne pancar ne de şekerle uğraşırım diye düşünen bir zihniyet* var ortada. Fabrikaların çoğunu arazileriyle birlikte aldıkları için fabrikaların büyük çoğunluğu AVM, konut projeleri gibi yeni *rant* alanlarına dönüşecek. Burdur Şeker Fabrikası'nın arazisi gibi mesela. Fabrika, artık şehrin merkezinde kaldığı için satın alan kişiler fabrikayı aldım diye değil de araziyi aldım diye düşünerek hareket ediyor” (Görüşme No.2: 20.09.2018, Ankara-Pankobirlik Genel Merkezi).

Şeker üretiminin türlü belirsizlikler içeren özelleştirme sürecinin verili koşullarında nereye kadar sürdürülebileceği ve özelleştirmelerin beş yıl sonrasında üretimin devam ettirilip ettirilmeyeceği gibi konularda, gerek Burdur-Isparta Pancar Ekicileri Kooperatifi'nin gerekse de Pankobirlik Genel Merkezi'nin ciddi endişeleri vardır. Şekerin stratejik bir sektör olduğu ve bu sebeple kaderine terk edilmemesi gerektiği söylemi ile şeker sektörünü denetleyici bir mekanizma olarak devletin varlığına duyulan ihtiyaç Pankobirlik tarafından sıklıkla dile getirilmektedir. Yine, üretim sürecinde kullanılan teknolojinin görece geri olması Pankobirlik yöneticilerince ayrı bir sorun alanı olarak değerlendirilmektedir ve tam kapasiteyle çalışma

vurguları bu çerçevede ele alınabilir. Yukarıdaki ifadelerden hareketle mülkiyeti Türkiye Şeker Fabrikaları A.Ş.'ye ait olan, çoğunlukla tam kapasiteyle çalışmayan, emek yoğun bir üretim sürecinin hakim olduğu fabrikaların gerekli yatırımlar yapılarak Çumra ve Boğazlıyan Pankobirlik fabrikalarındaki gibi teknoloji yoğun, otomasyon sistemi ağırlıklı bir sisteme dönüştürülmesi talebi ortaya çıkmaktadır. Dile getirilen bu talep, sektörün verimliliğini arttırmak yönünde bir amaca işaret etmesi bakımından yerinde olsa da, halihazırdaki özelleştirme gündemi içerisinde kendisini gerçekleştirebilecek tutarlı bir stratejiden yoksundur.

Özelleştirme süreci karşısında şeker sanayiinin üretim mekanizmasının iki temel ayağı olan pancar üreticileri ve şeker işçilerinin, dayanışma ağı içerisinde hareket edebileceği alternatif bir sistem arayışına yönelik olarak verilen cevaplarda, genel itibariyle ortak bir hareket ağının gerekliliği üzerine vurgu yapılmış ancak bunun nasıl gerçekleştirilebileceği konusunda net bir yol haritası çizilememiştir. Bu noktada; Burdur-Isparta Pancar Ekicileri Kooperatifi yöneticisi, üretici ve işçi dayanışmasını baz alan bir fabrika sisteminin uygulanabilmesi için belirlenecek olan paylaşım yapısının baştan oluşturulması gerektiğini dile getirmektedir:

"Üretici ve işçi dayanışmasının birlikte kurgulandığı bir sistem işletilebilir ama başlangıçtan itibaren, kesin kaide ve kurallara bağlı olursa işletilebilir. Örneğin; Pankobirlik'in bu özelleştirmedeki payı % 5 olmalı. İşte sendikanın payı % 5 olmalı. Tabii; bu rakamları, örnek vermek amacıyla söylüyorum. Özel sektörün payı misal % 40 olmalı. Devletin payı % 10 olmalı ve bunların toplamı % 100'ü oluşturmali ki; hiç kimse, birbirine üstünlük kuramamalı. Demir-çelik sektöründe; işçilere pay edilen hisse senetleri, belli bir zaman sonra birilerinin elinde toplandı; çünkü oradaki kişiler, ben bunu değerlendireyim, paramı alayım mantığına gitti belli bir yaştan sonra. Bu belirli sınırlar içerisinde olursa, çok da güzel olur. Devlet, kesinlikle böylesi bir oluşumun içinde olmalı. Ben; hep bunu savunuyorum, oranlar, yüzdeler belli olmalı. Ama özel sektör mantığı da orada olmalı ki; sadece devlet olup, tamamen siyasi çıkarlar düşünülüp, ona göre adam doldurulmamalı fabrikalara. Diğer taraftan; özel sektör mantığıyla bu iş çok iyiymiş, ben burayı satayım, ben bu işten vazgeçeyim, başka bir sektöre alana döneyim gibi durumlar da olmamalı. Herkes birbirini frenlemeli. Orada güçler dengesi, kuvvetler dengesi olmalı. Herkes, birbirini dengelemeli; herkes, kendi çıkarını korumalı fakat sonuçta ortak çıkar şu olmalı; ne kadar ürettik ve karşılığında ne kadar kazandık." (Görüşme No.1: 16.08.2018, Burdur-Isparta Pancar Ekicileri Kooperatifi).

Pankobirlik Genel Merkezi’nde gerçekleştirilen görüşmede; Pankobirlik’e ait şeker fabrikalarında yönetim kurullarının, pancar çiftçilerinin oylarıyla belirlendiği, fabrikalardaki şeker işçileriyle aralarında herhangi bir problem yaşanmadığı ve kendi fabrikalarında iki toplumsal kesim arasında dengenin sağlandığı ifade edilmektedir:

“Bizim fabrikalarımızdaki yönetim süreçlerinde yöneticilerle hatta üretici pozisyonundan gelen yöneticilerle, fabrikada çalışan işçiler arasında herhangi bir riskin olmadığını söyleyebilirim. Bunun en bariz örnekleri; Konya, Kayseri ve Amasya Şeker Fabrikaları’dır. Buralarda, hiçbir sorun yaşanmıyor. Aksine daha samimi ortamlar oluşuyor. Çalışanlarla, fabrikayı yönetenler arasında pek fazla sorun olacağını düşünmüyorum. En nihayetinde; bu fabrikaları yöneten kişiyi de çiftçi seçiyor. Dolayısıyla; yönetim, fabrikadaki dengeleri korumak durumundadır. Diğer taraftan; işçinin sendikası var zaten. Aslına bakarsanız; kooperatif de bir bakıma sendika gibidir. Üretici ortaklarının sendikası... Sonuçta; iki tarafta, temsil ettiği kesimin hak ve menfaatlerini koruyor. İşçi, bu fabrikaların önemli bir parçası; üretici bu işin hammaddesini sağlayan kesim. Bu noktada; işbirliğinin, bizim açımızdan hiçbir olumsuz yönü yok. İşbirliği yapılabilir. Burada tabii; oluşumun çok sağlıklı yapılması lazım... Üst oluşum olarak, burada bir organizasyon oluşturmak gerekiyor. İşte; temsil meselesi nasıl olacak? Bunların son derece adil bir şekilde belirlenmesi gerekiyor. İşte; gerektiğinde yerelde ticaret odaları, sanayi odaları, onların da katılımcı ve hissedar oldukları bir model belki olabilir. Ancak üreticinin söz sahibi olduğu bir model olmalı mutlaka, çünkü bu işi, üretici üstlenecek tam anlamıyla.” (Görüşme No.2: 20.09.2018, Ankara-Pankobirlik Genel Merkezi).

Gerçekleştirilen görüşmelerdeki ifadeler doğrultusunda; üretici ve işçi ortaklığına dayanan bir sistem konusunda Pankobirlik, genel itibarıyla negatif bir tavra sahip olmamakla birlikte, fabrikalardaki asıl söz sahibinin üretmekten gelen güçten kaynaklı olarak pancar üreticilerinde olması gerektiğini, onun dışındaki toplumsal kesimlerin ise; sürece katkıları oranında dahil edilebileceğini vurgulamaktadır. Diğer taraftan; böylesi bir sistemde şeker işçilerinin kolektif örgütlülüğünü sağlayan sendikanın pozisyonunun ne olacağı, böylesi bir modelde meydana gelebilecek sınıfsal anlaşmazlıkların nasıl çözümleneceği ve devletin, sınıflar arasındaki bu dengeyi sağlayabilme açısından ne kadar başarılı olabileceğine yönelik tartışmalar belirsizliğini korumaktadır. Pankobirlik’in kooperatifçilikten giderek uzaklaşan ve şirketleşen yapısı göz önüne alındığında; şeker fabrikaları üzerinden gerçekleştirilen özelleştirme sürecine kendi gücü doğrultusunda eklenmeye yönelik çabalar içerisinde

olması, özelleştirme sürecine yönelik net bir strateji ortaya koymaktan oldukça uzak olduğunu göstermektedir.

7. Sonuç

Şeker sektöründeki kamuya ait fabrikaların özelleştirilmesinin, halihazırda borçluluk ilişkisi içinde olan pek çok şeker pancarı üreticisi ile şeker üretimiyle ilişkili olan toplum kesimlerini birkaç yönden etkileyebileceği anlaşılmaktadır. Gerek konuyla ilgili Pankobirlik'in hazırladığı raporlardan, gerekse araştırma kapsamında gerçekleştirilen görüşmelerden, *üreticilerin şeker üretiminden çekilmelerine varabilecek bazı sonuçlar* öngörülebilmektedir.

Şeker fabrikalarının mülkiyet durumu dikkate alındığında, Pankobirlik (kooperatif mülkiyeti), çeşitli şirketler (özel mülkiyet) ve Türkşeker A.Ş. mülkiyeti (kamu mülkiyeti) olmakla birlikte, Türkşeker'e ait fabrikaların özelleştirilmeye başlanmasıyla birlikte kamu mülkiyetinin özel mülkiyet lehine yavaşça ortadan kalkmaya başladığı görülmektedir. Şeker pancarı üreticilerinin bu süreçten zarar görmemeleri amacıyla Pankobirlik, Burdur Şeker Fabrikası örneğinde görüldüğü üzere fabrikayı satın almak için bir girişimde bulunmuş olsa da söz konusu girişim başarıya ulaşmamıştır. Şeker fabrikalarının işletme devriyle Pankobirlik'e devri teklifinin de kamu otoritelerince dikkate alınmadığı görülmektedir. Yine de Turhal Şeker Fabrikasının mülkiyeti özelleştirme yoluyla Pankobirlik'e geçebilmiştir. Dolayısıyla Pankobirlik'in mevcut özelleştirmeler karşısında bir strateji örgütlemekten ziyade, sürece maddi gücü yettiğince eklemeye çalıştığı anlaşılmaktadır.

Özelleştirmelerden sonra fabrikaların işletilmeye devam edilip edilmeyeceği meselesi konunun bir diğer boyutudur. Burdur Şeker Fabrikası örneğinde de görüldüğü üzere yerelde, özelleştirilen fabrika arazilerinin artık kent merkezlerinde kalıyor olmalarından ötürü yıkılarak AVM vb. şekillerde değerlendirilmeleri yönünde endişeler mevcuttur. Bu risk gerçekleşecek olursa, şeker pancarı üreticilerinin ürünlerini gönderebilecekleri fabrikalar ortadan kalkmış olacağından ve pancarın diğer fabrikalara ulaştırılması hem maliyetli hem de ürünün yüksek su içeren yapısı itibarıyla tercih edilmeyeceğinden pancar ekimi yapılmayacağını öngörmek mümkündür. Öte yandan fabrikalar işletilmeye devam edilse bile halihazırda münavebeli ekime konu olan şeker pancarı için beş yıllık üretim garantisi verilmesi, şeker pancarı üretiminin yakın gelecekte karşı karşıya olacağı belirsizliğe işaret etmektedir. Bu belirsizlik, topraktan/üretimden kopuşları gündeme getirerek kırdan kente göç dalgalarını tetikleyebileceği

gibi, çiftçilerin mülksüzleşmeleri ve Soma Maden Faciası'nda görüldüğü üzere herhangi bir uzmanlıklarının olmadığı kömür madenciliği vb. işleri yapmaya mecbur kalmaları gibi durumlarla karşılaşmalarına sebep olabilecektir.

Eldeki sınırlı bulgulardan hareketle özelleştirmeler planlandığı şekilde tamamlandığında başta şeker pancarı üreticileri ve şeker fabrikası işçileri olmak üzere bir dizi kaybeden toplumsal grup olacağı anlaşılmaktadır. Üreticiler ve şeker fabrikası işçilerine ek olarak, iş hacminin önemli derecede düşecek olması sebebiyle şeker pancarının fabrikalara ulaştırılması sürecinde önemli rol üstlenen nakliyecilerin (lojistik ağı), artacak olan yem maliyetleri sebebiyle hayvancılıkla uğraşp, pancar küspesini hayvan yemi olarak kullananların özelleştirme sürecinin ilk elden kaybedenleri arasında olacakları neredeyse kesindir.

Şeker pancarı üretiminin yetersizliğinden ötürü ortaya çıkacak olan açığın ise uluslararası tarım tekellerince (Cargill vb.) üretilecek nişasta bazlı şekerlerle kapatılacak olması ihtimali, halk sağlığı açısından önemli risklere işaret etmektedir. Dolayısıyla özelleştirme sürecinin bir diğer kaybedeni çeşitli ürünlerle birlikte NBS tüketen olan halk olacaktır.

Kaynakça

Birgün (2018), *Şeker Fabrikalarının Özelleştirilmesi İptal Edildi*,

<https://www.birgun.net/haber-detay/seker-fabrikalarinin-ozellestirilmesi-iptal-edildi.html>, (Erişim Tarihi: 26.12.2018).

Burdur Pancar Ekicileri Kooperatifi (2018), *Burdur Şeker Fabrikası Özelleştirme Raporu*, Ankara.

CIBE (2014), *Mission*, <https://www.cibe-europe.eu/mission.aspx>, (Erişim Tarihi: 16.10.2018).

Çıkın, A. (2017), *Bir Başkadır Kooperatifçilik*, İzmir: S.S. Tariş Zeytin ve Zeytinyağı Tarım Satış Kooperatifleri Birliği Yayını.

Duymaz, İ. (1985), *Türkiye'de Kooperatiflerin Verimli Çalışmaları Açısından Yatay ve Dikey Bütünleşme Hareketleri*, Ankara: Türk Kooperatifçilik Kurumu Yayınları, Yayın No: 60.

Duymaz, İ. (1994), *Emek Değerlendirme Kooperatifi: Bir İşçi İstihdam Projesinin Çok Engelli Parkuru*, Friedrich Ebert Vakfı, İstanbul: Ozan Yayıncılık.



- Dünya (2018), "Tüfenkçi: Kooperatifler için mevzuat çalışmasına ihtiyaç var.", <https://www.dunya.com/ekonomi/tufenkci-kooperatifler-icin-mevzuat-calismasina-ihhtiyac-var-haberi-403316> (Erişim Tarihi: 26.05.2018).
- Ertan, A. (1997a), "Türkiye'de Tarımsal Kitlerin Özelleştirilmesi Sorununa Kooperatifçilik Modeli Önerisi", *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 2 (2), 237-248.
- Ertan, A. (1997b), *Türkiye'de Tarımsal KİT'lerin Özelleştirilmesi Sorununa Kooperatiflerle Yaklaşım Önerisi ve Türkiye Şeker Sanayiinde Pankobirlik Örneği*, Ankara: Pankobirlik Yayınları, Yayın No: 5.
- Fortune Turkey (2018), *Konya Şeker San. ve Tic. A.Ş.*, <http://www.fortuneturkey.com/Fortune500/2018/konya-seker-san--ve-tic--a-s--F272700>, (Erişim Tarihi: 22.09.2018).
- Geray, C. (2014), *Kooperatifçilik*, Ankara: Nika Yayıncılık.
- GTB (Gümrük ve Ticaret Bakanlığı) (2017), *Türkiye Kooperatifçilik Raporu 2016*, Ankara: Gümrük ve Ticaret Bakanlığı Kooperatifçilik Genel Müdürlüğü.
- Hacısalıhoğlu, E., & Şahin, Ç. E. (2018), "Looking Closer to the New Cooperativism: Practices of Agricultural and Consumer Cooperatives in Turkey", In Ç.E. Şahin & A. Özsoy Özmen (Eds.), *Current Debates in Labour Economics & Industrial Relations*, First Edition, Vol:22, (pp. 75-87), London: Ijopoc Publication Limited, Publication No: 2018/13.
- ILO (2017), *Statistics on Cooperatives Country in Focus: Turkey*, http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/---emp_ent/---coop/documents/publication/wcms_614045.pdf (Erişim Tarihi: 26.05.2018).
- IRU (2018), *About IRU - What is IRU?*, <https://www.iru.de/about-iru/>, (Erişim Tarihi: 16.10.2018).
- İSO 500 (2017), *Konya Şeker San. ve Tic. A.Ş.*, http://www.iso500.org.tr/marka-detay/birinci500/2017/Konya-seker-San-ve-Tic-As_43, (Erişim Tarihi: 22.09.2018).



- Pankobirlik (1997), *Pancar Ekicileri Kooperatiflerinin Kuruluşu, Amaç ve Çalışma Konuları ile Faaliyet Alanları*, Ankara: Pankobirlik Yayınları, Yayın No: 9.
- Pankobirlik (2017a), *Dünya, AB ve Türkiye Şeker İstatistikleri*,
<http://pankobirlik.com.tr/ISTATISTIKLER.pdf>, (Erişim Tarihi: 03.09.2018).
- Pankobirlik (2017b), *Yönetim Kurulu Başkanımız Recep Konuk: "Anadolu 500'de İlk 5 Bir Eşik, Dünyada İlk Beş Asıl Aşmamız Gereken Eşik"*,
<http://www.pankobirlik.com.tr/AnaSayfa/Haber/38223>, (Erişim Tarihi: 22.09.2018).
- Pankobirlik (2017c), *Yönetim Kurulu Başkanımız Recep Konuk: "Konya Şeker Destekleyecek, Çiftçimiz de Daha Fazla Üretecek"*,
<http://www.pankobirlik.com.tr/AnaSayfa/Haber/38224>, (Erişim Tarihi: 22.09.2018).
- Pankobirlik (2018a), *Pancar Kooperatifleri ve Pankobirlik'in Kuruluşu*,
http://www.pankobirlik.com.tr/AnaSayfa/Genel_Bilgi_ve_Tarihce, (Erişim Tarihi: 03.09.2018).
- Pankobirlik (2018b), *Uluslararası Üyelikler*,
http://www.pankobirlik.com.tr/AnaSayfa/Uluslararası_Uyelikler, (Erişim Tarihi: 03.09.2018).
- Pankobirlik (2018c), *Pankobirlik'in Şeker Fabrikalarının Özelleştirilmesiyle İlgili Basın Bildirisi*, <http://www.pankobirlik.com.tr/AnaSayfa/Haber/39247>, (Erişim Tarihi: 04.09.2018).
- Pankobirlik (2018d), *Yönetim Kurulu Başkanımız Recep Konuk: "İhtiyaçların Ertelenemeyeceği Aydayız, Tek Seferde Ödediğimiz İki Nakit Avansla Çiftçimizin Yanındayız"*, <http://www.pankobirlik.com.tr/AnaSayfa/Haber/39254>, (Erişim Tarihi: 22.09.2018).
- Rabobank (2017), *About Us – Friedrich Wilhelm Raiffeisen and the Credit Cooperative*,
<https://www.rabobank.com/en/images/rabo-raiffeisen-en-def.pdf>, (Erişim Tarihi: 03.09.2018).
- Sabah (2018), *Anadolu'nun En Büyük Şirketleri*,
<https://www.sabah.com.tr/galeri/ekonomi/anadolunun-en-buyuk-sirketleri>, (Erişim Tarihi: 22.09.2018).



Sol (2016), *Çiftçi Borca Çalışıyor*, <http://haber.sol.org.tr/emek-sermaye/ciftci-borca-calisiyor-175009>, (Erişim Tarihi: 20.10.2018).

Şeker-İş (2011), *Şekerin Geleceği*, Şeker-İş Sendikası AR-GE Birimi, Ankara: Mattek Matbaacılık.

Şeker-İş (2013), *İki Teneke, Tahta İskele ve Kırık Bir Masadan Yıkılmaz Kaleye*, (Şeker-İş’in 50. Yılına Armağan), Şeker-İş Sendikası Yayını, Ankara: Aydoğdu Ofset Matbaacılık.

Tan, S. & Karaönder, İ. (2013), "Türkiye’de Tarımsal Örgütlenme Politikalarının ve Mevzuatının İrdelenmesi: Tarımsal Amaçlı Kooperatifler Örneği", *Çanakkale On Sekiz Mart Üniversitesi Ziraat Fakültesi Dergisi*, 1 (1), 87-94.

Tarımdan Haber (2018), *Bakanlara Sunulan Cargill Raporu*, <https://www.tarimdanhaber.com/haber/tarim-gida-sirketleri/bakanlara-sunulan-cargill-raporu/>, (Erişim Tarihi: 22.09.2018).

WABCG (2015), *Our Mission*, http://wabcg.org/index.php?option=com_content&view=article&id=8&Itemid=132&lang=en, (Erişim Tarihi: 16.10.2018).

ZMO (2018), *Şeker Pancarı Raporu*, http://www.zmo.org.tr/genel/bizden_detay.php?kod=30301&tipi=17&sube=0 (Erişim Tarihi: 26.12.2018).

Görüşmeler

Görüşme No.1, (2018), *Burdur-Isparta Pancar Ekicileri Kooperatifi*, Burdur, (Görüşme Tarihi: 16.08.2018).

Görüşme No.2, (2018), *Pankobirlik Genel Merkezi*, Ankara, (Görüşme Tarihi: 20.09.2018).



Gıda Rejimi Teorisi ve Türkiye'nin Tarımsal Yapısında Meydana Gelen Dönüşüm¹

Tolga ÇELİK²

Food Regime Theory and the Transformation of Turkey's Agricultural System

ARTICLE INFO

Article History:

Date Submitted: 25.03.2019

Date Accepted: 01.04.2019

JEL Classification:

N5

Q17

Q18

Keywords:

Food Regime Theory,

Turkey,

Agriculture,

Agricultural

Transformation.

ABSTRACT

According to the food regime theory; In the last 150 years, it has been argued that the hegemonic forces of the era shaped the agricultural production, consumption and trade in the world. Food has maintained its importance as a source of life for centuries. However, the nature of foods has changed over time. The cheap food was used by the imperialist countries in the 1870s as a pressure mechanism on wages. From the Second World War until today, there have been changes in the use of agricultural raw materials, which are mainly used as food products. These changes have led the imperialist countries and their transnational corporations to legally occupy the territories of underdeveloped countries for the provision of cheap agricultural raw materials. Today, the importance attributed to independence in agricultural production carries more vital significance. Therefore, the main subject of the article is to examine Turkey's changing agricultural structures in the context of food regime theory. In this regard, after examining the stages of the food regime theory, the transformation of Turkey's agricultural system has been evaluated.

¹ Bu çalışma Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi SBE İktisat ABD'da Dr. Öğr. Üy. Fevzi ENGİN danışmanlığında hazırlanan "Gıda Rejimi Teorisi Kapsamında Türkiye'nin Tarımsal Dış Ticaret Analizi" başlıklı yüksek lisans tezinden türetilmiştir.

² İktisatçı, celiktga@gmail.com.

Özet

Gıda rejimi teorisine göre; son 150 yıl içinde dönemin hegemon güçlerince dünyadaki tarımsal üretim, tüketim ve ticaretin şekillendirildiği ileri sürülmektedir. Gıda, yüzyıllardır yaşamın kaynağı olarak önemini korumaktadır. Ancak zaman içinde gıdanın mahiyeti değişmiştir. Ucuz gıda, 1870'li yıllarda emperyalist ülkeler tarafından ücretler üstünde bir baskı mekanizması olarak kullanılmıştır. İkinci Dünya Savaşı'ndan günümüze kadar gelinen sürede temelde gıda maddesi olarak kullanılan tarımsal hammaddelerin kullanım alanlarında değişimler yaşanmıştır. Bu değişimler, emperyalist ülkeler ve onların desteklediği ulusötesi şirketlerin ucuz tarımsal hammadde tedariki için az gelişmiş ülkelerin topraklarını yasal olarak işgal etmelerine neden olmuştur. Günümüzde tarımsal üretimde bağımsızlığa atfedilen önem daha hayati anlamlar taşımaktadır. Dolayısı ile bu çalışmanın ana konusunu, Türkiye'nin değişen tarımsal yapısının gıda rejimi teorisi çerçevesinde incelenmesi oluşturmaktadır. Bu kapsamda, gıda rejimi teorisinin dönemleri incelendikten sonra, Türkiye tarımında meydana gelen dönüşüm değerlendirilmiştir.

1. Giriş

Gıda, insani gelişim açısından arz ettiği önem kadar kültürel, sosyal ve stratejik boyutlarıyla da tarih boyunca dikkate değer olmuştur. Ancak insanlık için bu kadar önemli olan bir şey, ülkelerin, ekonomilerin, sanayinin ve dünya nüfusunun da gelişmesiyle sadece gıda olarak algılanmamış, güçlünün güçsüz üzerinde baskı kurmasının da bir aracı olmuş ve olmaya da devam etmektedir. Bu bağlamda Harriet Friedmann tarafından ortaya atılan ve Philip McMichael'in de katkıları ile son şeklini alan "Gıda Rejimi Teorisi"; dönemselsel olarak hegemon olan gücün, bölgesel ya da küresel anlamda tarımsal üretim ve ticareti kontrol etmesi olarak tanımlanmaktadır. Teoriye göre, kapitalizmin krizleri ile bir hegemon güç yok olurken onun yerine bir başkası ortaya çıkmaktadır. Ortaya çıkan yeni hegemon güç küresel anlamda tarımı şekillendirmektedir. Bu çalışmanın amacını, küresel gıda rejimine Türkiye tarımının adapte olup olmadığı ve adapte olduysa hangi uygulamalar neticesinde adapte olduğunun analizi oluşturmaktadır.

Çalışmanın birinci bölümde gıda rejimi teorisinin kavramsal çerçevesi verilecektir. Bu kapsamda, rejim dönemlerinin ortaya çıkış nedenleri ve sonuçları ile

dönemlerin eko-politiğini belirleyen hegemon güç veya güçlerin analizi yapılmıştır. Birinci gıda rejimi 1870-1930 yılları arasında İngiliz hegemonyası altında gelişim göstermiştir. İkinci Dünya Savaşı'ndan güçlenerek çıkan Amerika Birleşik Devletleri (ABD) yeni hegemon güç olmuş ve 1950'li ve 1970'li yıllarda ikinci gıda rejiminin şekillenmesinde büyük rol oynamıştır. 1980'lerden sonra uluslararası kurumların ve ulusötesi şirketlerin önemi artmış ve devletler şirketlerin önünü açmak için hamleler yapar hale gelmiştir. Küresel kurumların ve gelişmiş ülkelerin de desteklediği ulusötesi şirketler ile üçüncü gıda rejimi şekillenmiş ve Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ)'nün de kurulması ile son halini almıştır.

İkinci bölümde, birinci bölümde incelenen aynı dönemler itibariyle Türkiye tarımında nasıl bir değişimin meydana geldiği incelenecektir. Birinci gıda rejimi döneminde (1870-1930) Batı Anadolu topraklarında İngiliz tüccarların pamuk yetiştirmek için geldiği görülmüştür. Amerikan İç Savaşı zamanında pamuk kıtlığı çeken İngiltere çareyi Batı Anadolu ve Akdeniz topraklarında bulmuştur. İkinci gıda rejimi dönemine (1950'ler ve 1970'ler) Türkiye, Amerika'nın Marshall Yardımı ile adapte olduğu düşünülmektedir. Yardım kapsamında Türkiye'den devletin tarımsal yönetiminin değiştirilmesi ve IMF ile Dünya Bankası programlarına adapte olması istenmiştir. Üçüncü gıda rejimi döneminde Türkiye; IMF, Dünya Bankası, DTÖ ve Avrupa Birliği (AB)'nin istekleri doğrultusunda hareket etmiştir. Türkiye'nin tarımsal üretim üzerindeki müdahale alanı kısıtlanmış ve tarım sektörü piyasa yapısına terk edilmiştir.

Sonuç bölümünde, birinci ve ikinci bölümde yapılan değerlendirmeler çerçevesinde, küresel ticarete eklemlenme çabası ile hareket eden Türkiye'nin teoriye uygun olarak bütün dönüşümleri sağladığı ve üçüncü gıda rejimi kapsamında oluşturulmaya çalışılan uluslararası işbölümüne uyumlu olarak hareket ettiği tespiti yapılmıştır. Bu kapsamda, Türkiye tarımının ve çiftçilerin geleceğinin güvence altına alınması aşamasında gerekli görülen adımlardan bahsedilmiştir.

1. Küresel Gıda Rejimi Teorisi ve Gelişim Aşamaları

Gıda rejimi, tarihsel bağlamda ekonomik ve siyasi güç öğelerine bağlı bulunarak ortaya çıkan hegemon gücün tarımsal üretim ve bu üretimin ticaret sürecini yönetmesi

şeklinde tanımlanabilir. Friedmann (1978) tarafından genel çerçevesi ortaya konan gıda rejimi teorisi, McMichael (2009)'ın çalışması ile son halini almıştır. Bu bağlamda, Birinci Gıda Rejimi'nin, 1870-1935 arası dönemde buğday üretiminde yaşanan dönüşüm ile hayat bulduğu düşünülmektedir (Friedmann 1978: 564). İkinci Gıda Rejimi (1950'ler – 1970'ler), ticarete konu olan tarımsal hammaddelerin yardım adı altında el değiştirmesi olarak göze çarpmaktadır. Üçüncü Gıda Rejimi (1995 ve Günümüz), IMF ve Dünya Bankası'nın borç krizi içinde olan ülkelere sunduğu çözüm reçetelerinde serbest dış ticaret ve tarımsal kalkınma direktifleri ile çokuluslu şirketlerin önündeki engellerin kaldırılması yoluyla vücut bulmuştur.

1.1. Birinci Gıda Rejimi (1870-1935)

19.yy'ın ikinci yarısında, İngiltere merkezli dünya pazarı, proleterleşen bir Avrupa için ucuz gıda tedarik etme konusunda sömürge bölgelerindeki endüstriyel tarımın gelişmesini teşvik etmiştir (McMicheal 2005: 274). Ucuz gıda, ücretli emeğin ücretinin düşük tutulması ve halkın ekonomik şartlar karşısında ayaklanmasını önlemek için bir araç olarak kullanılmıştır. Gıdanın ucuz oluşu ücretlerde doğal bir baskı mekanizması oluşturmakta ve sermayenin kârlılık oranının azalmasını engellemektedir.

İngiliz hegemonyasındaki birinci gıda rejimi, merkez ülkelerin ve işletmelerin tahıl, et, şeker, kahve vb. gıda maddelerinin seri üretimi yoluyla emek maliyetlerini azaltmaya yönelik bir imparatorluk konjonktürünü temsil etmektedir. Gıda rejimi, emperyal jeopolitika yoluyla siyasallaştırılmış değer ilişkilerini temsil ve sanayi sermayesinin birikim bölgelerinde ücret maliyetlerini düşürmeye hizmet etmektedir (McMichael 2009: 4-5).

Sömürge-diasporik gıda rejimi olarak da adlandırılan birinci gıda rejimi dönemi, temel geçimlik malın ilk fiyat belirleme pazarı olan bir dünya buğday pazarı şeklinde ortaya çıkmıştır. Avrupa'daki hükümetler sorunlu olarak gördüğü vatandaşlarını göç ettirmiş ve aç kalan vatandaşlarını yatıştırmak için ise ucuz gıda mallarının ithalatını arttırmakla ilgilenmiştir. Çiftçiler, büyüyen sermaye ve şehirlerin devamlılığı açısından çıkarlarından vazgeçmişlerdir (Friedmann 2005: 237).

1870-1935 arası dönemde buğday üretiminde yaşanan dönüşüm sonucu, aile çiftlikleri, küçük ve kapitalist üreticinin yerini almıştır (Friedmann 1978: 564). Savaş sonrasında dünya tahıl pazarında oluşan aşırı fazla, dünya tahıl fiyatlarını düşürmüş ve ihracata bağımlı olan Amerikan üreticilerinin gelirlerinin düşmesine yol açmıştır. İhracat gelirlerine bağlı gelişen aşırı tüketim ve sonrasında gelirden yaşanan azalma tüm dünyayı 1929 Bunalımına sürükleyen aşamalardan biri olmuş ve sonucunda birinci gıda rejimi son bulmuştur. Birinci gıda rejiminden miras olarak kalan olgular ise; ulus-devlet modeli, ulusal şirketler ve serbest ya da kendi kendine işleyen piyasa modeli olmuştur. Bu olgular ikinci gıda rejiminin de kurallarının belirlenmesinde önemli roller oynamıştır.

1.2. İkinci Gıda Rejimi (1947-1973)

Birinci gıda rejimi, genel bir serbest ticaret söylemi ve altın standardının fiili işleyişi çerçevesinde şekillendirilmiştir. İkinci gıda rejimi ise daha üstü örtülü bir şekilde gerçekleşmiştir. İkinci gıda rejiminde tarım, sınırları aşan malların çoğu için ticari olarak değil, ABD'nin yardım taslağı çerçevesinde biçimlenmiştir (Friedmann 2005: 234). İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra oluşturulmaya çalışılan küresel ticaret, merkez-çevre ekseninde etrafında biçimlendirilmiş olup, kapitalist ekonominin ilk aşamasında yaratılan işbölümünü de yeniden yapılandırmıştır.

ABD'ye yapılan ithalat akımının önüne geçmek için merkantil uygulamalara ihtiyaç duyulmuştur. İkinci Dünya Savaşı sonrasında egemen ekonomik güç olan ABD, kendi ulusal tarım destekleme programlarıyla uyumlu uluslararası programlar konusunda ısrar etmiştir. 1945-1949 yılları arasında alınan "ithalat kontrolleri" ve "ihracatı sübvansiyonlarla korumaya" yönelik kararlar iç tarım politikasının gerekli bir tamamlayıcısı olmuştur. İthalat kontrolleri, sübvansiyon ve yerli tarımı koruma politikaları sonucu ABD elinde oluşan fazla ürünü çiftçisine zarar vermeden satmanın yolunu yardım politikasında bulmuştur. Savaş sonrası ABD, Avrupa ve Üçüncü Dünya'ya gıda yardımı ile elindeki fazlayı eritmeye başlamıştır (Friedmann 1993: 33-35). "Bu çerçevede başlatılan Marshall Yardımları, 1954'e kadar Avrupa'nın yeniden inşasına hizmet etmiştir. Bu tarihten sonra ise, ABD'nin az gelişmiş ülkelere yönelik sübvansiyonlu tahıl

ihracatı, PL480 (Public Law 480) adıyla bilinen "Barış İçin Gıda" yardımları şeklinde sürdürülmüştür³. İkinci Dünya Savaşı bittiğinde, kendine yeterli olan ülkeler, giderek buğday ithalatına bağımlı hale gelmişlerdir (Çaşkurlu 2012a: 64)."

ABD'den ithal edilen sübvansiyonlu buğday, Üçüncü Dünyayı geçici olarak kurtarmış ancak bu durum kronik bir ithal bağımlılığını da beraberinde getirmiştir. Gıda yardımı pek çok geleneksel köylü bölgesinde tarımı yapılamaz hale getirmiş (Friedmann 2005: 244) ve sonuç olarak üretim yapamayan çiftçiyi toprağından ederek şehre sürmüştür.

Friedmann (1990: 16)'a göre; "ABD tahıl fazlası dışında dünya gıda düzenini belirleyen üç unsur daha bulunmaktadır:

1. ABD'nin dünyadaki siyasi lider rolü ve ABD dolarının uluslararası para birimi haline gelmesi,
2. Asya ve Afrika'nın dekolonizasyon süreci;
3. Doğu Avrupa ile Sovyet Sosyalist Cumhuriyetler Birliği'ni uluslararası piyasalardan dışlayan Soğuk Savaş (Aktaran: Yenal ve Yenal 1993: 97)."

1947-1972 arasındaki ikinci gıda rejimi, ticari-endüstriyel gıda rejimi olarak da adlandırılabilir. 1947'de Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması (General Agreement on Tariffs and Trade – GATT), sübvansiyonlu ihracatı da beraberinde getirmiştir. Sübvansiyonlu ihracat, ticari-endüstriyel gıda rejiminin önemli bir kurumu olmuştur. İhracat sübvansiyonları bir süre devam ettikten sonra "gıda yardımı" halini almıştır. Geniş bir kurumsal yenilik olarak ekonomik yardım, Bretton-Woods para sistemi altındaki doların benzersiz rolüne dayanmaktadır. PL480'in 1954'te "az gelişmiş ülkelere (sömürülen devletlerin yeni adı)" gıda yardımı olarak uygulanışı ikinci gıda rejiminin

³ "Türkiye yardım kapsamında 1948'den 1951 yılı sonuna kadar 157 milyon \$ doğrudan, 148,5 milyon \$ da dolaylı yardım almıştır. Ancak tarıma ayrılan doğrudan yardım miktarı 46.398 bin \$'dır. Ayrıca plan kapsamında yurda 6752 traktör getirilmiştir." Bkz. Türkiye'de Kırsal Alan Yönetimi/Kayıkçı 2009: 53.

temelini oluşturmuştur (Friedmann 2005: 243).

Avrupa Topluluğu'nun (AT) başlangıçtaki altı⁴ üyesi, 1957 yılında kabul ettikleri Ortak Tarım Politikası (OTP) ile tarım ürünleri fiyatlarını ve çiftçilerinin gelirlerini koruma altına almışlardır (Haney ve Alması 1991: 102; Aktaran: Yenal ve Yenal 1993: 98). O dönemde Avrupa'da tarım politikalarının oluşmasında stratejik kaygıların, gıda kıtlığının ve döviz yokluğundan dolayı gıda üretiminin artırılması isteğinin önemli katkıları olmuştur (Goodman ve Redcliff 1991: 120; Aktaran: Yenal ve Yenal 1993: 99).

"ABD ve Avrupa'da tarım destekleme politikalarının etkileri şöyle sıralanabilir (Yenal ve Yenal 1993: 99):

1. Amerika ve Avrupa'nın tahıllarının dünya pazarlarına düşük fiyatlarla sunulması,
2. Üçüncü Dünya'da, Amerika ve Avrupa tahıl ithalatına giderek artan bağımlılık,
3. ABD ve Avrupa'nın 1960'lardan itibaren uluslararası piyasalardaki paylarını büyütme için aralarında artan rekabet,
4. Tarım sektöründe az gelişmiş ülkelerde toprak yoğunlaşması,
5. Çeşitli tarım sanayi sektörleri arasında ve ulusal sınırlar ötesinde entegrasyon ve yoğunlaşma".

Dünyanın dört bir yanındaki hükümetler, ABD'nin ticari-tarım politikalarının yerel olarak uygun görülen sürümlerini benimsemişlerdir. 1950'li ve 1960'lı yıllarda uluslararası kalkınma ajansları tarafından teşvik edilmişlerdir. Yeşil Devrim⁵ denilen Üçüncü Dünya sanayileşmesinde, tahıl üretiminde meydana gelen artış ithalatın daha ucuz olmasından dolayı köylülerin kırsal kesimden tasfiyesine neden olmuştur (Friedmann

⁴ Federal Almanya, Fransa, İtalya, Belçika, Hollanda ve Lüksemburg.

⁵ "Tanım olarak yeşil devrim, in-organik gübre ve diğer kimyasal girdiler ile yüksek çeşitliliğe sahip mahsul elde edilmesini ya da geliştirilmesini ifade etmektedir." Bkz. Tarımda Kapitalist Gelişim Sürecinin Türkiye Tarımsal Yapılarına ve Dış Ticaretine Etkileri/Biber 2016: 100.

2005: 245).

İkinci gıda rejiminde, artan oranda uzmanlaşmış ve entegre bir tarım ürünleri sektörü fikri hâkim hale gelmeye başlamıştır. Tarımsal gıda şirketlerinin büyümesi ve ulusötesi erişimi ile birlikte çiftçiler mekanize bir şekilde uzmanlaşmış hale gelmişlerdir. Birçok bölgede ekolojik sürdürülebilirlik açısından tartışmasız önemli olan karma bitki ve hayvancılık işlemleri yerini uzmanlaşmayla birlikte monokültürel tarımsal alanlara ve fabrika hayvancılığı oluşumlarına bırakmıştır (Friedmann 2005: 245-246).

Meydana gelen dört değişiklik ikinci gıda rejimini sarsmaya başlamıştır (Friedmann 2005: 247):

1. Soğuk Savaşın sona ermesiyle Güney olarak adlandırılan Üçüncü Dünya ülkelerinin temel gıdalar için artan ithalat ve azalan ihracat fiyatları arasında sıkışması,
2. Emtia zincirlerinin yeniden düzenlenmesinden kaynaklı "çiftlik lobilerinin" kurumsal olarak güçlenmesi,
3. Ulusötesi şirketlerin, ticari kısıtlamalar ve yerel sübvansiyonlar nedeniyle kendilerini baskılanmış hissetmeleri ve ticareti serbestleştirme hamlesini desteklemeleri,
4. Soğuk Savaş blokları arasında Détente-Yumuşama anlaşması sonucunda ortaya çıkan "1973 Gıda Krizi".

"Borç krizi sonrasında tarımsal gıda sistemlerinin uluslararasılaşması, yeni uluslararası finans ilişkileri tarafından doğrudan dayatılmadıysa da çok büyük ölçüde teşvik edilmiştir (McMichael ve Myhre 1991: 92; Aktaran: Yenal ve Yenal 1993: 107)." Uluslararası bankaların etkisi altına girmiş olan Üçüncü Dünya ülkeleri, IMF ve Dünya Bankası'nın krize karşı sundukları yapısal uyum anlaşmaları ile tarımsal üretimlerini ihracata yönelik olacak biçimde değiştirmek zorunda bırakılmışlardır (McMichael ve Myhre 1991: 98; Aktaran: Yenal ve Yenal 1993: 107).

Gıda rejiminin iki dayanağı da çözülmüş olup, Üçüncü Dünya ülkeleri ve eski Sosyalist Blok ülkeleri GATT'teki çok taraflı ticaret görüşmelerine katılmışlardır. Bu durum, Atlantik gıda şirketlerinin ve ABD-Üçüncü Dünya tahıl ticaretinin zayıfladığına

işaret etmektedir. 1950'li ve 1960'lı yıllarda Güney Amerika'daki pamuk üretiminin yerini soya almış, eski Sovyetlere istikrar gelmesi ihtimaline dayanılarak tarımsal gıda ve hayvani yem ihtiyacı olacağı düşüncesi bu durumun olgunlaşmasını sağlamıştır (Friedmann 1993: 48).

Küresel ekonominin tarımsal ihracata bağımlı olması çevre ülkelerde ithalata bağımlılık anlamına geldi. Gıda yardımı ve ucuz ithal tahıla olan bağımlılık az gelişmiş ülkelerdeki yerli çiftçilerin gelişmesinin önünde engel olmuş ve tarımın yerel sanayiye destekleme niteliğinin önünde bir set oluşmasına da etki göstermiştir. Melez tohum, kimyasal ilaç ve tarımda makineleşme anlamına gelen Yeşil Devrim, yerel tahıl üretimini arttırmakla birlikte melez tohuma, kimyasal ilaca ve tarım makinelerinde dışa karşı bir bağımlılık yaratmıştır (Yenal ve Yenal 1993: 100).

Şirketler, tüketici sınıfını da "ayrıcılık ve ayrıcalıksız" tüketici sınıfı olarak ikiye ayırmıştır. Gelir durumu baz alınarak yapılan bu ayırım, gıda maddesi üretiminde de "kimyasal madde kullanılan ve kullanılmayan" olarak iki çeşit ürün ortaya çıkarmıştır (Friedmann 1993: 54). Üretici ve tüketici sınıfları, ulusötesi şirketlerin doğmasıyla kökten değişmiştir. Şirketler artık tarıma değil, gıda endüstrisi ve hizmete odaklanmaktadır. Buna emek sürecinin yeniden yapılandırılması ve ürün standardizasyonu hizmet etmiştir. Çiftçi örgütlerinin ve çiftçi sayısının azalması, işçilerin pazarlık güçlerini tarımsal şirketler karşısında kaybetmelerine neden olmuştur (Friedmann 1993: 53).

1.3. Üçüncü Gıda Rejimi (1995'den Günümüze)

Üçüncü gıda rejiminin ilk aşamasında (1980'ler ve 1990'lar), küçük üreticilere karşı yerel fiyattan daha düşük bir dünya fiyatına sahip ucuz gıda sağlanmıştır. İkinci aşamada (2000'ler) ise bunun tam tersi görülmüştür. Artan dünya gıda fiyatları tüketicileri, özellikle de ücretli tüketicileri çaresiz bırakmıştır. Bu ters ilişki yaşanan gıda krizine katkıda bulunmuştur. Ticareti yapılan gıdanın yapay olarak ucuzlaştırılması küçük tarımsal üreticiyi zayıflatmış, arazide şirketleşmenin önündeki engelleri ortadan kaldırmış ve savunmasız tarımsal emeği doğurmuştur (McMichael 2009: 5).

Kurumsal gıda rejimi ya da üçüncü gıda rejimi, neo-liberal politikalar çerçevesinde

tarım, kimya endüstrisi ve biyoteknoloji arasındaki stratejik ittifaklar da dâhil olmak üzere tarım-ticaret işbirliğini teşvik etmiştir (McMichael 2009: 6-7). Neo-liberal projeye dâhil olan hükümetler, yabancı kaynaklı şirketlere daha fazla imtiyazlar vermiş ve sübvansiyonlar için sorumluluklar üstlenmişlerdir.

1980 sonrasında oluşan neoliberal düzende tarım sektörü üzerinde yapılmak istenenler, dış ticarete rekabeti engelleyen iç desteklerin kısıtlanması, tarımsal ürün fiyatlarının düşürülmesi ve geleneksel üretimden şirketleşen bir üretim modeline geçiş şeklinde kendini göstermiştir (Günaydın 2006: 158).

Ayrıca, DTÖ protokolleri, kurallı ticari yatırım araçlarından fikri mülkiyet haklarına kadar, Güney tarımının özelleştirilmiş "dünya çiftliğine" entegrasyonunu düzenlemiştir. Tarım Sözleşmesi, Güneyli devletlere tarım sektörünü serbestleştirilmesi yönünde gereken yapay fiyat desteklerini telkin ederken, Kuzeyli devletler "kutu sistemi"⁶ kisvesi altında sübvansiyonlarını korumuşlardır (McMichael 2009: 7).

Az gelişmiş ülkelerdeki köylüler, binlerce yılın birikimiyle gerçekleştirdikleri üretimden, geçmiş yıldaki hasattan sakladıkları tohumdan ve topraklarından koparılmışlardır. Çiftçilere yönelik girdi desteğinin azalması ve zamanla bazı desteklerin yok olması, hasattan beklenen gelirin elde edilememesi ve iç ticaret hadlerinin çiftçiler lehine gelişim göstermesi bu süreci hızlandırmıştır. Tarımda kapitalistleşmenin önünü açan bu uygulamalar yerel hükümetler tarafından da desteklenmiş, köylü ya toprağından

⁶ "Ticareti bozucu etkileri açısından DTÖ Tarım anlaşmasında destek türleri 3 farklı kategoride düzenlenmiştir.

Kırmızı Kutu: Ticareti bozucu nitelikte olan ve belirli limitler getirilmiş olan iç destek türüdür. Primler, müdahale alımları, girdi destekleri bu kategoride yer almaktadır.

Ülkemiz, "iç destekler" konusunda, 1986-88 referans döneminde ürün bazında verdiği ticareti bozucu desteklerinin toplam üretim değerinin %10'unu aşmadığı gerekçesiyle indirim taahhüdünde bulunmamıştır. Ülkemiz açısından ticareti bozucu nitelikte olan kırmızı kutu destekler için toplam üretim değerinin %10'una tekabül eden *de minimis* seviyesi bağlayıcı olmaktadır.

Mavi Kutu: Üretimi sınırlayan veya azaltan programlar kapsamındaki indirimden muaf doğrudan ödemelerdir. Çayda budama tazminatı gibi destekler bu kategoride yer almaktadır.

Yeşil Kutu: Ticaret ve üretim üzerinde bozucu etkisi olmayan ya da çok az bozucu etkiye sahip, indirim taahhüdünden muaf desteklerdir. Sertifikalı tohum kullanım desteği, ar-ge desteği gibi destekler bu kategoride yer almaktadır.

DTÖ Tarım Anlaşması uyarınca üye ülkelerin tarım politikalarındaki değişiklikleri ve tarımsal ürünlere verdiği destekleri DTÖ Sekreteriyasına bildirme yükümlülüğü bulunmaktadır." bks: Dünya Ticaret Örgütü/Tarım Bakanlığı/ <https://www.tarim.gov.tr/ABDGM/Menu/18/Dunya-Ticaret-Orgutu> 07.02.2018 tarihinde ulaşılmıştır.

tamamen koparak şehre sürüklenmiş ya da kendi toprağında ücretli işçi olarak -korumasız, örgütsüz- çalışmak zorunda bırakılmıştır (Çaşkurlu 2012a: 66). DTÖ kurallarıyla birlikte az gelişmiş ülkelerin tarım sektörleri sadece ihracatta değil, aynı zamanda üretimi gerçekleştirilebilmesi içinde Batılı sermayeye de bağımlı hale gelmiştir.

"Tarımda ticaretin serbestleştirilmesi ve piyasaların deregülasyonu, küçük üreticilerin tarımsal faaliyetlerine devam edebilmelerini güçleştirmiş, az gelişmiş ülkeleri ithalata bağımlı hale getirmiştir (Çaşkurlu 2012b: 168)." İthalata olan bu bağımlılık dünya fiyatlarında meydana gelen artışlardan en çok etkilenmelerin de yine az gelişmiş ülkelerde yaşanmasına neden olmuştur. Fiyatlardaki artışlar yerli üreticileri topraklarından koparmış ya da ÇUŞ'ların denetimi altında onları çalışmaya zorlamıştır.

Gıda güvenliği, gıdanın amacı doğrultusunda yetiştirilmesi ve tüketiminde tüketicinin herhangi bir sağlık sorunu ile karşılaşmaması şeklinde tanımlanabilmektedir. Ancak neo-liberal "gıda güvenliği", karşılaştırmalı üstünlüğün etkileri nedeniyle özelleştirilmiş bir küresel ticaret anlamına gelmektedir. Ulusötesi gıda şirketleri, talebi karşılamak için gıdanın global hareketini yönetmektedir (McMichael 2003; Aktaran: McMichael 2009: 8).

2001-2006 yılları arasında, ABD fabrikalarında etanol üretmek için kullanılan mısır miktarı üçe katlanarak 18 milyon tondan 55 milyon tona yükselmiştir. 2006-2007 arasında etanol üretmek için talep edilen mısır, dünya hububatı için küresel talebin yıllık artışının iki katından daha fazla olmuştur. ABD dünya mısır üretiminin yaklaşık %40'ını oluşturmaktadır (Gimenez ve Kenfield 2008: 3). Etanol üretmek için sürekli gelişen mısır talebi diğer taneli tahılların üretim alanlarına daha fazla mısır ekilmesine neden olmuş ve bu tahılları üretim dışına itmiştir. Bu dışlanmanın başını çeken soya fasulyesi ve buğday ekim alanlarının daralması sonucu küresel üretimleri düşmüş ve dünya hububat fiyatları yükselmiştir.

2007-2008 yılları arasında çıkan sözde "Gıda Krizi" endüstriyel kapitalizmin fosil yakıt bağımlılığından kaynaklı tarımsal ürün destekli biyoyakıta yönelmesinden kaynaklanmıştır (McMicheal 2009: 2). Aralık 2007'de ABD Başkanı George W. Bush tarafından imzalanan "Enerji Bağımsızlığı ve Güvenlik Yasası" ile 2022 yılına kadar, şu

anda mevcut olan tarımsal-yakıt üretiminin 5 katına denk gelen 36 milyon galonluk üretim yasallaştırılmıştır (Gimenez ve Kenfield 2008: 1).

Biyo-yakıt endüstrisinin, yenilenebilir yağ ve mısır için şiddetli bir talep yaratması, bu bitkilerden elde edilen hammaddelerin ve gıda besinlerinin maliyetini çarpıcı bir şekilde yükseltmiştir. Böylece erişte, bisküvi ve dondurma üretiminde yaygın olarak kullanılan palmiye yağı enerji piyasalarına o kadar entegre olmuş durumdadır ki, fiyatı, ham petrol fiyatı ile birlikte hareket eder olmuştur (International Union of Food, Agricultural, Hotel, Restaurant, Catering, Tobacco and Allied Workers' Associations (IUF) 2007: 4).

ABD tarımsal-yakıt pazarının taleplerini temin etmek için Kolombiya Hükümeti, 2,5 ila 15 milyon dönümlük alanda palmiye bitkisi yetiştirmektedir. Dünyanın en büyük etanol ihracatçısı konumunda bulunan Brezilya ise, 2025 yılına kadar dünyadaki benzinin %10'unu karşılayabilmek için şeker kamışı ekim alanını 5 kat arttırmayı planlamaktadır (Gimenez ve Kenfield 2008: 5).

Dünya tahıl ihracatının %75-90'ının dört çok uluslu şirket tarafından yürütüldüğü bilinmektedir: Archer Daniels Midland (ADM), Bunge, Cargill ve Luis Dreyfus (Lawrance 2011: 1). Hem ulusal hem de uluslararası anlaşmalarla, siyasi ve hukuki üstünlükler elde eden ÇUŞ'lar çiftçilere iki farklı biçimde yaklaşmaktadır. Çiftçi girdi (tohum, gübre, zirai ilaç) satın alırken oligopolcü yapısından faydalanan ÇUŞ, aynı çiftçi mahsulü satmak istediğinde ise oligopsoncu (çok satıcı, az alıcı) yapıda davranmaktadır.

"Sözleşmeli çiftçilik modeli çerçevesinde şirket, küçük üreticiye hem girdi ve üretime ilişkin kararları dayatmakta, hem de daha sonra ürüne sahip çıkmaktadır. Sözleşmeli üretim modeli, üretici emeğin özgür olmadığı bir emek türüdür. Çünkü üretici karar alma mekanizmasına katılamaz. Dahası, üretim fazlası ve büyük fiyat düşüşü risklerini üstlenen üreticinin kendisidir (Watts 1990: 155; Aktaran: Yenal ve Yenal 1993: 106-107)."

III. Gıda Rejimi, küresel ihtisaslaşmaya uygun olarak az gelişmiş ülkelerde yeni bir işgücü yaratmakta ve gelişmiş ekonomilerin üretim maliyeti ve işçi sorumluluklarını

üzerinden attığı bir yapı sergilemektedir.

"Kuzey, II. Gıda Rejiminde gıda yardımı adı altında damping yaparken, III. Gıda Rejiminde tarımsal üretimi örtük biçimde sübvansede etmekte ve sübvansede edilmiş üretimiyle uluslararası rekabet gücü kazanmaktadır. Ancak, II. Gıda Rejiminde ABD'nin ve Avrupa Topluluğu (AT)'nin verdiği sübvansiyonlar küçük üreticiye gitmekteyken, III. Gıda Rejiminde tarımda yaşanan yoğunlaşma ve şirketleşmeyle birlikte bu sübvansiyonlardan yararlananlar değişmiştir (Çaşkurlu 2012b: 179)." Artık destekler şirketlere aktarılmaktadır.

2. Gıda Rejimi Teorisi Kapsamında Türkiye Tarımında Değişim Ve Dönüşüm

2.1. Birinci Gıda Rejimi ve Türkiye Tarımında Değişim ve Dönüşüm

Birinci gıda rejimi, kısaca özetlemek gerekirse, 1870-1930 yılları arasında İngiltere'nin sömürgelerindeki tarımsal üretimi ve dış ticareti nasıl şekillendirdiği üzerinde yoğunlaşmaktadır. Bu bağlamda Amerikan İç Savaşı'na kadar geçen sürede İngiltere, Amerika'nın tahıl ve pamuk üretimi ile dış ticaretinde söz sahibi olmuştur. Amerikan İç Savaşı ile birlikte hammadde tedarikinde sıkıntılar yaşamaya başlayan İngiltere, pamuklu fabrikalarına hammadde tedarik edebilmek için yeni üretim alanları bulma arayışına girmişlerdir. Manchester Pamuk Alım Birliği (Manchester Cotton Supply Association- MCSA), Lancashire pamuk fabrikalarının hammadde ihtiyacının karşılanması için ajanlarını devreye sokmuş ve üretim için elverişli toprakların arayışına koyulmuşlardır. Bu arayış 1860-1870'li yıllarda Türkiye'nin Batı Anadolu topraklarında ve daha sonra Akdeniz bölgesinde verimli toprakların bulunması ile son bulmuştur. 1838 Baltalimanı Antlaşması'nın da getirdiği ticari serbesti ile İngiliz tüccarlar Anadolu topraklarında var olmaya başlamışlardır.

1838 Baltalimanı Ticaret Antlaşması, yüzyıllar süren Osmanlı hükümlerinin bir ticari bağımlılığa dönüşmesi açısından önemli bir dönüm noktasını oluşturmaktadır. İngiliz sermayesi için, ki kapitülasyonlardan sonra Avrupa ülkelerine verilen en önemli taviz olma özelliğini taşıyan anlaşma, şüphesiz büyük bir adımdır. Anlaşmanın maddeleri incelendiğinde aslında Osmanlı İmparatorluğu için nasıl bir anlam taşıdığı daha net

anlaşılmaktadır (Çavdar 1982: 15):

1. Anlaşma ile birlikte İngiliz tüccarlara sağlanan hak ve imtiyazlar sonsuza kadar, kesintisiz bir biçimde geçerlilik kazanmıştır,
2. İngiliz tüccarları Osmanlının ürünlerinden herhangi birini iç tüketim için satın alması halinde, Osmanlı vatandaşı olan tüccarlarla aynı vergi ve rüsumlara tabii olacaktır,
3. Herhangi bir Osmanlı ürünü, ihraç edilmek amacıyla satın alınırsa her türlü vergiden muaf olduğu gibi gemiye yükleneceği yere kadar taşınacaktır.

İngiltere'nin sanayi ihtiyaçlarını karşılamak için üretimini teşvik ettiği ürünlere en güzel örnek pamuk olarak gösterilebilir. Amerikan İç Savaşı'na kadar ham pamuk ihtiyacının çoğunluğunu Amerikan üretim bölgelerinden sağlayan İngiltere, savaşın patlak vermesiyle birlikte hammadde tedarikinde sorunlar yaşamaya başlamıştır. İngiltere'de yaşanan bu kıtlık sonucunda pamuğun fiyatı daha önce görülmemiş bir şekilde artış göstermiştir. Artan fiyatlar üretimde ve ürünlerin pazarda satışında sıkıntılar doğurarak karların azalmasına neden olmuştur. Lancashire pamuklu fabrikalarının, varlıklarını sürdürebilmek için ucuz ve bol pamuğun ihtişamına ve yeni pazarlara ihtiyaçları vardı. İngiliz burjuvazisi bu ihtişamı tekrar yakalamak için ajanlarını görevlendirmiş ve deneme bölgelerinden biri de Batı Anadolu olmuştur (Kurmuş 1974: 78; Kasaba 1993: 76-77).

Lancashire'lı pamuklu fabrikalarının yöneticilerinin kurduğu MCSA, deneme amaçlı Liverpool'dan 60 torba Amerikan tipi pamuk tohumunun ücretsiz dağıtılması için Batı Anadolu'ya göndermiştir. O yıl ki hasadın çoğu çekirgelere yem olmasına rağmen varılan sonuç MCSA yetkililerini sevindirici yönde olmuştur. Çünkü Amerikan pamuğuna alternatif pamuk üretim alanı bulunmuştur. 1859 yılında elde edilen pamuğun 7,5 milyon libreye yükseldiği ve bir sonraki ekim için daha büyük miktarda tohum ihtiyacı olduğu İngiltere'ye bildirilmiştir (Kurmuş 1974: 80).

Amerika'dan ithal edilen pamuğun kısa süreli de olsa ikamesini bulduğu için hiçbir çabadan kaçınmayan MCSA, daha iyi bir kampanya yürütülmesi ve üretimin nasıl

arttırılacağına araştırılması için bir uzmanı Türkiye'ye göndermiştir. Uzman raporunda pamuk üretiminde karşılaşılan sıkıntıları; aşar vergisi, üreticinin üretim hakkında bilgi eksikliğinin bulunması ve en önemlisi de hammaddenin nakliye sorunu olarak tespit etmiştir (Kurmuş 1974: 81).

Bu şartlar altında dışarıda İngiltere ve içeride de tüccarların baskıları sebebiyle Osmanlı Devleti 1862 yılının sonlarına doğru bir fermanla pamuk üreticilerine ayrıcalık ve kolaylıklar sağladığını duyurmuştur (Kurmuş 1974: 82-83; Güran 2013: 56):

1. Pamuk üretmek isteyen kimseler ekili olmayan miri topraklara bedava sahip olabilecekler ve bu topraklardan beş yıl süre ile hiçbir vergi alınmayacaktır,
2. İhraç edilen pamuklar en düşük kalite pamuğun ödediği ihraç vergisinden yüksek vergi ödemeyecektir,
3. Pamuk üretimi ve temizlenmesinde kullanılan her türlü araç, gereç ve makine gümrük vergisi ödenmeden ithal edilebilecektir,
4. Hükümetbedava tohum dağıtacak ve isteyenlere bilgi aktarımında bulunacaktır.

Teşvikler ve ihracatta yaşanan sürekli artış nedeniyle pamuğun fiyatında meydana gelen yükseliş sonucunda pamuk ekilen alanların genişlemesi kaçınılmaz olmuştur. 1862 yılında bir önceki yıla göre pamuk ekilen alan dört kat artmıştır. 1863 yılında sadece İzmir bölgesinde 45 bin balya temiz pamuk olduğu tahmin edilmektedir. Üretimin yoğunlaştığı bölgeler ise Aydın Demiryolu'nun geçtiği güzergâh ve çevreleri olmuştur. Pamuk üretiminin getirdiği kazançtan faydalanmak isteyen bölge halkı, pamuk ekimi için elverişli topraklarda buğday ve diğer tahılları ürettiğini fark etmiş ve hemen bu toprakları pamuk ekimi için hazır hale getirmiştir (Kurmuş 1974: 85-86; Pamuk 2009: 219).

1838 reformlarından sonra mülkiyet haklarını genişletmek ve ekonomik egemenliklerini sağlamlaştırmak için hükümete baskı yapan İngilizlere, 1868 yılında çıkarılan bir yasayla taşınmaz mülk sahibi olabilme hakkı tanınmıştır. Yasadan sonra iyice

hız kazanan toprak satın alımları, 1868 yılında İzmir yakınlarındaki tarıma elverişli alanların en az üçte birinin İngiliz malı olmasına neden olmuştur. 1877 Rus Savaşı'ndan sonra 1878'de 41 İngiliz tüccarın, İzmir çevresinde tarıma elverişli bütün topraklara sahip olduğu tespit edilmiştir. Batı Anadolu'da 2,4-2,8 milyon dönüm toprağı olduğu düşünülen İngilizlerin; Rum, Ermeni ve Yahudilerin elinde olan topraklarda hesaba katıldığında, yabancıların elinde olan toprağın 5-6 milyon dönüme ulaştığı düşünülmektedir (Kurmuş 1974: 101-103; Pamuk 1993: 178).

İzmir ve çevresinde hâkimiyet kuran İngiliz tüccarların, İzmir'in tarımsal hammadde ihracatında öneminin artmasıyla birlikte köylü ile üretim anlaşmasını da bu doğrultuda şekillendirmiştir. Aslında günümüz şartlarında değerlendirildiğinde, modern sözleşmeli üretim modelinden pek de farklı olmayan bir üretim modelinin varlığından söz edilebilir. Aynı zamanda İzmir'de tüccar olan toprak sahibi, ihraç edilecek ürüne daha hızlı ulaşım sağlamakla kalmamış, mahsulün az olduğu yıllarda da zararını köylüye ya da kiracıya yıkarak zarardan kurtulmuştur (Kurmuş 1974: 105-106). Günümüz sözleşmeli üretim modelinde de olduğu gibi 19. yüzyıl sermaye sahibi de tarımsal hammadde üretiminde risk ve maliyetleri köylünün sırtına yük etmiş ve kendisi zarar etmekten kaçınmıştır.

19. yüzyılın sonlarına gelindiğinde, Batı Anadolu tarımında birbirinden pek de kesin çizgilerle ayrılmayan üç tür üretim ilişkisi ortaya çıkmıştır. Bunlardan birincisi; feodal üretim biçiminin, bölgenin giderek kapitalistleşmesiyle toprağından vazgeçen feodallerin, eski gücünü yitirmesidir. İkinci olarak; kapitalist üretim ilişkileri ile feodal üretim ilişkilerinin bir arada yaşadığı görülmektedir. Çiftçiler topraklarında emek-rant uygulamalarına gitmezken, kimi zaman küçük çiftçilere ya da büyük çiftliklere topraklarını kiralamışlardır. Üçüncü olarak ise; kapitalist çiftçi-tüccar kesimin, genellikle ihracatını yaptıkları ürünlerin üretimi teşvik etmeleri ve bu ürünleri İzmir'de bulunan ticaretevlere ile Londra, Liverpool, Paris, Marsilya ve Hamburg'da bulunan şubeleri aracılığıyla ihraç etmeleridir (Kurmuş 1974: 120).

Tüccar-çiftçilerin oluşturduğu şirketlerin sadece mal alım-satım yapanlardan farkı, ürünün üretimden nihai malın satışına kadar ki her aşamayı kontrol etmeleri idi. Kendi

toprakları üzerinde yetiştirdikleri pamuk, tütün, zeytin, incir, palamut ve haşhaşı kendi tezgâhlarında işleyerek yurtdışında bulunan şubeleri aracılığıyla satıyorlardı. 19. yüzyılda Anadolu tarımında yaşanan en büyük değişiklik pazar için meta üretiminin yaygınlık kazanması olmuştur. Daha önceki dönemler göz önüne alındığında Anadolu köylüsü daha hızlı bir şekilde piyasanın içine çekilerek pazar ilişkilerine adapte edilmiştir. Batı Anadolu ekonomisinin tek yönlü gelişimi en belirgin olarak tarım ürünleri ihracatında görülür. 1864-1901 yılları arasında İzmir limanından yapılan ihracatın %42 ile %63 arasında değişen bölümünü kuru üzüm, incir, palamut ve afyon oluşturmuştur (Kurmuş 1974: 122-213; Pamuk 2009: 211; Kasaba 1993: 45-55; Pamuk 1993: 174-175).

Osmanlı'da gelişme gösteren tarımda kapitalistleşme süreci, Batı topraklarında yapılan tarımsal üretimi Avrupa pazarının ihtiyacına göre şekillendirmiş ve gerek sermaye gerekse pazar açısından bağımlı bir gelişim göstermiştir. Ticari ürün üretimi ve ticaretinin gelişmesi, toprağa yönelimi ve toprağın toplulaşma sürecini hızlandırmıştır. Bu bağımlılığın bir sonucu da yetiştirilen ürün yelpazesinin Avrupalı ithalatçılar tarafından belirlenmesine yol açmıştır. Silier (1981: 12)'in İngiliz Avam Kamarası (House of Commens 1920) tutanaklarından aktardığına göre, "bazı önemli görülen nedenlerden dolayı Türkiye'nin şeker pancarı üretimi açısından iktisaden bağımsız olmasına müsaade edilmiştir."

Piyasa şartlarında varlıklarını sürdüremeyen küçük köylüler ise ortakçılık-yarıcılık⁷ ilişkileri içinde büyük çiftliklere bağlanmak zorunda kalıyorlardı. Küçük çiftçi üretimde kendi üretim araçlarını kullanmakta, masraf ve vergiler kendine ait olmakta ancak mahsulü toprak sahibiyle paylaşmaktaydı. Silier (1981: 15)'in Cumhuriyet Gazetesi'nin 12 Mart 1924 tarihli baskısında "Münevver büyük çiftlik sahipleri" ile yapılan röportajdan aktardığına göre; "köylü yapacak bir şey bilmediği için yarı aç yarı tok bu tarlalarda cesurane çalışarak yarıcılık yapmaktadır."

Yine 1920'lerde tarımsal üretimi arttırmak amacıyla makineleşmeyi teşvik

⁷ "Ortakçılık; ürünün, kaldırıldıktan sonra toprak sahibi ile ortakçı (yarıcı, maraba vb.) arasında önceden belirlenmiş bir oranda ve aynı olarak paylaşılmasını öngören bir işletme biçimidir. Üretimin toprak ve emek (ortakçının sağlaması gereken) dışındaki girdileri ise, toprak sahibi ile ortakçı arasında örf-adete göre veya anlaşma ile paylaşılır." Bkz. Tarımsal Yapılar ve Kapitaliz/ Boratav 2004: 32.

politikaları da belli zümrelerin ihtiyaçlarına cevap niteliğinde gerçekleşmiştir. Teşvik kapsamında, büyük çiftçiler ile makine kullanımı yapan büyük çiftçi ve yardımcılarının askerlikten muaf tutulması, makinelerde kullanılan akaryakıt ile kimyevi girdilere gümrük muafiyeti uygulanması ve hükümetin malı olan traktörlerin büyük çiftliklere uygun şartlarda kiralanması politikaları toprak politikasında olduğu gibi küçük çiftçiyi desteklemekten uzaktır. Çünkü geçimlik geliri elde edebilecek üretimi bile zor yapan küçük üreticinin üretim aşamasında traktör kiralayabilmesi daha da zordur. Devlet açıkça, traktör ile sürülebilecek tarlası olan çiftçileri desteklemiştir (Silier 1981: 19-20).

Dünyada yaşanan ekonomik krizlerin Türkiye ekonomisine yansımaları iki kanaldan olmuştur; dış ticaret ile dünya tarımsal ürün fiyatlarında ve yabancı ticari kredi hacmindeki değişimler. Biber (2016: 267-268)'e göre ise, buhran döneminde dünya tarım piyasalarındaki fiyatlara bağlı olarak tütün, üzüm, incir, fındık ve pamuk gibi Türkiye'nin ihraç ettiği ürünlerin fiyatlarında yaşanan düşmeler dış ticaret hadlerini ülke aleyhine döndürmüştür. Bunun en büyük nedenlerinden biri olarak, tarımsal üretimin devlet politikalarıyla değil, köylü üzerinde baskı kuran tefeci-tüccar tarafından belirlenmesi gösterilebilir. Sınırlı sayıda tarımsal ihraç ürünü olan Türkiye'nin, dış ticaret hadlerinin aleyhine değişmesiyle ekonomisi zarar görmüştür.

Adeta buhranın ayak sesleri niteliğinde değerlendirilebilecek olan bir gelişme de 1926-1927 yıllarında yaşanmıştır. Belirtilen yıllarda yabancı kredi akımının azaldığı ve akımın yeniden canlandırılabilmesi yabancıların ülkeye gelişinin teşvik edilmesi gündeme gelmiştir. Silier (1981: 53)'in Cumhuriyet Gazetesi (12 Mayıs 1927)'nden aktardığına göre, "Gümüşhane Mebusu Hüsnü Bey Bulgarların şeker ziraatını geliştirmek için kurdukları şeker sanayini ecnebi sermayeye bıraktığını hatırlatarak, Türkiye'nin de demir sanayisini ecnebi sermayeye bırakmak zorunluluğunun olduğunu savunmuştur." Her ne kadar yabancı sermayenin gelmesi için çabalar harcansa da yaklaşan buhran sermayenin önünde engel teşkil etmiştir.

2.2. İkinci Gıda Rejimi ve Türkiye Tarımında Değişim ve Dönüşüm

Türkiye, İkinci Dünya Savaşı'nda bir taraf olmadığını ilan etse dahi savaşa katılacak bir ülke gibi hazır durumda beklemiştir. Hükümet savaş ihtimaline karşı bir

milyon kişiyi silahaltına almış ve savaş ekonomisi koşulları uyarınca ekonomiye müdahale şartlarını genişletirken, devletçilik politikaları gereği olan ithal ikameci politikaların gevşetilmesini de sürdürmüştür. Askere alınan nüfus üretimin düşmesine neden olmuş, savaş yıllarında buğday üretimi %50 azalmıştır (Köymen 2008: 132). Tarımda 1940-1945 yılları arasında buğday üretimi ortalama %9 düşüş gösterirken, sınıai tarım ürünleri durumlarını korumuş; pamuk %2 artış gösterirken tütün %1 azalış göstermiştir (Boratav 2009: 81-86).

Savaş sonrasında Türkiye tarafını seçmiş ve bu seçime uygun düşecek kapitalist gelişmeler yaşanmaya başlamıştır. Bu kapsamda Türkiye 1944'te Bretton Woods konferansına katılmış ve daha sonra Marshall Planı'na dâhil olabilmek için 1947'de ABD ile "askeri yardım" ve 1948'de "ekonomik işbirliği" anlaşması imzalayarak Marshall Planı'na dâhil olmuştur. Demokrat Parti'nin ekonomi politikaları da yardım ve verilecek kredilerin amaçlarıyla örtüşmüştür (Köymen 2008: 135; Oral 2006: 34-35; Kendir 2000: 30; Günaydın 2006: 157-158).

Anlaşmalardan sonra Türkiye'ye gelen ve çoğu Amerikalı olan, devletçi politikalarından vazgeçilmesi söylemini hep bir ağızdan söyleyen uzman raporları neticesinde "dış yardımsız kalkınmak imkânsızdır! (Boratav 2009: 96-97)" anlayışı Türkiye'de yer edinmiştir. 1949'da Türkiye'ye gelen Thornburg, raporunda genel olarak, devletçilik politikalarının eleştirisi yapılmış, ülkenin sanayileşme politikalarının yanlış olduğu dile getirilmiştir. Ayrıca sanayileşme politikası olarak ağır sanayi yatırımlarından vazgeçilerek daha çok çiftçiye üretimde yardımcı olacak hafif sanayi mallarının üretiminin gerçekleştirilmesi tavsiyelerinde bulunulmuştur. 1949 yılında Dünya Bankası'ndan bir kalkınma modeli istenmiş ve bu kapsamda gelen Barker Heyeti raporunu 1951'de sunmuştur. Barker'ın raporunda da Türkiye'nin tarım memleketi olduğu vurgusu ve kalkınma arayışlarının burada aranması gerektiği vurgusu yapılmıştır. Devletin yatırımlarını bırakarak özel sektöre alan açması, hafif sanayiye yönelmesi ve KİT'lerin özelleştirilmesi tavsiyeler arasındadır. Raporda ayrıca, devletin özel sektörü kısıtlayıcı değil teşvik edici bir role bürünmesi gerektiği ve sadece özel sektörün üretemeyeceği kamusal malların devlet tarafından üretilmesi gerektiği tavsiyeler arasında yerini almıştır. Yine 1951 yılında hazırlanan ve Martin-Cush Raporu'nda da diğer raporlar da olduğu gibi

ABD ve Avrupa yardımlarının planlı olarak kullanılması tavsiyelerinde bulunulmuş, tavsiyelere uyulduğu sürece Türkiye'nin yardımlardan faydalanabileceği vurgulanmıştır (Yayman 2005: 131-160-169).

Ayrıca, Thornburg' ün isteği üzerine, 1940'ta devlet eliyle kurulan ve eldeki teknik imkân dâhilinde boş hazine arazilerinde üretim yapılan kombina adındaki devlet çiftlikleri, ki bu çiftliklerde 1945'te 147 bin ton buğday ve arpa üretilmesine rağmen, Sovyetlerdeki devlet çiftliklerine benzetilerek arazi varlıklarını Devlet Üretme Çiftliklerine devri gerçekleştirilmiştir (Tezel 2015: 500-501; Kendir 2000: 28).

Plan kapsamında Türkiye, 1948-1952 yılları arasında doğrudan yardım olarak Amerika'dan 46.398.000 dolar almış ve bu yardımı tarımın modernizasyonu, madencilik, enerji, ulaşım gibi altyapı harcamalarında kullanmıştır. Türkiye uluslararası işbölümünde üzerine düşen vazifeyi gerçekleştirebilmek için ilk adım olarak Dünya Bankası ve uluslararası bankalardan krediler almış, bu krediler sayesinde pazar için üretimi arttıracak ve iç pazarı genişletecek altyapı yatırımları hız kazanmıştır. Ayrıca gelen yardım parası ile birlikte tarımda hızlı bir makineleşme süreci başlamıştır. 1936'da 961, 1948'de 1756 olan traktör sayısı, 1952'de 31,415, 1955'te ise 40 bini aşmıştır (Oral 2006: 36-38; Kayıkcı 2009: 53; Kendir 2000: 31).

Yapılan yatırımların sonucu olarak 1950-1953 döneminde tarımsal üretimde büyük artışlar yaşamış sektör yıllık %10'un üzerinde bir büyüme temposu yakalamıştır (Günaydın 2006: 158). Ekili arazi miktarı 1928'de 6,6 milyon, 1948'de 13,9 milyon ve 1954'te 19,6 milyon hektara yükselmiştir. Ekilebilir arazide yaşanan bu genişleme, ülkede yaşanan traktör bereketi sayesinde olmakla birlikte, üretim hırsı nedeniyle meralar da ise azalma olmuştur. 1928'de 46,3 milyon hektar olan mera alanımız 1957'de 29,7 milyon hektara düşmüştür (Oral 2006: 39; Köymen 2008: 138).

1960'larda Amerika'da yoğun tarım teknolojisine bağımlı tarımsal üretimi özetleyen "Yeşil Devrim" in başladığı duyurulmuştur. Bu teknolojik ve bilimsel gelişme içinde yüksek verimli tohumları, geliştirilmiş tarımsal ilaçları, gübreleri ve ileri teknolojik ürünleri içermekteydi. Toprakta yaşanan kısıtlama ile birlikte gelen bu haber adeta Türkiye'ye ilaç niteliği taşımaktaydı. Ayrıca yüksek verimli tohumun üretim şartlarında

da gerçekleştirilmesi gereken altyapı yatırımlarının, sulama projeleri ve ilaçlar ile gübreler için ithalat desteklemelerinin, hayata geçirilmesi gerekmektedir (Köymen 2008: 141; Koçtürk 2009: 50-51; Kendir 2000: 38).

Ayrıca 1958'de Türkiye'ye borç veren ülkelerin toplandığı Paris Konferansı'nın kararlarına uygun olarak Türkiye'de planlı ekonomiye geçişinin sağlanması amacıyla 1960'ta Devlet Planlama Teşkilatı (DPT) kurulmuştur. DPT destekli hazırlanacak kalkınma planları ile birlikte Türkiye'nin daha iyi bir pazar durumuna getirilmesi ve tarımsal hammadde ihracatının geliştirmesi amaçlanmıştır. Daha çok, emperyalist güçlerin güdümünde bir ekonomi anlayışı anlamına gelen bu görüşler planlı ekonomiyle birlikte hayata geçirilmiştir (Aytulun 1976; Aktaran: Oral 2006: 46).

1960'ların sonlarından itibaren yoksul köylüye yönelik baskılar artış kazanmıştır. Dünya Bankası ve yan kuruluşları geliştirdikleri çeşitli projelerle ve yerelde destekledikleri Türkiye Kalkınma Vakfı gibi kuruluşlar aracılığıyla küçük köylüyü pazar ekonomisine dâhil etmişlerdir (TİB 1975; Aktaran: Akad 2015: 98-99). Bu yıllarda büyük toprak sahipleri ve tüccarların lehine olacak düzenlemeleri yapabilecek örgütlenme çalışmaları hızlandırılmıştır. Fındıkta Fiskobirlik, ayçiçeğinde Trakyabirlik, Toprak Mahsulleri Ofisi ve Et ve Balık Kurumu gibi ihracatçı kuruluşlar ticaret erbabına fayda getirecek kuruluşlar olarak yerlerini almışlardır. Küçük üreticilerden çok büyük toprak sahibi ve tüccara kredi sağlayan Ziraat Bankası ve Tarım Kredi Kooperatifleri'nin gelişmesi de büyük bir hızla tamamlanmıştır (Akad 2015: 99). Kırsal alanda yürütülen bu çalışmalar yoksulluk karşısında küçük köylünün muhalefet oluşturmasını engellemek ve destekleme politikalarıyla gelir adaletsizliği temelinde mülkiyet ilişkilerinin değişimine hizmet etmişlerdir. Bu değişim aslında sanayide ihtiyaç duyulan işgücünün kırsaldan göç yoluyla sağlanmasına yönelik olduğu için yürütülen sözde projelerin amacı daha net anlaşılmaktadır.

Destekleme alımları sayesinde 1960'larda ve 1970'lerde iç ticaret hadleri tarım lehine gelişme göstermiştir. Ancak 1970'in ikinci yarısından sonra ise düşmeler yaşanmaya başlamış ve 1977'den sonra ise sanayi ürünleri lehine hızlı bir yükseliş olmuştur. Bu durumun ortaya çıkmasında genel olarak ülkede yaşanan kaynak sıkıntısı

zamanında büyük sermayenin desteklenmeye devam edilmesi ve devlet fonlarının çoğunlukla sanayi ve ticarete aktarılması önemli etkenler olmuştur (Akad 2015: 101- 102, Boratav 2009: 136-137).

Dünya Bankası'nın 1977'de yayınladığı Tarım Raporu'nda ilk dört plan dönemine dair yaptığı değerlendirme aslında bütün gerçekleri gözler önüne sermektedir (Ergene 1997; Aktaran: Oral 2006: 57; Schiff, Maurice, Valdes, Alberto 1995: 44-45; Aktaran: Köymen 2008: 144-145): Kırsal kesime yönelik yapılan desteklemeler gelir dağılımındaki adaletsizliği azaltıcı yönde değil, arttırıcı yönde olmuş ve desteklemeler daha çok zengin çiftçilerin işine yaramıştır. Yoksul köylünün toprağını bırakmasına ve köyden kente kaynak transferinin yaşanmasına neden olmuştur.

2.3. Üçüncü Gıda Rejimi ve Türkiye Tarımında Değişim ve Dönüşüm

Her ne kadar üçüncü gıda rejiminin başlangıcı DTÖ'nün kuruluşu olarak kabul edilse de aslında ön hazırlığı 1980'lerin başından itibaren süregelen neoliberal dönüşümdür. Küresel çapta ticaretin serbestleşmesi ve devlet olgusunun piyasalardan temizlenmesi anlamı taşıyan neoliberal dönüşüm, Türkiye'de de karşılığını bulmuş ve Özal Hükümeti'nin 24 Ocak Kararları ile uygulanmaya başlanmıştır. Dolayısıyla bu kısımda, üçüncü gıda rejiminin hazırlık aşaması gibi olan neoliberal dönüşümün argümanları ile IMF ve Dünya Bankası'nın yol haritaları ve DTÖ ve AB'nin Türkiye tarımında neden olduğu dönüşüm ele alınacaktır.

24 Ocak Kararları ile birlikte Türkiye, serbest piyasa söylemi ile liberal politikaların öncülüğünde dışa açık, ihracata dayalı yeni kalkınma stratejisi belirlemiştir. Devletin ekonomideki ağırlığının sorgulanmaya başladığı ve azaltılması yönünde baskılar, devletin ekonomideki rolünün daraltılması ve özelleştirilmesi gündeme gelmiştir. Özellikle devlet tarım sektöründe faaliyette olan kamu kuruluşlarının varlıklarını politikalarla azaltmış ya da tamamen ortadan kaldırmıştır. Politikaların belirlenmesinde IMF ve Dünya Bankası önemli bir konumda bulunurken, 12 Eylül askeri darbesi de politikaların uygulanması aşamasında hızlandırıcı bir mekanizma olmuş ve oluşabilecek herhangi bir muhalefetle karşılaşılması hususunda da belirleyici olmuştur (Kendir 2000: 70-72; Kayıkçı 2009: 184-185; Güler 1996: 75).

1980 sonrası tarım uygulamalarına genel itibariyle bakıldığında tarıma yönelik destekleme politikalarından vazgeçildiği görülmektedir. Bu vazgeçiş, devletin tarımsal kamu yönetiminden elini yavaş yavaş çekerek özel sektörün önünü açması, tarımsal kredi miktarlarının azaltılarak faizlerin yükseltilmesi ile vadelerinin kısaltılması ve tarıma uygulanan sübvansiyonlardan vazgeçilmesi şeklinde ortaya çıkmıştır. Tarıma yönelik destekleme politikalarından vazgeçilmesine gerekçe olarak ise desteklerin enflasyona neden olduğu öne sürülmüş ve tarım sektörü enflasyonun kaynağı olarak değerlendirilmeye başlanmıştır (Oral 2006: 63; Kendir 2000: 72).

Yapısal uyum programlarının sektörel olarak en yıkıcı etkisi tarımda gözlenmiştir. Bu zamana kadar devlet, sanayi ve köylü arasında koruyucu gücü temsil ederken, 1980'den sonra ise devlet yerini özele bırakarak çiftçi ile sanayiciyi karşı karşıya getirmiştir. Devletin tarımsal kamu yönetiminden elini çekmesi, devletin kırsaldaki yapılanmaları da işlevsizleştirmiştir (Güler 2002).

IMF ve Dünya Bankası'nın piyasa kuralları gereği olarak destekleme alımlarının azaltılması yönündeki görüşüne uyan Türkiye, destekleme alımlarında düşük fiyat belirleme politikasının yanı sıra, destek kapsamında olan ürün sayısı da dönem için eksi yönde değişim göstermiştir. Dönem başında 24 olan destekleme kapsamındaki ürün sayısı, 1985 yılında 18'e dönem sonunda ise 10'a düşürülmüştür. Destekleme alımlarında fiyatın düşük belirlenmesinin yanı sıra üretimi destekleyici girdi kullanımını teşvik amaçlı sübvansiyonlara devam edilmiş fakat girdiler dışarıdan ithal edildiği için yurtiçi fiyatları yüksek belirlenmiştir. Gübre fiyatları, ithal mallara dayanan hammaddelere bağımlı olduğu için, sürekli artışlar meydana gelmiştir. Tarımsal ilaç fiyatlarında da enflasyonun üzerinde artışlar meydana gelmiştir. 1980 sonrasında petrol ürünlerine yapılan zamlar da tarımsal üretim üzerinde olumsuz etkiler yaratmıştır (Oral 2006: 64-66).

1980-1986 yılları arasında desteklenen ürün kapsamında olan ürünlerin fiyatları 12 kat artarken, üretimde kullanılan ara girdilerin, tohum, mazot, gübre, ilaç ve sulama, karşılığında çiftçinin ödediği fiyat 24 kat artmıştır (Sencer 1987, Aktaran: Oral 2006: 66).

Tarımın, serbest ve korunmasız piyasaya teslim edilişi, Dünya Bankası'nın yapısal uyum kredileri (SAL: Structural Adjustment Loans) ile başlamış ve 1985-1990 yıllarını

kapsayan sektörel uyum kredileri (SECAL: Sectoral Adjustment Loans) ile devam etmiştir. Kredi kapsamında Dünya Bankası'ndan alınan 300 milyon dolarlık kredi tutarının 288,8 milyon dolarlık bölümü tarımsal girdi ithalatına, 11,2 milyon dolarlık kısmı ise tarımsal yönetimi destekleme amaçlı kullanıma ayrılmıştır (Güler 1996: 90; Güler 2002).

Kontrollü serbestleşmelerden sonra Türkiye tarımını desteklemek amacıyla kurulmuş olan kamu kurumlarının altı oyulmuştur. Piyasanın yabancı kaynaklı özel sektöre terk edilmesi ve çiftçilerin piyasanın eline bırakılması süreci, sermayenin 1950'li yıllardan beri yapmak istediğine kavuştuğu anlamına gelmiştir. Bu kapsamda serbestleştirilen tohum ithalatı ve üretimini yapacak sermayeye serbesti tanınması, yerli tohum ıslah ve geliştirme çalışmalarını yürütmesi amacıyla kurulan Tarım İşleri Genel Müdürlüğü (TİGEM)'in işlevini yitirmesine neden olmuştur. Aynı şekilde, gübre ithalatının da serbestleştirilmesiyle birlikte bu alanda hizmet eden Türkiye Zirai Donatım Kurumu (TZDK), zaman içerisinde piyasadan silinme konumuna gelmiştir. TZDK'nın gübre pazar payı 1983'te %95 iken, 1993 yılında %9,7'ye gerilemiştir. Ayrıca tarım SECAL'in 130 milyon dolarlık kısmı TZDK tarafından kullanılmış ve bu tutarın %93'ü gübre, 57'si tohum, %0,3'ü ise hizmete harcanmıştır (Güler 1996: 90-91; Oral 2006: 70).

Tarımda serbestleşmenin küçük üretici üzerinde yarattığı etki, iç ticaret hadleri veya tarım ticaret hadlerindeki değişimlere bakılarak değerlendirilebilmektedir. İç ticaret haddi ya da tarım ticaret haddi, çiftçinin mahsule karşılık aldığı para ile tüketim mallarına ödediği fiyatlar arasındaki farkın büyüklüğü veya küçüklüğü ile ilgilidir. Devletin tarıma yönelik iktisat politikaları bu farkın kapanması yönünde işleyiş yaparken, piyasanın serbestleştirilmesi de farkın çiftçi aleyhine açılmasına neden olmuştur. Bu kapsamda değerlendirilebilecek olan destek alımlarında yaşanan daralmalar farkın açılmasına etki etmektedir. Destekleme alımlarının değeri 1977- 1979'da %12,2 iken 1988 yılında %5,5'e gerilemiştir. Serbest piyasa ilişkileri içinde sanayi, sermaye ve tüccar ekseninde savunmasız kalan tarımın ticaret hadlerinde düşmeler meydana gelmiştir; 1978-1979 ve 1988 yılları arasında tarımın ticaret hadleri %38,9 oranında gerilemiştir (Boratav 2009: 165).

Küresel kapitalizme eklemlenme sürecinde son 30-40 yıllık süreden daha fazla bir

süre çaba harcayan Türkiye, diğer iç politikalarında olduğu gibi tarım politikalarında da içsel dinamiklerin değil, dışsal dinamiklerin etkisi altında kalarak bu çabasını taçlandırmıştır. ABD hegemonyası altında 1947 sonrası, kapitalizmin dünyada işleyişinin garantörlüğünü üstlenen kurumlar (IMF ve Dünya Bankası) kadar GATT ve Avrupa Topluluğu Ortak Tarım Politikası (AT OTP)'da iç politikaların belirlenmesinde dikkate alınan ve yönlendirmeleri özenle yerine getirilmeye çalışılan oluşumlar olmuşlardır.

GATT kapsamında yapılan sekizinci toplantı olan Uruguay Turu, 1986 Eylül'ünde başlamış, ABD ve AT'nin pazar kapma yarışları (ABD, Güney Afrika pazarına; AT ise Güney Amerika pazarına hâkim olmaya çalışmış) nedeniyle 1993'te sonuçlanmış ve 111 üye ülke tarafından 1994'te imzalanmıştır. Uruguay Turu neticesinde GATT yerini, dünya ticaretini yönetecek daha geniş yetkilere sahip olan Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ)'ne bırakmıştır (Oral 2006: 89).

Uruguay Turu'nda alınan kararlar kapsamında bakıldığında odak noktasını üç başlıkta toplamak mümkündür; pazara giriş (ithalat kısıtlamaları), ihracat sübvansiyonları (rekabet) ve iç destekler. Varılan anlaşma bu başlıklar altında alınan bazı kuralları-yasakları ve gümrük tarifelerini düzenlemektedir. Dünya genelinde uyumlaştırma adı altında getirilen düzenlemeler, az gelişmiş ülkelerin tarım yapılarında bağımlı bir oluşum gözetmekte ve dış ticarete rekabeti gelişmiş ekonomiler lehine değiştirerek yeni pazarlara ulaşım imkânları yaratmakta ve dünya pazarlarına hâkimiyetlerini güçlendirmektedir (Günaydın 2006: 162)

Türkiye'nin, tarımsal gelişmeler bağlamında etkilendiği ve hatta zarar gördüğü bir diğer yapı ise AB ile yapılan Gümrük Birliği Anlaşması ve OTP'dir. 1973 yılında AT'nin OTP'na girebilmesinin ön şartı olarak konulan ve 22 yıllık geçiş ve hazırlık dönemi sonunda Gümrük Birliği'ne kabul edilebileceği (ki edilip edilmeyeceği Birliğin elinde olan ve bir kesinliği olmayan bir kural) ve sonrasında Türkiye'den istenen uyum protokollerinin gerçekleştirilmesi kapsamında OTP'ye geçişin sağlanacağı bir AB uyum süreci yaşanmıştır.

Gümrük Birliği kapsamında olan işlenmiş tarım ürünlerinin 1996, 1997 ve 1999 yıllarında hazırlanan üç liste ile değişmiş ve Birliğin Türkiye tarımsal dış ticaretindeki

tam etkisi 1999 yılından itibaren anlam kazanmaya başlamıştır. Günaydın (2006: 31)'a göre; Türkiye AB ile yaptığı tarımsal dış ticaretten ürün bazlı üstünlüğünü kullanamamaktadır. Buna neden olan etken olarak ise, Türkiye'nin karşılaştırmalı üstünlüğü bulunan taze meyve ve sebzeden işlenen tarım ürünlerinin Birlik kapsamına alınmaması ancak AB'nin üstün olduğu tahıl, süt ve şekerden işlenmiş tarım ürünlerinin kapsamda olmasıdır.

1999'dan itibaren dört adet niyet mektubu verilmiş ve mektuplarda vaat edilen reformları da içeren Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı (GEGP) uygulamaya konulmuştur. GEGP ve niyet mektupları, tarıma yönelik nakdi destekler yerine doğrudan gelir desteğine (DGD) geçilmesine, özelleştirmeler ile devlet elinin tarım sektöründen çektilmesine, tarım satış ve kredi kooperatiflerinin yeniden yapılandırılarak elemine edilmesini içermiştir. Bu amaçların yerine getirilmesi karşılığında Dünya Bankası ile Ekonomik Reform Kredi Anlaşması yapılarak 1999 stand-by anlaşmasından sonra 720 milyon dolarlık teminat kredisi alınmıştır. 2001 yılında ARIP (Agricultural Reform Implementation Project - Tarım Reformu Uygulama Projesi) ile birlikte Dünya Bankası teminat kredisini genişleterek 600 milyon dolarlık ek bir kredi vermiştir. Genişletilen teminat kredilerine karşılık olarak ise devletin tarımdaki yerinin belirlenmesi için kurumsal bir yeniden yapılanma, ÇAYKUR, TZDK, TEKEL ve TŞFAŞ (Türkiye Şeker Fabrikaları A.Ş.) gibi tarımsal KİT'lerin özelleştirilmesi, kooperatiflerin yeniden yapılandırılması istenmiştir. ARIP, girdi üretim ve dağıtım alanında faaliyet gösteren kamu kuruluşlarının özelleştirilmesi sürecini de hızlandırmıştır (Biber 2016: 297-298).

2006 yılının Nisan ve Ekim aylarında yürürlüğe giren sırasıyla Tarım ve Tohum Kanunları, Türkiye tarımına yabancı sermaye girişlerinin serbestleştirilmesine zemin hazırlayan iki önemli yasal değişim olma özelliği taşımaktadır. 5488 Sayılı Tarım Kanunu'nun ilke ve amaçları, uluslararası taahhütlere uyum, piyasanın düzenli işleyişi, özel sermayenin rolünün artırılması kapsamında şekillenmiş ve Avrupa Birliği'ne uyum sürecindeki gelişmelerden doğacak ihtiyaçları karşılayabilecek şekilde, ortak piyasa düzenlerinin öngördüğü idari ve hukuki düzenlemelerin yapılması olarak belirlenmiştir (Tarım Kanunu 2006).

5553 Sayılı Tohumculuk Kanunu ise tohum piyasasında sertifikasyon, özel sermayenin önünü açmak ve tohumculuk sektörünün yeniden yapılandırılması biçiminde şekillendirilmiştir. Yasa kapsamında, tohum üretimi, ticareti ve sertifikasyonu Bakanlıkça belirlense de asıl amaç AB standartlarında ve uluslararası rekabete uygun bir şekilde hareket edilmesini sağlayacak adımlar atılmıştır (Tohumculuk Kanunu 2006).

Oldukça geniş kapsama sahip olan Tohum Kanunu aslında Tarım Kanunu'nun tamamlayıcısı niteliğindedir. Güçlü bir tarım sektörü oluşturma çabası içinde olması gereken bir ülkenin, Tohum Kanunu ile bu hedefi elinin tersi ile itmiş olması ve tohumda ithalata bağımlılığı getirerek, güçlülük hedefini elemine etmesi yanında tarife ve gümrük indirimlerinden daha tehlikeli bir ortam yaratması kaçınılmazdır. Küresel bağlamda yeşil devrimle hayat bulan süreç Türkiye'de yansımaları bulmuş ve devletin tohum sektöründeki eli niteliğinde olan iki kuruluş TİGEM ve TZDK özelleştirilmesi devletin elini zayıflatmakla kalmamış, tohumda üretim ve dağıtım işlerinin özel sektöre devrinin de gerçekleşmesini sağlamıştır. Tohum yasası ile sektör tamamen yerel ve yabancı sermayenin kontrolüne bırakılmıştır (Biber 2016: 329-330).

Türkiye'de 1987'den 1998'e kadar geçen on yıllık sürede yabancı ve yabancı ortaklı yerli şirket sayısında önemli artışlar meydana gelmiştir. Bununla beraber yerli sermayeli kuruluşlar da ileri teknoloji kullanan şirketlerle ortaklıklar kurarak et, süt ve süt ürünleri, gıda paketlenmesi, meyve ve sebze işleme ve dondurulmuş gıda, çay, tütün, şeker ve tatlandırıcı, hazır gıda ve gıda perakendeciliği alanlarında faaliyet göstermeye başlamışlardır. Bu alanlarda faaliyet gösteren Et-Balık Kurumu (EBK), Süt Endüstrisi Kurumu (SEK) ve Yem Sanayii (YEMSAN) gibi tarımsal KİT'lerin özelleştirilmesi de gıda ve üretim alanının tekelleşmesine katkıda bulunmuştur. Küçük üreticiler için pazar güvencesi olan devletin de sektörden çekilmesi fiyat istikrarsızlığına yol açtığı gibi, üretiminde dalgalanmasına neden olmuştur. Türkiye'nin tarım sektörü üzerindeki kontrolünü yitirmesindeki ilk adım, yabancı sermayenin de çıkarları ile eşgüdümlü olarak serbest dış ticarete dayalı sanayileşme modelini benimsemesiyle atılmıştır. Gelişmiş ülkeler küresel bağlamda tarımsal üretimde kendi egemenliklerine tehdit olarak algıladıkları Türkiye'nin tarımsal üretimini sınırlandırmak için uluslararası kurumları ve anlaşmalarını kullanmışlardır. Bu çerçevede ihracat geliri yüksek ürünlerin

üretilmesinden vazgeçen Türkiye, sanayi tipi tarımsal hammaddelerin üretiminde uzmanlaşmak zorunda bırakılmıştır. Daha ileri teknolojik üretim süreçlerini içeren bu yeni uluslararası uzmanlaşma, yerel küçük çiftçinin geleneksel üretimden hatta toprağından kopmasına neden olmuş ve Türkiye'nin tarımsal mozağını yok etmiştir (Biber 2016: 320; Oral 2006: 178-179).

Küçük üreticinin yabancılaştırmasına yol açan yeni tarımsal üretim modeli ve alternatif ürünlerin geleneksel ürünlerin yerine geçme hızı ve yolu, uluslararası kurumların anlaşmaları tarafından kurumlarca belirlenmiştir. Tarımda yeniden organize edilen aktörler ve işleyiş sonrasında, devlet sektörden uzaklaşmış ve özel sektörün önündeki engeller birer ikişer kaldırılmıştır. Yaşanılan yeniden yapılanma sürecinde toprağından çıkararak yeni işsiz ordusuna katılan işgücü de Türkiye'ye biçilen sanayi tipi tarımsal ürünlerin üretiminde önemli bir role sahip olmuştur. Endüstriyel değere sahip olan tarımsal ürünlerin üretim süreci Türkiye gibi az gelişmiş ülkelerde sözleşmeli üretim modeli ile düzenlenmiştir. Model ile sermaye üretim süreci boyunca karşılaşılabilecek riskleri üreticiye yüklemiş ve kendi zararını üreticinin üstüne yıkmıştır (Biber 2016: 320-321).

4. Sonuç ve Değerlendirme

Yıllar itibariyle meydana gelen uygulamalar neticesinde görülmektedir ki Türkiye tarımı tarımsal üretimde hegemon gücün ihtiyaçlarına göre şekillenmiş ve gelişme göstermiştir. 19. yüzyılda başlayan tarımda kapitalistleşme süreci, etkileri ve etki alanları ile birlikte 21. yüzyıla kadar tek taraflı bir değişim içerisinde olmuş ve bu değişim Türkiye'nin tarımsal hammadde bağımlılığına yol açmıştır. Sonuç olarak Türkiye, tarımsal hammadde dış ticaretinde giderek artan oranda bir açık ve gıda maddeleri dış ticaretinde ise azalan miktarda bir fazla verir duruma gelmiştir. Türkiye'nin küresel çapta ortaya çıkan işbölümü ve uzmanlaşmaya tam adaptasyon gösterdiğinin kanıtı olan bu bağımlılık, tarımda devletin aktif rolden pasif bir role geçişi ile ortaya çıkan uygulamalar neticesinde daha da vahim bir hâl almıştır. Uluslararası rekabet gücü giderek yok olan, küresel iklim değişimleri nedeniyle zarara uğrayan ve tarımsal girdi maliyetlerinin artmasıyla iç ticaret hadleri lehine dönen yerli çiftçi de üretimden vazgeçer hale gelmiştir.

İç piyasanın kontrol mekanizması gibi kullanılan ithalat da çiftçinin tarımsal üretimden vazgeçmesine en büyük katkıyı yapan uygulama olmuş ve olmaya da devam etmektedir. Bu bağlamda hibrit tohum, canlı hayvan ve hububatta ortaya çıkan ithalat tablosu da piyasaya terk edilen çiftçinin maliyetlerini arttırmakta ve üretime katılmasını zorlaştırmaktadır.

Üçüncü gıda rejimi döneminde artan tarımda şirketleşme Türkiye tarımında da karşılık bulmuştur. Türkiye'de izlenen tarım politikaları tarımsal şirketlerin gelişmesine imkân sağlayacak ayrıcalıklar içermekte, yerli üreticinin çıkarı göz ardı edilmektedir. Yüksek sermaye ve büyük toprak varlığına sahip işletmelerin yapacağı üretime devlet kanalıyla tam destek olunmaktadır. Hatta geniş kredi imkânları yanında kamu arazilerinin bu anlamda kullanıma açılmasında da tereddüt edilmemektedir. Küçük ölçekli işletmelerinde uzun vadede topraklarında vazgeçmesine ve hatta topraklarını büyük toprak sahiplerine satmasına veya kiralamasına kadar gidecek olan bu süreçte yerli üreticiden tamamen vazgeçilmiş olunacak ve tarımda bağımlılığın ağır sonuçlarına katlanılmak zorunda kalınacaktır (Akman ve Şen 2014: 242).

Geçmiş yıllarda ortaya çıkan tarımsal uygulamalar ile rakamsal analizler neticesinde varılan sonuçta Türkiye tarımında ciddi anlamda bir tarımsal planlamaya ihtiyaç duyulduğu ortaya çıkmaktadır. Öncelikli olarak emperyalizme olan bağımlılığın giderilmesi önünde engel teşkil eden uluslararası anlaşmalara karşı, yerli tarımsal üretimi ve üreticiyi koruyacak politikaların belirlenmesi önem taşımaktadır. Bu bağlamda yeniden hayat bulacak olan Türkiye'nin tarımsal ürün çeşitliliğinde gelişmeler yaşanması kaçınılmaz olacaktır. Tarımsal planlama ile birlikte devlet yeniden oluşturulacak olan üretim politikasında çiftçinin ihtiyaç duyacağı tarımsal girdi üretimine odaklanmalıdır. Kamu işletmeleri vasıtası ile devlet gübre, tohum ve tarımsal makine teknolojisinin üretilmesi ve geliştirilmesine öncülük etmek zorundadır. Merkez ve taşra teşkilat yapısı ile üretici arasındaki iletişim altyapısının yeniden düzenlenmesi, üretici sorunlarının net olarak belirlenmesinde ve çözüm sürecinin hızlanmasında büyük önem taşımaktadır. Göz ardı edilemeyecek bir diğer önemli nokta ise küresel iklim değişikliğinin iyi analiz edilmesi ve gerekli olan değişim-dönüşümün yapılması gerektiğidir.

Netice olarak tarımda ortaya çıkan bağımlılığın giderilmesi hususunda oluşturulacak politikaların kapsamı sadece tarımsal çıktıya odaklanmamalıdır. Tarımsal üretimin arttırılmasında devletin üretici ile koordineli hareket etmesi, üretim sürecinde ortaya çıkacak olan ihtiyacın belirlenmesinde ve müdahale edilmesinde önemli olmaktadır. Bu bağlamda devlet, tüm olasılıkların belirlenmesinde ve çözüm önerileri oluşturulmasında ilk basamağı oluşturmaktadır.

Kaynakça

- Akad, Mehmet Tanju (2015). "Türkiye'de Kırsal Kesime Müdahaleler 1960-1980".
Türkiye'de Tarımın Ekonomi-Politigi 1923-2013. Ed. Necdet Oral. Ankara. NotaBene Yayınları. 91-111.
- Akman, Numan ve Şen, A. Övgü (2014). "Hayvansal Üretim". 21. Yüzyılda Planlamayı Düşünmek Kurultayı 13-14 Mayıs 2011. Editör: Ali Somel, Aslı Yılmaz Uçar, Ozan Zengin. Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Kamu Yönetimi Araştırma ve uygulama Merkezi. Yayın No: 10: 231-243.
- Biber, A. Emre (2016). Tarımda Kapitalist Gelişimin Türkiye Tarımına ve Dış Ticaretine Etkisi. Saarbrücken/ Germany: LAP LAMBERT Academic Publishing.
- Boratav, Korkut (2004). Tarımsal Yapılar ve Kapitalizm. Ankara: İmge Kitabevi.
- Boratav, Korkut (2009). Türkiye İktisat Tarihi 1908-2009. Ankara: İmge Kitabevi.
- Çaşkurlu, Sibel (2012a). "Türk Tarımının Üçüncü Gıda Rejimine Eklemlenme Süreci".
Mülkiye Dergisi 36(3): 61-100.
- Çaşkurlu, Sibel (2012b). "Küresel Gıda Krizi: Üçüncü Gıda Rejimi, Küresel Sermaye ve Gelişmekte Olan Ülkeler". Ekonomik Yaklaşım 23: 161-193.
- Çavdar, Tevfik (1982). Türkiye'de Liberalizmin Doğuşu. İstanbul: Uygarlık Yayınları.
- Friedmann, Harriet (1978). "World Market, State, and Family Farm: Social Bases of Household Production in the Era of Wage Labor". Comparative Studies in Society and

History, Vol. 20, No. 4 (Oct., 1978), 545-586.

Friedmann, Harriet (1993). "Political Economy of Food: A Global Crisis". *New Left Review*. No: 197: 29-57.

Friedmann, Harriet (2005). "From Colonialism to Green Capitalism". *New Directions in the Sociology of Global Development Research in Rural Sociology and Development*, Volume 11: 229–267

Güler, Birgül Ayman (2002). "Dünya Bankası ve Tarım Sektörü Kredileri". *Küreselleşme ve Tarım Sempozyumu Bildirisi*, Ankara: Türkiye Ziraat Mühendisleri Odası. 7-8 Ocak 2002.

Güler, Birgül Ayman (1996). *Yeni Sağ ve Devletin Değişimi Yapısal Uyarılama Politikaları*. Ankara: TODAİE Yayınları

Günaydın, Gökhan (2006). *Avrupa Birliği Genişleme Sürecinde Türkiye Kırsal ve Tarımsal Politikalar*. Yayınlanmamış Doktora Tezi. Ankara: Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Güran, Tefvik (2013). *19. Yüzyılda Osmanlı Ekonomisi Üzerine Araştırmalar*. İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.

Holt-Gimenez, Eric ve Kenfield, Isabella (2008). "When Renewable Isn't Sustainable: Agrofuels and the Inconvenient Truths Behind the 2007 U.S. Energy Independence and Security Act". *Enstitute for Food and Development Policy*.

IUF (2007). "Rising Commodity Prices and Food Production: The Impact on Food and Beverage Workers". *International Union of Food, Agricultural, Hotel, Restaurant, Catering, Tobacco and Allied Workers Associations*. December 2007.

Kasaba, Reşat (1993). *Osmanlı İmparatorluğu ve Dünya Ekonomisi On Dokuzuncu Yüzyıl*. Çeviren: Kudret EMİROĞLU. İstanbul: Belge Yayınları.

-
- Kayıkçı, Sabrina (2009). Türkiye’de Kırsal Alan Yönetimi. Yayınlanmamış Doktora Tezi. Ankara: Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Kendir, Hülya (2000). Türkiye’de Tarım Sektörü Yönetiminde Değişim. Yayınlanmamış Doktora Tezi. Ankara: Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Köymen, Oya (2008). Kapitalizm ve Köylülük-Ağalar, Üretenler ve Patronlar. İstanbul: Yordam Kitap.
- Kurmuş, Orhan (1974). Emperyalizmin Türkiye’ye Girişi. İstanbul: Bilim Yayınları.
- Lawrence, Felicity (2011). “The Global Food Crisis: ABCD of Food-How the Multinationals Dominate Trade”. <https://www.theguardian.com/global-development/poverty-matters/2011/jun/02/abcd-food-giants-dominate-trade>. 07.02.2018’te erişildi.
- McMichael, Philip (2005). “Global Development and The Corporate Food Regime”. *New Directions in the Sociology of Global Development Research in Rural Sociology and Development*, Volume 11: 269-303.
- McMichael, Philip (2009). “A Food Regime Analysis of The World Food Crisis”. Springer Science+Business Media B.V. 2009.
- Oral, Necdet (2006). Türkiye Tarımında Kapitalizm ve Sınıflar-IMF ve Dünya Bankası Programlarının Türkiye Tarımına Etkileri. Ankara: TMMOB Ziraat Mühendisleri Odası Tarım Politikaları Yayın Dizisi No: 6.
- Pamuk, Şevket (1993). 100 Soruda Osmanlı-Türkiye İktisadi Tarihi 1500-1913. İstanbul: Gerçek Yayınevi.
- Pamuk, Şevket (2009). Osmanlı-Türkiye İktisadi Tarihi 1500-1913. İstanbul: İletişim Yayınları.
- Tarım ve Orman Bakanlığı. www.tarim.gov.tr/ABDGM/Menu/18/Dunya-Ticaret-Orgutu 07.02.2018 tarihinde ulaşılmıştır.



Tezel, Yahya S. (2015). *Cumhuriyet Döneminin İktisadi Tarihi (1923-1950)*. İstanbul:

Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.

Yayman, Hüseyin (2005). Türkiye'nin İdari Reform Politikası. Yayınlanmamış Doktora Tezi.

Ankara: Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Yenal, Deniz ve Yenal, Zafer (1993). "2000 Yılına Doğru Dünyada Gıda ve Tarım". Toplum

ve Bilim Birikim Yayınları Bahar: 93-115.

5553 Sayılı Tohumculuk Kanunu, 31 Ekim 2006.

5488 Sayılı Tarım Kanunu, 18 Nisan 2006.



Fizyokrazi ve Vergiler: Tarihsel Toplumsal Bir Analiz

Zeynep AĞDEMİR¹

Physiocracy and Taxes: A Historical Social Analysis

ARTICLE INFO

Article History:

Date Submitted: 04.01.2019

Date Accepted: 17.05.2019

JEL Classification:

B11

B12

Keywords:

Vauban,

Boisguilbert,

Absolute Monarchy,

Physiocracy,

Single Tax.

ABSTRACT

The aim of the study is to make an historical and social analysis of the Physiocrat approach and its predecessors and try to understand the arguments focusing on taxes. The study tries to understand the social conditions of the period through the features and contradictions of the absolute monarchy. The predecessors of the Physiocratic theory, Vauban and Boisguilbert, and then the fundamental theses of the Physiocratic theory were evaluated by considering the contradictions of the absolute monarchy. Consequently, the theoretical responses of all three approaches regarding tax type, tax payer, tax object, tax rate and tax collection were evaluated by taking into consideration the social conditions of the period.

¹ Dr. Öğr. Üyesi, Ahi Evran Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi, Maliye Bölümü, zeynepagdemr@gmail.com.

Özet

Bu çalışmanın amacı fizyokrat yaklaşımı ve öncüllerini tarihsel ve toplumsal bir analizini yaparak, ortaya attıkları savları vergilere odaklanarak anlamaya çalışmaktır. Çalışma, dönemin toplumsal koşullarını mutlak monarşinin özellikleri ve çelişkileri üzerinden anlamaya çalışmaktadır. Fizyokrat teorinin öncülleri Vauban ve Boisguilbert, ardından Fizyokrat teorinin temel tezleri mutlak monarşinin çelişkileri dikkate alınarak değerlendirilmiştir. Sonuç olarak ise her üç yaklaşımın vergi önerisi, vergi ödeyicisi, vergi konusu, vergi oranı, vergi tahsilat biçimlerine dair geliştirdikleri kuramsal yanıtlar, dönemin koşulları dikkate alınarak değerlendirilmiştir.

Giriş

Toplumsal zenginliğin kaynağı nedir? Vergiler kimler tarafından ve nasıl ödenmelidir? Kuramsal yaklaşımlar, bu veya benzeri sorulara verdikleri cevaplar yoluyla, toplumsal hayatın şekillenmesine dair çeşitli toplumsal tercihler yapmış olurlar. Teori ve pratiğin birleşmesi ise toplumsal mücadelenin karmaşık dinamiklerine bağlıdır. Toprak sahiplerinin lehine olacak bir vergi önerisi, çeşitli nedenlerle başka toplumsal sınıfların lehine de olabilir. Dolayısıyla, kuramın toplumsal seçimlerinin yansıması keskin sınırlarla çizilmemiş olmakla birlikte, görülemeyecek kadar bulanık da değildir. Kuramsal çözümler ayağını bastığı toprağın tarihinden, toplumsal sınıflar arası ilişkiden, bu ilişkilerden doğan devlet yapılanmasının özgünlüklerinden bağımsız ele alınamaz.

Bu çerçevede, bu çalışma XVIII. Yüzyıl Fransa'sının toplumsal tarihinin çeşitli teorik yaklaşımların yorumlanmasına dair bir devamlılığı sağlamayı denemek amacıyla (Ağdemir, 2018) fizyokrat kurama odaklanmıştır. Yazının bu bağlamda amacı, teorinin öncülleri ve filizlendiği toprakların toplumsal temellerini ele alarak fizyokrat yaklaşımın ne tür bir

toplumsal tahayyül geliştirdiğini ortaya koymaya çalışmaktır. Çalışmanın sınırlarını ise teorinin mali ve iktisadi düzlemlerdeki çözümlenmeleri oluşturmaktadır.

Fizyokrat düşüncenin köklerini, Fransa tarihinin çalkantılı dönemeçlerinden olan XVII. Yüzyılın sonları ile XVIII. Yüzyılın başlarında deyim yerindeyse, 1789 Devrimim ayak seslerinin duyulduğu dönemde bulabiliriz. Bu tarihlerin, devleti kendi ile özdeş kılan mutlak monarşinin simgesi Güneş Kral XIV. Louis'nin sönüşüne denk geldiğini söylemek yanlış olmaz. Bu çerçevede, mutlak monarşinin temel özellikleri ve yarattığı toplumsal çelişkileri kısaca ele almak fizyokrat düşüncenin toplumsal temellerini kavramak için oldukça yararlı bir başlangıç olabilir. Keza fizyokrat düşüncenin öncülleri sayılan Sébastien le Prestre de Vauban'ın (1633-1707) ve Pierre Le Pesant de Boisguilbert'in (1646-1714) ortaya attığı savları bu dönemin sancılarının bir sonucu olarak değerlendirilebiliriz. Diğer yandan, çalışmanın mutlak monarşiyi ele alma biçimi, bu kavrama dair literatür tartışması yapmak yerine, Perry Anderson'un (1974) *Lineages of the Absolutist State* çalışmasına dayalı olacak. Mutlak monarşinin kuruluşundaki toplumsal nedenler, Fransız topraklarındaki özü ve çelişkileri iki fizyokrat öncülü anlamak açısından asli değere sahip. Bu bağlamda, çalışmada öncelikle mutlak monarşinin temel özelliklerini, vergi yapısının altını çizerek ele alacağız. Ardından ise XVIII. Yüzyılın ikinci yarısındaki mutlak monarşi yapısında gelişmeler ile fizyokrat yaklaşım değerlendirilmeye çalışacağız. Son olarak ise

Mutlak Monarşinin Kuruluşu ve Çelişkileri

XVI. yüzyılın sonunda Fransa toplumu Harpokrates'in² Tapınağı'nı aratır bir hâl almıştı. Kanlı din savaşları, köylü isyanları, yüksek vergiler ve beraberinde borçlar, XVII.

² Yunan sessizlik Tanrısı.

Yüzyıla ağır yükler bırakmıştı. Fransa İngiltere'nin tersine kral ve soylular arasında ilişkinin daha çatışmalı olduğu bir coğrafyaydı. Makamlarını para ile satın alan yargıçlar yani Paris *Parlement* üyeleri başka bir deyişle cüppe soylular, kraliyet soyundan gelen büyük soylular ve taşra soyluları arasında mücadele oldukça gergindi. Soylular ve kral arasındaki mücadele yüzyılın ikinci yarısında din savaşları görüngüsünde kanlı bir hâl almıştı. Savaş geriye askerlerin zorbalığı ve ağır vergi yükü altında ezilen Fransız köylülerini bıraktı. Yüzyılın son çeyreği köylü isyanları ile çalkalanıyordu. Katolik soylular, Protestanları bastırarak iktidarda ağırlık kazansalar da Katolik-Protestan çatışması devam etmekteydi. Bitmek bilmez din savaşlarının sona erdirilmesi, kentlerde güçlenen zenginleşen sınıflara karşı koruma sağlamak ve köylü isyanlarının bastırılması kralın otoritesinde güçlü bir iktidarı, yani mutlak monarşiyi gerektiren önkoşullarını oluşturmaktaydı. Başka bir deyişle XVI. Yüzyıl XVII. Yüzyıla mutlak monarşiyi dayatmıştı.

XVII. Yüzyıl, kralın otoritesini mutlaklaştırmaya çalıştığı, kendisi dışında özerk güçleri törpülemeye uğraştığı bir dönem oldu. Güçlü kral, güçlü kraliyet maliyesini gerektiriyordu. İltizam sistemi *Fermes Générales*³'e devredilerek, vergi tahsilatı yoluyla kaybedilen gelirlerin telafi edilmesi düşünülmüştü. Makam satışları, devlete gelir kaynağı olmuş vergi miktarı yükseltilmişti. Vergi tahsilatının artırmak için krala bağlı *intendant* adı verilen vergi tahsildarları görevlendirilmiş, vergi idaresinin olmadığı bölgelere vergi idareleri yapılmıştır. Krallığın gücünü arttırmak, vergi kapasitesini yükseltmek için merkantilist uygulamalara geçilmiştir. Soyluların askeri gücüne olan bağımlılığı azaltmak için merkezi ordu kurulmuştur. Yeri geldiğinde kralın kararlarını bozabilen güççe sahip olan cüppe soyluların hakimiyeti, Paris *Parlement*'in yetkileri kısıtlanarak sınırlandırılmıştı. Taşra soyluların gücü özerk bölgelerin

³ İltizamların toplandığı merkez olarak tanımlayabiliriz.

kralın egemenliğine girmesiyle sarsılmıştı. XVII. Yüzyılın ilk yarındaki icraatlar beraberinde muhalefeti de getirdi. Ancak kral karşıtı çeşitli tepkiler *Fronde*⁴ isyanının bastırılmasıyla engellendi (Ağdemir, 2017: 27-43).

Mutlak monarşinin eskiden, yani feodal monarşiden farkı ise merkantilizm, merkezi ordu, ağır vergiler ve bürokrasiydi⁵ (Anderson, 1974: 29). Mutlak monarşi, bu özellikleriyle açık bir çelişkiyi barındırıyordu. Çelişki mutlak monarşinin bürokrasi, ordu ve vergi gibi kurumlarında kendini belli etmekteydi. Mutlak monarşinin bir özelliği büyük orduların varlığıydı. II. Philip 60.000 askeri olan bir orduya sahipken, bir yüzyıl sonra XVI. Louis 300.000 askere sahip ordu kurmuştu. Feodal sınıflar için artı değer elde etmenin yolu savaşmaktı. Tipik feodal içi çatışma, savaş yoluyla kendini göstermekteydi. Soylular için tarımsal üretim ve ticaretten elde edilen gelir, savaştan elde edilen gelirlerden daha yavaş kazanç getirmekteydi. Savaş feodal sınıflara içkin bir durumdu. Monarşi de askeri bir devlet olarak yapılanmıştı. Ancak savaş sıfır toplamlı bir oyundu çünkü manifaktürcü burjuvazi arasındaki mücadele zenginliği artırırken, toprak kendiliğinden bir değer yaratmamaktaydı. Fransa'da ilk düzenli vergi, savaş finansmanı nedeniyle yürürlüğe girmişti. XVI. Yüzyılın sadece yirmi beş yılı büyük askeri güçlerin savaşı olmaksızın geçmiş, XVII. yüzyılda ise savaşızsız sadece yedi yıl yaşanmıştı. Bunun sonucu, harcamaların önemli kısmının savaş giderleri olmasıydı. XVIII. Yüzyılda Necker döneminde gelirlerin üçte ikisi savaş harcamalarını finanse ediyordu. Mutlak monarşinin vergi sistemi de çelişkiliydi. Feodal sınıflar mutlak monarşiye makam satışıyla bağlandılar. Makam satışları devlete gelir sağlarken, iktidarın burjuvazinin de dahil olduğu toplumsal sınıflara dağılımına neden oldu. Aynı zamanda

⁴ Timur (2016: 176), *Fronde* kelimesinin çocukların oyun için kullandığı "sapan" anlamına geldiğini ve bunun kralın isyanı aşağılama isteğinden kaynaklandığını dile getiriyor.

⁵ Anderson bu özellikler arasında diplomasiyi de sayıyor ancak biz konumuz gereği bu özelliği değerlendirme dışı bırakmayı seçtik.

hem makam satışları hem de vergi ayrıcalıkları parazit bir sınıf yaratmakta devlet gelirlerini azaltmaktaydı. Fransa'da makam sahipleri mutlak monarşiye 1780'lerde en sert tepki veren kesim olmuştu.

Mutlak monarşinin yükünü ise köylüler çekmekteydi. Emek ranttan nakdi ranta geçiş ile birlikte savaş için alınan vergiler köylülerin isyanlarına neden olmuştu. XVII. Yüzyılda vergi isyanlarının sıklaştığını görüyoruz. Fransa'da vergiler temel gelir kaynağı değildi, ancak özellikle mutlak monarşi ile birlikte devlet gelirleri içinde önemli bir yer edinmişti. Merkantilizm ise korumacılık aracılığıyla imalatçı ve tüccarı zenginleştirmiş, böylelikle isyan eden köylülere ve kentlerde zenginleşenlere karşı toprak sahibi sınıfının koruması olan bu devlet biçimi, toprak sahibinin aleyhine bir gelişim göstermişti. Güçlenen imalatçı, tüccar ve kapitalist çiftçi, artık korumasından yararlandığı mutlak monarşiye karşı muhalefetteydi. Parlamento yoluyla kendi iktidarlarını kurmak kralın ayrıcalıklarından kurtulmak istiyorlardı (Anderson, 1974: 29-40).

Mutlak monarşinin güç kaynaklarından biri olan vergiler, monarşinin zayıf noktasını da oluşturuyordu, fizyokratların ve öncüllerinin önemli gündemlerinden biri mutlak monarşinin vergi sistemiydi. Mutlak monarşinin bu çelişkisini daha iyi anlamak adına vergilere kısaca bakmak faydalı olacaktır.

Mutlak Monarşi ve Vergiler

XVI. yüzyılda devlet gelirleri kralın kendi toprak gelirleri dışında, toprak üzerinden alınan *taille*, tuz üzerinden alınan *gabelle*, gümrük vergisi *traites*, satış vergisi *aides* ve kilisenin aldığı vergi *dime*'den oluşmaktaydı. Tahmin edileceği üzere vergi gelirleri içerisinde en büyük payı *taille* kaplamaktaydı, ancak bu vergiden soyluların bazıları ve kral muaftı. Kralın ve bazı soyluların vergi muafiyeti kutsal sayılmaktaydı. Vergiler krallıkta olabildiğince farklı oran ve miktarda uygulanıyordu. *Taille*, *taille reelle* ve *taille personele* olarak farklı biçimde

uygulanmaktaydı. *Taille personnelle*'de vergilemeye esas alınan vergi ödeyicisi iken *taille réelle*'de vergilemeye esas topraktı. Soyluların vergi muafiyeti önemli bir şikayet konusuydu (Ağdemir, 2017: 191-197). Krallık *generalite* ve *election* adı verilen vergi bölgelerine ayrılmıştı. Vergi bölgelerindeki vergi görevlileri ise *tresorier* ve *elus*lardı. Vergiler, *generalite*'deki vergi ofisi veya *receveurs-generaux* tarafından *generalite* ve *election*'lara bölüştürülmekteydi. *Tresorier* her sonbahar kendi *generalite*'sinin gelecek yıl ödeyeceği *taille* miktarını taahhüt etmekteydi. Kıtılık, hastalık gibi vergi kapasitesini etkileyecek durumlar vergi miktarı belirlenirken göz önünde tutuluyordu. Vergi miktarı *tresorier*'e belirtildiğinde, *tresorier* vergileri *election*lar arasında dağıtır, *elus*lar da kendi bölgelerine bölüştürürlerdi. Böylelikle vergi dağılımı *elus* ve *tresorier*'in keyfi uygulamalarına bırakılmış oluyordu (Knecht, 1996: 22).

Gabelle ise tuz vergisiydi. Tuz üretimi, kral tekeline olup krallıktaki herkes belli bir miktar tuz almakla zorunlu tutulmuştu. Krallıkta pek çok *gabelle* bölgesi vardı, bazı bölgeler hiç vergi ödemezken, bazı bölgeler indirimli vergi ödemekteydiler. Tuzda ölçü birimi *minot* başına vergi ödenmekteydi. 18. Yüzyılda bile *minot* başına 58 *livres* ödeyen bölgeler varken *minot* başına sadece 5 *livres* ödeyen bölgeler de bulmak mümkündü.

Mutlak monarşi vergi gelirlerini artırmak için *gabelle* üzerine gidip, indirimli veya *gabelle* ödemeyen bölgelere yönelmiş, *taille*'den muaf olan soylulardan vergi alınmaya çalışılmış, dolaylı vergiler yüzyılın başına göre oldukça yükselmiştir. Kral, vergi konusunda kendisinden bağımsız bölgeleri kendi yetkisi altına almış, denetiminin olmadığı bölgelerde vergi idareleri kurmuştur. Vergi tahsilatını yükseltmek için kendisine bağlı vergi memurları *intendantlar* görevlendirilmiştir. Vergiler, 1635 yılını takip eden on yıl içinde iki misli artış göstermiş, makam satışları başlamıştır. *Gabelle* krallık gelirleri içinde ikinci sıraya yükselmiştir (Ağdemir, 2017: 192-200). Yüzyılın ikinci sayısında ağırlaşan vergiler mutlak monarşi karşıtı

pek çok vergi isyana neden olmuştu: 1635 yılında *gabelle* karşıtı Agen İsyanı, 1635-1645 Saintonge-Angoumois İsyanı, 1636-1637 Croquant İsyanı, 1639-1643 Va-nu -Pieds *gabelle* karşıtı İsyanı, 1654 Montpellier İsyanı ve Fronde. 1659 Yılında İspanya ile savaşın bitmesine rağmen, gelir ihtiyacı devam etmiş vergi muafiyeti kaldırılan Boulonnais köylüleri yüzyılın en büyük ya da dört isyanında birini gerçekleştirmişti (Ağdemir, 2017: 302-313).

1661-1715 yılları arasında, XIV. Louis iktidarının 54 yılının yarısını Fransa savaşta geçirmişti. Savaşlar devlet harcamalarını artırıyor, beraberinde vergi artışları getiriyordu. 1690'lara gelindiğinde artık *taille* tahsilatı düşmüştü, çünkü yüksek vergiler sıklıkla isyanlara neden olmaktadır. *Taille* artık en yüksek düzeylerine çıkmıştı. Vergi isyanlarını bastırmak daha da zor ve maliyetli hâle gelmeye başlamıştı. Vergi sisteminde yolsuzluk oldukça yaygındı. Makam satışları ise sınıra yaklaşmıştı. 1693-1694 yılları arasında kötü hasat koşullarla birleşmiş, 1709 yılında ise açlık ve hastalık yaygın hale gelmişti (Konnert, 2008: 260). 1695 yılında *capitation* adı verilen kafa vergisi- benzer unvan ve statüye sahip ancak gelirleri birbirinden farklı 22 sınıf (kategori) içeren ayırım yapılmış, farklı gelire sahip olsa da aynı sınıf içinde vergi ödeyicileri aynı miktarda vergi ödemesi öngörülmüştür-uygulamaya girmiştir. Bu verginin savaş zamanı toplanacağı ilan edilmiştir. XVIII. Yüzyılın ilk yıllarında İspanya Savaşının (1701-1713) başlamasıyla gelir üzerinden alınan sabit oranlı vergi *dixieme (tenth)*-fransızca onuncu anlamına gelmekte, toprak gelirleri üzerinden yüzde on oranında sabit oranlı vergi-yürürlüğe konmuştur (Ağdemir, 2017: 201-203).

Sébastien le Prestre de Vauban (1633-1707) mutlak monarşinin çelişkilerinin su yüzüne çıkmaya başladığı dönemde yazılarını kaleme almış, özellikle krallık maliyesini eleştirmişti.

Sébastien le Prestre de Vauban (1633-1707)

Vauban, XIV. Louis tarafından teşvik edilmiş askeri bir mühendisti. 118 restorasyon yapmış ve 33 yeni savunma sistemi inşa etmişti. Bir demografyacidan çok mühendisliği ön

planda olmuştu. 1693 yılı kışını takip eden nüfus azalışının doğal nedenlerden değil, krallık maliyesinden kaynaklı olduğunu düşünüyordu. Krallık maliyesini ve vergileri eleştirmekteydi (McCollim, 2012: 140). 1707'de yayımladığı *La Dime Royale*'de kralın gelirlerinin de vergilendirilmesi gerektiğinden bahsediyordu (McCollim, 2012: 140-142). Tüm gelir kaynakları⁶ üzerinde her kesimin (kralın, soyluların ve din adamlarının da) gelire göre ödeyeceği, oranı ihtiyaca göre yüzde 3'ten 10'a kadar değişen tek vergi öneriyordu. Kitabı hangi verginin hangi bürokratik yol ile toplanmasının iyi olacağını tartışıyor ve tek verginin toplanması için gerekli demografik, finansal ve ekonomik istatistiklerden oluşuyordu. Vauban vergi tahsilatı için askeri sisteme dayalı oldukça katı bir bürokratik sistem önermişti. Özel *intendantlar* krallığın en küçük birimlerinde görevlendirilip mülkleri kayıt altına alacak ve herkesin gelire göre vergilendirilmesi sağlanacaktı⁷ (Kwass, 2000: 229-230).

Vauban krallık gelirlerini dörde ayırıyordu: (a) ayrıcalık olmaksızın tüm toprak ürünlerinden alınacak vergi (b) kentlerde hane, ticaret veya kira gelirleri üzerinden alınacak vergi (c) tuz vergisi (d) kralın sabit gelirleri (McCollim, 2012: 140-142). *Taille*'nin gelir ve servete göre orantılı bir şekilde alınması gerektiğini düşünüyordu. İlk gelir kaynağı topraktan yapılan üretimin yüzde beşini içermekteydi. Dikkat çekici olan bu vergilerini aynı olarak tahsil edilmesi gerektiğini söylemesidir. Vergi, eğer toprak ekili ise hasattan, toprak ekili değil de ağaçlık ise, odun olarak, besi hayvanı yetiştiriliyorsa besi hayvanı şeklinde tahsil edilmeliydi. Bu gelirden yıllık 60 milyon *livres* 'lik⁸ gelir sağlanmış olacaktı. Vauban'ın ikinci gelir kaynağı ise aynı değil nakdi olarak tahsil edilebilecek vergiler ile ilgiliydi, bu gelir kaynağı için yüzde

⁶ Modern gelir kaynakları ile karıştırmamak gerekir, keza Vauban krallık gelirlerini sıralamaktadır.

⁷ McCollim (2012: 141) ise Vauban'ın vergi iltizamını savunduğunu söylemekte.

⁸ Fransa'da kullanılan para birimi 1576-1602 yılları dışında *livre tournois* olarak isimlendirilmişti. *Livre* 20 *sous*'dan oluşuyor *sous* ise 12 *deniers* etmekteydi (Collins, 1995: 27).

5 oranı belirlemişti. Vergi, önce krallık topraklarından yüzde 5 oranında alınmalıydı, sonra kiracılardan ve lordlardan tahsil edilmeliydi. Vauban bu geliri yaklaşık 15,5 milyon *livres* olarak hesaplamıştı.

Diğer gelir kaynağı olan *gabelle* ise krallık içinde tek biçimde uygulanmalı, muafiyetler ve indirimli oranlar kaldırılmalı, tuz satışı krallık tekelinde kalmalı ancak kimse tuz almaya zorlanmamalıydı. Tuz *minot* başına 18 *livres* ile vergilendirilmeliydi. Vauban, Fransa halkı için gerekli olan tuz miktarını hesaplamıştı. Böylelikle tuz satışından krallık 23,4 milyon *livres* elde edilecekti.

Dördüncü gelir kategorisi ise sabit gelirlerden oluşturuyordu. Kral lisans, kiralama ve tasdik ücretlerini artırarak bunlarla ilişkili bir fiyat artışı yaratmamalıydı. Vauban, kralın sabit gelirlerini tütün ve posta tekeli, lüks mallar üzerindeki vergiler olarak sıralıyordu. Buradan gelecek gelir 18 milyon *livres*'dir. Böylelikle, toplam gelir 118 milyon *livres*'e ulaşıyordu. Ve eğer gerekirse *dime* (burada tuz vergisi dışındaki vergileri ifade etmektedir, kilise vergisi ile karıştırmamalı) yüzde on oranında artırabilir, *gabelle* ise *minot* başına 24 *livres* olabilirdi. 1688-97 yılları arasında Dokuz Yıl Savaşlarında ulaşılan gelir olan 160 milyon *livres*'in üstüne çıkacak herhangi bir verginin karşılanamayacağını dile getirmiştir (McCollim, 2012: 140-142).

1716 yılında Jean Le Poittier soruyordu "La Dime kitabı monarşik devleti yok ederek Cumhuriyetçi bir devlet kurmak amacı içermiyor mu?". Poittier'e göre monarşi ile mali ayrıcalık birbirinden ayrılamazdı, vergi ayrıcalığına saldırı monarşiye saldırı demektir (Kwass, 2000: 230). Vauban her ne kadar XIV. Louis'in yönetimini ve dönemin yoksulluğunu eleştirse de merkantilist fikirleri savunmaya devam etmiştir. Bu anlamda, merkantilizme dair fikirleri açısından Boisguilbert'ten oldukça uzak bir yerdedi (Faccarello, 2001: 60) Bodin'i ters çevirerek devletin ilk gelir kaynağı olarak toprak vergilerini görmekteydi. Bodin'in (2009) XVI. Yüzyılın sonlarında yazdığı *On Sovereignty*'e göre devletin yedi kaynağı bulunmaktaydı

ve bu gelirlerden ilki kralın topraklarıydı. Devlet gelirlerinin ancak son iki kaynağını gümrük vergiler ve diğer vergiler oluşturuyordu. Vauban'ın vergileri algılayış biçiminde modern mali sistemi andıran özellikler olduğunu görmek mümkün⁹. Özetle Vauban:

- Nüfus ve vergiler arasında bir ilişki olduğunu ortaya koymuş,
- *Herkesin servet ve gelire göre ödeyeceği* tek vergi önermiştir,
- Vergileri devletin temel geliri olarak değerlendirmiş, vergilerin aynı olarak ödenmesi gerektiğini dile getirmiş,
- Vergi yüküne dair bir sınır önerisi geliştirmiştir.
- Intendant* sisteminin askeri bir biçimde yapılandırılmasını önermiştir.

Pierre Le Pesant de Boisguilbert (1646-1714)

Vauban gibi Pierre Le Pesant de Boisguilbert de Fransa'nın yaşadığı ekonomik sorunlarla ilgilenmiştir (Faccarello, 2016: 9). Ancak bu ilgisi, Marx'ın "klasik politik iktisat Fransa'da Pierre Le Pesant de Boisguilbert ile İngiltere'de ise William Petty ile başlamış, İngiltere'de Ricardo Fransa'da ise Sismondi ile sona ermiştir" tespiti ile değerlendirildiğinde Vauban'dan oldukça kapsamlı olmuştur (Ekelund ve Hebert, 2013: 76). Boisguilbert, 1646 yılında Normandy Rouen'de doğmuştu ve cüppe soylu bir aileden geliyordu. Hukuk eğitimi alıp, Normandy'de çeşitli adli görevlerde bulunmuştu. Aldığı eğitimde Jansenist¹⁰ etkiler

⁹ Poggi (2007), modern devletin mali özelliğini şöyle anlatıyor: "Devletin kapsamı ve masrafları giderek artan etkinlikleri, artık kişilerden bağış olarak kimi makamları satışa çıkararak savaş ve sömürgecilikten kazanılan kaynaklardan hisse satarak ya da kişisel varlıklardan harcayarak değil, yurttaşların gelir ve harcamalarından aldığı vergilerle zenginleşen bir devlet bütçesinden karşılanmaktadır." Vauban'ın Fransa toplumunun tüm tabakaları vergiler karşısında eşit görmesi ve vergileri devletin gelir kaynakları içinde birinci görmesi nedeniyle bir benzerlikten bahsetmek mümkün.

¹⁰ 18. yüzyılda kiliseye karşı duyulan huzursuzluğun yansıdığı bir biçim Jansenizmdi. Jansenizm 1640 yılında *Augustinus* kitabında Cornelius Jansen tarafından yazılan Katolik Kilisesine Protestanlara benzer şekilde eleştiriler getiren bir dini yaklaşım olmuştur. 17. yüzyılda kılıç soylular arasından taraftar bulurken, 18. yüzyılda burjuvazi, soyluların bir kısmı ve kentliler tarafından desteklenmiştir. Katolik Kilisesinin bağımsızlığı şikâyet konusu olmuş Kilise Genel Konseyi fikirleri ortaya atılmıştır. 1713 yılında Papa Jansenizmi din dışı olduğunu ferman yayımlayarak ilan etmişti. Kilise ve Papaların konumu devrime kadar tartışılmaya devam edilmişti (Wiesner vd., 2014: 584-585).

bulunmaktaydı. Eserlerinin tarihleri hakkında kesin bilgiler olmasa da *Le Détail de la France Dissertation de la nature des richesses, de l'argent* 1695 yılında, *Factum de la France*, Vauban'ın eseri ile aynı yıl 1707 yılında yayımlanmıştı denebilir. Boisguilbert, Kartezyen fizik, Jansenist düşünce ve Bodin'in politik fikirlerinden esinlenmişti, düşünceleri Turgot ve Quesnay'yi etkilemiştir (Faccarello, 2016: 2-3).

Jansenist teolojiye göre, insanların hırslarıyla ya da kendi faydalarının peşinden koşarak hareket etmeleri, toplumun devamlılığını ve gelişmesini sağlayacaktır. Boisguilbert de bu inancı kabul etmiştir, ancak Jansenist düşünce basit toplumsal ilişkileri ahlaki ve politik düzlemlerde analiz ederken, Boisguilbert ahlâk ve politikanın önüne piyasayı koymuştur, öncelikle ekonomik dengenin koşullarının ne olduğunu incelemiştir.

Boisguilbert, Adam Smith'in yüzyılın sonuna doğru geliştireceği *laissez faire* fikrini savunmuştur. Üretken sınıfın ekonomik faaliyetlerine baktığımızda, grift alış-satış ağları görürüz. Ancak burada, kişinin kendi faydasını çoklaştırma motivasyonundan kaynaklanan bir düzen vardır, o da herkesin olabildiğinin en kolay biçimiyle, en yüksek çıkarı elde etmek istemesidir. Ekonomik denge, Kartezyen fizikten hareketle, insanların doğalarında olan alış-satış işlemlerini gerçekleştirdiği bir duruma denk gelir. İnsanlar birbirine piyasa ve fiyat bağları ile bağlıdır, ekonomik denge başka bir deyişle de bolluk, herkesin karşılıklı fayda sağladığı spesifik bir fiyat noktasında sağlanmış olacaktır. Bunun anlamı, talep ve arzın eşit olduğudur. Ekonomik dengenin sürekliliği için üretken sınıfın başkalarının sattığını tüketmesi gerekir. Piyasada dengeyi sağlayan ise rekabet kuralları olacaktır. Herkesin kendi çıkarı için çalışması, bencillik yerine herkesin kazancı anlamına gelecektir. Çıkarlarını düşünen alıcı veya satıcı

dengeyi bozabilir, örneğin çıkarını maksimize etmek için satıcı malını en yüksek fiyattan satmak isterken, alıcı ise malı düşük fiyata almak ister. Ancak bu durumları engelleyecek olan ise serbest piyasanın kendisidir. Devletin buradaki rolü ise gözetim ve şiddeti engellenmektir. (Faccarello, 2006: 3-8).

Boisguilbert ekonomik denge analizinden sonra, ekonomik dengesizliklerin nedenini anlamaya çalışmıştır. Jansenist düşünceden esinle Boisguilbert'e göre, *état d'innocence*, masumiyetin yitirilişinden sonra basit bir toplumsal sistem oluşmuştur. Bu sistemde sınıflar yoktur, takas yapılır basit bir işbölümü ekonomiyi örgütler. Ancak şiddet ortaya çıkınca bu düzen yok olmuş, bazı insanlar lord (rantiye sınıf) ve geri kalanlar ise hizmetkar (üretken sınıf) olmuştur. Boisguilbert, bu topluma "uygarlık ve ihtişam" (*civilization and magnificence*) (*état poli et magnifique*) adını vermiştir. Zenginlik veya krizi barındıran bu toplumda Boisguilbert'in amacı zenginlik ve krizi anlamak olmuştur. İnsan ihtiyaçlarının artmasına, yeni mesleklerin doğmasına, takas yerine paranın geçmesine *état poli et magnifique*'ya geçiş sebep olmuştur. Diğer yandan, bu toplumda takas geçerli olmadığından değişim için para kullanılmaya başlanmış, gelirin yeniden dağılımı sınıf yapısını etkilemiş, rantiye sınıfın üretken sınıfa herhangi bir şey vermeden gelir elde etmesi, potansiyel olarak ekonomiyi istikrarsızlığa sürüklemesine neden olmuştur. Boisguilbert'in amacı krizlerin sebebinin "sadece alanların" davranışları ile devletin ekonomik ve vergiler ile ilgili düzenlemeleri olduğunu anlatmak olmuştur.

Ancien régime'de tarımda kontrolün olduğu bir durumda, tarımsal kriz ne üreticilerin davranışları ile ne de hava koşulları ile ilgiliydi. Tarımsal krizi tetikleyip, bu krizin genel bir kriz haline gelmesine neden olan devletin tarıma yaptığı kısıtlayıcı müdahalelerdi. Örneğin, eğer kötü bir hasat olacağı beklentisi varsa, burada alıcılar fiyatın yükseleceğini düşünerek daha

fazla buğday talep edebilir. Ya da kötü bir hasat bekleniyorsa, üretici buğday fiyatının artacağını düşünerek piyasaya fazla mal arz etmeyebilir. Ters durum iyi hasat beklentisinde de gerçekleşebilir. Ancak eğer ticari kontroller olmazsa fiyat dalgalanmaları olmaz, piyasa ihracat ve ithalat yoluyla arz ve talep dengesini sağlar. Rantiye sınıf, kriz olduğunda geliri azalacağı için az harcamaya ve temkinli davranmaya başlar böyle olunca tüketim azalır, böylelikle tarımsal kriz genel bir krize dönüşür (Faccarello, 2016: 8-9).

Diğer yandan, serbest ticaret taraftarı olan Boisguilbert, merkantilist politikaları da eleştirmekteydi. Merkantilizme birinci eleştirisi, para ve zenginlik arasındaki ilişkiyi kabul etmemesiydi. Altın ve gümüş, zenginliğin kendisi değil zenginliğin değeriydi, hayat için gerekli ürünlerin tedarikini sağlayan ve değer ölçüsü olarak hizmet eden araçlardı. Boisguilbert'in ikinci eleştirisi merkantilizmin tarım anlayışı üzerinedir. Merkantilizm, kaynakları tarımdan imalata kaydırarak zarara neden olmaktadır. Merkantilizm üzerinden diğer eleştirisi ise Fransa vergi yapısındaydı (Ekelund ve Hebert, 2013: 76).

Özetleyecek olursak, fiyat ve harcama bağları, ekonomik düzeni oluşturan bireyler, işletmeler ve hane halkı ile devlet kurumları arasındaki temel iki bağıdır. Her satıcının fiyatı kendisi için bir teşvik iken alıcı için maliyettir. Her tüketicinin gideri ise alıcıya gelir olarak gider, karşılıklı çıkar değişimle ortaya çıkar. Satıcının maliyeti alıcı için yeterli bir fayda sağlıyorsa fiyatlar toplamı optimal düzeye gelir. Gelir ve harcama ilişkileri içinde benzer bir durum söz konusudur. Ancak istifleme ve ters fiyat etkileri olmaksızın fiyat ve harcama düzeyi etkin olabilir. Optimal fiyat ve harcama dengesinden sapmalar, doğal ekonomik sistemdeki davranışlardan dolayı değil "devletin fiyatı ve harcamalara ilişkin müdahaleleri" ile ilgilidir. Optimal fiyat dengesinin sağlanması için devletin piyasa hareketlerini bozmayacak vergi ve

mali politikalar izlemesi gerekir. Boisguilbert'in, optimal dengenin sağlanması konusundaki analizleri Keynes ve Walras'ın gerisinde kalmıştır (Spengler, 1984: 72-76).

Boisguilbert'in vurguladığı önemli noktalardan biri tüketim eksikliğiydi. Boisguilbert, durgunluğu eksik tüketime bağlamaktaydı (Tieben, 2012: 110-111). Tüketim eksikliği ile vergiler arasında ilişki bulunmaktaydı. Boisguilbert'e göre eksik tüketimin başlıca nedenleri *taille* sistemi, gümrük ve satış vergisidir. *Taille*'nin hangi bölgede ne kadar ödeneceğini *intendantlar* belirler, dolayısıyla bu vergi miktarına dair bir belirsizlik yaratır. Bölgenin ne kadar vergi ödeyeceği belli olduğunda, vergi tahsildarı seçilir. Bu sefer ise vergiden kaçınma söz konusu olur. Zenginler vergi tahsildarlarında daha kolay kaçabileceği için vergiler yoksullara kalır. Böylelikle kral ile vergi ödeyiciler arasında önemli sorunlar oluşur. Bu durum ekonomi üretimi azaltacağı gibi, fiyat sistemini de bozar (Ege ve Rivot, 2016: 11-12). *Taille* böylelikle azalan oranlı bir yapıya bürünür, bu vergi çok pahalı bir şekilde tahsil edilmekte ve küçük çiftçiyi kötü etkilemektedir. Diğer yandan, makam satışları da devlet maliyesine ekstra yük yaratmaktadır (Spengler,1984: 84). Ne kadar vergi ödeyeceğini bilemeyen biri kârını hesaplayamaz bu da belirsizlik yaratır. Boisguilbert'e göre adalet için vergi miktarının "bilinbilir olması" ve "tek oran" yeterli olacaktır. Boisguilbert'in asıl isteği vergi yükünün azaltılması değil, kral ile vergi ödeyenler arasında güvenin sağlanması ve bürokrasinin zararlarının ortadan kaldırılmasıdır. Bürokrasinin devlet ile vergi ödeyiciler arasına girmesini istenmemekteydi¹¹ (Ege ve Rivot, 2016: 11-12).

Gümrük ve satış vergisi, bir bölgeden bir bölgeye ticareti imkânsız kılar. Bu korumacılığın nedeni, kıtlığı önlenmesidir. Ama korumacılık tam tersine üretimi caydırarak

¹¹ Boisguilbert'deki bürokrasi eleştirisi Kamusal Seçiş Teorisini hatırlatmakta iken, şeffaflık Friedman gibi düşünürlerin ortaya koydukları kavramları anımsatır (Ege ve Rivot, 2016: 11-12).

kendi amacıyla çelişir (Ege ve Rivot, 2016: 13). Ancak Boisguilbert yeni vergi önerisinde de bulunmamıştır. Baş vergisine benzer bir vergiden bahsetmesine rağmen, bu fikrini detaylı bir şekilde ortaya koymamıştır. Boisguilbert için geçiş vergileri, ticaret politikaları ve *taille* ile ilgili reformlar vergi sistemini etkin hâle gelmesi için yeterlidir. *Taille*'de vergi ödeyici esas alan biçim (*taille personnelle*)¹² olarak değil topraktan alınan biçimiyle devam etmelidir. Böyle bakıldığında, Vauban'ın vergi önerisi daha radikal olduğunu görmek mümkün. Ancak İspanya Savaşı sırasında Boisguilbert'in fikirleri daha radikalleşmiştir. *Capitation* ve *dixieme*'nin yürürlükte olduğu dönem yazdığı bir değerlendirmede sadece *capitation* için yapılan sınıflandırmayı eleştirmiş, farklı gelirlerden vergi elde edilmesi konusuna olumsuz bakmamıştır¹³ (Meuvret, 1976: 218-220). Diğer yandan, Boisguilbert vergilerin aynı şekilde ödenmesi fikrine sert bir şekilde karşı çıkmış, böyle bir yaklaşımın "canavarların doğmasına neden olacağını" yazarak bu bağlamda Vauban ile uzlaşmaz bir yerde durmuştur (Faccarello, 2001: 60-61). Kısaca Boisguilbert'e göre:

- Mevcut vergi sistemi eksik tüketimin ve krizin başlıca nedenidir,
- vergilerin fiyat mekanizmasını etkilememesi ve adil olması için bilinebilir ve tek oranlı olması gerekir,
- gümrük ve satış vergileri ticareti caydırır,
- vergi sisteminin etkin olması için köklü bir değişim değil, reform yeterlidir.

¹² Meuvret burayı *taille reelle* olarak alıyor, ancak vergi ödeyicinin esas alındığı vergi *taille personnelle*'dir.

¹³ Burada kullanılan radikal ifadesinin Vauban'ın her tabakanın vergi ödemesi gerektiği fikri ile ilgili olduğunu düşünüyoruz. Keza bunun mutlak monarşi için nedenli önemli olduğunu vurgulamıştık. Meuvret (1976: 218-220) Boisguilbert'in İspanya Savaşı sırasında vergilere daha radikal yaklaştığını dile getiriyor ancak bu yorumunun kaynağı *capitation* ve *dixieme* gibi vergilerin tüm tabakalar tarafından ödenecek olması tasarısı ancak bu iki vergi istendiği gibi muafiyetleri aşmıyor, bu yorumu bu çerçevede değerlendirmek gerek.

Vauban ve Boisguilbert özellikle vergiler konusunda fizyokratların öncülleri olmuş denebilir. Quesnay, Mirabeau'ya Vauban'ı okumasını önerirken Quesnay eserinde Boisguilbert'e göndermeler bulunmaktadır. Mirabeau da bir eserinde Boisguilbert'i net ürün kavramından bahsetmese de fizyokratların öncüsü olarak gördüğünü yazmıştır (Groenewegen, 2002: 116-118).

Anderson'un (1974) mutlak monarşinin çelişkileri olarak bahsettiği unsurların, XVIII. yüzyılın ikinci yarısında daha da belirginleştiğini söylemek yanlış olmaz. Bu çerçevede, bu dönemi inceleyip fizyokrat teorinin temel tezlerine bakmamız Vauban'dan Fizyokratlara köprüler kurmak adına önemli görünmekte.

XVIII. Yüzyılın İkinci Yarısında Fransa ve Fizyokrazi

XIV. Louis soyluları kontrol altına almak için makam satışları yoluyla onları bölmeye çalışmış (kılıç soylular gücü görece cüppe soylulara göre düşmüş) ve başarılı olmuştu. Ancak 1780'lere gelindiğinde XV. ve XVI. Louis'in izlediği politikalar soyluları baskı altına alamamış, geleneksel soyluları güçlendirmişti (Bookchin, 2011: 322-323). Makam satışları soylu sayısını artırıp, vergi muafiyetini genişleterek devlet gelirlerini azaltmış, İspanya Savaşı ve Yedi Yıl Savaşları devlet hazinesinde büyük kara delikler yaratmıştı. Maliye bakanları bu hazin tabloyu değiştirmek için vergi ayrıcalıklarının terk edilmesi gerektiği fikrini öne sürseler de planları Dr. Ox'un¹⁴ fantezisine bile yaklaşamamıştı. *Dixieme*'e kaldırılıp yerine *vingtieme* (*twentieth*)-fransızca yirminci anlamında yani toprak geliri üzerinden yüzde beş- gibi yeni vergiler yürürlüğe konuldu. Devletin mali açıkları, finansçıları kentlerin en zenginleri yaptı.

¹⁴ Jules Verne'sin *Dr. Ox'un Bir Fantezisi* kitabında her şeyin yavaş ilerlediği kavganın hiç olmadığı bir kasabayı bilimsel deneyiyle kavganın ve kargaşanın yeri haline getirmeyi deneyen ama fabrikasının patlaması sonucu bu amaca ulaşamayan bilim insanı karakteri.

Devlet gelirinun yarısı *Fermes Générales*'in elinden geçmekteydi, esasen kralın bankacıları olan kurumun üyeleri önemli servetler elde etmekteydiler. Paris'teki en güzel otelleri inşa ettiren soylular değil finansçılardı (Ağdemir, 2017: 202-207). Feodalizm Fransa'da yavaş yavaş çözülmüyordu, ancak hâlâ bu topraklar tarım ülkesi olma özelliğini korudu. Topraklara küçük üretim hakimdi, ancak kuzey bölgelerde az da olsa Quesnay'in deyimıyla *grande culture* yani büyük ölçekli üretim yapan kapitalist çiftçiler vardı (Bookchin, 2011: 325). Colbertizm, ticari ve mali düzenlemelerle imalat ve ticari kazançları dev gibi büyütmişti (Felix, 2001: 20).

Fizyokrat düşünce, iflasın eşinde olan eski bir mali sisteme sahip krallıkta, yeni toprak sahibi sınıfının ihtiyaçlarının sonucuydu. Bu sınıf için sorun, eski rejimin aşırı vergilerinin tarımda kârlılığı engellemesiydi. Bu yüzden buğday üzerindeki ticari kısıtlamalarının kaldırılması ve topraktan alınan vergilerin net üründen alınması önerilmekteydi. Tekel sahipleri, tüccar ve manifaktürcüler, *intendantlar* ve *fermes-general* fizyokrat fikirler karşısında yer almıştı. Üreticiler, bazı soylular ve zengin çiftçiler fizyokrat fikirleri desteklemişlerdir. Tüccar ve manifaktürcülerin ticaretin serbestleşmesinde çıkarları olsa da korunma talepleri bu çıkarlarının önünde geldiği için sonraları fizyokratlara tepki duymuşlardır (Charbit, 2010: 117-118). Marx ise fizyokrat yaklaşımı "olguları burjuvazi öncesi yolla analiz eden burjuva bakış açısı" biçiminde tanımlıyordu (Elster, 1994: 497).

Fizyokrat yaklaşımın öncüsü Quesnay olarak bilinmekteydi. 1757 yılında Quesnay Mirabeau ile tanışmış, bu tanışmadan aylar sonra Mirabeau tarım konuları ile ilgili nüfusçu bir bakış açısı taşıyan *L'ami des hammes*'i yayımlanmıştı. Mirabeau'nun deyimıyla bu eser Quesnay ile etkileşimlerini artırmıştı ve ardından Mirabeau ve Quesnay *Tableau économique*'yi hazırlamışlardı. Ardından, *intendant* olan Pierre-Paul le Mercier de la Rivière, *intendant* Turgot, hukukçu Louis Paul Abeille ve ekonomi alanında çalışan Pierre Samuel Du Pont de

Nemours fizyokratlar olarak anılacak gruba katıldılar (Steiner ve Orain 2016: 32-34). Meek (2004: 27), Quesnay ve Mirabeau arasındaki ilişkiyi Marksist okul içinde Marx ve Engels'in yerine benzetir. Quesnay ve Mirabeau'dan sonra gelenler Marksist okulda olduğu gibi fizyokrat doktrinin takipçileri olmuştur.

Tableau économique'nin yazarı olarak bilinse de Quesnay'nin fikirleri, fizyokratların dergisi *Ephémérides du Citoyen*'de filizlenir. Quesnay, 1750'lerin ortasında iki makale kaleme almış, bu yazılar Diderot'un Ansiklopesinde yayımlanmıştı. Birinci makale "*Fermes*" yani çiftlik adındaydı ve bir işletme olarak çiftliklerin üretkenliğini tartışmaktaydı, diğer yazı ise "*Grains*" yani tahıl ismindeydi ve burada bir işletmenin kârlılığı için gerekli önkoşullar tartışılmaktaydı (Monthoux, 1993: 4,6). 1760 yılında Mirabeau'nun adıyla ancak daha çok Quesnay Butré ve iki aritmetikçinin katkısıyla hazırlanan *Théorie de l'impôt* eseri yayımlanır. Bu eser ile fizyokratlar "tek vergi" olarak bilinen mali önerilerini ilk defa ortaya koymuşlardır. Bu yaklaşıma göre, vergi sistemindeki tüm ayrıcalıklar ve vergi sisteminin karmaşıklığı ortadan kaldırılmalı, tek vergi toprak sahiplerinin net ürününden alınmalıdır (Steiner ve Orain 2016: 34-37). Mirabeau'nun bu kitabı kralı kızdırır ve kral onu hapis ile cezalandırır. (Boisguilbert ve Vauban'a benzer biçimde). Quesnay'e göre Mirabeau'yu mahkûm ettiren vergi iltizamcılarının. Quesnay ve Madame de Pompadour'un (kralın gözdesi) uğraşları ile Mirebeau kurtulur. Madame de Pompadour ile güvenlik amiri arasındaki konuşma Mirabeau'nun kitabındaki "Saygıdeğer majesteleri, yaklaşık 20 milyondan az ya da çok insana sahipsiniz, onların hizmetini ancak para karşılığı alıyorsunuz ve ancak onların hizmetlerini ödemek için para yok" ifadesinden dolayı kralın gazabına uğradığı anlaşılır. Quesnay, bu cümlelerin kitabın sadece birkaç sözü olduğunu, kitabın hepsinin okunması durumunda, Mirabeau'nun amacının

insanların kalbinde kaybolan krallığa bağlılık duygusunu yeniden canlandırmak olduğu görülecektir der (Meek, 2004: 28-30).

Fizyokratların ömrü çok uzun olmamıştır. İktidarın baskıları ile 1772 yılında *Ephémérides* kapanmış, Quesnay ekonomi üzerine çalışmaktan uzaklaşmış ve matematiğe ağırlık vermiş, 1774 yılında hayatını kaybetmiştir (Meek, 2004: 34). Turgot 1774-1776 yılında Maliye Bakanı olduğunda canlanan fizyokrat görüşler, Turgot bakanlıktan ayrıldıktan bir yıl sonra Le Trosne'nin 1777'te yayımlanan eseri ile devam etmiştir Du Pont ve Condorcet aracılığıyla Fransız Devriminin ilk yıllarına fizyokrat fikirleri dile getirenler olmuşlardır (Groenewegen, 2002: 224-226). Ancak Turgot'un başarısızlığı okulun gözden düşmesinin önemli nedenlerinden olmuş, Adam Smith'in *Ulusların Zenginliği* eseriyle fizyokrat teori tahtını Smith'e bırakmıştır (Meek, 2004: 34).

İnişli çıkışlı hikayeleri içinde Fizyokrat fikirlerin yükselişi ise 1760'lı yıllara dek gelmektedir (Monthoux, 1993: 4). Bahsettiğimiz üzere bu tarihlerde Fransız monarşi ile yargı güçleri arasında, yani monarşi ve aristokrasi arasındaki kavga sürmeye devam etmekteydi (Wood, 2012: 200) Kral, gücünü kullanarak yerel hükümetleri kontrol etmek istiyordu. Fizyokratlar da bir çeşit doğal düzen fikrine benzer bir şekilde ekonomik konulara hükmedecek hükümdar anlayışıyla kralı desteklemekteydiler. Örneğin XIV. Louis "devlet benim" dediğinde bu *Parlement*'e¹⁵ devlet borçlarını ve vergileri kontrol ettiğini işaret eden bir mesajdı ve XV. Louis de bölgesel hükümetlerle kavga etme niyeti içerisindeydi (Monthoux, 1993: 8-9). Böylelikle kralın yerel güçlerle kavga etme isteği fizyokrat fikirlerle ortaklaşan hedefler

¹⁵ *Parlement* bir yargı kurumu olduğu için Parlamento olarak verilen çeviriyi *Parlement* olarak aldık.

İçermekteydi¹⁶. Keza Quesnay Versailles'de XV. Louis'nin tıbbi danışmanı olarak görev yapmakta ve XV. Louis ona ekonomi ilgili konuları danışmaktaydı.

Fizyokratların kralın yanında yer almasını meşrulaştıran doğa kanunları (*natural laws*) anlatısı fizyokrat düşüncenin temel çatısını oluşturmaktadır. Quesnay 1765 yılında *Journal de l' Agriculture du Commerce et des Finances*'de yayımlanan makalesinde doğa kanunlarının toplum için neden faydalı olduğunu anlatır:

Yasalar, sıklıkla doğal hakları sınırlarlar, çünkü insanların yaptığı kanunlar doğanın kanunları kadar mükemmel olamaz, insan yapımı kanunlar sıklıkla bilinçsiz biçimde yapılır, toplum için doğa kanunları insan yapımı kanunlardan daha faydalıdır. Bunun sebebi "insanın Tanrı'nın evreni yaratmasının amacını veya yarattıklarının gelişimi ve korunması için gerekli değişmez kanunları anlayamamasıdır". Eğer bu kurallara bakacak olursak, her kötü sonucun sebebinin iyiye giden yol ile ilgili olduğunu görürüz. Aynı, toprağı ekmeye çalışan birine yağmurun zorluk çıkarması gibi. Eğer tarafsız bakılabilirse bu sonuçların kötünden ziyade iyilik kaynaklı olduğu görülecektir. Kötü sonuçlar, iyiye sebep verme amacının kaçınılmaz sonuçlarıdır. Kötü, bize ondan kaçınma görevi vermiştir ve mümkün olduğunca onları öngörmeli ve aklımız aracılığıyla ondan kaçınmalıyız. Kötü ve iyi de doğa kanunlarının içindedir. İnsan için kötü olan şey doğa kanunlarının çiğnenmesidir. Zengin bir kişi hırsına yenik düşerek başına iş açabilir. Kişi özgürlüğünü kullanarak kendine zarar verebilir, servetini ve ailesini mahvedebilir. Burada aslında ahlaki ve fiziksel yasaları çiğneyen bir kötülük daha ortaya çıkar o da özgürlüğün yanlış kullanılmasıdır. Ona özgürlüğünü nasıl kullanacağını, aşırılıklarını anlamayı öğretmek gerekir, çünkü kişi bazen bunu başaramasa da doğal olarak

¹⁶ Unutmamak gerekir ki bu ilişki Mirabeau'nun mahkûm edilmesinde 1772'de fizyokrat derginin kapatılmasında görüldüğü gibi çelişkiler barındırmaktaydı.

özgür ve akıllıdır. Fiziksel ve ahlaki iyi doğa kanunlarının içindedir, doğa kanunlarının yaratan onu iyiliğe sebep olmak için yaratmıştır. İnsanın, doğa kanunlarına karşı muhalefet etmemesinin kendisinin başarısı için iyi olacağını anlayacak bir zekâsı vardır. Ancak bu durum kendisine veya başkasına zarar vermeyeceği anlamına gelmez. Kişinin kendisini koruma yükümlülüğü olduğu gibi, bu ona başkasına karşı da bir yükümlülük getirir. Ailede en güçlüünün ailenin reisinin olması, doğal düzeninin parçalarından biridir ve bu aslında doğal hakları aşmak anlamına gelmez. Bu liderlik doğal hakların daha iyi kullanılmasını, ailenin doğal haklardan daha iyi yararlanmasını sağlar. Aile reisinin yönlendirmesiyle, ailedeki herkes yeteneği ölçüsünde ve doğadakine uygun biçimde kolektif olarak toplumun refahına katkıda bulunacaktır. Egemen bir güce sahip olmayan ilkel bir kabilenin bile, pozitif kanunlara sahip bir otoriteye sahip olması zenginliklerini artıracaktır. Aristokratik, monarşik ya da demokratik hangi otorite olursa olsun eğer doğa kanunlarına değil de insan yapımı kanunlara göre yasalarını yapıyorsa buralarda özgürlük ve zenginlikten bahsetmek zordur. Doğal hakların korunacağı idare biçimi doğa kanunlarına uygun olarak yönetilen pozitif kanunların olduğu idarelerdir (Meek, 2004: 45- 54).

Quesnay'e göre, bir doktorun hastasını iyileştirmesi için nasıl hastasının fizyolojisinin bilmesi gerekiyorsa, toplumu anlamak için de buna benzer bir yöntem gerekir. O yüzden Quesnay'e göre toplumun kökeninde ekonomik düzen olduğunu kabul ederek toplumu iyileştirmek için, insan iradesinden bağımsız olan ekonomik sistemin işleyişini çözmek gerekir. Bu sistemi anlamak için piyasanın işleyişini anlamak gerekir. Bu amaçla, fizyokratlar ekonomik faaliyetleri bir döngü olarak değerlendirmişlerdir. Bu döngünün genişleme ve durgunluk evrelerinin nedenlerini anlamaya çalışmışlardır. Tarımda net ürünün artması ekonomide genişleme, tersinin ise durgunluğa neden olduğunu düşünmüşlerdir. Net ürün ise toplam

üretimden üretim için gerekli harcamaların çıkarılması sonrası kalan üretim anlamına gelmektedir (Meek, 2004: 19-20).

Quesnay' e göre net ürün ancak tarımdan elde edilir, onun sonuca nasıl vardığını *Corn* makalesinde görmek mümkün. Quesnay'a göre imalat üretimi ve ticaret zenginlik sağlamaz, tarımsal üretim, kendi maliyetlerini karşılar, tarımda çalışana, çiftçiye kazandırır ve buna ek olarak zenginlik yaratır ancak imalat üretimi el emeğinin karşılığını verir ve tüccara kazandırır bunun dışında bir zenginlik yaratmaz (net ürün yaratmaz). Dış ticarete de bu böyledir. Eğer siz bir milyon *livres*'lik imalat ürünü ve hammadde satarsanız bu ülkeyi zenginleştirir. Ancak imalat ürünü sadece zanaatkârın kattığı kadar zenginlik üretirken, hammadde üretiminde hem tarımda çalışan hem de üretilen ürünün değeri kadar artar. Endüstriyel üretim tarımsal üretime zarar vererek zenginliği ve nüfusu azaltır. Eğer bir ülke hammadde imalat ürünleri yararına, hammadde fiyatını düşürürse, bu o ülkenin sonu olur. Eğer üretici kendi maliyetini karşılayamazsa, düşük fiyatlar nedeniyle tarım mahvolur, ülke tarım gelirlerini kaybeder, imalat işleri düşer, çünkü bu mallara toprak mülkiyeti kazancından kaynak aktarılmaz ve yoksulluk nedeniyle nüfus düşer (Meek, 2004: 72-74). Burada fizyokratlar için tarım ürünlerinin fiyatlarının önemini de görmek mümkün.

Net üründen hareketle Quesnay toplumu, *üretken sınıflar* yani tarımda çalışanlar, çiftçiler, kapitalist çiftçiler, *mülk sahibi sınıflar* toprak sahibi sınıflar, kral, *tithe* alanlar ve *verimsiz sınıflar* tüccarlar, zanaatkârlar, imalatçılar ve imalat çalışanları olmak üzere üçe ayırır. Sınıflar arası hiyerarşik bir ilişki yoktur, her sınıfın üretim ve tüketimde rolünü incelemeye çalışır. Verimsiz sınıflar tarım dışı üretimi yaparken, tarımsal üretimi sadece üretken sınıflar yapmaktadır (Serrano ve Mazat, 2013: 5-6). Verimsiz sınıf içinde yer alan toprak sahipleri gelirlerini harcamaları durumunda, imalatçılar ise gündelik hayat için gerekli malları

ürettiklerinde ekonomik döngü içinde faydalı görülürler (Meek, 2004: 104). Ekonomik döngünün başlangıcı çiftçinin toprak sahibine rant ödemesi ile başlar, rant sahibi gelecek yıl için çiftçi ve verimsiz sınıflardan mal almak için gerekli kaynağa sahip olur, zanaatkârlar da çiftçiden çeşitli mal ve ürün alır. Bu sistemin kaynağında tarımdan elde edilen kâr vardır, diğer sınıflar buradan elde edilen gelirden pay alırlar (Charbit, 2010: 120).

Quesnay'e göre net ürünün elde edildiği tarım oldukça önemlidir. Yağma ve fetihlere dayalı toplumlar yoksulluk ve sefalet içindedir. Tarıma dayalı toplumlar ise ordular ile kendilerini savunur ve üretim yaparlar. Tarıma dayalı toplumlarda savunma üretimin devamlılığı içindir ne zamanki orduları ile yağmaya yönelirler o zaman sonuç yoksulluk olur. Örneğin orduları ile ünlü Kartaca, Roma'ya saldırmış, Roma Kartaca'nın zenginliğine el koymuştur (Meek, 2004: 66-67). Bu yüzden Quesnay, tarımsal verimliliğin nasıl sağlanacağına dair çözümler yapmaktaydı. Fransa'daki tarımsal üretimi birbirinden ayırıyordu, geçimlik tarımsal üretim, küçük ölçekli tarımsal üretim (*petite culture*) ve büyük ölçekli tarımsal üretim (*grandre culture*). Bunlar arasında büyük çiftçiler üretkenliğin en yüksek olanıydı. İngiltere ile rekabet edebilmek için küçük ölçekli tarımsal üretimin yerine büyük ölçekli üretime geçilmeliydi (Serrano ve Mazat, 2013: 8).

Kendi deyimiyle "salak burjuvalar", toprağı ekmenin topraktan gelir elde etmek için yeterli olduğunu düşünmekteydi. Ancak küçük ölçekli tarıma göre büyük ölçekli tarım, daha fazla ürün elde edilmesini sağlayacaktır. Büyük ölçekli üretimde büyük maliyetler vardır, ancak bunun karşılığında kârlılık daha fazladır. Tarımsal üretim artması tüm sınıfların yararına olacaktır. Bir ülke, ancak ara malları sürekli üretebilir ve bu durum imalat ve devlet tarafından desteklenirse güçlü ve zengin olabilir. Zenginliği elde etmek için, üretim ve tüketim için, fiyatların düşük olmaması gerekir. Eğer bir ülke düşük fiyattan ürünlerini satıyorsa bu o ülkeye

fakirlik getirir. Mısır için uygun bir fiyat devletin gelirlerini yükseltir ve düşük gelirlilere zarar vermez. Fiyat artışları ücretlere yansır, fiyat artışıyla gerçekleşen zenginlik ücret artışıyla ödenen maliyetinin üstindedir. Sadece ücretler değil, çiftçilerin kârı artar, mülk sahiplerinin geliri artar, *tithe* gelirleri yükselir, kralın gelirleri ve imalat ürünlerinin fiyatı artar. Diğer yandan, mısırın düşük fiyat ile satılmasını sağlamak, çalışma isteğine zarar verecek, insanlar gıda için daha az uğraş verecek ve böylelikle çiftçiler çalıştırmak için işçi bulamayacaklar (Meek, 2004: 81-87).

Devletin gelirini korumak için yapması gereken, imalat alanında ve ticaret alanında herhangi bir engel koyulmaması, insanlara kendi seçtikleri alanlarda para kazanmaları için fırsat sağlamasıdır. Tüccarların, en güvenli ve en kârlı işleri yapabilmesi için ticaret serbest olmalıdır. İç gümrükler, ayrıcalıklar, nehir ve geçiş ücretleri kalkmalı ulaşım koşulları iyileştirilmelidir. Bölgelerde ticari ilişkilerde ticaret lisansına son verilmelidir. Devletin gelirlerinin kontrolü özel kişilere bırakılmamalıdır¹⁷. Ticaret ve tarımdaki gelişme başa baş gitmelidir, böyle olursa ülkenin zenginliği artar (Meek, 2004: 79-81).

Fizyokratlar düşünce içerisinde bazı konularda homojenlik olmasa da¹⁸ Fransa'nın mevcut sorunlarını aşağıdaki gibi özetlediklerini söyleyebiliriz:

- a) Colbertizmin, kaynakları tarım aleyhine sanayinin çıkarları için kullanması ve hazinenin desteklenmesi için ticari fazlanın zorlanması,
- b) İktidar politikalarını özel çıkar sahiplerinin belirlemesi,

¹⁷ Burada vergi iltizamcılarının fizyokratlara neden kızdığını anlıyoruz.

¹⁸ Örneğin legal despotizm konusunda bir birliktelik yoktu. La Rivière, legal despotizmi savunmuyordu (Dictionary of Political Economy, 1987: 107).

- c) Yerel idarelerin kendi bölgelerinin ihtiyaçlarını karşılamak ve kendi piyasalarını ve ürünlerini korumaları için uyguladıkları içsel korumalar,
- d) Krallığın çeşitli yerlerinde parçalanmış yargı sisteminde kendini açık eden ve düşmanlık ve güvensizlik yaratan toplumsal ve politik bir ayrılık (Samuels, 1962: 152).

Fizyokratlar daha önce de belirttiğimiz merkezi ve rasyonel devletin bu sorunlara çözüm olacağını söylemekteydi. Merkezileşmeden kastedilen şey iç kontrollerin kaldırılması, ekonomik gücün bölgeler ve kentlerden alınarak merkeze verilmesi yani bütünleşmesiydi. Merkezi devlet derken anlatılmak istenen iktidar gücünün birleştirilerek tekleştirilmesiydi. Quesnay kraldan tek ve üstün güç olarak bahsediyordu. Yani kral bölgesel güçlerden, soylulardan ve din adamlarında daha üstte olacaktı. Rasyonelleştirme ise Colbertizm kaynaklı olan devletin özel çıkarlar için kullanılması olgusundan kurtarmak özerkleştirmektir, devlet tarımsal alan uyumlu olarak parasal ve mali politikalar ile meşgul olmalıydı (Samuels, 1962: 154). Fizyokratlar 19. yüzyıl liberallerinden oldukça farklıydı. Devleti bireyin aktif ve potansiyel düşmanı olarak görmüyor ve devlet müdahalesinin en azı en iyidir politikasını savunmamaktaydılar. Tersine Fizyokratlara göre devlet yararlı olarak görülüyordu (Samuels, 1962: 150).

Fizyokratların vergilere dair fikirlerine bakarsak Dupon de Nemours'un vergilere dair fikirleri doğa kanunları ile fizyokrat teori arasındaki ilişkiyi net bir biçimde anlamamıza da yardımcı olması bakımından iyi bir başlangıç olacaktır.

Dupon de Nemours'a göre insanlar vergileri belirleyemezdi, vergileri belirleyen doğa kanunlarıdır. Örneğin doğa üreticinin tüm yenilenebilir zenginliğinin vergilendirilmesini reddeder çünkü, o üretimin devam etmesini ister, aksi halde tarım, mahsul, nüfus ve

imparatorluklar yok olur. Doğa çıktının ancak net ürün kısmının vergiler tarafından karşılanmasına uygun bir yapıdadır, vergiler net üründen alınmalıdır. Vergilerin görevi mülkiyeti, özgürlüğü korumaktır ve özünde ise zenginliği ve nüfusu arttırmak yatar. Eğer vergiler bireyler, mallar veya harcamalar üzerine konulursa bu özgürlüğü zedeler, hasat ve ticaretin maliyeti yükselir, alıcı ve satıcının zenginliğini arttırmaz. Eğer vergi mala konulursa alıcı satıcıya fiyatı düşürmesi için baskısı yapar, fiyat düşerse üreticinin gelir açığı artar, yeterli üretim yapamaz refah ve nüfus düşer. Üretici gelir açığının toprak sahibine yansıtacak ya da üretim harcamalarını düşürecektir. Toprak sahibi de kendi gelir düşüşünü topluma yansıtacaktır. Üretim harcamalarının düşüşü ise genel üretimi düşürecektir. Bir süre sonra ise bu alandan sermaye çekilecek ve net ürün azalacaktır. Dolaylı vergiler ise net üründen alınmadığı için oldukça zararlıdır, özgürlüğe zarar verir, özel mülkiyeti kısıtlar, genel çıktı fiyatını ve miktarını düşürür ve devletin gelini azaltır, sefalet ve nüfus düşüşüne neden olarak üretimi, üreticileri, toprak sahiplerini ve egemeni mahveder. Net ürünü etkileyecek düşürecek bir vergileme yapılmamalıdır (Velde, 1997: 32-36).

Quesnay vergilerin neden ürün ve mallar yerine gelir üzerinden alınmasını gerektiği (*taille*'nin gelir üzerinden alınması) fikrinin oldukça anlaşılır olduğunu söylemiştir. Çünkü çiftçi mülk sahibinden rant karşılığında toprağı kiralandığında kendini güvende hissedecek üretim için gerekli ürünlerin en avantajlısını seçmek konusunda ve harcamalarını yapma konusunda oldukça "açık ve rahat" olacaktır (Meek, 2004: 106-107). Ve Mirabeau şöyle söyler: neden üretim maliyetleri farklı olan iki çiftçi aynı vergi ödesin! (McLain, 1977: 30).

Diğer yandan, Quesnay'e göre, ticaretin gerçek bir değeri olmadığından dolayı net ürün gerçek geliri oluşturmaktaydı, bundan dolayı ancak gerçek gelir vergi yüküne katlanmalıydı. Vergiler kaynaktan toplanmalı, temel vergi toprak üzerinden alınan dolaysız vergi olmalı ve bu

vergi net ürünün üçte birini geçmemelidir. Böylelikle bir yandan vergi tahsilat maliyeti minimize edilmiş olacak ve diğer yandan devletin etkinsiz finansal yapısı ortadan kalkacaktır (Williams, 1999: 53). Yani, vergiler ulusal gelire orantısız olmamalı ve ulusal geliri yıkıcı nitelik taşımamalıdır, vergilerdeki artış gelirlerdeki artışı izlemeliydi (Groenewegen, 2002: 234).

Kim vergilendirilmeli? Turgot'un bu soruya verdiği cevap diğer fizyokratlar toprak sahipleriydi. Çünkü net geliri sadece onlar elde ediyorlardı ve tüm vergiler toprak sahibine yansıyor. Dolaysız vergi tahsilatı daha az maliyetliydi. Dolaylı vergiler özgürlüğe zararlıydı, çünkü tüketimi engellemekteydi. Devlet harcamaları bu vergiler nedeniyle artıyordu, çünkü dolaylı vergilerin tahsil edilmesi için harcama yapılması gerekiyordu. Dolaysız vergilere ağırlık verilmesi, yabancı tüccarlarla rekabet hususunda avantaj sağlamaktaydı. Genel tüketim vergisi genel olarak avantajlıydı, çünkü yoksul tüketici çok vergi ödeme durumu ile karşı karşıya kalmaktaydı. Bu tür vergiler diğer yandan metanın fiyatını yükseltip, kaçakçılığa neden olacaktır (dolaylı vergiler konusunda Dupon de Nemours ile bazı farklılıkları burada görmek mümkün). Turgot'un tartıştığı diğer bir konu verginin ürünün hangi kısmından alınacağıydı. Quesnay net ürün üzerinden vergilendirilme yapılması gerektiğini söylemekteydi. Net ürün, harcamaların, faizin, zayi olan ürünün, çiftçinin geçimi için gerekli miktarın ve ücretlerin çıkarılması ile oluşuyordu. Vauban'ın önerisi eşitlikçi ve kolay tahsil edilmesi bakımından göz kamaştırıcı gibi görünse de Vauban'ın analizine göre net üründen daha fazla vergi ödemek mümkündü. Ardından Turgot, toprak vergisinin hangi biçimde tahsil edilmesi gerektiğini tartışmıştı. Toprak vergisinde tahsilat için dört yol vardı: gelir üzerinden tek oran *vingtieme*, mahsul üzerinden tek oran *dime*, yıllara göre bölünmüş sabit oran *taille*, değere göre dağıtılmış

sabit oran *taille reelle*. Turgot'a göre bu yöntemler arasında gelir üzerinden tek oran en avantajlı yöntemdi (Turgot, 2011: 189-199).

Turgot teorisini uygulamaya geçirmeye çalışmıştı, göreve geldiğinde tarım, sanayi ve ticarete liberalleşmeyi, tek toprak vergisi uygulamayı düşünmüştü. Krala *vingtieme*'nin -yani kendi önerisine en yakın verginin- toprak vergisine dönüştürülmesini önermiştir. 1764 yılında karar verilen ve uygulanamayan buğday ticareti serbestisini düzenlemek istemiştir. İhracatın tamamıyla serbestisini savunmamış, çıkar sahiplerini küstürmemek için aşamalı bir serbesti uygulamak istemişti. Ancak, 1775 yılında kötü hasat ve reformlar isyanlara neden olmuştur. Turgot, 1776'da reform yapmaya çalışmış, kralın *corvée*'nin (feodal bedensel yükümlülük) kaldırılması önerisini onaylamasını sağlamış ancak 1776 yılında kovulmuştur (Aftalion, 1990: 21-22).

Meek, (2004: 33) fizyokratların düşüşünün asıl nedenini yarattıkları toplumsal karşıtlıkta görmüştür çünkü, farklı toplumsal sınıflar farklı nedenlerle fizyokrat fikirleri yermişlerdi: Finansçılar doğrudan fizyokratların hedefinde oldukları için; Gournay okulu ticari serbestliğe görece daha az önem verdikleri için; Ansiklopedistler legal despotizm yaklaşımlarından dolayı; manifaktürcüler ve tüccarlar kendilerine verimsiz dendiği için; ayrıcalık sahipleri ayrıcalıkları eleştirildiği için; lonca sahipleri loncaların kaldırılması gerekliliği savunulduğu için; toprak sahipleri rant üzerine konan tek vergiden dolayı; halk ise yüksek fiyat istemedikleri için.

Vergiler Devrim öncesi ve sonrasında neredeyse tüm tabakalar tarafından en çok konuşulan konulardan biri olmuştu. 4 Ağustos 1789 tarihinde yerel ayrıcalıklar kaldırılmıştı (Ağdemir, 2017: 209). Anayasa Vergi Komitesi (*Comité de l'imposition*), 18 Ağustos 1790'da

Kasım ayında kabul edilecek, mecliste vergi sistemine dair tartışmaları kapsayan bir rapor sunmuştu. Mecliste Fizyokratların toprak üzerinden alınacak tek vergi fikri de tartışılmıştı, ancak komite devlet harcamalarının toprak vergisi ile karşılanamayacağını söyleyerek bu fikri reddetmişti. Ancak komite fizyokratların net ürün üzerinden vergileme yapılması fikrini kabul etti. Devrimin yeni toprak vergisi olarak ise *contribution foncière* yürürlüğe konulmuştu. Bu vergi tek oranlı değildi en düşük ve en yüksek oranlara sahipti (Velde, 1997: 22-24). 1791 yılında taşınabilir servet üzerinden alınmak üzere *contribution mobilière* adında bir vergi ve ardından ticari gelir üzerinden alınacak olan *patente* yürürlüğe girmişti (Jones, 1990: 233). Fransız Devrimi sırasında dolaylı vergilere yönelik isyanlar dolaylı vergiler yürürlükten kalkmasına neden olmuştu. Bu karar Paris ve diğer yerlerde kutlamalarla karşılandı. 1790'lar boyunca pek çok meta gümrük vergisi olmadan satıldı (Plack, 2015: 351).

Sonbahar boyunca dolaylı vergi reformuna dair çalışmalar yapan Vergi Komitesi (*Comité de l'imposition*), 10 Şubat 1791'de dolaylı vergilerin en fazla nüfusa sahip yedi kent, ve 2,500-80,000 nüfusu olan kentleri içeren bir biçimde "sekiz sıra sistemine" göre alınması önerisini sunduğunda, Ulusal Meclis için Pierre Samuel Du Pont de Nemours ve Duc de la Rochefoucauld alkollü içecekler üzerinden alınan dolaylı vergiler üzerine bir rapor hazırlamışlardı. Raporda bu vergilerin azaltılması, tüm tüketiciler tarafından eşit biçimde ödenmesi gerektiğini yazmışlardır. Du Pont şarap üzerine konulacak tek bir verginin hem zengin hem de fakirlere zarar vereceği bunun adalet ilkesine aykırı olacağını dile getirmiştir (Plack, 2012: 11-14). 1792 yılındaki savaş ve 1789 yılında vergilerin tahsil edilememesi mali açıklara neden olmuş, Napoleon dolaylı vergileri tekrar uygulamaya koymuştu (Velde, 1997: 24), 1804 ve 1806'da tütün, tuz ve alkol üzerindeki dolaylı vergiler yürürlüğe girdi (Plack, 2015: 351). *Trois vieilles* (eski üçlü) *foncière*, *mobilière* ve *patente* Birinci Dünya Savaşına

kadar Fransa vergi sisteminin temelini oluşturdular ve *foncière* fizyokratların unutulmuş tek vergi fikrini o tarihlere kadar götürmüş oldu (Velde, 1997: 24).

Sonuç

Vauban monarşinin XVII. Yüzyılın sonunda girdiği bunalımın devlet maliyesi nedeni olduğunu söylemiştir. Bu bunalımın köylülerin vergi yükünün diğer tabakalara dağıtılması, gelire göre vergilendirilme yapılması, vergilere sınırlamalar getirilmesi gibi önlemlerle çözülebileceğini düşünmüş, mutlak monarşinin mali sorunlarına çözüm aramaya çalışmıştır. Vauban, vergilerin toplumsal hayat üzerindeki etkisinin o kadar mühim olduğunu düşünmüştür ki nüfus azalışını bile vergilere bağlamıştır. Tablo 1’de görüldüğü üzere mutlak monarşinin bürokrasi, merkantilizm ve merkezi ordu gibi özelliklerine eleştiri yöneltmemiş, monarşinin vergi miktarlarının istatistikçi gözüyle hangi toplumsal sınırlarda olması gerektiğini ortaya koymuştur. Vauban’ın vergiler üzerinde durmasının sebebi, mutlak monarşinin savaşçı politikalarının, kralın ve soyluların vergi muafiyeti nedeniyle, köylüleri kaldırabileceği yükün çok üzerinde baskılamasıydı. Bu çerçevede, Vauban’ın tüm tabakaların vergiye tabi olması fikri, köylülerin vergi yükünü azaltmaya yönelikti. Yüzyılın sonunda pek çok vergi isyanı olması, bu düşüncesinin çok da nedensiz olmadığını bize gösteriyor. Vergilerin aynı olarak ödenebilmesi gerektiğine ve vergilerin sınırı olduğuna dair önerilerinin ise yine benzer amaçları taşımakta olduğunu söyleyebiliriz. Böylelikle Vauban, 1788’de devrime giden yolu açan mali krizin sebebini, yani kralın ve soyluların vergi muafiyetinin yarattığı kara deliği bir yüzyıl öncesinde yazmış bulunuyordu. Ancak Poittier’in söylediği gibi monarşi ile mali ayrıcalık birbirinden ayrılmayan öğelerdi, Vauban mutlak monarşiyi tamamen karşıya almamaya çalışıyor, ancak monarşinin temel taşlarından birini eleştirmiş oluyordu. *Gabelle* miktarının artması ve muafiyetlerin kaldırılmasına ilişkin önerisinin ise tek miktar uygulamasıyla hem devlet maliyesinin hem de vergi ödeyicilerinin arasında bir denge bulma amacı taşıdığını söyleyebiliriz.

Boisguilbert ise Vauban’dan oldukça farklı bir amaç taşıyor, burjuvazinin erken bir temsilcisi olarak serbest ticaret ve serbest piyasa kurallarını savunuyordu. XVII. Yüzyılın sonunda Fransa’nın yaşadığı sorunlar mutlak monarşinin merkantilist politikaları, rantıye sınıf ve vergileri ile ilgili olduğunu söylemekteyken, bürokrasinin neden olduğu vergilerdeki

kayıрма ve keyfiliğin-ki buna *taille* sisteminin nasıl dağıtıldığını anlatırken değinmiştik- ortadan kaldırılmasını istemekteydi. Her ne kadar *capitation* ve *dixieme* gibi tüm tabakaların ödemesi gereken vergileri savunsa da vergi muafiyetinin kaldırılması konusunda Vauban kadar ileri gittiğini söylemek mümkün değil.

Fizyokratların amacı ise Boisguilbert ile benzese de daha çok tarımda kapitalist üretime yoğunlaştıklarını söylememiz mümkün. Bu amacın vergilere yansması kapitalist tarımda vergilerin toprak üzerinden alınacak tek vergi ve vergilere konu olan kısmın net ürün olması olmuştur. Net ürün üzerinden alınacak vergilerin kapitalist tarımcının yatırım planları yapmasına en uygun hali olduğu düşünülmüştür. Tek vergi fikri tarımda kapitalizmi savunan bir yaklaşım için çelişkili görünse de tarım toplumu olan Fransa'nın gerçekliği ile örtüştüğü için anlaşılabilir görülüyor.

Vauban'dan ve Boisguilbert'ten Fizyokratlara süzülüp gelen ise vergilere dair reform gerekliliği. Tablo 2'de görüldüğü gibi üç yaklaşımın vergiler konusunda ortaklıkları oldukça az. Ancak ortak noktalardan biri vergilerin tüm tabakalar tarafından ödenmesi fikri olarak görülüyor. Mutlak monarşiye eleştirilerine rağmen, fizyokratlar güçlü kral fikri ile, Vauban bürokrasi ve merkantilizm gibi hususlarda, Boisguilbert *capitation* ve *dixieme*'yi onaylayan yaklaşımıyla monarşiyle yer yer uyum sağlayan özelliklere sahip. Diğer yandan, Boisguilbert'in tek oran ve bilinebilirlik ilkesi, Fizyokrat yaklaşımda net ürün üzerinden alınan tek oranlı-tek vergi olarak formüle ediliyor. Vauban'ın tek vergi önerisi ise Fizyokratlardan oldukça farklı, çünkü toprak gelirleri dışında diğer gelirleri kapsayan bir içeriğe sahip, buradaki tek vergi ismi tüm tabakaların ödemesiyle bağlantılı olarak anlamlandırılabilir. Vergi oranı ve vergi tahsilatına ilişkin fikirler ise Boisguilbert ve Fizyokratların birbirine yaklaştığı noktalar, çünkü her iki yaklaşım da analizlerini kapitalist üretim merkezli bir yerden kuruyor.

Vauban ise bu iki konuda köylülerin vergi yükünün azaltılmasına dair hassasiyetinden dolayı oldukça farklı bir noktada olduğunu söyleyebiliriz. Fizyokrat yaklaşım ise toplumsal adaleti dolaylı vergilerin karşısında durarak sağlamaya çalışıyor. Yine de dolaylı vergilerin savunulmamasının temel sebebi tarımsal kapitalizm.

Ve Fransız Devrimi ile net ürün ve tüm tabakaların vergi ödemesi talebi yürürlüğe eksikli de olsa giriyor.

Tablo 1. Mutlak Monarşinin Özellikleri Vauban, Boisguilbert ve Fizyokratlar

Mutlak Monarşinin Bazı Özellikleri	Ağır Vergiler	Ordu	Bürokrasi	Merkantilizm
Vauban	X	✓	✓	✓
Boisguilbert	X	X	X	X
Fizyokratlar	X	X	X	X

Kaynakça: İlgili bölümlerden oluşturulmuştur.

Tablo 2. Vauban, Boisguilbert ve Fizyokratların Vergi Anlayışları

Kaynakça: İlgili bölümlerden oluşturulmuştur.

	Vergi Önerisi	Vergi Ödeyici	Verginin Konusu	Vergi Oranı	Vergi Tahsilat Biçimi
Vauban	Dolaylı ve dolaysız / tek vergi	Tüm Sınıflar	Toprak gelirleri, ticari, kira, tuz satışı kralın gelirleri	Servete göre değişen	<i>Intendant</i> sisteminin askerileşmesi
Boisguilbert	Dolaysız/ dolaylı vergi	Tüm sınıflar	Mevcut kaynaklar	Tek oran	<i>Intendant</i> sistemi reformu
Fizyokratlar	Dolaysız tek vergi	Tüm sınıflar	Toprak gelirleri	Tek oran	Vergi tahsilat sisteminin eleştirisi

Kaynakça

- Aftalion, F. (1990), *The French Revolution: an Economic Interpretation*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Ağdemir, Z. (2017), *Vergi, Sınıf ve İsyân: 16.-18.yüzyıllarda İngiltere, Fransa ve Osmanlı İmparatorluğu'nda Vergi İsyânları*. (Yayımlanmamış Tez), Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Maliye Bölümü, Ankara.
- Ağdemir, Z. (2018), "Montesquieu ve Rousseau'da Vergiler: Kısa Bir Giriş". *Ahi Evran Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 2 (1), 6-23.
- Anderson, P. (1974), *Lineages of the Absolutist State*. Londra: NLB.
- Bodin, J. (2009), *On Sovereignty Six Books of the Commonwealth*. Oxford: Seven Treasures Publications.
- Bookchin, M. (2011), *Köylü İsyânlarından Fransız Devrimine*. Ankara: Dipnot Yayınları.
- Charbit, Y. (2010), *The Classical Foundations of Population Thought: From Plato to Quesnay*. Paris: Springer.
- Collins, J. (1995), *The State in Early Modern France*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Dictionary of Political Economy (1894), Eds. P.H. Inglis Palgrave, Palgrave New York.
- Ege R. & S. Rivot (2016), *Le libéralisme de Boisguilbert* [online].
- Ulaşılabilir: <https://charlesgide2016.sciencesconf.org/file/219375> [Erişim 04.08.2018]
- Ekelund R.B. & Robert F. Hébert (2013), *A History of Economic Theory and Method*. n.: Waveland Press.
- Elster, J. (1994), *Making Sense of Marx*. Cambridge: Cambridge University Press.

Faccarello, G. (2001), *The Foundations of 'Laissez-Faire': The Economics of Pierre de Boisguilbert*. Londra: Routledge.

Faccarello, G. (2016), "Pierre Le Pesant de Boisguilbert (1646-1714)" [online], Research Gate.

Ulaşılabilir: https://www.researchgate.net/publication/292720700_Pierre_Le_Pesant_de_Boisguilbert_1646-1714/download [Erişim 13.11.2018].

Groenewegen P. (2002), *Eighteenth Century Economics*. London: Routledge.

Jones, C. (1990), *The Longman Companion to the French Revolution*, Londra: Longman.

Konnert, Mark, (2008), *Early Modern Europe: The Age of Religious War, 1559-1715*, Toronto: University of Toronto Press.

Knecht, R. J. (1996), *French Renaissance Monarchy: Francis I & Henry II*. Londra: Longman.

Kwass, M. (2000), *Privilege and the Politics of Taxation in Eighteenth-Century France: Liberté Egalite, Fiscalite*. Cambridge: Cambridge University Press.

Mccolm, G. B. (2012), *Louis XIV's Assault on Privilege: Nicolas Desmaretz and the Tax on Wealth*. Rochester: University of Rochester Press.

McLain, J.J. (1977), *The Economic Writings of Du Pont de Nemours*. Londra: Associated University Presses.

Meek, R. L. (2004), *The Economics of Physiocracy*. Londra: Routledge.

Meuvret, J. (1976), Fiscalism and Public Opinion Under Louis XIV, İçinde R. Hatton (Eds.) *Louis XIV and Absolution (199-225)*. Ohio: Ohio University Press.

Miller, S. (2008), *State and Society in Eighteenth-Century France: A Study of Political Power and Social Revolution in Languedoc*. Washington: The Catholic University of America Press.

-
- Monthoux, P.G. (1993), *The Moral Philosophy of Management: From Quesnay to Keynes*. Londra: M.E. Sharpe.
- Orain A. & P. Steiner (2006), Physiocracy and Quesnay, İçinde G. Faccarello & H. D. Kurz (Eds.), *Handbook on the History of Economic Analysis Volume I: Great Economists* (28-39). Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
- Plack, N. (2012), "Liberty, Equality and Taxation: Wine in the French Revolution". *Social History of Alcohol and Drugs*, 26 (1), 5-22.
- Poggi, G. (2007), *Devlet Doğası, Gelişimi ve Geleceği*, İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.
- Rima, I.H. (1996), *Development of Economic Analysis*. Londra: Routledge.
- Root, H. L. (2007), *Peasants and King in Burgundy: Agrarian Foundations of French Absolutism*. Berkeley: University of California Press.
- Samuels J. W. (1962), "The Physiocratic Theory of Economic Policy". *The Quarterly Journal of Economics*, 76 (1), 145-162.
- Schachter, G. (1991), "Francois Quesnay: Interpreters and Critics Revisited". *The American Journal of Economics and Sociology*, 50 (3), 313-322.
- Serrano, N. & N. Mazat (2013), *Quesnay and the analysis of the surplus in an agrarian capitalist economy* [online] Munich Personal RePEc Archive.
- Ulaşılabilir: https://mpra.ub.uni-muenchen.de/47781/1/MPRA_paper_47781.pdf [Erişim 12.10.2018].
- Spengler, J.J. (1984), "Boisguilbert's Economic Views vis-à-vis those of Contemporary Réformateurs". *History of Political Economy*, 1(1), 69-88.
- Tieben, L.A.W. (2012), *The Concept of Equilibrium in Different Economic Traditions A Historical*. Tinbergen Institute Research Series no. 449 [online].



Ulaşılabilir: <http://dare.uvu.vu.nl/bitstream/handle/1871/16131/8657.pdf?sequence=5>

[Erişim 3.10.2018].

Turgot, A. R. J. (2011), Plan for a Paper on Taxation, İçinde D. Gordon (Eds.), *The Turgot Collection* (183-201). Alabama: Ludwig von Mises Institute.

Velde, F.R. (1997), The Physiocrats and the single tax, İçinde Kenneth C. Wenzer (Eds.), *An Anthology of Single Land Tax Thought* (12-24). Rochester: University of Rochester Press,

Verde, François R. (1997) The Physiocrats and the Single tax, İçinde K. C. Wenzer (Eds.), *An Anthology of Single Land Tax Thought* (13-32). Rochester: University of Rochester Press.

Wiesner, M. E, A. D. Evans, W. B. Wheeler, J. Ruff (2014), *Discovering the Western Past, Volume I: To 1789*. Stamford: Cengage Learning.

Williams, D. (1999), *The Enlightenment*. Cambridge: Cambridge University Press.



Yüksek Gelirli Ülkelerde Gelir Dağılımını Etkileyen Faktörler

Fatmanur GÜDER¹

Factors Affecting Income Distribution in High-Income Countries

ARTICLE INFO

Article History:

Date Submitted: 12.04.2019

Date Accepted: 11.05.2019

JEL Classification:

D30

D31

O11

Keywords:

Income Distribution,
High-Income Countries,
Panel Data Analysis.

ABSTRACT

The study reveals the causes of inequality of income distribution in high-income countries. In the research, the macroeconomic factors affecting income distribution such as economic growth rate, inflation, unemployment, globalization, technology and public revenues are considered as independent variables. The gini coefficient, which is one of the methods of measuring income inequality, is considered as dependent variable. Dummy variable is also included as an independent variable to the model to eliminate the effects of the global crisis that started in the United States in 2008 and spread all over the world. In the study, which is based on the 2008-2015 period, high-income countries are considered and the factors affecting income distribution are examined by panel data analysis. According to the findings of analysis, it is seen that inflation, economic growth, unemployment and public revenues increase income inequality in high income countries and economic globalization contributes to the improvement of income distribution in these countries. The shadow variable added to the model is also statistically significant. This shows that the crisis has a negative effect on income distribution in high-income countries.

¹ Öğr. Gör., İstanbul Aiyansaray Üniversitesi, Finans, Bankacılık ve Sigortacılık Bölümü, fatmanurguder@gmail.com Çalışma, yazarın doktora tezinden üretilmiştir.

Özet

Çalışmada yüksek gelirli ülkelerde gelir dağılımı eşitsizliğinin nedenleri incelenmektedir. Gelir dağılımını etkileyen makroekonomik faktörlerden; ekonomik büyüme hızı, enflasyon, işsizlik, küreselleşme, teknoloji ve kamu gelirleri bağımsız değişkenler olarak ele alınmıştır. Gelir adaletsizliğini ölçme yöntemlerinden biri olan gini katsayısı ise bağımlı değişken olarak ele alınmıştır. Modele 2008 yılında Amerika Birleşik Devletleri'nde başlayan ve tüm dünyaya yayılan küresel krizin etkilerini gidermek için gölge değişken de eklenmiştir. 2008-2015 döneminin baz alındığı çalışmada yüksek gelirli ülkeler ele alınmış, panel veri analizi ile gelir dağılımını etkileyen faktörler ortaya koyulmuştur. Analiz bulgularına göre yüksek gelirli ülkelerde enflasyon, ekonomik büyüme, işsizlik ve kamu gelirlerinin gelir eşitsizliğini arttırdığı, ekonomik küreselleşmenin ise bu ülkelerde gelir dağılımının iyileşmesine katkı sağladığı görülmüştür. Modele eklenen gölge değişken istatistiki olarak anlamlı çıkmıştır. Bu durum krizin, yüksek gelirli ülkelerde gelir dağılımını olumsuz etkilediğini göstermektedir.

1. Giriş

Yüzyıllar boyunca iktisat biliminin en fazla tartışılan konuları gelir ve gelirin nasıl dağıldığı konuları olmuştur. Gelir dağılımının her geçen gün daha büyük önem kazanmasının altında yatan sebep dünyanın gelir ve refah artışı konusunda ilerleme kat etmesine rağmen gelir dağılımının giderek daha eşitsiz hale gelmesidir. David Ricardo 1820 yılında Malthus'a gönderdiği mektupta politik iktisadın biliminin asıl amacının refah artışı değil, artan refahın bölüşüm sorunu olduğunu yazmıştır (Keynes,1936: 15). Ricardo'nun 200 yıl öncesinden önemine değindiği gelir dağılımının, dünyada her geçen gün daha da eşitsiz hale geldiği görülmektedir.

Gelir dağılımı toplumsal barış ve sosyal adalet kavramlarıyla ilgili bir olgu olduğu için gelirin eşitsiz dağılımı bir ülkede sadece ekonomik sorunlar değil, sosyal ve politik açıdan da birçok soruna neden olmaktadır. Gelir dağılımı adaletsizliğinin giderek arttığı ülkelerde zengin kesim ile fakir kesim arasındaki uçurumun açılması sonucunda protestoların, hırsızlık ve soygun gibi olayların arttığı görülmektedir. Bu ülkelerde toplumsal sorunlar ön plana çıkmakta, sosyal barış sağlanamamaktadır. Toplumdaki bireylerin daha eşit hayat standartları içerisinde

yaşaması, sosyal adalet ve toplumsal barışın sağlanması açısından gelir dağılımının iyileştirilmesi öncelikli bir sorundur. Gelirin daha adil dağıtılması için gelir eşitsizliğine sebep olan faktörlerin belirlenmesi ve bu faktörlere göre önlemler alınması gerekmektedir. Bu çalışma yüksek gelirli ülkelerde gelir dağılımı eşitsizliğinin sebeplerini ortaya koymaktadır.

2. Gelir Dağılımını Etkileyen Makroekonomik Faktörler

Her ne kadar gelir eşitsizliği faktörleri hakkında çok sayıda literatür bulunsa da gelir eşitsizliğinin tüm varsayımsal faktörlerini içeren karmaşık bir teori bulunamamıştır. Bu alandaki makalelerin çoğu tek bir faktöre veya birkaç faktöre odaklanmaktadır (Kaasa, 2005: 5). Çalışmada, gelir dağılımını etkileyen makroekonomik faktörlerden ekonomik büyüme, işsizlik, enflasyon, küreselleşme, kamu gelirleri ve teknoloji faktörleri ele alınmaktadır.

Gelir dağılımı ile ilişkisi en çok tartışılan faktör kişi başına gayri safi yurtiçi hasıla oranıdır. Bir ülkedeki kişi başına gelir artışının gelir dağılımını nasıl etkilediği sorusu Kuznets (1955) tarafından sorulmuş ve Kuznets'in ortaya koyduğu ilişki literatüre Kuznets Hipotezi olarak geçmiştir. Kuznets (1955), kişi başına gelir artışı ile gelir eşitsizliği arasında ters U şeklinde bir ilişki ortaya koymuştur. Kuznets (1955), ülkelerin kişi başı geliri arttıkça öncelikle gelir eşitsizliğinin arttırdığını, bir aşamadan sonra ise gelir arttıkça ülkelerin gelir eşitsizliğinin düştüğünü öne sürmüştür. Kuznets'e (1955) göre ilk aşamada sanayileşmenin getirdiği gelir artışından azınlıktaki bir kesim yararlanmaktadır. Bu sebeple gelişmekte olan ekonomilerde kişi başına gelir artışı öncelikle gelir eşitsizliğini arttıracaktır. Kalkınmanın ileri aşamalarında nüfusun önemli bir kısmının gelirden aldığı pay artacak ve kişi başına gelir artışı, gelir eşitsizliğini iyileştirici yönde etki yaratacaktır. Literatürde Kuznets'i destekleyen çok sayıda çalışma (Kravis (1960), Paukert (1973), Chenery and Syrquin (1975), Ahluwalia (1976), Papanek ve Kyn (1986), Campano ve Salvatore (1988), Tsakloglou (1988), Randolph and Lott (1993), Jha (1996), Mbaku (1997), Dawson (1997), Eusufzai (1997) Treillet (1999), Barro (2000), Thornton (2001), Huang (2004), Ongan (2004), Topuz ve Dağdemir (2016), Deyshappriya (2017), Barro (2008), Utari ve Cristina (2015)) bulunmaktadır. Kuznets hipotezini reddeden çalışmalar da (Bowman (1997), Deininger ve Squire (1998), Mah (2001), Cook and Ushida (2008), Angeles (2010), Desbordes ve Verardi (2012), Huang vd.,(2012)) oldukça fazladır. Kişi başına gelir ile gelir eşitsizliği arasındaki ilişkinin farklı şekillerde seyrettiğini savunan çalışmalar da söz konusudur. Gallup'a (2012) göre Kuznets'in aksine

düşük gelirli ülkelerde gelir eşitsizliği düşüşü, yüksek gelirli ülkelerde ise kişi başına gelir artışıyla gelir eşitsizliğinin arttığını gösteren U şekilli model geçerlidir. Tribble (1999), 1947–1990 döneminde Amerika Birleşik Devletleri ekonomisi için kişi başına düşen GSYH ile gelir eşitsizliği ilişkisinin S eğrisi hipotezi tarafından en iyi şekilde açıklandığını ortaya koymaktadır.

Gelir eşitsizliğini arttıran bir diğer faktör ise işsizlik oranlarıdır. Genel kanı, işsizliğin gelir adaletsizliğini arttırdığı yönündedir. Birçok çalışma (Nolan (1986), Bjorklund (1991), Cardoso (1993), Jantti (1994), Cardoso vd. (1995), Mocan (1999), Garcia vd. (2013), Deyshappriya (2017)) işsizlik ile gelir eşitsizliği arasında pozitif bir ilişki olduğunu ortaya koymaktadır. Benzer şekilde fiyatlardaki artışın ücretlerdeki artıştan fazla olması ve bunun sonucunda reel ücretin düşmesi sebebiyle enflasyonun da gelir eşitsizliğini arttırdığı sonucuna varan çalışmalar da (Blejer ve Guererro (1990), Dolmas vd. (2000), Jantti and Jenkins (2001), Erosa ve Ventura (2002), Li ve Zou (2002), Albanesi (2002), Deyshappriya (2017)) oldukça fazladır. Enflasyon ve işsizlik faktörlerinden hangisinin gelir dağılımı üzerinde daha etkili olduğu hususu tartışmalara konu olmuştur. Blinder ve Esaki (1978), 1947-1974 dönemi Amerika Birleşik Devletleri'nin verilerini ele alarak işsizlik ve enflasyonun gelir eşitsizliği üzerine etkilerini analiz etmişlerdir. İşsizlik oranındaki yüzde 1'lik artışın gelir dağılımında en düşük paya sahip olan %40'lık gruptan en zengin %20'lik gruba doğru %0.26-%0.30 arasında bir gelir kayması yaşanacağını ortaya koymuşlardır. Enflasyonun ise gelir adaletsizliği üzerinde işsizlikten çok daha az etkili olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Blank and Blinder (1985) tarafından yapılan çalışmada da benzer biçimde işsizliğin yoksullar üzerinde çok büyük ve olumsuz etkileri olduğunu gösterirken, enflasyonun çok az etkisi olduğu görülmektedir.

Teknolojinin gelir eşitsizliğine etkisi konusunda görüş ayrılığı söz konusudur. Bir kısım araştırmacı teknolojinin gelir eşitsizliğini azalttığını savunurken bir kısım çalışmalar bunun aksini ortaya koymaktadır. Teknolojinin gelir dağılımı üzerinde olumsuz bir etki yarattığını savunan çalışmalar (Katz ve Murphy (1992), Berman vd. (1994), Zhang vd. (2017), Wlodarczyk (2017)) vasıflı işçilerin göreceli talebinin artması sebebiyle gelir dağılımını bozduğunu savunmaktadırlar. Teknolojinin artmasıyla gelir eşitsizliğinin azalacağını ortaya koyan çalışmalar (Iacopetta (2008), Lee ve Wie (2014), Antonelli ve Gehringer (2016), Tunali ve Şahan (2016), Chu ve Cozzi (2017)) ise teknolojinin üretime girmesiyle maliyetlerin

azalacağını, Schumpeter'in yaratıcı yıkımının etkilerinin daha güçlü olacağını, teknolojinin yarattığı işsizlikten daha geniş bir iş alanı yaratacağını savunmaktadırlar.

Maliye politikası gelirin yeniden dağılımını sağlayan önemli bir politikadır. Prasad (2008), vergi ve harcamaların gelir eşitsizliği üzerindeki etkisine ilişkin altı Latin Amerika ülkesi ve OECD ülkelerini incelemiştir. Bu çalışmaya göre, doğrudan vergilerin eşitsizliğe katkısı, Gini katsayısında sadece %0,6'lık bir düşüş olmuştur. Katma değer vergisi, gümrük vergileri ve ithalat vergileri gibi dolaylı vergiler ise gelir eşitsizliğini 0,5 puan artırmıştır. Martinez-Vazquez, vd. (2012), 150 ülkenin 1970-2009 verilerini ele alarak vergilerin ve kamu harcamalarının gelir eşitsizliği üzerine etkisini incelemiştir. Çalışmada kişisel gelir vergisi ve kurumlar vergisinin gelir eşitsizliğini azalttığı görülmektedir. Aynı zamanda genel tüketim vergileri ve gümrük vergilerinin gelir eşitsizliğini bozucu yönde bir etkisi olduğu ortaya konulmaktadır. Yazarlara göre doğrudan vergilendirmenin olumlu, tüm bireylerden alınan dolaylı vergilerin ise gelir dağılımı üzerinde olumsuz etkisi görülmektedir. Prasad (2008) ve Martinez-Vazquez vd. (2012) tarafından yapılan çalışmalarda görüldüğü gibi toplumun tüm kesiminin harcamalarından alınan dolaylı vergiler, gelir eşitsizliğini arttırmaktadır. Gelir ve servetten alınan doğrudan vergiler ise gelir eşitsizliğini iyileştirmektedir.

Küreselleşmenin gelir dağılımına etkisi konusunda görüş ayrılığı söz konusudur. Ana akım iktisat görüşüne göre; serbest uluslararası ticaret koşullarında sermaye ve teknoloji, politik sınırlardan geçebilmektedir. Bu durum, kaynakların yeniden dağıtımını ile çıktının verimliliğini artıracak ve dünya çapında gelir artacaktır (Han, 2008:102). Dollar ve Kraay'a (2004) göre küreselleşen ekonomilerde görülen büyüme, orta ve uzun vadede gelir eşitsizliğini ve yoksulluğu azaltmaktadır. Uluslararası ticarete açıklık, gelişmeyi hızlandırmaktadır ve bu sebeple küreselleşen ülkelerde yoksulluk azalacaktır. Hussain vd. (2009), 1972-2005 dönemi Pakistan verilerini incelemiş ve küreselleşmenin gelir dağılımı üzerine olumlu bir etkisi olduğunu savunmuşlardır. Lindert ve Williamson'a (2001) göre mal ve faktör piyasalarının küreselleşmesi dünya ekonomisine entegre olan ülkeler için gelir eşitsizliğini azaltmaktadır. Ancak işgücü kıtlığı yaşayan ülkelerde küreselleşme, eşitsizliği arttırmaktadır. Zhou vd. (2011) ise 60 ülkeyi ele almış ve her bir ülke için küreselleşme ile gelir eşitsizliğini ölçen gini katsayısı ilişkisini analiz etmişlerdir. İki değişken arasında negatif bir ilişki olduğu sonucuna ulaşan çalışma, küreselleşmenin gelir eşitsizliğini azalttığını savunan çalışmalar arasındadır.

Küreselleşmenin gelir eşitsizliğini arttırdığını savunan çalışmalardan Bourguignon ve Morrisson (1990) ise ticaretin korunmasını desteklemektedirler. Barro (2008), Kuznets hipotezinin varlığını doğruladığı çalışmasında uluslararası ticareti de ele almış ve uluslararası ticaretin gelir eşitsizliğini arttırdığını ortaya koymuştur. Park (2013), Amerika Birleşik Devletleri'nde ekonomik küreselleşme ile gelir eşitsizliği arasındaki ilişkiyi analiz etmiş ve ekonomik küreselleşmenin gelir eşitsizliğini arttırdığı sonucuna ulaşmıştır. Munir ve Sultan (2017), küreselleşme endeksinin gelir eşitsizliği üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkisinin olduğunu ortaya koymaktadır. Bu sonuç da küreselleşmenin gelir eşitsizliğini arttırdığını göstermektedir.

3. Araştırma Verileri

Dünya Bankasının 2017 yılı sınıflandırmasına göre; kişi başına hasıla düzeyi 12,235 dolardan fazla olan ülkeler yüksek gelirli ülkeler grubuna girmektedir. Çalışmada yüksek gelir grubuna ait Belçika, Almanya, Fransa, İngiltere, İtalya, ABD, Finlandiya, Lüksemburg, İspanya seçilen ülkeleri ele alınmaktadır.

2008-2015 döneminin ele alındığı çalışmada kullanılan değişkenler Tablo 3.1'de belirtildiği gibidir. Amerika'da mortgage kredi piyasasında başlayan ve 15 Eylül 2008 tarihinde Lehman ve Brothers adlı yatırım şirketinin iflasıyla derinleşen ve uluslararası düzeye ulaşan küresel kriz, birçok ülke ekonomisini etkisini altına almıştır. Bu sebeple Tablo 3.1'de belirtilen değişkenlerin haricinde krizin etkisinin giderilmesi için modele bir gölge değişken (dummy) eklenmiştir.

Tablo 3.1. Değişkenler, Tanımları ve Veri Kaynağı

Değişken	Sembol	Tanım	Veri Kaynağı
Gini Katsayısı	GINI	Gini katsayısı, bir ekonomide milli gelirin o ülkede yaşayan bireyler arasındaki dağılımını ölçen istatistiksel bir hesaplama.	SWIID
Ekonomik büyüme	GDP	Reel gayri safi yurtiçi hasılda görülen yıllık yüzdelik artış oranıdır.	Dünya Bankası
İşsizlik	UN	İşsizlik oranı; kurumsal olmayan nüfus içerisinde 15 ve daha yukarı yaşta olup iş arayan ve iş başı yapmaya hazır olan işsiz nüfusun işgücü içindeki oranını ifade etmektedir.	Dünya Bankası

Enflasyon	CPI	Fiyatlar genel düzeyinde görülen yıllık artışları ifade eden orandır.	Dünya Bankası
Kamu Gelirleri / GSYH	PR	Devletin yıllık kamu gelirlerinin GSYH içindeki payını ifade eden orandır.	IMF
AR-GE Harcamaları / GSYH	RD	Yıl bazında toplam AR-GE harcamalarının GSYH içindeki payını ifade etmektedir.	Dünya Bankası
Ekonomik Küreselleşme Endeksi	EGI	Dış ticaret hacmi, yabancı yatırımlar, ithalat kısıtlamaları, ortalama tarife oranı gibi verilerin baz alınarak hesaplandığı endekstir.	KOF İsviçre Ekonomi Enstitüsü

4. Araştırma Yöntemi

Panel veri, aynı yatay kesitin (örneğin, bir aile veya bir firma) zaman içinde araştırıldığı özel havuzlanmış bir veri türüdür (Gujarati, 2004: 28). Bir panel veri regresyonu, düzenli bir zaman serisinden veya yatay kesit regresyonundan farklıdır. Panel veri, değişkenleri üzerinde bir çift alt dizine sahiptir (Baltagi, 2005: 11).

$$Y = \beta_{1it} + \beta_{2it} \cdot X_{2it} + \beta_{3it} \cdot X_{3it} + \dots + \beta_{kit} \cdot X_{kit} + e_{it} \quad (4.1)$$

Denklemden i harfi hane halkı, birey, firma ülke gibi birimleri temsil ederken, t harfi zamanı ifade etmektedir. Bu nedenle i alt ölçeği kesitsel boyutu, t ise zaman serisi boyutunu göstermektedir. N , modelde yer alan birimlerin sayısı, T birimlere ait gözlem sayısını, e ise hata terimini ifade etmektedir.

Birden fazla ülkenin ele alındığı panel veri analizinden öncelikle birimler arasında korelasyonun varlığı yatay kesit bağımlılığı ile test edilmektedir. Pesaran (2004), T zaman serisinin küçük ve N birim sayısı büyük olan çeşitli panel modelleri için CD Testini önermektedir. Monte Carlo deneyleri, $N > T$ panelleri için standart Breusch-Pagan LM testinin kötü performans gösterdiğini, Pesaran'ın CD testinin küçük T ve büyük N için iyi performans gösterdiğini ortaya koymaktadır (Baltagi, 2005: 247). Çalışmada $N > T$ durumu söz konusu olduğu için Pesaran CD yatay kesit bağımlılığı testi dikkate alınmıştır. Pesaran CD test istatistiği aşağıdaki denklemde verilmektedir. j değeri, i ve j . birimler arası korelasyon katsayısını göstermektedir:

$$CD = \sqrt{\frac{2T}{N(N-1)} \left[\sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N \rho_{ij} \right]}$$

Bir serinin durağanlığı analizinin doğru sonuçlara ulaşması açısından önem arz etmektedir. Serilerin durağan olup olmadığı ise birim kök testleri ile sınımlanmaktadır. Genişletilmiş Dickey-Fuller (ADF) birim kök testleri içerisinde en bilinenidir. Testin zayıf yönleri tespit edilmiş ve literatüre birçok yeni birim kök testi eklenmiştir. PP birim kök testleri, ADF testlerinden temel olarak otokorelasyon ve hatalarda değişen varyans sorunu ile başa çıkma yöntemleri konusunda farklılık gösterir. PP birim kök testinin temel denklemi şu şekildedir:

$$\Delta y = \beta_0 D_t + \pi y_{t-1} + u_t$$

Birim kök testlerinde boş hipotezin reddedilmesi durumunda serinin durağan olduğu, boş hipotezin reddedilememesi durumunda ise serinin durağan olmadığı, birim kök içerdiği sonucuna ulaşılmaktadır.

Panel veri analizinde yatay kesit bağımlılığı ve birim kök testleri sonrası modelin tahmini yapılmaktadır. Modelin sabit veya tesadüfi etkiler modeli olup olmadığı Hausman (1978) tarafından ortaya konan Hausman testi ile sınımlanmaktadır. Hausman test istatistiğinin matrisi aşağıdaki gibi yazılmaktadır:

$$\text{Hausman Test} = (\beta^{FE} - \beta^{RE})' [\text{Var}(\beta^{FE}) - \text{Var}(\beta^{RE})]^{-1} (\beta^{FE} - \beta^{RE})$$

Denklemden FE sabit etkileri (fixed effects), RE ise tesadüfi etkileri (random effects) göstermektedir. $\text{Var}(\beta^{FE})$ sabit etkilerin varyans kovaryans matrisini, $\text{Var}(\beta^{RE})$ ise tesadüfi etkiler modelinin varyans kovaryans matrisini temsil etmektedir.

Hausman tarafından geliştirilen test istatistiği, asimptotik χ^2 dağılımına sahiptir. Boş hipotez reddedilmesi tesadüfi etkilerin uygun olmadığını ve sabit etkiler modelinin kullanılmasıyla daha iyi sonuçlar alınabileceğini ortaya koymaktadır. Bu durumda istatistiksel çıkarımlar örneklemdeki hata terimine bağlı olacaktır (Gujarati, 2004: 651).

5. Analiz Bulguları

Yüksek gelir grubunda bulunan dokuz ülkenin verileri ele alınarak yatay kesit bağımlılığı sınanmıştır. Yapılan test sonucu aşağıdaki Tablo 2.2’de paylaşılmıştır. Pesaran CD test istatistiği 1.164 olarak bulunmuş, olasılık değeri ise 0.24 olarak gerçekleşmiştir.

Tablo 5.1: Yatay Kesit Bağımlılığı Test Bulguları

Test	İstatistik	Olasılık
Pesaran CD	1.164389	0.2443

Testin olasılık değeri 0.05 değerini aştığı için yatay kesit bağımlılığının olmadığını öne süren boş hipotez reddedilememektedir. Bu durum, yüksek gelirli ülkeler için oluşturulan yatay kesitler arasında herhangi bir ilişkinin olmadığını göstermektedir. Yatay kesit bağımlılığı testinin bulguları yüksek gelirli ülkelerde birimler arası korelasyonun olmadığını ortaya koymaktadır. Bu sebeple serilerin durağanlığının tespiti için birinci nesil birim kök testlerinden Phillips ve Perron (1988) tarafından geliştirilen PP birim kök testi kullanılmış, test bulguları Tablo 5.2’de paylaşılmıştır.

Tablo 5.2: PP Birim Kök Testi Bulguları

	Sabitsiz	Sabitli	Sabitli ve Trendli
GINI	0.8566	0.0013*	0.2024
GDP	0.0000*	0.0046*	0.0004*
CPI	0.0000*	0.0301*	0.5543
UN	0.3633	0.0219*	0.0004*
RD	0.7011	0.0999**	0.0000*
PR	1.0000	0.6005	0.0004*
EGI	0.0285*	0.2598	0.0000*

* %5 düzeyinde anlamlı

PP-Fisher test sonucuna göre her bir serinin birim kök içerdiğini öne süren boş hipotez reddedilmiştir. Alternatif hipotezin kabul edilmesi tüm seriler durağan olduğunu

göstermektedir. Seriler durağan oldukları için farklarının alınarak durağanlaştırılmasına gerek duyulmamaktadır. Panel veri analizinde yatay kesit bağımlılığı ve birim kök testleri sonrası modelin tahmini Hausman (1978) testi ile yapılmaktadır. Hausman testi sabit veya tesadüfi etkiler modelleri arasında tercih yapılmasını sağlamaktadır. Yüksek gelirli ülkeler için yapılan Hausman test bulguları Tablo 5.3'de verilmiştir.

Tablo 5.3: Hausman Testi Bulguları

Test Özeti	Ki-kare istatistiği	Ki-kare serb. der.	Olasılık
Yatay-kesit tesadüfi	38.487645	7	0.0000

Testin sonucu; boş hipotezin reddedildiğini göstermektedir. Olasılık değeri küçük olduğu için alternatif hipotez varsayımı kabul edilir. Bu sonuç yüksek gelirli ülke grubu için sabit etkiler modelinin uygun olduğunu göstermektedir. Otokorelasyon ve değişen varyansın ortaya çıkardığı problemlerin üstesinden gelenebilmesi için White düzeltmesi (White Correction) yapılmıştır. Yüksek gelirli ülke grubu için tahminlenen sabit etkiler modelinin bulguları Tablo 5.3'de paylaşılmıştır.

Tablo 5.3: Model Tahmini

Bağımsız Değişken: GINI				
Metot: Panel En Küçük Kareler				
Örnek: 2008 2015				
Dahil olan dönem: 8				
Dahil olan yatay-kesit: 9				
Toplam panel (dengeli) gözlemleri: 72				
Değişken	Katsayı	St. Sapma	t-istatistiği	Olasılık
GDP	0.016813	0.009022	1.863638	0.0676
UN	0.090961	0.023281	3.907113	0.0003
PR	0.103154	0.026847	3.842225	0.0003
EGI	-0.019585	0.008917	-2.196216	0.0322
DUMMY	0.394555	0.118688	3.324306	0.0016
CPI	0.032884	0.013001	2.529325	0.0143
RD	-0.057588	0.102284	-0.563022	0.5757
C	26.86267	1.710947	15.70046	0.0000
Etki Belirleme				
Sabit yatay kesit (gölge değişkenleri)				
R-kare		0.994836	Ortalama bağımlı değ.	30.58750
Düzeltilmiş R-kare		0.993453	Bağımlı değ. st. sapm.	3.848795
Regresyonun St. Hatası		0.311417	Akaike bilgi kriteri	0.697765
Kalıntı kareler top.		5.430926	Schwarz kriteri	1.203691
Log olabilirlik		-9.11954	Hannan-Quinn kriteri	0.899176
F-istatistiği		719.2541	Durbin-Watson istat.	0.573461
Olasılık (F-istat.)		0.000000		

Yüksek gelir grubu için tahminlenen modelde AR-GE harcamaları hariç tüm değişkenlerin gelir dağılımı üzerinde etkili olduğu görülmektedir. Tahminlenen modelin denklemi aşağıdaki gibidir:

$$\text{Gini} = 26.86 + 0.016*\text{GDP} + 0.03*\text{CPI} + 0.09*\text{UN} \\ + 0.10*\text{PR} - 0.019*\text{EGI} + 0.39*\text{DUMMY}$$

Değişkenler arasında ekonomik büyüme, enflasyon, işsizlik ve kamu gelirleri değişkenleri gelir dağılımını olumsuz etkileyen faktörlerdir. Ekonomik küreselleşme ise yüksek gelirli ülkelerde gelir eşitsizliğini azaltıcı etki yaratmaktadır. Öte yandan modele eklenen gölge değişken de anlamlı çıkmıştır. Bu durum krizin, yüksek gelirli ülkelerde gelir dağılımını olumsuz etkilediğini göstermektedir.

6. Sonuç ve Öneriler

Dünyada birçok ülkede gelir artışı yaşanırken gelir dağılımının her geçen gün daha da bozulduğu görülmektedir. Gelir dağılımındaki eşitsizlik her geçen gün arttığı ve toplumdaki birçok sorunu beraberinde getirdiği için önemi giderek artan bir konudur. Çalışmada yüksek gelirli ülkelerde gelir eşitsizliğine sebep olan makroekonomik faktörler ortaya koyulmaktadır. Yüksek gelirli ülkeler grubunda bulunan ülkelerde gelir dağılımı üzerinde ekonomik büyüme, enflasyon, işsizlik, kamu gelirleri ve küresel krizin etkileri görülmektedir. Öte yandan ekonomik küreselleşmenin bu ülkelerin gelir dağılımı üzerinde olumlu bir etki yarattığı ortaya koyulmuştur.

Ekonomik büyümenin gelir eşitsizliğini arttırdığı sonucu Kuznets hipoteziyle çelişmektedir. Kuznets (1955) ülkelerin kişi başına gelirlerinin artmasıyla birlikte gelir eşitsizliğinin ilk önce artacağını ancak ülkelerin gelişmesi ile birlikte gelir artışının gelir dağılımında iyileştirmeye sebep olacağını ve böylelikle kişi başına gelir ile gini katsayısı arasında ters U şeklinde bir ilişki oluşacağını savunmaktadır. Analizde kullanılan yüksek gelirli ülkeler, gelişmiş ekonomiler olduğu için ekonomik büyümenin gelir eşitsizliğini arttırdığı sonucu Kuznets hipotezinin geçerli olmadığını desteklemektedir. Enflasyon ve işsizlik oranları da yüksek gelirli ülkelerde gelir eşitsizliğini arttırmaktadır. Enflasyonun etkisi, işsizlik oranına göre daha düşüktür. Bu sonuç, gelir eşitsizliği üzerinde işsizliğin enflasyon oranından daha fazla bir etki yarattığını ortaya koyan çalışmaları (Blinder ve Esaki (1978), Blank and Blinder (1985)) desteklemektedir. Kamu gelirlerinin GSYH içinde payının artması, gelir eşitsizliğini

arttıran bir diğer etkidir. Bu durum, devletin ekonomideki payının artmasının gelir dağılımını olumsuz etkilediğine, yüksek gelirli ülkelerde devletin mali politika ile gelirin yeniden dağılımını sağlama gücünü etkili kullanmadığına işaret etmektedir. Ekonomik küreselleşme ise diğer değişkenlerin aksine gelir dağılımını olumlu etkilemektedir. Bu sonuç, küreselleşmenin gelir eşitsizliğini azaltacağını öne süren görüşü desteklemektedir (Dollar ve Kraay (2004), Hussain vd. (2009), Zhou vd. (2011)).

Çalışmanın bulguları doğrultusunda yüksek gelirli ülkelerin gelir dağılımını iyileştirmek amacıyla izleyebileceği politikalar şu şeklide sıralanabilmektedir;

- Ekonomik büyümedeki artış gelir eşitsizliğini arttırmaktadır. Artan gelir adil dağıtılmamakta, gelir dağılımının daha da bozulmasına sebep olmaktadır. Bu sebeple bu ülke grubu, gelir artışı temelli politikalardan ziyade gelir dağılımı öncelikli politikaları tercih etmelidir.

- Enflasyon oranının gelir dağılımı üzerindeki olumsuz etkilerini gidermek için fiyat istikrarının sağlanması gerekmektedir.

- İşsizliğin artması, bireylerin gelir elde edememeleri sonucu gelir eşitsizliğini arttırmaktadır. Bu sebeple istihdamı teşvik edici aktif ve pasif politikalar işsizlik oranının düşürülmesi sonucu gelirin daha adil dağıtılmasını sağlayacaktır.

- Kamu gelirleri/GSYH oranının gelir eşitsizliğini olumsuz etkilemesi devletin ekonomideki rolünün artmasıyla birlikte gelir dağılımının bozulduğuna işaret etmektedir. Devletin topladığı kamu gelirleri arttıkça bu gelirler etkin alanlarda kullanılamamakta, gelir eşitsizliğinin artmasının önüne geçilememektedir. Kamu gelirlerinin elde edilmesinde uygulanan vergi politikaları ve gelirlerin ülke içinde hangi gelir kesimi için harcandığı konusu ele alınmalı, vergi ve harcama politikaları gelir dağılımını iyileştirme önceliğinde gözden geçirilmelidir.

- Ekonomik küreselleşme ise yüksek gelirli ülke grubunun gelir dağılımı açısından olumlu bir değişkendir. Bu ülke grubu korumacı politikalardan kaçınıp birbirleri arasında tarife oranları, vergi muafiyeti gibi anlaşmaları arttırırsa gelir dağılımı iyileşme eğilimi gösterecektir.

Uluslararası ticari liberalizasyon gibi politikalarla ekonomik küreselleşme süreçlerine dahil olmaları bu ülkelerde gelirin daha adil dağılmasını sağlamaktadır.

Kaynakça

- Ahluwalia, Montek (1976). "Income Distribution and Development: Some Stylized Facts". *American Economic Review*, 66(2), 128-135.
- Albanesi, Stefania (2002). "Inflation and Inequality". *Centre for Economic Policy Research*, 3470, 1-36. <https://doi.org/10.1016/j.jmoneco.2006.02.009>
- Angeles, Luis (2010). "An Alternative Test Of Kuznets' Hypothesis". *The Journal of Economic Inequality*, 8(4), 463-473.
- Antonelli, Cristiano; Gehringer, Agnieszka (2016). "Technological Change, Rent And Income Inequalities: A Schumpeterian Approach". *Technological Forecasting and Social Change*, 115, 85-98.
- Baltagi, Badi H. (2005). *Econometric Analysis of Panel Data*. Chichester: John Wiley & Sons, Third Edition.
- Barro, Robert J. (2000). "Inequality And Growth in A Panel Of Countries". *Journal of Economic Growth*, 5, 5-32.
- Barro, Robert J. (2008). "Inequality and Growth Revisited". *ADB Working Paper Series on Regional Economic Integration*, No. 11, Asian Development Bank (ADB), Manila, Philippines.
- Berman, Eli; Bound, John; Griliches, Zvi (1994). "Changes in The Demand For Skilled Labor within U.S. Manufacturing: Evidence From The Annual Survey Of Manufactures". *The Quarterly Journal of Economics*, 109(2), 367-397.
- Bjorklund, Anders (1991). "Reviews". *Economic and Industrial Democracy*, 12(2), 278-279. doi:10.1177/0143831x91122008
- Blank, Rebecce M.; Blinder, Alan S. (1985). "Macroeconomics, Income Distribution, and Poverty". *NBER Working Paper*, No. 1567, 1-59.

-
- Blejer, Mario I.; Guerrero, Isabel (1990). "The Impact Of Macroeconomic Policies On Income Distribution: An Empirical Study Of The Philippines". *The Review of Economics and Statistics*, 72(3), 414-423.
- Blinder, Alan; Esaki, Howard (1978). "Macroeconomic activity and income distribution in the postwar United States". *The Review of Economics and Statistics*, 60(4), 604–609.
- Bourguignon, Francois; Morrisson, Christian (1990). "Income Distribution, Development and Foreign Trade: A Cross-Sectional Analysis". *European Economic Review*, 34(6), 1113–1132.
- Bowman, Kirk (1997). "Should the Kuznets Effect be Relied on to Induce Equalizing Growth: Evidence From Post 1950 Development". *World Development*, 25(1), 127-143.
- Campano, Fred; Salvatore, Dominick (1988). "Economic Development, Income Inequality and Kuznets' U-Shaped Hypothesis". *Journal of Policy Modeling*, 10(2), 265-280.
- Cardoso, Eliana; Barros, Ricardo Paes; Urani, Andre (1995). "Inflation and Unemployment as Determinants of Inequality in Brazil: The 1980s". (Ed.: R. Dornbusch and S. Edwards), *Reform, Recovery and Growth: Latin America and Middle East*, Chicago: University of Chicago Press.
- Chenery, Hollis; Syrquin, Moises (1975). *Patterns of Development, 1950-1970*. London: Oxford University Press.
- Chu, Angus C; Cozzi, Guido (2017). "Effects of Patents versus R&D Subsidies on Income Inequality". *Munich Personal RePEc Archive*, No: 81540, 1-28.
- Cook, Paul; Uchida, Yuichiro (2008). "Structural Change, Competition And Income Distribution". *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 48(2), 274-286.
- Dawson, Philip (1997). "On Testing Kuznets' Economic Growth Hypothesis". *Applied Economics Letters*, 4, 409–10.
- Deininger, Klaus; Squire, Lyn (1998). "New Ways Of Looking At Old Issues: Inequality And Growth". *Journal of Development Economics*, 57, 259-287.

-
- Desbordes, Rodolphe; Verardi, Vincenzo (2012). "Refitting The Kuznets Curve". *Economics Letters*, 116(2), 258-261.
- Deyshappriya, Ravindra N. P. (2017). "Impact Of Macroeconomic Factors On Income Inequality And Income Distribution in Asian Countries". *ADB Working Paper Series*, 696, 1-14.
- Dollar, David; Kraay, Aart (2004). "Trade, Growth and Poverty". *The Economic Journal*, 114(493), F22–F49.
- Dolmas, Jim; Huffman, Gregory W.; Wynne, Mark A. (2000). "Inequality, Inflation, And Central Bank Independence". *The Canadian Journal of Economics*, 3(1)3, 271-287.
<http://dx.doi.org/10.1111/0008-4085.00015>
- Erosa, Andres; Ventura, Gustavo (2002). "On Inflation As A Regressive Consumption Tax". *Journal of Monetary Economics*, 49(4), 761-795.
- Eusufzai, Zaki (1997). "The Kuznets Hypothesis: An Indirect Test". *Economics Letters*, 54(1), 81-85.
- Gallup, John Luke (2012). "Is There a Kuznets Curve?". *Portland State University Working Paper*, 575-603.
- Garcia, Carmelo; Prieto-Alaiz, Mercedes; Simón, Hipolito (2013). "The Influence Of Macroeconomic Factors On Personal Income Distribution in Developing Countries: A Parametric Modelling Approach". *Applied Economics*, 45(30), 4323-4334.
- Gujarati, Damodar N. (2004). *Basic Econometrics, Fourth Edition*. New York: McGraw-Hill Companies.
- Han, Jing (2008). "Globalization Makes the World Unequal". *Asian Social Science*, 4(2), 102-104.
- Hausman, Jerry A. (1978). "Specification Tests in Econometrics". *Econometrica*, 46(6), 1251-1271.

-
- Huang, Ho-Chuan River (2004). "A Flexible Nonlinear Inference To The Kuznets Hypothesis". *Economics Letters*, vol. 84, 289-296.
- Huang, Ho-Chuan River; Lin, Shu Chin; Yu-Bo, Suen; Yeh, Chih-Chuan (2012). "An Appropriate Test Of The Kuznets Hypothesis". *Applied Economics Letters*, vol. 19, 47-51.
- Hussain, Shahzad; Chaudhry, Imran Sharif; Hassan, Mahmood-ul (2009). "Globalization and income distribution: evidence from Pakistan". *European Journal of Social Sciences*, 04, 683-691.
- Iacopetta, Maurizio (2008). "Technological Progress And Inequality: An Ambiguous Relationship". *Journal of Evolutionary Economics*, 18(3-4), 455-475.
- Jantti, Markus; Jenkins, Stephan P. (2001). "Examining the Impact of Macro-Economic Conditions on Income Inequality". https://www.iser.essex.ac.uk/files/iser_working_papers/2001-17.pdf (Erişim Tarihi: 07/04/2018).
- Jha, Somesh (1996). "The Kuznets Curve: A Reassessment". *World Development*, 24(4), 773-780.
- Kaasa, Anneli (2005). "Factors Of Income Inequality And Their Influence Mechanisms: A Theoretical Overview". *University of Tartu Faculty of Economics and Business Administration Working Paper*, No. 40, 1-48.
- Katz, Lawrence; Murphy, Kevin M. (1992). "Changes in Relative Wages, 1963-1987: Supply and Demand Factors". *The Quarterly Journal of Economics*, 107(1), 35-78.
- Keynes, John Maynard (1936). *İstihdam, Faiz ve Paranın Genel Teorisi*, İstanbul: Kalkedon Yayınları.
- Kravis, Irving B. (1960). "International Differences in the Distribution of Income". *Review of Economics and Statistics*, 42(4), 408-416.

-
- Kuznets, Simon (1955). "Economic growth and income inequality". *The American Economic Review*, 45(1), 1-28.
- Lee, Jong-Wha; Wie, Dainn (2014). "Technological Change, Skill Demand, and Wage Inequality: Evidence from Indonesia". *World Development*, Volume 67, 238-250.
- Lindert, Peter. H.; Williamson, Jeffrey (2001). "Does Globalization Make the World More Unequal?". *NBER Globalization in Historical Perspective conference in Santa Barbra, California*, May 3-6. University of Chicago Press, 227-275.
- Mah, Jai S. (2001). "A Note on Globalization and Income Distribution the Case of Korea, 1975-1995". *Journal of Asian Economics*, 14 (1), 157-164.
- Martinez-Vazquez, Jorge; Vulovic, Violeta; Moreno Dodson, Blanca (2012). "The Impact Of Tax And Expenditure Policies On Income Distribution: Evidence From A Large Panel Of Countries". *Review of Public Economics*, 200(4), 95-130.
- Mbaku, John Mukum (1997). "Inequality in Income Distribution and Economic Development: Evidence Using Alternative Measures of Development". *Journal of Economic Development*, 22(2), 57-67.
- Mocan, Naci H. (1999). "Structural Unemployment, Cyclical Unemployment and Income Inequality". *The Review of Economics and Statistics*, 81(1), 122-134.
- Munir, Kashif; Sultan, Maryam (2017). "Macroeconomic determinants of income inequality in India and Pakistan". *Theoretical and Applied Economics*, 24, No. 4(613), 109-120.
- Nolan, Brian (1986). "Unemployment and the Size Distribution of Income". *Economica*, New Series, 53(212), 421-445.
- Ongan, T. Hakan (2004). "Gelir Eşitsizliği, Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları ve Ters U Eğrisi". *İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Mecmuası*, 54(1), 153-165.
- Papanek, Gustav; Kyn, Oldrich (1986). "The Effect on Income Distribution of Development, the Growth Rate and Economic Strategy". *Journal of Development Economic*, 23(1), 55-65.

-
- Park, Hong Y. (2013) "Economic globalization and income inequality in the U.S.". *International Research Journal of Applied Finance*, 4(1), 15-34.
- Paukert, Felix (1973). "Income Distribution at Different Levels of Development: A Survey of Evidence". *International Labour Review*, 108, 97-125.
- Pesaran, Hashem M. (2004). "General Diagnostic Tests for Cross Section Dependence in Panels". <https://doi.org/10.17863/CAM.5113>
- Phillips, Peter C.B.; Perron, Pierre (1988). "Testing for Unit Roots in Time Series Regression". *Biometrika*, 75(2), 335-346.
- Prasad, Naren (2008). "Policies for Redistribution: The Use of Taxes and Social Transfers. International Institute for Labour Studies". *Discussion Paper*, 194, 1-29.
- Randolph, Susan M.; Lott, William F. (1993). "Can the Kuznets Curve Be Relied on to Induce Equalizing Growth?". *World Development*, 21(5), 829-840.
- Thornton, John (2001). "The Kuznets inverted-u hypothesis: panel data evidence from 96 countries". *Applied Economics Letters*, vol. 8, 15-16.
- Topuz, Seher Gülşah; Özcan Dağdemir. (2016). "Ekonomik Büyüme ve Gelir Eşitsizliği İlişkisi: Kuznets Ters-U Hipotezi'nin Geçerliliği". *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 11(3), 115- 130.
- Treillet, Stephanie (1999). "Les gouvernements impuissants face à l'inégalité en Amérique Latine". *Monde en développement*, 27,65-70.
- Tribble, Romie (1999). "A Restatement of the S-Curve Hypothesis". *Review of Development Economics*, 3, 207-214.
- Tsakoglou, P. (1988). "Development and Inequality Revisited". *Applied Economics*, 20, 509-531.
- Tunalı, Halil; Şahan, Fatih (2016). "Income Inequality And Innovativeness: An Application For European Countries". *İktisat Fakültesi Mecmuası*, 66(1), 67-82.

- Utari,G.A.D.; Cristina, R. (2015). "Growth and Inequality in Indonesia: Does Kuznets Curve Hold?". *Journal of Modern Accounting and Auditing*, 11(2), 93-111.
- Włodarczyk, Julia (2017). "Innovations and Income Inequalities – A Comparative Study". *Journal of International Studies*, 10(4), 166-178. doi:10.14254/2071-8330.2017/10-4/13.
- Zhang, Xun; Wan, Guanghua; Wang, Chen; Luo, Zhi (2017). "Technical change and income inequality in China". *World Economy*, 40(11), 2378-2402.
- Zhou, Lei; Biswas, Basudeb; Bowles, Tyler; Saunders, Peter J. (2011). "Impact of Globalization on Income Distribution Inequality in 60 Countries". *Global Economy Journal*, 11(1), 1-16.



Self-Attribution Bias in Financial Decision Could Be Decreased with Resilience? A Study on Resilience Centered Training

Çağrı HAMURCU¹

ARTICLE INFO

Article History:

Date Submitted: 19.03.2019

Date Accepted: 15.05.2019

JEL Classification:

D90

D91

G40

G41

Keywords:

Behavioral Finance,
Self-Attribution Bias,
Resilience,
Resilience Centered
Training,
Resilience Scale for
Adults.

ABSTRACT

Topic: This is the first study to focus on the self-attribution bias in financial decision and resilience relation. Resilience is one of the empowering factor to alleviate the negative effects of stressors and adversities, to comply with the new situations and to think in realistic way. When considered this point of view, self-attribution bias in financial decision and resilience relation could be an important subject.

Background: There is no any scientific work about the subject of the self-attribution bias in financial decision and resilience relation. In this study it is also analyzed the effect of resilience trainings on self attribution bias and resilience.

Purpose/Aim: One of the aims of this work is to investigate the self-attribution bias in financial decision and resilience correlation. The other aim is to find an evidence of how the self-attribution bias in financial decision and resilience changes with resilience centered trainings.

Scope/Method: For this reason, individual self-attribution bias and resilience scores are measured. In order to measure the self attribution bias, specific statements about the bias are conducted. To evaluate the resilience scores, The Turkish version of the Resilience Scale for Adults is used.

Results: The results show firstly, there is a negative relation between the self attribution bias and the resilience. Secondly it is seen that, the self attribution bias scores are decreased and the resilience scores are increased after the resilience centered trainings.

Conclusions: Importantly, our results provide the evidence about the relation of self attribution bias and resilience and the effect of resilience centered trainings on these factors. On the other hand, it is needed more research studies to validate and understand these findings.

¹ Independent Researcher, cagri.hamurcu@gmail.com

INTRODUCTION

This is the first study to focus on the self-attribution bias in financial decisions and resilience relation. When considered this point of view, self-attribution bias in financial decisions and resilience relation could be an important subject.

There is no any scientific work about the subject of the self-attribution bias and resilience relation. In this study it is also analyzed the effect of resilience trainings on self-attribution bias and resilience.

One of the aims of this work is to investigate the self-attribution bias in financial decision and resilience correlation. Another aim is to find an evidence of how the self-attribution bias in financial decision and resilience changes with resilience centered trainings.

Self-Attribution Bias

During the decision making process under the risky and uncertain situations, behavioral tendencies that include anomalies compared to rational situations could be more effective (Hamurcu and Hamurcu, 2017).

Self-Attribution Bias is a tendency to think in a way that success is related to personal skills and failure is related to an external factor beyond their control (Wolosin et al., 1973; Schneider et al., 1979, Doukas&Petmezas, 2007).

The studies on the subject of self-attribution bias is gaining an increased attention in household finance (Hoffmann&Post, 2014). It is stated in the studies that it has a strong relation with overconfidence, overinvestment (Daniel et al., 1998, Barber and Odean, 200, Dorn and Huberman, 2005, Statman et al., 2006), and under diversification (Goetzmann and Kumar, 2008).

Self-attribution bias is examined in two subgroups (Pompian, 2006: 104):

Self-enhancing bias: It causes to an irrational thinking on behalf of self-attributed success.

Self-protecting bias: It leads to a non-rational rejection of failure for responsibility.

Investors, who tend to self-attribution errors, will attribute their failures and wrong decisions to external resources, exaggerate the right decisions and will not perceive the real situation and will be able to repeat their mistakes without being aware of them.

In the study of Doukas&Petmezas (2007), it is found that managerial overconfidence result from self-attribution bias.

Errors classified under the self-attribution bias have a stronger impact on investors and therefore investors suffer from their own cognitive inabilities (Yalçın, 2009).

Another study on self-attribution bias is the study of Mishra & Metilda (2015). The findings of this study is that there is a positive relation between self-attribution bias and education, but there is no significant relation between self-attribution bias and gender, investor's experience.

Resilience

Resilience is one of the empowering factor to alleviate the negative effects of stressors and adversities, to comply with the new situations and to think in realistic way (Pemberton, 2015). Another explanation of the resilience is, although important risks for development in a healthy way, to achieve good outcomes by adopting easily (Masten, Hubbard, Gest, Tellegen, Garmezy & Ramirez, 1999). Resilience is more about wellness rather than pathology (Hawley & DeHaan, 1996).

To mitigate the negative effects of stressors and risks, an individual develops a process to have some competences and strengths by using its internal and external resources (Rutter, 1990; Yates, Egeland & Sroufe, 2003).

The term of resilience was first taken into consideration in engineering, it means that the capability to endurance to stressful conditions and returning to its original state (Holling, 1973).

Much afford on resilience studies was structured on health promoting factors. These studies have not really focused on measuring the resilience in a correct way. Instead these were focused on indirect indicators such as intelligence, personality, family relations, social support etc. (Friborg, 2005).

Lots of the studies have been held to investigate the nature of the resilience (Wagnild & Young, 1993; Baruth & Carroll, 2002; Connor & Davidson, 2003; Friborg et al., 2003; Oshio, Kaneko, Nagamine&Nakaya, 2003; Sinclair & Wallston, 2004). In 2005, Friborg et al, was developed a new scale explaining the resilience model in a better way with six dimension: perception of self, perception of the future, structured style, social competence, family cohesion and social resources. This scale is known the latest version of The Resilience Scale for Adults (RSA).

Resilience training is one of the common methods for developing the resilience. In the study performed by Joyce et all (2018), participants reported greater levels of resilience after the training program. Thompson& Dobbins (2018) investigated that resilience training was a compelling and necessary avenue for further research.

On the contrary there is no enough number of scientific evidence on how this trainings affect the resilience. In this study it is analyzed the effect of resilience trainings on individual resilience.

Hypothesis

This study has three hypotheses:

Hypothesis 1: There is a negative correlation between self-attribution bias in finance and resilience.

Hypothesis 2: Self attribution bias in finance decreases with resilience centered trainings.

Hypothesis 3: Resilience increases with resilience centered trainings.

METHODS

This research was carried out in five stages; literature research study, preparation of forms, announcing the study, receive the application, applying this form to the research group before the resilience training, giving 8 hours long training program developed specifically to improve the individual resilience, applying this form to the research group again after the resilience training and evaluating the statistical analysis to the obtained data.

In the study, three different forms were used to measure self-attribution bias, resilience scale and socio-demographic factors. All analyzes were performed using SPSS Ver.20.

In order to measure the self-attribution bias, specific statements about the bias are conducted. To evaluate the resilience scores, Turkish version of The Resilience Scale for Adults (Basım&Çetin, 2011) is used.

To calculate the self-attribution bias above written statements were asked to participants and the participants answered these statements with 5- point Likert type scale from strongly disagree to strongly agree.

Statement 1: I believe that success in my investment decisions stem from my personal skills.

Statement 2: I believe that failure in my investment decisions is mostly outsourced or by chance.

The RSA is composed of self-report 33 items with six dimensions: Perception of self-perception of the future, structured style, social competence, family cohesion and social resources. In order to evaluate the resilience score correctly, it is important to convert the negative items to the positive ones. After this, points of 33 items are added to each other. The result gives the resilience score. The higher resilience scores means the resilience with higher levels and the lower resilience scores means the resilience with lower levels.

There are 4 sociodemographic questions in the form: age, marital status, gender and the level of education.

This qualitative study is performed to 45 volunteer in Ankara between September-December 2018 and January-February 2019 with five separate sessions. In each session, above mentioned three forms are applied to the participants one to one.

Wilcoxon Signed Rank and Kruskal Wallis H tests are applied to obtained data for comparing the resilience scores and finding the relation between sociodemographic factors and resilience scores respectively.

RESULTS

Analysis of the obtained data revealed below explained findings and contributions.

Table 1: Sociodemographic Distribution of the Participants

	20-29	30-39	39+
Age	37.8 %	15.6 %	46.7 %
	Female	Male	
Gender	82.2 %	17.8 %	
	Married	Single	
Marital Status	51.1 %	48.9 %	
	High School	Associate Degree	Undergraduate
Level Of Education	11.1 %	11.1 %	77.8 %

Table.1 shows sociodemographic distribution of the participants by age, gender, marital status and level of education.

The reliability values of the obtained self-attribution bias data before and after the resilience training are 0.701 and 0.733 respectively.

The reliability values of the obtained RSA data before and after the resilience training are 0.910 and 0.922 respectively.

When the subject comes to self-attribution and resilience relation, in order to evaluate whether there is a correlation or not, the Spearman's correlation test is applied.

Table 2: Spearman's Correlation Test Results

Correlations				
Before the training			Resilience	Self-attribution bias
Spearman's rho	Resilience	Correlation Coefficient	1.000	-.554**
		Sig. (2-tailed)	.	.000
		N	45	45
	Self-attribution bias	Correlation Coefficient	-.554**	1.000
		Sig. (2-tailed)	.000	.
		N	45	45
After the training			Resilience	Self-attribution bias
Spearman's rho	Resilience	Correlation Coefficient	1.000	-.629**
		Sig. (2-tailed)	.	.000
		N	45	45
	Self-attribution bias	Correlation Coefficient	-.629**	1.000
		Sig. (2-tailed)	.000	.
		N	45	45
**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).				

Table 2 shows that, there is a negative correlation between self-attribution bias and resilience both before and after the training.

In order to compare the change in self-attribution bias before and after the training and RSA values before and after the training, Wilcoxon Signed Ranks Test is applied. In Table 3, it is seen that all the values in the row of Asymp. Sig. is less than 0.05. These values indicate that there is a statistically significant difference between the values of self-attribution bias before and after the training and RSA scale scores before and after the training.

Table 3: Wilcoxon Signed Ranks Test Results

Descriptive Statistics					
	N	Mean	Std. Deviation	Minimum	Maximum
Self-attribution bias before	15	7.07	1.851	2	10
Self-attribution bias after	15	6.13	1.766	2	9
RSA before	15	128.73	18.756	86	159
RSA after	15	139.27	13.464	108	163
Ranks					
		N	Mean Rank	Sum of Ranks	
Self-attribution bias after Self-attribution bias before	Negative Ranks	0 ^a	0.00	0.00	
	Positive Ranks	45 ^b	23.00	1035.00	
	Ties	0 ^c			
	Total	45			
RSA after RSA before	Negative Ranks	29 ^d	17.83	517.00	
	Positive Ranks	4 ^e	11.00	44.00	
	Ties	12 ^f			
	Total	45			
a. Self-attribution bias after < Self-attribution bias before					
b. Self-attribution bias after > Self-attribution bias before					
c. Self-attribution bias after = Self-attribution bias before					
d. RSA after < RSA before					
e. RSA after > RSA before					
f. RSA after = RSA before					
Test Statistics ^a					
	Self-attribution bias after Self-attribution bias before		RSA RSA before		
Z	-5.847 ^b		-4.377 ^b		
Asymp. Sig. (2-tailed)	0.000		0.000		
a. Wilcoxon Signed Ranks Test					
b. Based on negative ranks.					

It is seen on the Table 3 that, descriptive statistics shows that the mean value of self-attribution bias after the training is smaller than the before ones. On the other hand, RSA score after the resilience training program is greater than the before ones. RSA score changes are consistent with previous studies (Joyce et.all, 2018, Thompson& Dobbins, 2018).

Kruskal Wallis H Test is applied to obtained data for finding the relation between sociodemographic factors and self-attribution bias and resilience scores respectively. According to analysis, there is no statistically significant relation between self-attribution bias and sociodemographic factors (age, gender, marital status and education). In addition, same results are found between resilience and sociodemographic factors

CONCLUSION AND DISCUSSION

The results show firstly, there is a negative relation between the self-attribution bias and the resilience. In other words, when resilience increases, the self-attribution bias decreases. This confirms Hypothesis 1. This result suggests that by increasing the resilience, which is an improved competence, self-attribution bias one of the behavioral finance biases could be decreased. This relation could give a possibility to reduce the financial anomalies.

Secondly it is seen that, after the resilience centered training programs the self-attribution bias scores are decreased and the resilience scores are increased. These findings confirm Hypothesis 2 and 3. While self-attribution scores are declined after the training program, RSA scores after the resilience training program are scaled up. This result gives us some clues in how to weaken the self-attribution bias and make more resilient people. By resilience centered training programs, financial anomalies could be decreased.

The second result of this study are consistent with previous studies. Joyce et. all (2018) reported greater levels of resilience after the training program compared to baseline. Thompson& Dobbins (2018) investigated that resilience training for active duty service members was compelling. Importantly, these results provide the evidence the importance of the resilience training to develop the resilience.

Thirdly, it is found that there is no significant relation between self-attribution bias, resilience and age, gender, marital status and level of education. This result could be interpreted that there could be other determinants of self-attribution bias and resilience apart from that factors. On

the other hand, it is needed more research studies to understand how self-attribution bias and resilience changes with sociodemographic factors.

One of the limitation of this study is the number of participants. This limitation might be addressed in future studies. In future, more research studies should be carried out to investigate the unknown nature of the resilience.

REFERENCES

- Baruth, K. E., & Carroll, J. J. (2002). A formal assessment of resilience: The Baruth Protective Factors Inventory. *Journal of Individual Psychology*, 58, 235–244.
- Basım, H. N., & Çetin, F. (2011). Yetişkinler için psikolojik dayanıklılık ölçeğinin güvenilirlik ve geçerlilik çalışması. *Türk Psikiyatri Dergisi*, 22(2), 104-114.
- Connor, K. M., & Davidson, J. R. (2003). Development of a new resilience scale: The Connor-Davidson resilience scale (CD-RISC). *Depression and anxiety*, 18(2), 76-82.
- Doukas, J. A., & Petmezas, D. (2007). Acquisitions, overconfident managers and self-attribution bias. *European Financial Management*, 13(3), 531-577.
- Friborg, O., Hjemdal, O., Rosenvinge, J. H., & Martinussen, M. (2003). A new rating scale for adult resilience: what are the central protective resources behind healthy adjustment? *International journal of methods in psychiatric research*, 12(2), 65-76.
- Friborg, O. (2005). Validation of a scale to measure resilience in adults. Department of Psychology, Faculty of social Sciences, University of Tromsø.
- Friborg, O., Barlaug, D., Martinussen, M., Rosenvinge, J. H., & Hjemdal, O. (2005). Resilience in relation to personality and intelligence. *International journal of methods in psychiatric research*, 14(1), 29-42.
- Hamurcu, Ç., & Hamurcu, H. D. Y. (2017). How Depression And Social Media Preferences Affect Financial Investment&Gambling Risk Taking Behaviours. *Journal of Life Economics*, 4(4), 143-156.
- Hawley, D. R., & DeHaan, L. (1996). Toward a definition of family resilience: Integrating life-span and family perspectives. *Family process*, 35(3), 283-298.

-
- Hoffmann, A. O., & Post, T. (2014). Self-attribution bias in consumer financial decision-making: How investment returns affect individuals' belief in skill. *Journal of Behavioral and Experimental Economics*, 52, 23-28.
- Holling, C. S. (1973). Resilience and stability of ecological systems. *Annual review of ecology and systematics*, 4(1), 1-23.
- Joyce, S., Shand, F., Bryant, R. A., Lal, T. J., & Harvey, S. B. (2018). Mindfulness-Based Resilience Training in the Workplace: Pilot Study of the Internet-Based Resilience@ Work (RAW) Mindfulness Program. *Journal of medical Internet research*, 20(9), e10326.
- Masten, A. S., Hubbard, J. J., Gest, S. D., Tellegen, A., Garmezy, N., & Ramirez, M. (1999). Competence in the context of adversity: Pathways to resilience and maladaptation from childhood to late adolescence. *Development and psychopathology*, 11(1), 143-169.
- Mishra, K. C., & Metilda, M. J. (2015). A study on the impact of investment experience, gender, and level of education on overconfidence and self-attribution bias. *IIMB Management Review*, 27(4), 228-239.
- Oshio, A., Kaneko, H., Nagamine, S., & Nakaya, M. (2003). Construct validity of the adolescent resilience scale. *Psychological Reports*, 93, 1217 – 1222.
- Pemberton, C. (2015). *Resilience: A Practical Guide for Coaches*. Open University Press.
- Rutter, M. (1990). Psychosocial resilience and protective mechanisms. In Rolf, J., Masten, A. S., Cicchetti, D., Neuchterlein, K. H., & Weintraub, S. (Eds.), *Risk and protective factors in the development of psychopathology* (pp. 181–214). New York: Cambridge University Press.
- Schneider, D. J., Hastorf, A. H. and Ellsworth, P. C., *Person Perception*, 2nd edn (Addison-Wesley, 1979).
- Sinclair, V. G., & Wallston, K. A. (2004). The development and psychometric evaluation of the Brief Resilient Coping Scale. *Assessment*, 11(1), 94-101.
- Thompson, S. R., & Dobbins, S. (2018). The Applicability of Resilience Training to the Mitigation of Trauma-Related Mental Illness in Military Personnel. *Journal of the American Psychiatric Nurses Association*, 24(1), 23-34.
- Wagnild, G. M., & Young, H. M. (1993). Development and psychometric evaluation of the Resilience Scale. *Journal of nursing measurement*.



- Wolosin, R. J., Sherman, S. J. and Till, A., 'Effects of cooperation and competition on responsibility attribution after success and failure', *Journal of Experimental Social Psychology*, Vol. 9, 1973, pp. 220–35.
- Yalçın, K. C. (2010). Market rationality: Efficient market hypothesis versus market anomalies. *European Journal of Economic and Political Studies*, 3(2), 23-38.
- Yates, T. M., Egeland, B., & Sroufe, A. (2003). Rethinking resilience. Resilience and vulnerability: Adaptation in the context of childhood adversities, 243-266.