

TÜRKİYE'DE BÖLGESEL KALKINMA: FARKLILIKLAR, BAĞINTILAR ve YENİ BİR MEKANİZMA TASARIMI

Doç. Dr. Alpay Filiztekin
Yrd. Doç. Dr. Mehmet Barlo
Doç. Dr. Özgür Kıbrıs



türkonfed
TÜRK GİRİŞİM VE
İŞ DÜNYASI
KONFEDERASYONU
TURKISH ENTERPRISE
AND BUSINESS
CONFEDERATION

AKBANK

TÜRKİYE'DE BÖLGESEL KALKINMA: FARKLILIKLAR, BAĞINTILAR VE YENİ BİR MEKANİZMA TASARIMI

© 2011, TÜRKNKFED

YAPIM: MYRA

KOORDİNASYON: SİBEL DOĞAN

KAPAK TASARIMI: SERHAN BAYKARA

SAYFA UYGULAMA: GÜLDEREN RENÇBER ERBAŞ

BASKI ÖNCESİ HAZIRLIK KOORDİNASYONU:
NERGİS KORKMAZ

BASKI: MEGA BASIM

ISBN 978-9944-0172-3-7

İSTANBUL, OCAK 2011

ÖNSÖZ

TÜRKONFED (Türk Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu), bünyesindeki 10 federasyon, 104 dernek ile yaklaşık 208 milyar dolarlık bir iş hacmine sahip, 1 milyonu aşkın kişiye istihdam sağlayan, 65 milyar dolardan fazla ihracat yapan on bine yakın iş insanını bünyesinde barındıran; üyeliği tamamen gönüllülük esasına dayanan, Türkiye'nin en büyük sivil toplum örgütlerinden biridir.

TÜRKONFED, misyonu doğrultusunda ve faaliyetleri çerçevesinde ülkenin ve üyelerinin gündemindeki konularla ilgili görüşlerini bilimsel çalışmalarla destekleyerek kamuoyuna duyurmaya ve bu görüşlerden hareketle kamuoyunda tartışma platformlarının başlatılmasına çalışmaktadır.

Bölgesel kalkınma, TÜRKONFED'in yıllardır üzerinde çalıştığı konuların başında gelmektedir. Bölgesel kalkınmanın motoru olarak görülen kalkınma ajansları da konfederasyonun çalışma başlıkları arasında 2005 yılından beri yer almaktadır.

TÜRKONFED çok çeşitli platformlarda, kalkınma politikaları ve kalkınma ajansları ile ilgili görüşlerini, ilgili bakanlıklar, kamu kurumları ve bürokratlarla paylaşmakta, önerilerini kamuoyuna sunmaktadır. Bu süreçte TÜRKONFED, devlet ve hükümet temsilcileri ile açık diyalog ortamları kurmuş, görüş ve önerilerini sağlıklı bir şekilde aktarabilmiştir. TÜRKONFED özellikle Devlet Bakanlığı ve Devlet Planlama Teşkilatı'na, kalkınma çalışmaları sırasında gösterdikleri ilgi ve destek için teşekkür eder.

Bölgesel kalkınma farklılıkları, Türkiye'nin siyasi, sosyal, ekonomik tüm sorunlarına etki eder ve tüm bu sorunlara bir boyut daha ekleyerek derinleştirir. Bu önemine rağmen, bölgesel kalkınma hakkında sağlıklı ve güncel veri ve bilgi yok denecek kadar azdır. Bu konuda yapılan akademik çalışmalar, sorunun hak ettiği düzeyin çok altındadır. Elinizdeki çalışmanın bölgesel kalkınma konusundaki farkındalığı artırmasını, kaliteli veri akışını hızlandırmasını ve bu konuda yeni akademik çalışmaları tetiklemesini arzu ediyoruz.

"Türkiye'de Bölgesel Kalkınma: Farklılıklar, Bağıntılar ve Yeni Bir Mekanizma Tasarımı" raporu, kalkınmaya bütüncül olarak bakmakta, bölgeler arasındaki farkların çeşitli boyutlarını ortaya koymakta, bu farklar ve bölgeler arasındaki karşılıklı etkileşimi tartışmakta ve bölgesel kalkınmanın hızlandırılması için etkin, adil ve uygulanabilir bir mekanizma önerisi geliştirmektedir. Mekanizma önerisi teorik bir çalışma olup, Türkiye'deki ajans yapısından yola çıkmamıştır. **Bu bağlamda, mekanizmada adı geçen bölgesel kalkınma ajansları, bugün Türkiye'de faaliyette olan ajansları işaret etmemekte, merkezin bölgelerdeki temsilcisi veya bağlantı noktası görevini yerine getirecek her türlü yapıyı kast etmektedir. Çıkan sonuçlar dışsallıkların güçlü olduğu herhangi bir ekonomi için geçerlidir.**

Raporun hazırlık sürecine liderlik eden TÜRKONFED Yönetim Kurulu Başkanı Celal Beysel ve Ekonomi Danışmanı Dr. Ümit İzmen'in katkıları çok değerlidir.

TÜRKONFED, **Türkiye'de Bölgesel Kalkınma: Farklılıklar, Bağıntılar ve Yeni Bir Mekanizma Tasarımı** raporuna görüşleri ile katkı sağlayan tüm üyelerine teşekkür eder. Raporun hazırlanmasında ve yazımında büyük emeği geçen TÜRKONFED Genel Sekreteri Arzu Turhan, Genel Sekreter Yardımcısı Burcu Berent, uzmanlar Zühal Özbay Daş ve Betül Çelikkaleli'nin de katkıları unutulmamalıdır.

Türkiye'de Bölgesel Kalkınma: Farklılıklar, Bağıntılar ve Yeni Bir Mekanizma Tasarımı başlıklı bu çalışmanın Türkiye'de Bölgesel Farklar ve Bağıntılar bölümü Doç. Dr. Alpay Filiztekin; Bölgesel Kalkınmada Kaynak Dağılımı İçin Mekanizma Tasarımı bölümü Yrd. Doç. Dr. Mehmet Barlo ve Doç. Dr. Özgür Kıbrıs tarafından kaleme alınmıştır.

Konuya katkı sunması açısından, raporun son bölümü, TÜRKONFED 14. Girişim ve İş Dünyası Zirvesi kapsamında, 16 Aralık 2010 tarihinde Diyarbakır'da gerçekleştirilen **"Türkiye'de ve Avrupa'da Bölgesel**

Kalkınma, Kalkınma Ajanslarının Rolü” panelinin deşifrelerinden oluşmaktadır. Panele on beş farklı kalkınma ajansının temsilcileri ile TÜRKONFED üyesi iş insanları katılmışlardır. Panel, TÜRKONFED Yönetim Kurulu Başkanı Celal Beysel tarafından yürütülmüştür. DPT Bölgesel Gelişme ve Yapısal Uyum Genel Müdürü Nahit Bingöl, Sabancı Üniversitesi Öğretim Üyesi Doç. Dr. Alpay Filiztekin, Çukurova Kalkınma Ajansı Kalkınma Kurulu Başkanı Süleyman Onatça ve Avrupa Kalkınma Ajansları Birliği (EURADA) Direktörü Christian Saublens bu bölümde panelist olarak yer almışlardır. Sunumların ardından soru-cevap bölümüne geçilmiş, bölgesel kalkınma ve kalkınma ajansları üzerinde tartışılmıştır.

Türkiye’de Bölgesel Kalkınma: Farklılıklar, Bağıntılar ve Yeni Bir Mekanizma Tasarımı raporu bölgesel kalkınma politikalarında yeni ufuklar açar, yol gösterici olur ve konu kamuoyu, bürokrasi ve akademi çevrelerinde hak ettiği düzeyde tartışılırsa, amacına ulaşmış sayılacaktır.

ÖZGEÇMİŞLER

Doç. Dr. Alpay Filiztekin

Lisans derecesini iktisat dalında Boğaziçi Üniversitesi'nden 1989 yılında aldıktan sonra, 1994 yılında Boston College'da aynı alanda doktorasını tamamladı. 1998'de doçentliğe yükseldi. 1994-2000 yılları arasında Koç Üniversitesi'nde görev yaptıktan sonra, halen öğretim üyesi olarak görev yaptığı Sabancı Üniversitesi'ne geçti. Çeşitli ulusal ve uluslararası dergilerde, uygulamalı iktisat alanında, verimlilik ve bölgesel gelişme, fiyat hareketleri ve emek piyasaları üzerine çalışmaları yayınlanmıştır. Aynı zamanda Türkiye ekonomisi üzerine yayınlanmış bir kitabın da eş-editörlüğünü yapmıştır.

Yrd. Doç. Dr. Mehmet Barlo

Boğaziçi Üniversitesi işletme lisans programından 1995 yılında mezun olduktan sonra, 1996 yılında London School of Economics'den MSc. in Accounting and Finance yüksek lisans derecesini; 2003 yılında da University of Minnesota'dan iktisat doktora derecesini aldı. Aynı yıl yardımcı doçent olarak Sabancı Üniversitesi Ekonomi Programı'nda öğretim üyeliği görevine başladı. Araştırmacı ve eğitimci olarak görev yaptığı diğer kurumlar arasında Boğaziçi Üniversitesi ve University of Minnesota vardır. Araştırma alanları arasında oyun kuramı ve uygulamaları, iktisadi tasarım ve finansal ekonomi bulunmaktadır. Bu alanlarda yaptığı araştırmalar birçok saygın uluslararası dergilerde yayınlanmıştır.

Doç. Dr. Özgür Kıbrıs

Endüstri mühendisliği lisans derecesini 1992, ekonomi yüksek lisans derecesini ise 1995 yılında Bilkent Üniversitesi'nden aldıktan sonra, 2000 yılında Rochester Üniversitesi'nden iktisat alanında doktora derecesini aldı. 2009 yılında doçentliğe yükseltildi. Sabancı Üniversitesi'nden önce Université Catholique de Louvain ve University of Rochester gibi üniversitelerde araştırmacı ve eğitimci olarak çalıştı. Araştırma konuları arasında politik ekonomi, pazarlık teorisi, oyun teorisi bulunmaktadır. Çalıştığı konularda ulusal ve uluslararası saygın kurum ve dergilerde makaleleri yayınlanmıştır. Bu çalışmaları ile Türkiye Bilimler Akademisi tarafından 2003 yılında Teşvik Ödülü, 2006 yılında ise GEBİP ödülüne layık görülmüştür.

İÇİNDEKİLER

1. SUNUŞ	9
2. YÖNETİCİ ÖZETİ	15
3. TÜRKİYE’DE BÖLGESEL FARKLAR VE BAĞINTILAR	19
1. Giriş	19
2. Üretimde farklar	21
3. Bölgesel farklılıklar üzerine kuramsal tartışmalar	23
4. Sektörel yapı ve demografik değişim	25
5. Emek piyasaları	32
6. İmalat sanayinde uzmanlaşma ve yığınlaşma	40
7. İmalat sanayinde bölgeler arası bağıntılar	45
8. Kentleşme	47
9. Sonuç	52
Kaynakça	53
4. BÖLGESEL KALKINMADA KAYNAK DAĞILIMI İÇİN MEKANİZMA TASARIMI	54
1. Giriş.....	54
2. Çerçeve	57
3. Dışsallıklar.....	58
4. Bilgi eksiklikleri ve bilgi edinme gereği.....	60
5. Bölgesel kalkınma sistemi.....	61
6. Bölgesel kalkınma mekanizması	63
7. Sonuç	80
Kaynakça	81
5. TÜRKİYE’DE VE AVRUPA’DA BÖLGESEL KALKINMA, KALKINMA AJANSLARININ ROLÜ PANELİ	83
EKLER	106
Ek 1: DPT Bölgesel Gelişme ve Yapısal Uyum Genel Müdürü Nahit Bingöl’ün Sunumu.....	106
Ek 2: Çukurova Kalkınma Ajansı Kalkınma Kurulu Başkanı Süleyman Onatça’nın Sunumu	119
Ek 3: EURADA Direktörü Christian Saublens’in Sunumu	127
TERİMLER	141

1. SUNUŞ

Türkiye, küresel krizin ardından ekonomisinde gösterdiği hızlı toparlanma ile 2001 sonrasında gösterdiği parlak performansı devam ettireceğinin işaretlerini vermiştir. Ancak bir ülkenin en yavaş büyüyen bölgesi, ülkenin toplam büyüme hızını aşağı çeker. Bir ülkenin gerçek gelişmişlik düzeyini ancak en geri bölgesinin gelişmişlik düzeyi belirler. Bölgeler arası gelişmişlik farklılıkları, sadece ekonomik performansı zaafa uğratmakla kalmaz, sosyal dokuyu da zedeler. Bölgesel kalkınma, Türkiye'nin ekonomik, sosyal ve siyasi sorunlarının kesişim kümesinde yer alan en öncelikli konulardan birisidir. Bölgesel kalkınma, TÜRKONFED'in de öncelikli çalışma alanıdır.

TÜRKONFED, bölgesel kalkınma konusundaki çalışmalarını çeşitli başlıklar altında yürütmektedir. 2010 yılında "Bölgesel Kalkınma ve İş Dünyasının Rolü" başlıklı projede, seçilen bölgelerde sahaya inilmiş ve konu yerel aktörlerle tartışılmıştır. **Türkiye'de Bölgesel Kalkınma: Farklılıklar, Bağıntılar ve Yeni Bir Mekanizma Tasarımı** başlıklı bu çalışma ile konunun akademik boyutu da mercek altına alınmıştır.

Bu raporda amaç, bölgeler arasındaki farkların çeşitli boyutlarını ortaya koymak, bu farkları, bölgesel kalkınma farklarını azaltmak amacıyla yapılacak olan kaynak dağılımının mekanizmasının özelliklerini ve Türkiye'deki kalkınma ajanslarını tartışmaktır.

Çalışmanın Sabancı Üniversitesi Öğretim Üyelerinden Doç. Dr. Alpay Filiztekin tarafından hazırlanmış olan üçüncü bölümü bölgeleri ekonomik, demografik ve sektörel yönden inceleyerek bölgesel kalkınma farklılıklarını gözler önüne sermiştir. Ayrıca yine Sabancı Üniversitesi Öğretim Üyelerinden Yrd. Doç. Dr. Mehmet Barlo ve Doç. Dr. Özgür Kıbrıs tarafından hazırlanmış olan dördüncü bölümde, merkez tarafından bölgelere sağlanacak kaynak için yeni ve özgün bir mekanizma tasarımı önerilmektedir.

Türkiye'de yeterince tanınmayan kalkınma ajanslarının amaçları, faaliyetleri, işleyişteki aksaklıkları ve tanıtım ihtiyaçları beşinci bölümün konusunu oluşturmaktadır. Bu bölümde TÜRKONFED'in 16-17 Aralık 2010 tarihlerinde düzenlediği 14. Girişim ve İş Dünyası Zirvesi çerçevesinde yapılan, akademisyenler, DPT, kalkınma ajansları, EURADA ve iş dünyası temsilcilerinin katıldığı "Türkiye ve Avrupa'da Bölgesel Kalkınma, Kalkınma Ajanslarının Rolü" panelinin deşifrelerine yer verilmiştir. Bu bölüm, kalkınma ajanslarını yakından tanıyan iş dünyası temsilcilerinin kalkınma politikaları ve ajans yapıları hakkındaki görüşlerinin duyurulması, yerel bilginin ve tecrübenin paylaşılması açısından da önem taşımaktadır.

Türkiye'de Bölgesel Kalkınma: Farklılıklar, Bağıntılar ve Yeni Bir Mekanizma Tasarımı raporunun koordinasyonu, TÜRKONFED Yönetim Kurulu Ekonomi Danışmanı Dr. Ümit İzmen tarafından yapılmıştır.

Dünden bugüne bölgesel kalkınma

Veri kısıtları, bölgesel farklılıkların zaman içinde nasıl evrildiğinin net bir fotoğrafını çekmeye izin vermemektedir. Ancak, şimdiye kadar yapılmış olan çalışmalar, cumhuriyet tarihi boyunca, bölgesel farklılıkların kapatılmasında pek bir mesafe alınamamış olduğunu ortaya koymaktadır.

Ülke ekonomisi hızla büyür ve gelişirken, derin bölgesel farklılıkların devam ediyor olması, izlenen politikaların isabetinin sorgulanmasını gerektirmektedir. Öte taraftan, Türkiye'de bölgesel farklılıkları azaltmayı amaçlayan politikaların geçmişi de oldukça yenidir. Türkiye, bölgesel kalkınma politikaları ile Güneydoğu Anadolu Projesi (GAP) ile tanışmıştır. Daha sonra Doğu Anadolu projesi (DAP) ve Doğu Karadeniz Bölgesel Gelişme Planı (DOKAP) ile devam eden bölgesel kalkınma politikalarında, merkezi bakış açısı egemen olmuş, bu süreçlerde yerel bilgi ve aktörlerin katkılarından yararlanmak mümkün olmamıştır.

Günümüzde bölgesel kalkınma yaklaşımında değişim

Günümüzde bölgesel kalkınmada vurgu, geri kalmış bölgelere dönük bir yeniden dağıtım ve teşvik sisteminden, bölgelerin rekabet gücünün artırılmasına dönmüştür. Bölgenin mevcut sorunlarını göz ardı eden, sorunları parasal teşvik tedbirleri ile dengelemeye çalışan anlayış yerini öncelikli olarak sorunların saptanıp ortadan kaldırılmasına bırakmıştır. Sadece teşvik tedbirleri ve vergi kolaylıkları gibi önlemlerin, yatırımları, kalifiye ve kalifiye olmayan işgücü ile teknolojiyi geri kalmış bölgelere çekmekte yetersiz kaldığı görülmüştür. Üstelik merkezi hükümetin yüklü parasal yardımları üzerine kurulu bu tür politikaların bir kez uygulanmaya başlandıktan sonra siyasi olarak terk edilmesinin çok güç olduğu ve bu nedenle bölgenin kendi kaynaklarının gelişimini engellediği ortaya çıkmıştır.

Bu politikaların uygulanmasının yarattığı yerel idare ile merkezi idare arasındaki hiyerarşik ilişki ve bu ilişkinin doğası gereği ortaya çıkan patronaj ilişkileri, yerel aktörler arası etkileşimi zayıflatmış, bölge içinde etkin bir sivil hareketin ve özel sektörün gelişimini sınırlamış, yerel uyumu ve dayanışmayı zedelemiş, hatta zaman içinde yerel gelenekler ve kimliğin de erozyona uğramasına neden olmuştur.

Böylesi bir merkezi yaklaşımın, bölgeler arası farklılıkları gidermek bir yana, çeşitli sakıncaları da barındırdığı görülmüştür. Merkezi hükümet eliyle yaratılan istihdam, yerel işgücü piyasalarını olumsuz etkilemiş, bürokratik ve devletçi yaklaşım bölgedeki girişimcilik kültürünü öldürmüş, teşviklere bağlı olarak kente gelmiş olan büyük birkaç firma yerel sanayilerin çözülmesine, geleneksel faaliyetlerin tükenmesine ve yerel girişimcilerin tasfiyesine yol açmıştır. Bölgesel girişimcinin içine düştüğü zafiyet, üretim, verimlilik ve istihdamın giderek gerilemesi, sonuç olarak şirketler arasında ticari işbirliklerini engellemiş, yerel düzeyde kurulabilecek örgütlenmeleri, dayanışma mekanizmalarını zorlaştırmış, bölgeleri yalnızlaştırmıştır. Merkezi hükümetin belirleyici rolü ve gücü, birbirine komşu bölgeler arasındaki ilişkileri ve işbirliklerini de zayıflatmış, bölgelerin giderek daha fazla kendi içlerine kapanmalarına neden olmuştur.

Yereldeki köklü sorunlar varlığını korurken, bu sorunları dengelemek için verilen teşviklerin, yatırımları bölgeye çekmede yeterli olmadığı ve fiziki altyapı, kalifiye işgücü, teknik ve organizasyonel beceri, girişimci kapasitesi, sosyal ve kurumsal yapı, yerel kimlik gibi bölgeye ait faktörlerin nitelik ve niceliğinin çok belirleyici olduğu giderek daha iyi anlaşılmıştır. Bu nedenle, bölgesel kalkınmada stratejik amaç bölgenin hem niceliksel hem de niteliksel gelişimi ve yerel kaynakların etkin kullanımı olmaya başlamıştır.

Bu bağlamda, bölgenin kendine has sorunlarının aşılması için yapılacak yatırımın yalnız niceliği değil, niteliği de önemlidir. Bölgesel ekonomik kalkınmaya katkısı en dolaysız olan projelere öncelik verilmelidir.

İstihdam kaynaklarıyla yoksunluk içindeki yerleşimler arasında nispeten düşük maliyetli bir ulaşım yatırımı bir bölgeye büyük bir yol yatırımı kadar yararlı olabilir.

Merkezi yaklaşımın olumsuzlukları, bölgeleri ön plana çıkaran, ulusal hedefleri bölgeler üzerinden belirlemeye çalışan bir yaklaşımın benimsenmesi gerektiği düşüncesine yol açmamalıdır. Bölgelerin birbirleri ile olan ve giderek artan yoğun ve derin ilişkileri, doğrusal olmayan etkileşimler, sadece bölgeleri dikkate alan bir anlayışın da istenilen sonucu vermeyeceğine işaret etmektedir. Ortaya konulacak yaklaşım, gerek ulusal hedefleri, gerekse de yerel unsurların çıkarlarını gözetmek, karşılıklı etkileşimleri dikkate almak ve bunlarla uyumlu olmak zorundadır.

Bir bölgeye yapılan yatırım, diğer bölgelere yapılan yatırımlardan olumlu ya da olumsuz etkilenebilir. Örneğin, bir bölgeye yapılan bir ulaştırma yatırımı çevre bölgelerin de cazibesini artırabilir. Ya da şimdi bazı bölgelerimizde yoğun olarak tartışıldığı gibi, bir bölgeye yapılacak enerji yatırımı, çevre bölgeleri olumsuz etkileyebilir. Bu nedenle, bölgesel politika bu tür dışşallıkları dikkate almalıdır.

“Doğru” yatırımların seçilmesinde yerel bilginin kullanılması, merkezi hükümetin ve bölgesel kalkınma amacıyla oluşturulmuş kurumların, yerel yönetimler ve diğer yerel aktörlerle sıkı bir işbirliği içinde bölgesel ihtiyaç ve öncelikleri saptayarak yatırım politikalarını oluşturması can alıcı önem taşımaktadır.

Bölgesel kalkınma dinamiklerinin harekete geçirilmesi, ikili bir yaklaşım gerektirir. Öncelikle bölgedeki iş ve yatırım ortamının cazip hale gelmesi ve rekabet gücünün artması için yerel kaynaklara ağırlık verilmesi gerekir. Bölgeye has özelliklerin geliştirilmesi için yatırım yapılmalıdır. Diğer yandan, bölgeye dışarıdan yatırım çekebilmek için uygulanacak politikalarda merkezi hükümetin devreye girmesi gerekmektedir.

Bölgesel kalkınmanın lokomotifi olarak STK'lar

Günümüzde bölgesel politika, bölgenin cazibesinin topyekûn yükseltilmesi üzerine kuruludur. Bu amaçla, öncelikle bölgenin potansiyelini engelleyen uzaklık, idari engeller, işgücünün eğitim seviyesi, cazip olmayan sosyal çevre vb. faktörlerin tespit edilmesi, engellerin ortadan kaldırılması ve yerine elverişli bir ortamın yaratılması gerekir. Bu durum özellikle yerel KOBİ'ler için önemlidir. Bu yaklaşımda, bölgeye yeni yatırım çekmek kadar, hatta daha öncelikli olarak, bölgede mevcut şirketlerin verimliliğinin artırılması ve özel sektörün yeni yatırımlar yapmasının özendirilmesine ağırlık verilmelidir. Yerel ekonominin gelişmesi, bölgede talep edilen hizmetlerin artmasına neden olacak ve ekonomik gelişimi uyaracaktır. Yeni kurulan şirket sayısının artması, ekonomik faaliyet alanlarının çeşitlenmesi ile teknolojik ve yönetsel beceri gelişimi canlanacak, girişimcilik tetiklenecek, şirketlerin tek tek, bölgenin de topyekûn rekabet gücü artacaktır.

Bölgesel kalkınmanın artan önemi uygulanan yaklaşımın da değişimini gerektirmektedir. Sadece merkezi hükümeti dikkate alan bir yaklaşımın sınırları aşıkardır. Özel sektör ve STK'lar da karar alma ve uygulama sürecine dahil edilmelidir. Başlangıç koşulları itibarıyla bölgelerin özelliklerinin birbirinden farklı olması, bölgelerin gelişimini kısıtlayan engellerin doğru tespit edilmesi, sağlanan hizmetin uygunluğunun arzulanan kalitede olmasının garanti altına alınması, ancak özel sektörü temsil eden STK'ların sürece dahil edilmesiyle mümkün olabilir.

Türkiye'de bölgesel kalkınma yaklaşımında değişim

Tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de egemen olan merkezi anlayış değişime uğramaktadır. Bölgesel politikaların ivme kazanması ve bütüncül bir yaklaşımla ele alınması, Avrupa Birliği tam üyelik süreci ile başlamıştır.

Avrupa Birliği uyum sürecinin bir parçası olarak gelişmişlik faktörleri göz önüne alınarak belirlenen 26 bölge bazında Devlet Planlama Teşkilatı'nın koordinasyonunda, kalkınma ajanslarının kuruluş çalışmaları tamamlanmıştır. 2000'li yılların başında başlayan bu çalışmalar, ajansların kuruluş amaç ve şekli ile mevcut kanunlarımızdaki çelişkiler nedeniyle düşünülen uzun bir sürece yayılmış olmakla birlikte, yasal engellerin ortadan kalkmasından sonra süreç hız kazanmıştır.

Türkiye'nin örnek aldığı Avrupa Birliği'nde kalkınma ajanslarının yapısı çeşitli farklılıklar göstermekte, bu ajansların bir bölümü daha başarılı olurken, bazılarında ise elde edilen başarılar beklentilerin altında kalmaktadır. Kalkınma ajansları varlıklarını, ulusal politikaların yukarıdan-aşağı yaklaşımına karşı, aşağıdan yukarı bir yaklaşıma, toplumdaki yerel aktörlerin kalkınma sürecinde karar alma mekanizmalarına daha etkin katılmalarını öngören ve yönetimden yönetişime doğru bir açılıma dayandırmaktadırlar. Oysa bazı ajanslarda bu anlayışın uygulamaya yansımada çeşitli sorunlar görülmüş ve ajansların yönetim yapısının iyileştirilmesi ihtiyacı ortaya çıkmıştır. Türkiye'deki ajanslarda da aşağıdan yukarıya yaklaşımın geliştirilmesi ve kamunun ağırlığının azaltılması ihtiyacı vardır.

Yerel tecrübeler ışığında kalkınma ajansları

Yapısındaki sorunlara karşılık, kalkınma ajanslarının kurulması Türkiye'de bölgesel gelişme dinamiklerinin hayata geçirilmesinde önemli bir aşama teşkil etmektedir. TÜRKONFED de ajansların bu yapısı ile olsa da daha iyi çalışabilmesi için destek vermekte ve çeşitli bölgelerde, kendisine bağlı 38 federasyon/dernek ile 15 ajansın kalkınma kurulunda; bir üye federasyonu ile de İzmir Kalkınma Ajansı'nın yönetim kurulunda yer almaktadır.

TÜRKONFED, ajansların çalışmaları hakkındaki bu geniş tecrübesinden çıkan önerileri de ajans yapılarının iyileştirilmesi amacıyla dile getirmektedir. Bu bölümde, bölgelerde yapılan çalışmalardan elde edilen birikim özetlenmektedir.

Ajansların yapısı daha adem-i merkezietçi bir çizgiye yaklaşmalıdır. Ajansların mevcut yapısında özel sektörü temsil eden kalkınma kurulu ve yönetim kurulu üyelerinin kararlar üzerinde anlamlı bir etkileri olması zordur. Tek ilden oluşan kalkınma ajanslarında, kalkınma kurulu içerisinde 3 üyenin yönetim kuruluna seçilme şansı olması, ajans yapısındaki kamu ağırlığını azaltıcı yönde bir adım olsa da, diğer 23 ajansta bu olanaklı değildir.

Ajansların iş dünyası ile etkileşimi geliştirilmelidir. Ajans yönetiminin ve çalışanlarının iş hayatına yönelik çok fazla tecrübelerinin olmadığı gözlenmektedir, Bu durum, ajansların iş insanlarının sorunlarına hızlı çözümler üretebilen esnek kurumlar olmasının önünde önemli bir engel oluşturmaktadır. Ajansın iş dünyasını daha yakından tanıyabilmesi için saha çalışmalarına hız verilmesi, gerekirse bölge iş insanlarının teker teker ziyaret edilerek sorunlarının ve önerilerinin dinlenmesi yararlı olacaktır.

Ajansların bir uzmanlık alanı olan bölgesel kalkınma konusundaki yetkinlikleri geliştirilmelidir. Bölgesel kalkınma bir uzmanlık alanıdır ve ajansların, bölgesel kalkınma konusunu çok iyi bilen kişiler tarafından yönetilmesi gerekmektedir. Avrupa Birliği ülkelerinde yaygın olarak görülen bu modelde ajanslar hem bağımsız denetçiler hem de kamu tarafından sıkı bir şekilde denetlenmektedir.

Ajanslarda yönetim istikrarı sağlanmalıdır. Ajans başkanlığı görevinin bir kamu yetkilisine (valilere) bırakılmış olması ve üstelik başkanlığın her yıl bölge içindeki diğer bir ile geçmesi, yönetimde istikrar adına önemli bir sorundur.

Ajansların gündemi ülke politikasına birinci elden taşınabilmelidir. Bölge sorunlarının ulusal arenaya taşınmasını kolaylaştırmak, ulusal politikaların bölgesel düzeyde uygulanma etkinliğini geliştirmek, ajansların daha iyi hizmet vermesini teşvik etmek için bölgesel ve merkezi hükümet politikaları arasındaki karşılıklı etkileşim geliştirilmelidir. Bu amaçla bölge milletvekillerinden daha etkin yararlanmanın koşulları araştırılmalıdır.

Ajansların kalkınma kurullarının üye yapısı gözden geçirilmelidir. Ajanslarda kalkınma kurulu üye seçimleri için, kriterlerin net olarak tanımlandığı, liyakate daha fazla ağırlık veren bir süreç tasarlanması gerekmektedir

Ajansların kalkınma kurullarının etkinliği güçlendirilmelidir. Kalkınma ajansları kanununda hiyerarşik yapının en üst basamağında sayılan kalkınma kurullarının işlevselliğinin artırılması, örneğin kurul başkanının yönetim kurulunun doğal üyesi olması, özellikle idari ve güncel konularda sarf edebileceği bir bütçe ayrılması, sadece danışma kurulu statüsünde olmayan, görüşleri tavsiyeden daha güçlü sayılacak bir düzenleme yapılması yerinde olacaktır.

Ajansların kalkınma kurullarının etkin çalışmasını sağlayacak düzenlemeler yapılmalıdır. Bazı ajanslarda kalkınma kurulunun yerel temsilcilerin beklentilerini karşılayacak etkinliğe sahip olmadığı, kurulda alınan kararların yönetim kurulunda yeterince dikkate alınmadığı gözlemlenmektedir. Bu durum, kurul üyelerinin görevlerini sahiplenmelerini engellemekte ve kurulları zaman içinde işlevsiz yapılara dönüştürme riski barındırmaktadır.

Ajansların önemi ve işlevi kamuoyuna ve iş dünyasına daha iyi tanıtılmalıdır. İş dünyasından kamu kuruluşu temsilcilerine, bölgede hemen her kesimin ajanslardan destek, danışmanlık gibi hizmetler alabileceği, kamuoyu tarafından yeterince bilinmemektedir. Kalkınma ajanslarının önemi ve işleviyle ilgili tanıtım yapılmalıdır.

Ajanslar bölgeler için bir yatırım ofisi gibi çalışmalıdır. Ajanslar bölgenin yatırım imkanlarını tanıtmaya ve bölgeye yatırım çekmede etkin olabilmelidirler. Bu süreç iletişim işlevlerinin güçlendirilmesini

gerektirdiği kadar, bölgenin potansiyelinin ve rekabet avantajı olduğu noktaların da doğru tespit edilmesini gerektirmektedir. Bölgelerdeki yerel aktörlerin bilgi ve tecrübelerinin yeterince değerlendirilebileceği, özel sektörün yanı sıra akademik bilgi ile desteklenen teknik kapasitesi yüksek raporlar hazırlanması faydalı olacaktır.

Ajansların hazırlayacakları kalkınma stratejileri yerel bilgiyi kullanan bilimsel çalışmalara dayanmalıdır. Kalkınma ajansları tarafından hazırlanan bölge stratejileri, bölgelerin rekabet üstünlüklerini, bölgeler arasındaki işbölümü ve karşılıklı etkileşimi dikkate alacak çalışmalara dayandırılmalıdır. Ancak, çok zaman ve emek isteyen, bilimsel araştırmalarla desteklenmesi gereken bu çalışmalarda yerel iş dünyasından güçlü bir katılım olmalı ve üniversiteler etkin bir rol oynamalıdır.

Ajansların kalkınma stratejilerinin etkinliğinin artırılmasının yolu özel sektörün proje yapma kapasitesinin güçlendirilmesinden geçmektedir. Ajanslar bölgesel strateji çerçevesinde belirlenen projeler kapsamında hibe programı uygulamaktadırlar. Ancak bu programların uygulanmasında da bazı sıkıntılar olduğu görülmektedir. Kalkınma ajanslarının kendi aralarında, birbirlerinin deneyimlerinden faydalanmayı, başarılı ya da başarısız proje veya uygulamalardan ders çıkarmayı sağlayacak bir mekanizmanın oluşturulmasında da yarar vardır.

Kaynak dağılımı modeli

Bu çalışmanın üçüncü bölümde anlatıldığı üzere Türkiye’de, dışsallıklar, güçlüdür. Bu da bölgeler arası farklılıkları azaltmak üzere uygulanacak politikaların iyi tasarlanması durumunda gerçekten etkili olacağını göstermektedir. Bu amaçla çalışmanın dördüncü bölümü merkezî hükümetin etkin kaynak dağılımı için yararlanabileceği “iyi bir mekanizma” tasarımına ayrılmıştır.

Tasarlanan kuramsal mekanizmada iki aktör vardır. Bunlardan ilki merkez, diğeri ise bölgesel kalkınma ajansı olarak tanımlanmıştır. Tasarıda bölgesel kalkınma ajansı olarak nitelenen kurum, bugün 26 bölgede faaliyette bulunan kalkınma ajansları ile birebir örtüşmek durumunda değildir. Kastedilen kurum, bölgeden merkeze bilgi aktarımı yapacak, gelen kaynağın ise etkin dağıtımını yapacak bir yapıdır. Bu yapıya atfedilen görevleri bugün faaliyette olan kalkınma ajansları üstlenebileceği gibi, merkez tarafından görevlendirilecek yetkin herhangi bir kurum da üstlenebilir.

Burada “iyi mekanizma” ile kastedilen bölgesel kalkınma ajanslarının ve ajanslara bilgi sağlayan tüm işletmelerin ve kurumların durumlarını ve ihtiyaçlarını gerçek biçimde açıklayacakları, dışsallıkları, bilgi eksikliklerini ve stratejik etkileri dikkate alan bir yapının kurulmasıdır.

Dışsallık ve bilgi eksikliği hususlarına dikkat etmeyen ülkesel kalkınma tasarımları sonucunda, bölgeler arası kalkınma ve buna bağlı olarak da refah artışı, sağlıklı ve eşgüdümlü olmayabilir. Çalışmada, dışsallıkların güçlü olması ve merkezî hükümetin kaynakların bölgeler arasında akışkanlığını sağlayabilmesi durumunda her bir ekonomik aktörün sadece gerçek verimliliğini ve ihtiyacını ifşa edeceği, bu sayede de etkin, adil ve uygulanabilir bir yapının oluşturabileceği gösterilmektedir. Bu yapı, aynı zamanda, doğası gereği demokratik örgütlenmenin tüm bireylerin ortak çıkarı olduğunu da kanıtlamaktadır.

Önerilen mekanizmanın tasarımında tamamen etkinlik, adalet ve uygulanabilirlik nosyonları göz önünde bulundurulmuştur. Önerilen bölgesel kalkınma mekanizması, iki kademeyle çalışarak etkin, adil ve uygulanabilir bir yapı oluşturmaktadır. Yapılan araştırma, açık ve net bir şekilde şu gerçeği ortaya koymaktadır: Tam merkezîyetçi bir bölgesel yapı üzerinde ısrar edilmesi durumunda etkin bir bölgesel kalkınma sistemi oluşturulması mümkün değildir. Yerel anlamda demokratik bir sistem kullanılması zorunludur.

Önerilen mekanizmanın ikinci kademesinde ise kritik nokta bölgesel kalkınma ajanslarının merkeze bölge hakkında doğru bilgi aktarmasıdır. Ajansların bölgelerinin menfaatlerini korumak adına merkeze bölge hakkında doğru bilgi aktarmasını sağlayacak bir sistemin kurulması gerekmektedir. Refah artışında

bölgeler arasında karşılıklı etkileşimin güçlü olması, bölgelerden merkeze doğru bilgi aktarılmasını teşvik eder. Eğer bölgeler arasında bu tür karşılıklı etkileşimler yeterince güçlü değilse, o zaman her bölgenin toplam kaynaktan daha fazla pay almak için bölgeye ait bilgilerde tahrifat yapma ihtimali artmaktadır. Bu durumda, kalkınma politikasının uygulanması güçleşmekte ve bunun yerine tüm bölgelere eşit miktarda kaynak aktarılması yaklaşımı geçmektedir.

Merkezi hükümet, gerekli alt yapı yatırımlarını yaparak, bölgeler arasındaki bu karşılıklı etkileşimin geliştirilmesini sağlamalıdır. Bu koşul, daha etkin bir kalkınma yaklaşımı uygulanmasının önünü açacaktır. Şimdiye kadar uygulanmış olan merkezîyetçi yaklaşımın sorunları nedeniyle bölgeleri ön plana çıkartan bir yaklaşım eğer ulusal koordinasyon ihtiyacını göz ardı ederse bu kez de bu yaklaşımın sakıncaları ortaya çıkacaktır.

Bölgelerin birbirleri ile olan ve giderek artan yoğun ve derin ilişkileri, doğrusal olmayan etkileşimler, ulusal koordinasyon gereğini göz ardı eden bir anlayışın da istenilen sonucu vermeyeceğine işaret etmektedir. Ortaya konulacak olan yaklaşım, gerek ulusal hedefleri gerekse de yerel unsurların çıkarlarını gözetmek, karşılıklı etkileşimleri dikkate almak ve bunlarla uyumlu olmak zorundadır.

Öte yandan, yerel aktörlerin, bölge nüfusunun, üreticilerin ve emek, sermaye ve beşeri sermaye gibi üretim faktörlerini sunanların sürece aktif katılımının sağlanması gerekmektedir. Sivil toplumun bölgesel kalkınmaya aktif katılımı ve kamunun desteğini bir araya getiren bir başlangıç yapmak bu anlamda büyük önem taşımaktadır.

Bu çalışmada kaynak dağıtımının daha etkin çalışmasını sağlamak amacıyla geliştirilen tasarım dışsallıkların güçlü olduğu herhangi bir ekonomide geçerlidir.

Bu çalışmanın, kalkınma ajansları konusunda henüz yolun başında olan Türkiye'deki ajansların daha etkin çalışmasına katkıda bulunmasını diliyoruz. Raporumuzun Türkiye deneyiminden dersler çıkarmak isteyecek diğer ülkelere de yol gösterici olmasını umuyoruz. Bu çalışmanın Türkiye'de ve dünyada bu konudaki akademik literatüre de katkı yapmasını umuyoruz.

2. YÖNETİCİ ÖZETİ

Son on yılda Türk ekonomisi bir önceki on yıldan çok daha hızlı büyüdü. Bu yüksek büyüme hızına rağmen son on yılda işsizlik daha önce az görülen boyutlara ulaştı. 2000’li yıllarda %8’ler seviyesindeki işsizlik oranı zaman zaman ikiye katlandı. İşgücüne katılım hiç olmadığı kadar düşük seviyelere geriledi. Bu da ekonomik büyümenin ortalama vatandaşın refahına ne kadar etki yaptığı sorusunu gündeme getirdi. Bugün dünyanın birçok ülkesi, gelişmişlik derecesinden bağımsız olarak, aynı sorunları paylaşmakta. Türkiye’yi bu ülkelerin çoğundan farklı kılan ise yaşanan iki büyük toplumsal dönüşüm. Bunlardan ilki, çok genç olan nüfusun yaşının ilerlemesi ile ortaya çıkan demografik dönüşüm; diğeri ise, çok uzun süredir hâkim olan tarımsal yapıların çözülmesidir.

Bu sorunlar, ülkenin sorunu olmakla birlikte, farklı bölgelerde farklı şiddetlerde yaşandı. Büyüme tüm coğrafi bölgelerde aynı hızda gerçekleşmedi. İşsizlik oranları ise bölgeler arasında kabul edilemeyecek farklar göstermeye başladı. Gelişme farkları, bölgelerin arasında olmanın da ötesinde bölgelerin içerisinde de görülmeye başlandı. Bu eşitsiz büyüme, sadece bölgeler arasındaki farkların açılmasına değil, aynı zamanda büyümenin sürdürülebilir kılınmasının ve işsizlik sorununa kalıcı çözüm bulunmasının da önünde engel olarak ortaya çıkmaya başladı.

Nitekim son yıllarda bölgeler arasındaki farklara yapılan vurgunun her türlü ortamda – medyada, akademik çalışmalarda ve politika tartışmalarında – arttığı görülüyor. **Bu raporda amaç bölgeler arasındaki farkların çeşitli boyutlarını ortaya koymak, bu farklar ve bölgeler arasındaki karşılıklı etkileşimi tartışmak ve bu sorunları çözmek için yasayla kurulan kalkınma ajanslarının politika üretmek üzere yapılanmasının ne şekilde olması gerektiğini tartışmaktır.**

Tartışmaların sağlıklı açısından “bölgesel kalkınma” ile ne anlaşıldığının da açık olarak belirtilmesi gerekmektedir. Bölgesel kalkınma, geçmişte, ulusal kalkınmanın bir parçası olarak ele alınmış, ülkenin refahı arttıkça, bölgelerin de bu refahtan yeterince pay alacakları varsayılmıştır. Ancak, bu beklenti neredeyse hiçbir ülkede tam anlamıyla gerçekleşmemiştir.

Bu genel yaklaşımı bölgelerin aynı iktisadî ve sosyal yapıya sahip olmaları değildir ve zaten bunun mümkün olmadığını baştan kabul etmektedir. Ulusal ve yerel tüm politikaların amacının, toplumun tüm bireylerinin yaşadıkları coğrafya, içinde buldukları sosyal yapı ve kurumlardan bağımsız olarak, refahının artırılması olduğu kabulünden yola çıkılmaktadır. Benzer şekilde, büyümenin ve kalkınmanın tüm coğrafyalarda ve tüm sosyal yapılarda aynı anda başlamayacağı ve aynı hızda sürmeyeceği de varsayılmaktadır. Bugün gelişmiş olarak adlandırılan ülkelerin neredeyse tamamında benzer süreçler yaşanmıştır. Yapılması gereken bu gerçeklerden yola çıkarak geleceği inşa edecek politikaların hazırlanması için çalışmak olacaktır.

Türkiye’nin konuya yaklaşımı geçmişte ulusal düzeyde kalkınma politikalarının benimsenmesi olmuştur. Bölgelerin ise bu süreçte, belirlenmiş ulusal hedeflere göre kendilerini geliştirmeleri eklenmiştir. Her ne kadar ulusal düzeyde belirli bir gelişmişlik yakalanmışsa da, bölgeler arasında hatırı sayılır oranda dengesizlikler ortaya çıkmış, bunun sonucunda da genel ekonominin etkinliğinin kısıtlandığı, ülke genelinde hakkaniyetin sağlanamadığı ve en başta göçün yarattığı güçlükler olmak üzere çeşitli sosyal sorunların ortaya çıkmaya başladığı görülmüştür. Yaşam standardı, kimi bölgelerde elde edilen gelirin azlığı nedeniyle, ekonomik olarak gelişmiş kimi bölgelerde ise çarpık kentleşme ve aşırı kalabalık nedeniyle istenilen düzeyin altında kalmıştır.

Türkiye’de sürdürülebilir büyümenin sağlanması ve bunun hakkaniyet içinde gerçekleştirilmesi, bölgesel farkların iyice anlaşılmasını ve değerlendirilmesini gerektirmektedir. **Bölgesel farkların kapatılması, görece geri kalmış bölgelerin olduğu kadar gelişmiş bölgelerin de yararına olacaktır. Bu bölgelerdeki**

kaynakların, özellikle de emeğin harekete geçirilmesi, hem üretimin arttırılmasını sağlayacak, hem de bu bölgelerdeki gelirin artması sonucu ülkede tüm bölgelerin ürünlerine olan talep artacaktır. Bu durumda, ölçek ekonomilerini kullanarak toplam üretimin daha etkinleşmesi de mümkün olacaktır.

Ancak bu başarıyı sağlamak, üretimin coğrafi dağılımını, bunun nedenlerini ve sonuçlarını anlamak ile mümkündür. Bölgeler arasında kimi zaman birbirlerini tamamlayıcı, kimi zaman da birbirlerini ikame edici üretim yapıları oluşturulduğu takdirde, bir yandan karşılıklı olarak üretim riskleri paylaşılabilir, öte yandan da karşılıklı olarak destek sağlanabilecektir.

Bu amaca yönelik politikaların oluşturulması, bölgelerin özgün yapılarını anlamayı ve bunun ülke bütünü içindeki yerini saptamayı gerektirmektedir. Bu anlamda yerel aktörlerin, bölge nüfusunun, üreticilerin ve emek, sermaye ve beşeri sermaye gibi üretim faktörlerini sunanların sürece aktif katılımının sağlanması gerekmektedir. Bölgeler arasında var olan karşılıklı etkileşim, bir bölgenin sadece kendi çıkarlarını gözeterek biçimde hareket etmemesini gerektirir. Ülkenin bütünü için ekonomik sistemin etkin ve hakkaniyetli olması, stratejiler belirlenirken bölgeler arasında eşgüdümün sağlanması gerekliliğine işaret etmektedir. Kurulmuş olan kalkınma ajanslarının bu olguları kabul ederek hareket etmesi gerekmektedir.

Bu süreçte, belirli bir süre için farklı büyüme hızlarının varlığının, dolayısıyla da farklı gelişmişlik düzeylerinin belirli bir zaman süresince varlığının da kabul edilmesi gerekmektedir. Kuşkusuz bu var olan farkları haklı çıkarmak üzere kullanılacak bir önerme değildir. Bölgesel gelişmiş farklılıklarının kısa sürede kapatılamayacak olması, politikaların tutarlılığının ve sürekliliğinin öneminin altını çizirken, popülist yaklaşımların çekiciliğine karşı da bir uyarı olarak ele alınmalıdır.

Şimdiye kadar uygulanmış olan merkezîyetçi yaklaşımın sorunları vardır. Ancak bölgeleri ön plana çıkartırken ulusal hedefleri bölgeler üzerinden belirlemeye çalışan bir anlayışın da sakıncaları olacağı açıktır.

Bölgelerin birbirleri ile olan ve giderek artan yoğun ve derin ilişkileri, doğrusal olmayan etkileşimler, böyle bir anlayışın da istenilen sonucu vermeyeceğine işaret etmektedir. Ortaya konulacak olan yaklaşım, gerek ulusal hedefleri gerekse de yerel unsurların çıkarlarını gözetmek, karşılıklı etkileşimleri dikkate almak ve bunlarla uyumlu olmak zorundadır.

Öte yandan, ortaya konulacak olan yaklaşımın toplumun sadece bir kesimi tarafından üstlenilmesinin, bu kesim ne kadar iyi niyetli olursa olsun, istenilen sonucu vermeyeceği de anlaşılmaktadır. Sivil toplumun bölgesel kalkınmaya aktif katılımı ve kamunun desteğini bir araya getiren bir başlangıç yapmak bu anlamda büyük önem taşımaktadır.

Avrupa Birliği'nde kalkınma ajansları, başlangıçta belirli başarılar sağlamışlar ve birçok bölge için umut olmuşlarsa da, sonradan bazı ajanslar başarı seviyelerini koruyamamışlardır. Bu gözlem bölgesel ajansların, ekonominin doğasında bulunan ulusal ve bölgesel dışsallıklar, ölçek ekonomileri ve bilgi eksikliklerini dikkate alarak yapılandırılması gereğine işaret etmektedir. Bugün itibari ile bu kurumların geldikleri konum akademik bir tartışma konusudur.

Kalkınma ajansları varlıklarını, ulusal politikaların yukarıdan-aşağı yaklaşımına karşı, aşağıdan yukarı bir yaklaşıma, toplumdaki yerel aktörlerin kalkınma sürecinde karar alma mekanizmalarına daha etkin katılmalarını öngören ve yönetimden yönetişime doğru bir açılıma dayandırmaktadırlar. Oysa bu anlayışın uygulamaya yansımada çeşitli sorunlar ortaya çıkmış ve ajansların yönetim yapısının iyileştirilmesi ihtiyacı ortaya çıkmıştır.

İngiltere'de bu ajanslar bölgesel gelişmeyi basite indirgedikleri ve merkez tarafından belirlenen bir hedef etrafında bölgeler arası kalkınma hızlarının eşitlenmesine odaklandıkları şeklinde eleştirilmişlerdir. Bu kuruluşların "piyasa ekonomisinin aksine çalıştıkları, işlevsel ekonomilerin yapay temsili üzerine

dayandıkları” ve “yerel firmaların, yerel yöneticilerin ve yerel halkın bilgi birikimi ve uzmanlıklarını dışladıkları” belirtilmektedir. Ajansların buldukları bölgeye karşı yeterince hesap verebilir olmadıkları, yerel paydaşların ekonomik gelişmeyi sürdürecektir liderliği ele almalarına izin vermedikleri öne sürülmektedir. Öte yandan, ajansların destekledikleri faaliyetlerden yalnızca finans sektörünün, o da yalnızca Londra alt bölgesinde başarılı olduğuna, diğer bölgelerde ise beklenen sonuca ulaşmada son derece yetersiz kaldıklarına işaret edilmektedir.

Birçok ülkedeki kalkınma ajansları deneyimi, ulusal hükümetlerin de en az yerel unsurlar kadar önemli olduklarını göstermektedir. Bir yandan, ulusal düzeyde güçsüzleşen ve hakkaniyetli bir dağılımı sağlayamayan hükümetler bu kuruluşların çıkış nedeni olarak rol oynamaktadırlar. Öte yandan, artan küresel baskılar, ülkelerin içindeki bölgeleri ‘tek başına birimler’ olmaktan çıkartıp, ‘örtüşen dayanışma birliklerine’ dönüşmelerini zorunlu kılmaktadır. Bu nedenle, ulusal düzeyde bir eşgüdümün gerekliliği ve kaçınılmazlığı aşikârdır.

Bölgesel gelişmişlik farklılıklarının büyük olduğu Türkiye’de bölgeler arası bu farklılıkları gidermek üzere uygulanan kalkınma politikalarının tarihi çok yeni değildir. İmar ve İskan Bakanlığı tarafından 1960’lı yıllarda bazı kentlere dönük planlardan sonra bu anlamdaki ilk bölgesel kalkınma projesi olan “Güneydoğu Anadolu Projesi” GAP’ın bir bölgesel kalkınma projesi olarak formülasyonu 1980 yılında yapılmıştır. Ardından DAP (Doğu Anadolu Projesi) ve DOKAP (Doğu Karadeniz Bölgesel Gelişme Planı) projeleri gelmiş ancak bölgeler arası farklılıklara sistematik bir bakış açısıyla yaklaşılması AB üyelik süreciyle beraber olmuştur. AB bölgesel kalkınma yaklaşımına uyumun bir gereği olarak DPT’nin koordinasyonunda kalkınma ajansları kurulmuş ve büyük ölçüde çalışmalarına başlamıştır.

Türkiye için, bölgesel kalkınma konusuna merkezi bakış açısının yerine geçen bu mekanizma önemli bir yenilik ve ileri bir adımdır. Ulusal politikaların yukarıdan-aşağı yaklaşımına karşı, aşağıdan-yukarı bir yaklaşım olan kalkınma ajansları, bu yaklaşımın özünü oluşturan toplumdaki yerel aktörlerin kalkınma sürecinde karar alma mekanizmalarına daha etkin katılmaları ve yönetimden yönetişime geçilmesini ne ölçüde gerçekleştirebildiği bir tartışma konusu olmuştur. Model alınan AB’de de benzeri sorunların yaşanıyor olması, kalkınma ajanslarının nasıl çalışmaları gerektiği konusunda ciddi araştırmalar yapılmasını gerektirmektedir.

Bu çalışmanın dördüncü bölümünde, bölgesel kalkınmaya yönelik kaynak dağıtımı için etkin, adil ve uygulanabilir bir mekanizmanın nasıl olması gerektiği anlatılmakta ve kanıtlanmaktadır. Anlatılan mekanizma tasarımı oldukça geneldir.

Tasarlanan kuramsal mekanizmada iki aktör vardır. Bunlardan ilki merkez, diğeri ise bölgesel kalkınma ajansı olarak tanımlanmıştır. Tasarıda bölgesel kalkınma ajansı olarak nitelenen kurum, bugün 26 bölgede faaliyette bulunan kalkınma ajansları ile birebir örtüşmek durumunda değildir. Kastedilen kurum, bölgeden merkeze bilgi aktarımı yapacak, gelen kaynağın ise etkin dağıtımını yapacak bir yapıdır. Bu yapıya atfedilen görevleri bugün faaliyette olan kalkınma ajansları üstlenebileceği gibi, merkez tarafından görevlendirilecek yetkin herhangi bir kurum da üstlenebilir.

Çalışmada, dışsallıkların, güçlü olması ve merkezi hükümetin kaynakların bölgeler arasında akışkanlığını sağlayabilmesi durumunda her bir ekonomik aktörün sadece gerçek verimliliğini ve ihtiyacını ifşa edeceği, bu sayede de etkin, adil ve uygulanabilir bir yapının oluşturulabileceği gösterilmektedir. Dışsallık ve bilgi eksikliği hususlarına dikkat etmeyen ülkesel kalkınma tasarımları sonucunda, bölgeler arası kalkınma ve buna bağlı olarak da refah artışı, sağlıklı ve eşgüdümlü olmayabilir.

Bu çalışmada geliştirilen öneriler Türkiye için olduğu kadar diğer ülkeler için de geçerlidir.

Çalışmanın üçüncü bölümde anlatıldığı üzere Türkiye’de, dışsallıklar, güçlüdür. Bu durumda merkezî hükümet “iyi bir mekanizma” kullanarak kaynak dağılımını iyileştirme ve bölgeler arası farklılıkları azaltma imkânı bulacaktır. Burada “iyi mekanizma” ile kastedilen bölgesel kalkınma ajanslarının ve ajanslara bilgi sağlayan tüm işletmelerin ve kurumların durumlarını ve ihtiyaçlarını gerçek biçimde açıklayacakları, dışsallıkları, bilgi eksikliklerini ve stratejik etkileri dikkate alan bir yapının kurulmasıdır. Bu yapı, aynı zamanda, doğası gereği demokratik örgütlenmenin tüm bireylerin ortak çıkarı olduğunu da kanıtlamaktadır.

Çalışmada ortaya konan teorik yapı Türkiye’deki bölgesel kalkınma tartışmalarını aşağıdaki noktalar açısından zenginleştirmektedir.

- 1. Bölgesel kalkınma farklılıklarının azaltılması için Türkiye’deki yapının bölgelerdeki gönüllü iş dünyası örgütlerinin görüşlerini almak konusundaki zaafı giderilmelidir.**
- 2. Türkiye’de şimdiye kadar dışsallık vurgusu yeterince güçlü yapılmamıştır. Bölgelere, diğer bölgelerdeki refah artışının kendilerinin de lehine olduğu daha iyi anlatılmalıdır.**
- 3. Bir ülke içinde bölgeler arası refah dışsallıklarının yeterince güçlü olmaması merkezin sorumluluğunda olan bir unsurdur. DPT ve merkezî hükümetin diğer kurumları, bölgeler arasındaki bu karşılıklı etkileşimi güçlendirecek yatırımları yapmalıdır.**
- 4. Bölge hakkındaki kararlar üzerinde merkezin gücü ile o karardan etkilenecek bölgesel aktörlerin refahları arasında bir ödünleşme (trade off) vardır.**
- 5. Bölgesel verimlilik dışsallıklarının hesaba katılabilmesi için bölgesel iş dünyası temsilcilerinin bölgesel ajanslarla, merkezin de iş dünyasını temsil eden çatı örgütlerle eşgüdümlü bir şekilde çalışması gerekmektedir.**
- 6. İyi bir bölgesel kalkınma sisteminin karar alma mekanizması etkin, adil ve uygulanabilir olmalıdır. Karar alma mekanizmasının adil olması dağılımın kıskançlığa yol açmamasını ve seçimin hiç bir aktöre veya aktör grubuna iltimas göstermemesini gerektirir. Ancak mevcut sistemde ajansların bünyesindeki kurumlar arasındaki dengeler ve kamu görevlilerinin hiyerarşik yapısı kuralın çalışmasını bozmaktadır. Sanayi ve ticaret odalarının ayrıcalıklı durumu da adillik ilkesi ile çelişmektedir. Birçok Avrupa ülkesinde olduğu gibi bölge milletvekillerinin ajans yönetim kurullarına katılması, yerel unsuru güçlendireceği gibi dışsallık etkisinin de çalışmasını destekleyecektir.**
- 7. Kalkınma ajanslarının bugünkü yapısında kamu görevlilerinin ağırlıkta olması, bölgesel aktörlerin karar alma mekanizmasındaki rolünü sınırlamaktadır. Bir başka ifadeyle, çok ili kapsayan ajanslarda, bölgesel aktörün oy hakkı en iyi ihtimalle sadece dörtte birde sınırlı kalmaktadır. Dört kamu görevlisine karşılık bir kişi yarı resmi statüdeki sanayi ve ticaret odasının temsilcisidir. Tek ilden oluşan ajanslarda ise, daha yüksek bir temsilin olacağını yasal garantisi yoktur. Bu durum, çalışmanın net olarak kanıtladığı gibi, ideal bir sistem oluşturulmasını imkansız kılmaktadır.**
- 8. Tam merkeziyetçi bir yapı üzerinde ısrar edilmesi durumunda bölgesel farklılıkların giderilmesinde ideal bir sistem oluşturulamaz. Yerel anlamda demokratik bir sistem kullanılması zorunludur. Yerel demokrasi unsurları sergileyen bir yapı haricindeki hiçbir mekanizma da, istediğimiz hususlar olan etkinlik adillik ve uygulanabilirlik unsurları yerine getiremez.**

3. TÜRKİYE’DE BÖLGESEL FARKLAR VE BAĞINTILAR

1. Giriş

Son on yılda Türk ekonomisi bir önceki on yıldan çok daha hızlı büyüdü. Aynı zamanda yıllardır süren kronik yüksek enflasyon konusunda da önemli başarılar sağlandı. Ancak on yılın başında yaşanan ulusal kriz ve sonlarında yaşanan küresel kriz nedeni ile bu büyümenin ne kadar sürdürülebilir olduğu, ekonominin bu tür ters etkilere ne kadar direnci olduğu tartışılmaya başlandı.

Yaşanan yüksek büyüme hızına rağmen son on yılda işsizlik daha önce az görülen boyutlara ulaştı. 2000 yıllarında %8’ler seviyesindeki işsizlik oranı zaman zaman ikiye katlandı. İşgücüne katılım hiç olmadığı kadar düşük seviyelere geriledi. Bu da ekonomik büyümenin ortalama vatandaşın refahına ne kadar etki yaptığı sorularını gündeme getirdi.

Türkiye’nin yaşadığı bu sorunlar aslında çok özgün değil. Bugün dünyanın birçok ülkesi, gelişmişlik derecesinden bağımsız olarak, aynı sorunları paylaşmakta. Türkiye’yi bu ülkelerin çoğundan farklı kılan ise yaşanan iki büyük toplumsal dönüşüm. Bunlardan ilki, çok genç olan nüfusun yaşının ilerlemesi ile ortaya çıkan demografik dönüşümdür. Diğeri ise, çok uzun süredir hâkim olan tarımsal yapıların çözülmesidir. Bu süreçte, tarımdan elde edilen gelir ve tarımda istihdam edilen nüfus azalmaya başladı. Hem gençlerin emek piyasasına hızla dâhil olması, hem de çözülen tarımdan artan nüfusun kentlere akması ile sürdürülebilir büyüme ve işsizlik sorunları daha çok önem kazanmaya başladı.

Bütün bu gelişmelere rağmen, asıl vicdanları rahatsız eden, tüm bu sorunların coğrafi olarak farklı boyutlarda yaşanması oldu. Büyüme tüm coğrafi bölgelerde aynı hızda gerçekleşmedi, işsizlik oranları ise bölgeler arasında kabul edilemeyecek farklar göstermeye başladı. Gelişme farkları, bölgelerin arasında olmanın da ötesinde bölgelerin içerisinde de görülmeye başlandı. Bu eşitsiz büyüme, sadece bölgeler arasındaki farkların açılmasına değil, aynı zamanda büyümenin sürdürülebilir kılınmasının ve işsizlik sorununa kalıcı çözüm bulunmasının da önünde engel olarak ortaya çıkmaya başladı.

Nitekim son yıllarda bölgeler arasındaki farklara yapılan vurgunun her türlü ortamda – medyada, akademik çalışmalarda ve politika tartışmalarında – arttığı görülüyor. Bu raporda amaç bölgeler arasındaki farkların çeşitli boyutlarını ortaya koymak, bu farklar ve bölgeler arasındaki karşılıklı etkileşimi tartışmak ve bu sorunları çözmek için ortaya çıkan ve yasayla kuruluşları sağlanan kalkınma ajanslarının politika üretmek üzere yapılanmasının ne şekilde olmasını tartışmaktır.

Tartışmaların sağlığı açısından “bölgesel kalkınma” ile ne anlaşıldığının da açık olarak belirtilmesi gerekmektedir. Bu tanım tasarlanacak olan politikaların ne şekilde yapılandırılması gerektiği konusunda çok yardımcı olacaktır. Genellikle, bu kavram iktisadi büyüme ile özdeş olarak kullanılmaktadır. Bu yaklaşım, iktisadi büyümenin, kalkınmanın daha ‘yumuşak’ alanlarında – sosyal, kültürel ve siyasi alanlarında – da doğrudan refahı arttıracığı varsayımını zımnen kabul etmektedir. İktisadi büyüme ise *etkinliğin* artması ile mümkündür. Bu anlayışın belirlenmesi, politikaların bu konuya odaklanması anlamına gelmektedir. Buna karşılık, bölgesel kalkınmayı ‘sosyal dışlama’ (‘social exclusion’) ya da ‘sosyal dışlanmışlık’ olarak algılayan yaklaşımın önerdiği politikalar bir önceki ile kimi zaman tam bir karşıtlık taşımaktadır. Bu anlayış, çoğunlukla, “mahrumiyet/yoksunluk”, “kutuplaşma” ve “farklılaşma” kavramaları ile beraber ele alınmaktadır. Kabaca, ‘maddi ve/veya diğer araçları olmayan bireylerin sosyal, ekonomik, siyasi ve kültürel hayata katılımları’ (Brennan ve diğ., 1998) olarak tanımlanan bu yaklaşım, iktisadi yaklaşımı da içermekte ve iktisatçılar tarafından ‘hakkaniyet’ (‘denkserlik’, ‘equity’) sorusu olarak adlandırılmaktadır. İktisat yazını içerisinde ‘etkinlik’ ile ‘hakkaniyet’ arasında çoğu zaman “ödünleşim” ilişkisi (“trade off”) olduğu bilinmektedir.

Bu raporun genel yaklaşımı bölgelerin aynı iktisadî ve sosyal yapıya sahip olmaları değildir ve zaten bunun mümkün olmadığını baştan kabul etmektedir. Ulusal ve yerel tüm politikaların amacının, toplumun tüm bireylerinin, yaşadıkları coğrafya, içinde buldukları sosyal yapı ve kurumlardan bağımsız olarak, refahının artırılması olduğu kabulünden yola çıkılmaktadır. Benzer şekilde, büyümenin ve kalkınmanın tüm coğrafyalarda ve tüm sosyal yapılarda aynı anda başlamayacağı ve aynı hızda sürmeyeceği de varsayılmaktadır. Bugün gelişmiş olarak adlandırılan ülkelerin neredeyse tamamında benzer süreçler yaşanmıştır. Yapılması gereken bu gerçeklerden yola çıkarak geleceği inşa edecek politikaların hazırlanması için çalışmak olacaktır. 2009 yılında Dünya Bankası tarafından yayınlanan Dünya Kalkınma Raporu da bu durumun altını çizmektedir.

Türkiye'nin geçmişte, konuya yaklaşımı ulusal düzeyde kalkınma politikalarının benimsenmesi olmuştur. Bölgelerin ise bu süreçte, belirlenmiş ulusal hedeflere göre kendilerini geliştirmeleri beklenmiştir. Her ne kadar ulusal düzeyde belirli bir gelişmişlik yakalanmışsa da, bölgeler arasında hatırı sayılır oranda dengesizlikler ortaya çıkmış, bunun sonucunda da genel ekonominin etkinliğinin kısıtlandığı, ülke genelinde hakkaniyetin sağlanamadığı ve en başta göçün yarattığı güçlükler olmak üzere çeşitli sosyal sorunlar ortaya çıkmaya başladığı görülmüştür. Yaşam standardı, kimi bölgelerde elde edilen gelirin azlığı nedeniyle, ekonomik olarak gelişmiş kimi bölgelerde ise çarpık kentleşme ve aşırı kalabalık nedeniyle istenilen düzeyin altında kalmıştır.

Bunun tersi bir yaklaşımın, yani bölgeleri ön plana çıkaran, ulusal hedefleri bölgeler üzerinden belirlemeye çalışan bir anlayışın da bundan daha farklı sonuç vermeyeceği açıktır. Bölgelerin birbirleri ile olan ve giderek artan yoğun ve derin ilişkileri, doğrusal olmayan etkileşimler, böyle bir anlayışın da istenilen sonucu vermeyeceğine işaret etmektedir. Ortaya konulacak olan yaklaşım, gerek ulusal hedefleri gerekse de yerel unsurların çıkarlarını göznetmek, karşılıklı etkileşimleri dikkate almak ve bunlarla uyumlu olmak zorundadır.

Öte yandan, ortaya konulacak olan yaklaşımın toplumun sadece bir kesimi tarafından üstlenilmesinin, bu kesim ne kadar iyi niyetli olursa olsun, istenilen sonucu vermeyeceği de anlaşılmalıdır. Örneğin, Birleşik Krallık'ta 1998 yılında uygulamaya konulan bölgesel kalkınma ajansları, özerk yapılarına ve belirgin başarılarına rağmen, birçok sorunun üstesinden gelememiş ve bu nedenle 2010 yılı yazı itibari ile bu kuruluşların Yerel Girişim Ortaklıkları (Local Enterprise Partnerships) ile ikame edilmesi kararlaştırılmıştır. İlgili bakanlığın yayınladığı mektupta, bazı görevlerin kamu tarafından üstlenilmesi, ancak birçok işlevin ademi merkezîyetçi yapıyla idare edilmesi yönünde çağrı bulunmaktadır. Başka ülkelerin deneyimlerinin gösterdiği gibi, kamu ve özel sektör ortaklığı kaçınılmazdır ve en baştan bu ilkenin kabul edilmesi gerekmektedir. Sivil toplumun bölgesel kalkınmaya aktif katılımı ve kamunun desteğini bir araya getiren bir başlangıç yapmak bu anlamda büyük önem taşımaktadır.

Çalışmanın bundan sonraki bölümleri bu çerçevede düzenlenmiştir. Öncelikle ekonomik açıdan bölgeler incelenmekte, illerdeki üretimin sektörel yapısı ortaya konulmaktadır. Bu yapının zaman içindeki dönüşümü, uzmanlaşma ve yığınlaşma ekonomileri incelenmekte, illerin birbirleriyle bağıntısı araştırılmaktadır. Üretimin belirli bölgelerde yoğunlaşması bir yandan ekonomik güçlerin, dışsallıkların, özellikle de ölçek ekonomilerinin kaçınılmaz sonucu olarak ortaya çıkmakta, öte yandan ise ekonomik etkinliği artırıcı bir özellik taşımaktadır. Ancak bu durum, bölgeleri ve dolayısıyla ulusal ekonomiyi tek bir bölgenin gelişimine ve bu bölgenin performansına bağlamakta ve eşitsiz kalkınmanın temelini oluşturmaktadır. Türkiye'de ekonomik yapının ne ölçüde yığınlaşma ekonomileri ile biçimlendiğinin ve bu sürecin ne yönde gelişeceğini anlaşılması, oluşturulacak olan politikaların ve bölgeler arası yardımlaşmanın, ki bundan getirilerin ve riskin paylaşılması kastedilmektedir, doğasını belirleyecektir.

Bölgelerarası ekonomik eşitsizliğin kendini en çok belli ettiği piyasalardan biri de emek piyasasıdır. İşsizlik ve istihdamın bölgesel dağılımı ve işgücüne katılma oranlarında görülen farklar, bölgeler arasında üretimde görülen eşitsizliğin refah üzerine etkisini de göstermektedir. Ancak, bölgede var olan işgücünün bölgenin ihtiyaçlarına ne kadar hitap ettiği, farkları kapatmak üzere ne ölçüde kullanılabileceği sorusunun da irdelenmesi gerekmektedir. Görelî olarak ekonominin daha az geliştiği bölgelerde yetişmiş işgücünü tutabilmek mümkün olmamaktadır. Bölgeler arası göçün niteliğinin ortaya konması, emek hareketliliğinin emek piyasalarına ve bölgedeki üretime nasıl etki edeceği konusunda ipuçları verecektir.

Öte yandan üretimin belirli bölgelerde yığılması, aynı zamanda nüfusun da aynı bölgelerde toplanması sonucunu doğurmaktadır. Kendini özellikle kentleşme ile gösteren bu olgu, görece gelişmiş bölgelerde de hem etkinlik kaybına hem de adil bir dağılım mekanizmasının oluşmasını engel oluşturma durumundadır. Türkiye’de yaşanan tarımın çözülmesi olgusu gerek kentleşme gerekse de emek piyasalarında ciddi sorunların ortaya çıkmasına neden olmaktadır. Bu konuların incelenmesi ekonomik büyüme yaklaşımının sosyal izdüşümlerini ortaya koymaya yarayacaktır.

2. Üretimde farklar

Türkiye’de bölgeler arasında farklar, özellikle de bölgelerin üretimleri arasındaki dengesizlikler birçok çalışmada incelenmiştir. Bu çalışmalar bölgeler arasında sadece önemli farkların olduğunu belirlemekle kalmamış, bölgeler arasında bir yakınsamanın olmadığını da ortaya koymaktadırlar (Filiztekin, 1998; Temel, Tansel ve Albersen, 1999; Altınbaş, Doğruel ve Güneş, 2002; Doğruel ve Doğruel, 2003; Gezici ve Hewings, 2004; Karaca, 2004; ve Erlat, 2005). Bu çalışmada ise, ayrıntıya girilmeden, farklılıklar bir kez daha vurgulanmaktadır.

Tablo 1’de 2005 yılı itibari ile bölgelerde üretilen katma değer kişi başına dağılımı verilmektedir. Görüldüğü gibi, en zengin bölge olan İstanbul ile en yoksul bölge olan Van alt bölgesi arasında dört kattan daha fazla bir fark görülmektedir. Daha da önemlisi, bölgelerin zenginlik düzeylerine göre de coğrafi bir yakınlık ilişkisi vardır. Ülkenin batısında görülen yüksek üretim ve dolayısıyla zenginlik, kuzeyde ve özellikle de doğuya gidildikçe hızla düşmektedir.

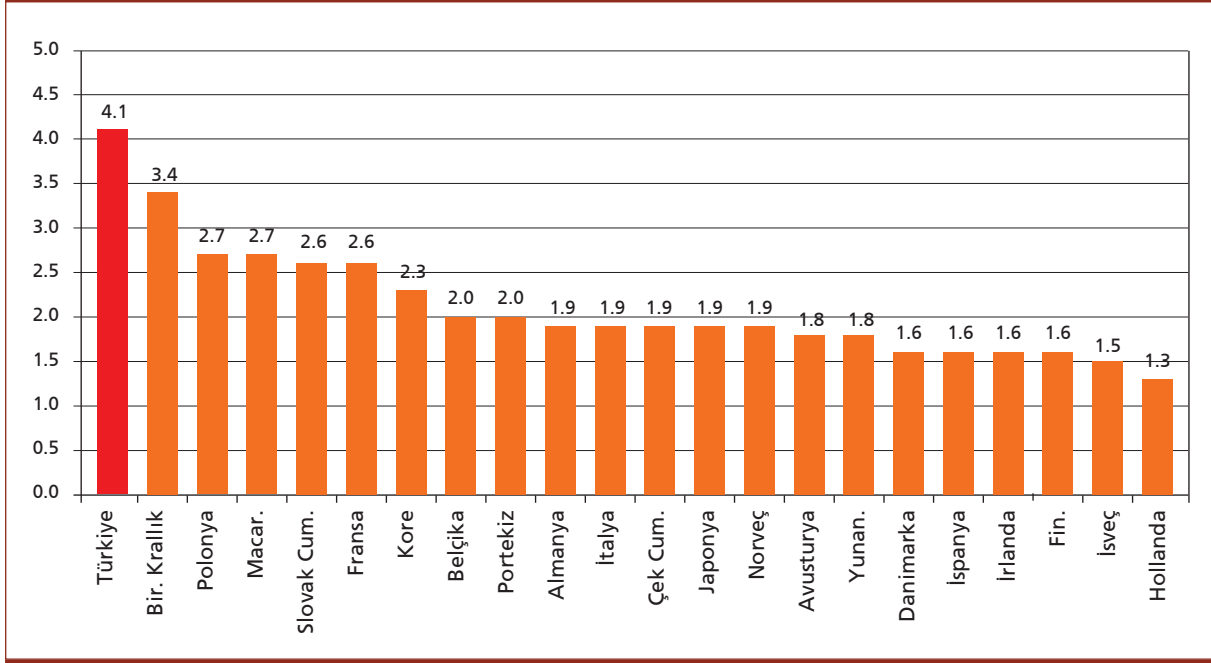
Tablo 1: Bölgeler düzeyinde kişi başı il katma değeri, (2005)					
İBBS Düzey 2	Bölge	Kişi Başı Katma Değer (TL)	İBBS Düzey 2	Bölge	Kişi Başı Katma Değer (TL)
TR	Türkiye	8.336			
TR10	İstanbul	12.902	TR71	Kırıkkale	5.965
TR21	Tekirdağ	10.734	TR72	Kayseri	5.827
TR22	Balıkesir	7.455	TR81	Zonguldak	8.877
TR31	İzmir	10.541	TR82	Kastamonu	6.240
TR32	Aydın	8.453	TR83	Samsun	5.815
TR33	Manisa	6.787	TR90	Trabzon	6.129
TR41	Bursa	11.482	TRA1	Erzurum	4.606
TR42	Kocaeli	11.785	TRA2	Ağrı	3.427
TR51	Ankara	11.117	TRB1	Malatya	5.100
TR52	Konya	6.282	TRB2	Van	3.159
TR61	Antalya	9.738	TRC1	Gaziantep	4.524
TR62	Adana	6.675	TRC2	Şanlıurfa	3.756
TR63	Hatay	5.144	TRC3	Mardin	3.391

Kaynak: TÜİK

Yukarıda da belirtildiği gibi bölgeler arasında farklar Türkiye’ye özgü bir durum değildir. Türkiye’ye oranla çok daha gelişmiş ülkelerde de azımsanmayacak farklar bulunmaktadır. Şekil 1’de seçilmiş OECD ülkelerinde (İBBS 2 Düzeyinde) 2005 yılı itibari ile en zengin bölgenin en yoksul bölgeye oranı gösterilmektedir. Türkiye’deki farkın tüm ülkelerden daha yüksek olduğu görülmektedir. Türkiye’yi Doğu Avrupa ülkeleri takip

etmekte, çok daha gelişmiş ülkelerde ise en zengin bölge en yoksul bölgeden en çok iki kat daha zengin görünmektedir. Dolayısıyla, ülkenin genel gelişmişlik düzeyi ile bölgesel farklar arasında bir ilişki olduğu anlaşılmaktadır. Öte yandan, Türkiye'ye oranla küçük olarak görülebilecek gelişmiş ülkelerdeki bölgesel farkların, Avrupa Birliği içinde çok önemli olarak algılandığını da hatırlatmak gerekir.

Şekil 1: Seçilmiş OECD ülkelerinde bölgeler arası farklar



Kaynak: TÜİK ve OECD

Öte yandan, bölgesel farkları ölçmekte kullanılan verilerin hangi düzeyde bölgeleri temsil ettiği bu farkların boyutları hakkında değişik sonuçlara ulaşmamıza neden olabilmektedir. Örneğin, Düzey 2'den Düzey 3'e geçildiğinde Birleşik Krallık içerisinde zengin-yoksul oranı sekiz kata, Fransa'da ise dört kata ulaşmaktadır. Türkiye'de 2001 yılından itibaren bu düzeyde veri hazırlanmadığı için değişimin ne boyutta olacağını söyleyemiyoruz. Ancak daha önceki yıllara bakarak 12 kata kadar çıkabileceğini söyleyebiliriz (1995 yılında Türkiye'de bu oran Düzey 2'de 5,5 iken Düzey 3'te 11'den daha büyüktür). Bu durum, bölge tanımlamasının hangi coğrafyayı ve ne tür sosyo-ekonomik bir yapıyı içerdiğinin incelemelerde çok önem taşıdığını göstermektedir¹. Anlaşılan o ki, bölgelerin içerisinde de azımsanmayacak farklar bulunmaktadır.

Bu bölümde vurgulanmak istenen, bölgeler arasında büyük farklar olduğu ve bu farkların Türkiye'ye özgü olmadığıdır. Ancak bu farkların nereden kaynaklandığı ve ne anlama geldiği bu aşamada belirgin değildir. İlerleyen bölümlerde bu farkların kaynakları ve bölgeler arasındaki etkileşimin bölgeler arasındaki ayrımları ne yönde etkileyebileceği tartışılmaktadır.

¹ Bir bölgenin nasıl tanımlanacağı konusu ciddi tartışmalara neden olmaktadır (örn. Hudson, 2007; OECD, 2003). Bugün Türkiye'de kullanılan bölge tanımlamaları Devlet Planlama Teşkilatı tarafından Avrupa Birliği tanımları ile uyumlu olarak belirlenmiştir. Ancak, OECD içerisinde ve kimi ülkelerde farklı tanımlamalar kullanan akademik çalışmalar ve politik tartışmalar görülmektedir. Türkiye'de de değişik kesimlerin bölge tanımları hakkında itirazları olduğunu biliyoruz. Bu tartışmaların çok yerinde ve gerekli olduğu açıktır. Ancak, eldeki verileri incelenmesi için hali hazırda var olan tanımlamaların kullanılması kaçınılmazdır.

3. Bölgesel farklılıklar üzerine kuramsal tartışmalar

Bölgeler arasında farkların neden olduğu ve yakınsama konusunda iki temel farklı görüş bulunmaktadır. Her iki görüş de başlangıçta olan farkın, bölgede bulunan kaynaklara bağlı olduğu ve kaynakların dağılımının önemine vurgu yapmaktadır. Ancak, bu farkların nasıl evrileceği konusunda birbirlerine oldukça zıt görüşleri savunmaktadırlar.

Bunlardan ilki, neoklasik büyüme modeli, bölgelerin nihayetinde piyasa mekanizmasının etkin çalışımı sonucu birbirlerine yakınsayacağını öngörmektedir. Bu modele göre, kişi başı gelirdeki artış, sermaye birikimi ve teknolojik gelişmeye bağlıdır. Sermayenin getirisinin azalan olması, bir başka deyişle sermaye miktarı arttıkça sermayenin üretime olan katkısının azalıyor olması, uzun vadede büyümenin ancak teknolojik gelişme ile olacağı anlamına gelir. Teknolojik gelişme kendi kendine oluşmaktadır, dolayısıyla bu model uzun dönemde kişi başına gelir artışlarını açıklamaya çalışmaz. Teknolojik gelişmenin belirli bir yapıdan kaynaklanıyor olmaması ve dolayısıyla da, her bölgenin aynı teknolojik büyüme hızına sahip olması, ülkeler ya da bölgeler arasında görülen farkların geçici olduğu anlamına gelir. Modelde bütün bölgelerin eşit gelir düzeyine ulaşmaları için üretim fonksiyonlarının, teknolojinin ve yapısal ya da kurumsal diğer faktörlerin aynı olduğu varsayılmaktadır. Aynı şekilde bölgelerde piyasa mekanizmasının tam rekabetçi olduğu da varsayılmaktadır. İki bölge arasında başlangıçta üretim faktörlerinin dağılımına bağlı olarak gelir farklılıkları olabilir. Bu durumda, üretim faktörlerinin getirisi bölgeler arasında önce farklılık gösterecek; ancak zaman içerisinde, eğer faktörlerin bölgeler arasında hareket edebilme imkânı varsa, faktör sıkıntısı çeken bölgeye hızlı bir kayış olacak, böylece hem faktör getirileri hem de kişi başına gelir eşitlenecektir. Örneğin, Batı'da sermaye arzı Doğu'ya oranla daha yüksek ise, bu bölgede sermayenin getirisi görece olarak daha düşük olacaktır. Bu durumda Batı'daki sermayenin Doğu'ya göç etmesi, Doğu'da artan sermaye nedeni ile faizler üzerinde aşağıya doğru bir baskı oluştururken, Batı'da arzın azalması nedeni ile faizlerin artması sonucunu doğuracaktır. Bu göç, her iki bölgede faizler eşitlenene kadar devam edecektir. Aynı durum emek için de geçerlidir. Ücretler, bölgeler arasında eşitlenene kadar emek bir bölgeden diğerine doğru akacaktır.

Ülkeler arasında bazı yapısal ve kurumsal farklılıklar beklenebilir. Ancak bir ülkenin bölgelerinin birbirlerine çok benziyor olmaları, farklı olmalarından daha doğaldır. Örneğin, her ne kadar bölgeler arasında doğurganlığın aynı olmaması beklenir bir durum ise de, emeğin serbest ve maliyetsiz dolaşımı söz konusu olduğundan, bölgelerdeki nüfus artış hızının, göçler sayesinde eşitlenmesi gerekir. Benzer şekilde, bir ülke içerisinde tasarruf oranlarının bölgeler arasında farklılıklar göstermesini açıklamak da oldukça zordur. Bu durumda, mutlak yakınsamanın olmamasını üretim fonksiyondaki farklılıklarla açıklamak gerekir. Bölgelerin üretimlerinin sektörel yapıları bu anlamda önemli gözükmektedir.

Bölgelerin birbirlerine yakınsamıyor olduğu bulgusu, neoklasik modelin tartışılmasını da getirmiş ve farklı kuramların geliştirilmesine neden olmuştur. Yeni modeller neoklasik modelden iki konuda ayrılmaktadırlar. Bunlardan ilki, teknolojik gelişmenin içselleştirilmesi, bir başka deyişle teknolojik gelişmenin nasıl olduğunun modellenmesi, dolayısıyla da uzun dönemdeki bölgeler arasında görülen kişi başı gelir farklarının açıklanması yönündedir. Diğer ise biriktirebilir faktörlerin getirisinin azalan olmadığı varsayımdır.

Birinci yaklaşıma göre, eğer bir ülkedeki/bölgedeki teknolojik gelişme, neoklasik modelden farklı olarak, daha önce o bölgede var olan teknoloji düzeyine bağlıysa - başlangıçta teknolojik bilgi birikimi yüksek olan bölgelerde bu birikim daha hızlı artıyorsa - bölgeler arasında bilgi birikimi farkları, bunun sonucunda da gelir farklarının artması kaçınılmazdır. Bu tür bir yaklaşım, teknolojik birikimin bölgeler arasında hareketliliğinin olmadığı varsayımına dayalıdır. Örneğin, teknolojik olarak geri düzeyde başlayan Doğu, hiçbir zaman Batı'nın gelişmiş teknolojisini elde edemeyecek ve hiçbir zaman Batı'yı yakalayamayacaktır. Teknoloji transferinin mümkün olduğu durumlarda ise yakınsama neoklasik modelden çok bir farklılık göstermeyecektir.

İkinci yaklaşım, biriktirebilir faktörlerin getirilerinin, özellikle de sermayenin getirisinin, azalan olmaması üzerine kuruludur. Bu türün ilk modellerinde, firma düzeyinde içsel ekonomiler yerine, daha çok ülke ya

da endüstri bazında dışsal ekonomilerin varlığı açıklayıcı olarak kullanılmıştır. Ancak, daha sonra geliştirilen modellerde eksik rekabet altında olumlu içsel ekonomilerden de yararlanılmıştır.

İçsel ekonomiler, firmanın kendi üretimindeki artış sonucu ortalama maliyetinin düşmesi anlamına gelir. Böylelikle firma büyüdükçe, küçük firmalara karşı olan ortalama maliyet üstünlüğü giderek artacaktır. İçsel ekonomilerin varlığı, aynı zamanda eksik rekabetin olduğu anlamına da gelir. Çünkü büyük firma küçük firmaları zaman içerisinde piyasa dışına itecektir.

Dışsal ekonomiler ise, ortalama maliyetteki azalmanın endüstrinin toplam üretim miktarındaki artışın sonucu ortaya çıkması durumudur. Dışsal ekonomiler saf (kimi zaman teknolojik de denilir) olabildiği gibi, maddi de olabilir. Saf dışsal ekonomiler endüstri düzeyinde teknolojik birikimin firmanın maliyetlerini azaltması anlamındadır. Marşalgil ekonomiler de denen bir türü, bilginin firmalar arasındaki akışımıdır (iş arkadaşları ile yemek yerken edinilen bilginin maliyetleri azaltmada kullanılabilmesi gibi). Bu durumda piyasadaki rekabet tam olabilir. Maddi dışsal ekonomiler ise piyasa dolayısıyla fiyatlar üzerine olan ve firmanın üretim kararını değiştiren etkiyi ifade eder. En çok kullanılan örnek, bölgede firmanın kullandığı özel girdiler için ya da yetmiş emek için büyük bir piyasanın olmasıdır. Böylelikle firma istediği girdiyi daha ucuza bulabilecektir. Bu tür dışsallıkların fiyatlara etkisi ancak piyasada eksik rekabet olması ile mümkündür.

Dışsal ekonomilerin varlığı, firmalar arasında akışına (spillover) ve stratejik tamamlayıcılığa izin vermekte, bunun sonucunda da farklı dengelere ulaşılmasına olanak sağlamaktadır. Firmalar arasında akışına örnek olarak, bir firmanın yaptığı araştırma ve geliştirme sonucunda ortaya çıkan yeniliğin o bölgedeki diğer firmalar tarafından da kullanılarak herkesin daha fazla gelir elde etmesi verilebilir. Stratejik tamamlayıcılığa örnek olarak ise, bir firmanın yaptığı araştırma ve geliştirme çabalarının, rekabet gereği, tüm firmaları benzer şekilde davranmaya itmesi sonucu herkesin daha etkin çalışmasını gösterebiliriz.

Yeni büyüme modelleri böylelikle, ölçek ekonomilerinin yerleşmesi yoluyla, hem bölgeler arasındaki gelir ve büyüme oranları arasındaki farkları açıklayabilmekte, hem de aradaki farkın neden kapanmayacağına dair mekanizmayı tanımlamaktadırlar. Buna karşılık, bu modellerde coğrafyanın/mekânın yeri çok açık değildir.

Hem mekânı içine katan ve ölçek ekonomilerini kullanan, hem de mikroekonomik temellere dayalı bütünsel bir yapı *yeni ekonomik coğrafya* modelleri ile oluşturulmuştur. Bu modellerin ortak varsayımları malların naklinin maliyetli oluşu ve üretimde artan ölçek getirisinin olmasıdır. Bu iki varsayım altında, firmalar pazara yakınlık ile üretimi yoğunlaştırma arasında bir seçim yapmak durumundadırlar. Bu iki varsayım, aynı zamanda, piyasalarda eksik rekabet olmasını gerektirir.

Yeni ekonomik coğrafya modelleri temel olarak, iki bölgeyi, biri sabit ölçek getirisine sahip, tam rekabetçi piyasada çalışan ve ürünü serbestçe ticaret edilebilen (genellikle tarım olduğu düşünülen), diğeri ise artan ölçek getirisine sahip, eksik rekabetçi piyasada çalışan ve ürününün ticareti serbest olmayan (genellikle imalat sanayi olarak düşünülen) iki sektörlü bir ekonomi varsaymaktadır. Bu modellerde temel olan ikinci sektördeki (imalat) firmaların bölgeler arası dağılımıdır, çünkü büyüme bu sektördeki gelişme yoluyla olmaktadır.

İlk olarak, ticaretin serbestleşmesi ile (burada ticareti kısıtlayan nedenleri, yasal engeller olduğu kadar uzaklık, dağlık arazi vs. gibi fiziksel engeller olarak da görmek gerekir) 'iç pazar etkisi' artacaktır. Yeni bir firmanın üretime katılması ile üretimini arttıran imalat sanayi, bir yandan ücretlerin yükselmesi ve maliyetlerin artması sonucu daralırken, öte yandan artan ücretlerin bu sektörün ürünlerine olan ek talep yaratması sonucu genişleyebilecektir. Bu zıt etkilerden ikincisinin güçlü çıkması sonucu imalat sanayi serbest kalacak, nereye yerleşeceği belirsizlik taşıyacaktır. Bir diğer özellik de, yoğunlaşmaya neden olan güçlerin kendi kendini iteklemesidir.

İkinci olarak, firmaların bölgeler arasında yer değiştirmekten elde edecekleri getiri ticaretin önündeki engeller kalktıkça artacaktır. Ancak, ürünlerin taşıma maliyeti sıfır olduğunda ya da ticaretin önündeki engeller çok büyük olduğunda getiri ortadan kalkmaktadır. Buradan yola çıkarak, birikimli büyümeyi de

hesaba katarak, bölgeler arasında asimetrik bir ilişki, ticaretin serbestleşmesi ile kaçınılmaz olmaktadır. Bir bölge (genellikle 'merkez' olarak adlandırılır) tamamen imalat sanayinde yoğunlaşırken, diğer bölge (genellikle 'çevre' olarak adlandırılır) tamamen tarıma yönelmektedir.

Kuramsal yaklaşımlar, bölgelerin sektörel yapılarının anlaşılması ve yığınlaşmanın ve uzmanlaşmanın ne şekilde ve hangi coğrafyalarda kendilerini gösterdiklerini belirlemenin uygulanacak olan politikalar açısından ne kadar önem taşıdığına işaret etmektedirler.

4. Sektörel yapı ve demografik değişim

Kuramsal tartışmaların ötesinde, Türkiye'de iki büyük önemli dönüşüm de yaşanmaktadır. Bunlardan ilki, tarımsal yapıların çözülmesi sonucu tarım sektörünün üretim içindeki payının azalması, tarımla uğraşan kesimin gelirinin düşmesi ve bu açığı kapatabilmek için tarımdan açığa çıkan işgücüne iş yaratılması gerekliliğidir. Ülke düzeyindeki bu sorun, bölgelerin başlangıçtaki sektörel yapısındaki farklılıklar nedeni ile coğrafyaya taşınmaktadır.

Türkiye'de yaşanan ikinci dönüşüm, nüfusun yapısında görülmektedir. Gelişme sürecinin doğal bir unsuru olarak son yüzyıl içerisinde ölüm oranları hızla yavaşlarken, doğum oranlarındaki azalma daha yavaş bir hızla gerçekleşmiştir. Bunun sonucunda da, ülke genç bir nüfusla karşılaşmıştır. Ancak son yıllarda, genç nüfus yaşlanmaya başlamış ve önemli bir grup çalışma yaşına gelmiştir. Bu grubun refahının artması, ancak üretime katılması ile mümkündür ve istihdam yaratılma gereği vardır. Aynı tarımsal çözülme sürecinde olduğu gibi, nüfusun yaş dağılımı bölgeler arasında ciddi farklılıklar gösterdiği için emek piyasasına giren kişi sayısı ve dolayısıyla istihdam yaratma ihtiyacı bölgeler arasında büyük ayrımlar göstermektedir. Bu iki unsurun, Türkiye'deki bölgesel kalkınma üzerine etkisini anlayabilmek için, bu bölümde bölgelerin sektörel yapısı ve emek piyasaları incelenmektedir.

Türkiye'de son zamanlarda yaşanan tarımın çözülmesi, bölgelerin sektörel yapılarında da bir dönüşüm geçirdiklerini göstermektedir. Tarihsel olarak tarımda verimliliğin düşük olması (Filiztekin, 2008; Altuğ vd. 2009), kırsal kesimler ile kentleşmiş ve sanayi üretimine ağırlık veren bölgeler arasındaki gelir uçurumunun artmasına neden olmuştur. Tablo 2'de 1990 ve 2005 yıllarında bölgelerin içindeki üretimde tarım ve sanayinin aldığı paylar verilmektedir. Görüldüğü gibi, ülke genelinde tarımın payı %18'den %10,6'ya kadar gerilemiştir. Buna karşılık, sanayinin payı çok daha küçük bir artışla %28'e ulaşmıştır.

Üç büyük il ve Doğu Marmara bölgesinde tarımın payının ülke ortalamasının çok altında olduğu görülmektedir. Buna karşılık ülkenin doğusunda her ne kadar toplam üretimdeki payı azalsa da, tarımın hâlâ önemli bir rol oynadığı görülmektedir. Bu durum, ekonomik coğrafya modellerinde sözü geçen, ikili bir yapının – sanayi üretiminin gerçekleştiği, daha verimli ve daha zengin bir merkez ile, tarımın hâkim üretim biçimi olan, görece daha yoksul bir çevre – Türkiye'de var olduğu yönünde izlenim vermektedir.

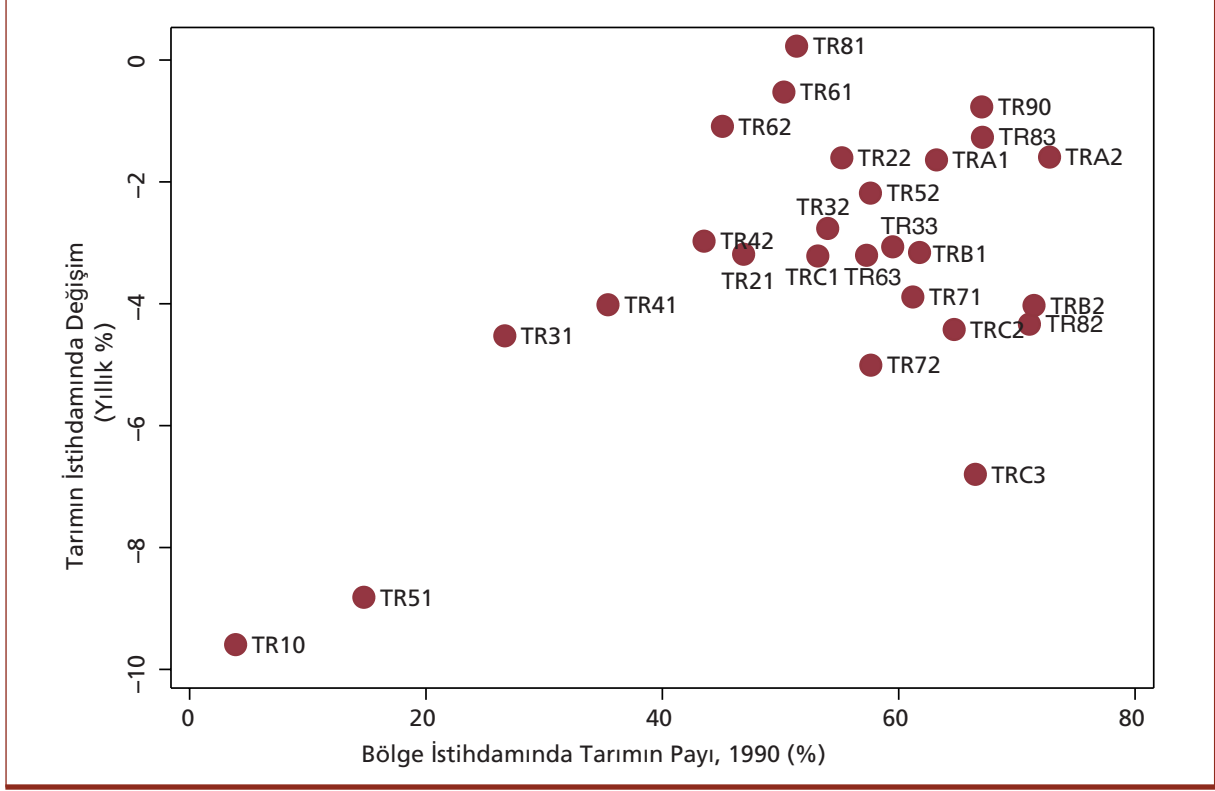
Tarımdaki çözülmenin bölgeler arasında farklı biçimde yaşandığını da Tablo'dan çıkarmak mümkün. Bölge içindeki dönüşüm belirli coğrafi bir örüntü içermemiş, her yörede farklı hızlarda gerçekleşmiştir. 1990 yılında toplam ülke tarım üretimi içinde en yüksek paya sahip, Aydın, Manisa ve Adana bölgeleri 2005 yılında hâlâ bu önderliklerini sürdürmekle beraber, aradaki farkın az da olsa kapandığı görülmektedir.

Tablo 2: Bölgelerin üretim ve istihdam yapısı (% pay)

	Üretim				İstihdam			
	Tarım		İmalat		Tarım		İmalat	
	1990	2005	1990	2005	1990	2005	1990	2005
Türkiye	18,2	10,6	26,5	28,0	46,9	15,3	25,7	26,3
İstanbul	1,5	0,4	33,7	29,2	3,9	0,4	34,7	42,7
Tekirdağ	30,6	14,9	27,7	32,9	46,9	25,1	14,4	28,4
Balıkesir	35,1	25,5	21,0	20,4	55,2	45,7	11,3	16,9
İzmir	10,1	5,3	32,2	30,2	26,6	10,7	22,7	36,4
Aydın	31,9	17,2	13,1	24,6	54,0	36,4	12,1	22,1
Manisa	31,8	22,1	26,4	31,8	59,5	41,7	15,1	22,3
Bursa	18,6	7,9	35,4	41,8	35,4	15,2	26,4	44,1
Kocaeli	12,0	8,0	49,9	39,9	43,5	13,4	18,2	35,4
Ankara	5,9	3,4	16,0	24,8	14,7	3,7	15,4	24,3
Konya	30,4	23,9	19,1	25,2	57,6	28,8	12,4	21,5
Antalya	26,5	15,8	8,9	15,6	50,3	24,5	9,8	17,2
Adana	20,3	18,6	29,9	23,0	45,1	21,7	14,0	23,8
Hatay	23,7	20,6	21,6	24,8	57,3	33,0	12,1	22,1
Kırıkkale	38,1	27,1	24,3	22,9	61,2	45,4	10,2	14,3
Kayseri	22,4	17,1	17,0	28,2	57,7	30,5	12,2	24,5
Zonguldak	14,3	6,1	45,5	41,1	51,4	33,5	25,4	26,3
Kastamonu	37,3	24,5	9,6	19,5	71,1	42,6	6,0	16,3
Samsun	31,1	21,9	16,8	20,4	67,1	53,0	8,0	12,8
Trabzon	27,8	18,0	16,7	21,9	67,0	57,1	7,9	9,5
Erzurum	27,7	21,9	10,6	17,0	63,2	65,8	5,5	4,7
Ağrı	47,2	31,1	4,4	13,7	72,8	61,2	3,6	5,4
Malatya	19,5	18,9	27,4	20,6	61,8	37,9	6,9	14,9
Van	30,7	25,4	5,5	17,8	71,5	53,9	3,3	10,5
Gaziantep	23,7	14,0	23,5	29,1	53,2	19,0	14,7	34,4
Şanlıurfa	31,2	27,9	18,5	16,2	64,7	33,5	4,4	14,9
Mardin	31,9	18,1	17,0	28,9	66,5	29,1	4,2	15,2

Kaynak: TÜİK ve kendi hesaplamalarımız.

Şekil 2: Tarımın payı ve bu paydaki değişim



Kaynak: TÜİK ve kendi hesaplamalarımız.

Öte yandan, tarımda asıl dönüşüm istihdamda yaşanmıştır. 1990 yılında ülke genelinde çalışanların %47'si tarım sektöründe yer alırken, bu rakam on beş yıl sonra %15'e kadar gerilemiştir. İstanbul ve Ankara'da tarım istihdam oranı, gelişmiş ülkeler düzeyinde gerçekleşirken, Karadeniz ve Doğu Anadolu bölgelerinde hâlâ toplam istihdamın yarısından fazlası tarım sektöründe görülmektedir. Tarımda görülen çözülme bölgeler arasında da büyük farklar göstermektedir. Şekil 2'de 1990 yılındaki paylarına göre tarım üretimindeki değişim verilmektedir. Şekilde iki ayrı gelişim görülmektedir. Başlangıçta tarımın toplam üretimde görece düşük pay aldığı gelişmiş bölgelerde çözülme çok hızlı bir şekilde gelişmiştir. Buna karşılık, ülkenin geri kalanında, üretim yapısı tarıma daha çok dayalı olan bölgelerde çözülme az da olsa daha hızlı gerçekleşmiştir. Bir yandan, geleneksel merkez-çevre arasındaki ilişki daha da güçlenirken, çevre olarak adlandırılabilen bölgelerin içinde ise ayrı bir dönüşüm yaşanmaktadır.

Sanayi sektörü istihdamının toplam içindeki payı ise üretimdekine paralel bir gelişme göstermiştir. Tarımdan açığa çıkan istihdamın bu sektör tarafından mas edildiğini söyleyebilmek mümkün değildir. Bu emek arzı fazlası, küçük bir kısmı hizmetler sektöründe istihdam edilerek, ama daha önemli bir kısmı ise, daha sonra irdeleneceği üzere, ya işsizlik oranlarının artması ya da iş gücüne katılımın azalması ile izale edilmiştir.

Tarımın çözülmesi ile başlayan bölgeler arasındaki dengeler değişimi, demografik geçiş süreci ile pekiştirilmiştir. Bir yandan genç nüfusun yaşlanması, diğer yandan hızlı göç olgusu, bölgelerdeki nüfusun yoğunluğunun ve niteliklerinin farklılaşmasına yol açmıştır. Batı'da doğum oranlarında hızlı azalma sonucu, göç harici doğal nüfus artışı Doğu'ya oranla çok hızlı azalmıştır. Buna karşılık, uzun yıllar boyunca Doğu'dan Batı'ya doğru akan göç nedeni ile özellikle de büyük illerde, nüfusun yoğunlaştığı görülmektedir. Şekil 3'te Türkiye haritası nüfus yoğunluklarına göre boyanmıştır. Koyu renkler daha yoğun illeri göstermektedir. Buna göre, 2007 yılı itibarıyla, İstanbul, Ankara ve İzmir'in yanı sıra Adana, Trabzon ve Samsun çevrelerinde de bir nüfus yoğunlaşması görülmektedir.

Öte yandan, bu dönüşüm içerisinde nüfus içerisinde gençlerin oranları da bölgeden bölgeye farklılık göstermektedir. Genç nüfus, emek piyasaları üzerinde önemli bir baskı oluşturmaktadır ve bu baskının sürekliliğine işaret etmektedir. Yine Şekil 3'te kırmızı noktalarla her ildeki genç nüfus, 24 yaş altı nüfus, oranları gösterilmektedir. Açıkça görülmektedir ki, Doğu ve Güneydoğu Anadolu'da genç nüfusun toplam nüfustaki payı öteki bölgelere oranla çok daha yüksektir. Örneğin, Şırnak'ta nüfusun üçte ikisi 25 yaşın altındadır.

Nüfusun göç dinamikleri de oldukça önemlidir. 2007-2008 yılları arasında göç eden nüfus, yaşadığı ili değiştiren nüfus, toplam nüfusun %3,2'si kadardır ve genellikle göç Doğu'dan Batı'ya doğru gerçekleşmiştir. Şekil 4'te net göç oranlarını gösteren bir harita verilmektedir. Bu haritada koyu boyalı renkler net göç veren, açık renk boyalı iller ise net göç alan illeri göstermektedir. Ayrıca, kırmızı noktalar net olarak göç veren illeri, mavi noktalar ise net göç alan illeri ve noktaların içerisindeki rakamlar da net göç oranlarını göstermektedir. Doğu dışında, göç veren ikinci önemli bir grup il ise Orta Anadolu bölgesinde yer almaktadır.

Genel anlamda göç haritasını gösteren bu şeklin yanı sıra göç ilişkilerini daha ayrıntılı incelemek, her bir ilin ülkenin diğer kesimleri ile ne şekilde göç ilişkisi içinde bulunduğu anlamak mümkündür. Bu amaçla, seçilmiş dört ilin göç bağıntısı Şekil 5'te verilmiştir. Bu haritalarda, kırmızı renk hedef alınan ili göstermektedir. Koyu renkle boyalı iller seçilmiş olan il ile ne yoğunlukta nüfus değişimi yaşadıklarını göstermektedir. Illerin üzerindeki sarı noktalar ise içleri dolu olduğu zaman seçilmiş ile göç veren, boş olduğu zaman ise o ilden göç alan bölgeleri göstermektedir ve nokta büyüdükçe göçün oranı da büyümektedir.

Örneğin, Diyarbakır iline baktığımızda, bu ilin hem etrafındaki komşu illerle, hem de Akdeniz ve Ege kıyılarındaki illerle yakın bir nüfus bağıntısı olduğu anlaşılıyor. Diyarbakır'ın bir başka özelliği ise, kendi etrafındaki illere net göç veriyor oluşu, ancak daha ikincil derecede komşuluk ilişkisi olan doğudaki illerden ise net göç alıyor olmasıdır. Denizli ili ise daha farklı bir göç bağıntısı içersindedir. Hemen etrafındaki iller ile güçlü bir bağıntısı bulunmaktadır ve Diyarbakır'a benzer bir şekilde doğusunda yer alan illerden net göç alırken batısına net göç vermektedir. Denizli'nin, aynı zamanda doğudaki bazı illerle de (Erzurum, Van, Ağrı ve Elazığ) yakın göç ilişkisi içerisinde olduğu da görülmektedir.

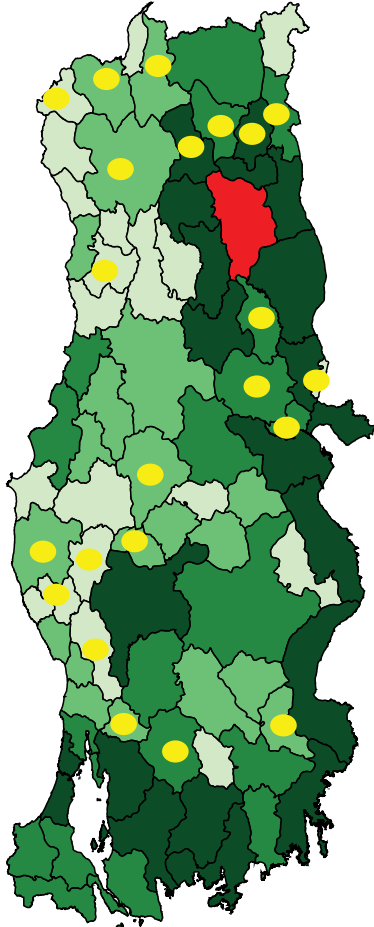
Kayseri ili de Denizli gibi, sınır komşusu olan illerle yakın bağıntı içinde görünmektedir. Benzer şekilde Erzurum ve Ağrı ile de bağıntılıdır. Tek fark Kayseri'nin bu illerin neredeyse tümünden net göç alıyor olduğudur. Trabzon ise hem etrafındaki ve Karadeniz kıyısındaki illerle nüfus bağıntısı içindedir, hem de Doğu Marmara ile. Trabzon'un kendisi net göç veren bir il olmakla beraber yine de doğudan net göç almaktadır.

Göç ile ilgili önemli bir olgu da, göç eden nüfusun önemli bir kesiminin gençlerden oluştuğudur. Tablo 3'de verilen rakam göç edenlerin yarısından fazlasının 15-35 yaşları arasında olduğunu göstermektedir. Burada ayrıntısı verilmemiş olmakla beraber, tahmin edileceği gibi, en büyük genç nüfus göçü Doğu illerinden Batı'ya, özellikle de Doğu Marmara, Antalya, Tekirdağ ve Aydın alt bölgelerine olmaktadır. Örneğin, Muş ilinde, genç nüfus (15-34 yaş grubu) net göç oranı %20'nin üzerindedir; bu da yaklaşık olarak her 5 gençten birinin bu ilden dışarıya göç ettiği anlamına gelmektedir. Benzer şekilde Bitlis ve Ardahan illerinde genç nüfusun net göç oranı %15'in üzerindedir. Büyük bir üniversitenin yer aldığı Erzurum'da ise bu oran %16,7 olarak gerçekleşmiştir.

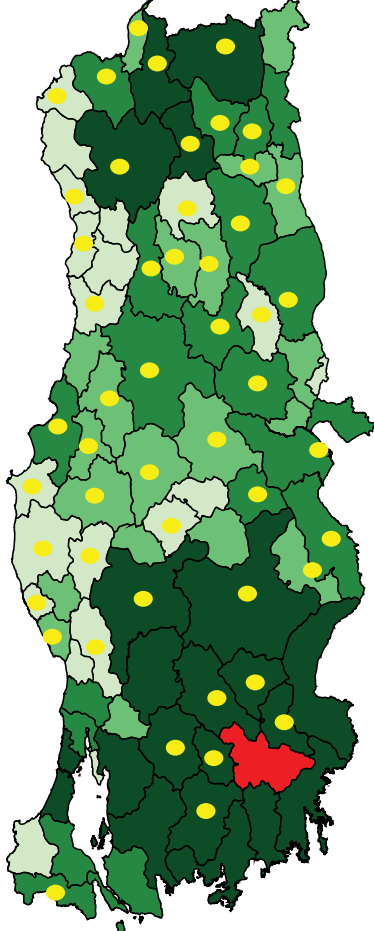
Özetle, gerek tarımda görülen çözülme, gerekse de demografik dönüşüm, büyük bir genç nüfusun emek piyasalarına girmesine neden olmaktadır ve göç nedeni ile de bu nüfus sürekli yer değiştirmektedir. Bir yıl içerisinde nüfusun %3'ünün ikametgâh değiştiriyor olması ve bu değişimin doğudan batıya bir eksen üzerinde olması, bölgelerin Türkiye'nin yaşadığı dönüşümden farklı etkilendiklerini gösterdiği gibi, aynı zamanda, bu dönüşüme daha az maruz kalan bölgelerin de göç yoluyla dolaylı da olsa etkilendikleri açıktır.

Şekil 5: Seçilmiş illerin göç bağıntıları, 2007

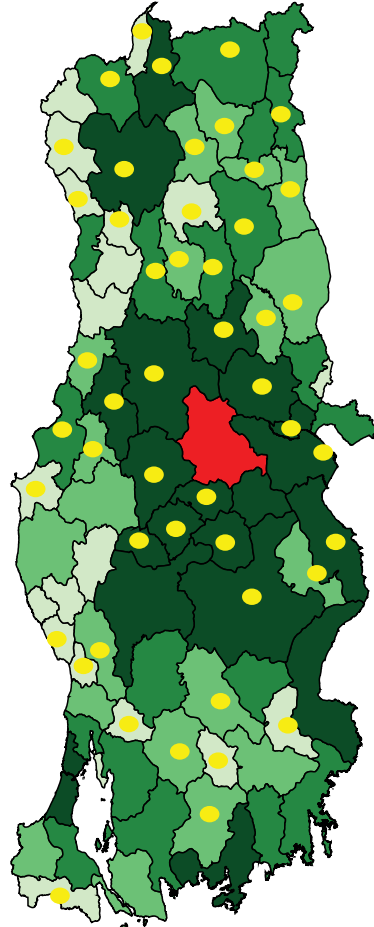
Diyarbakır



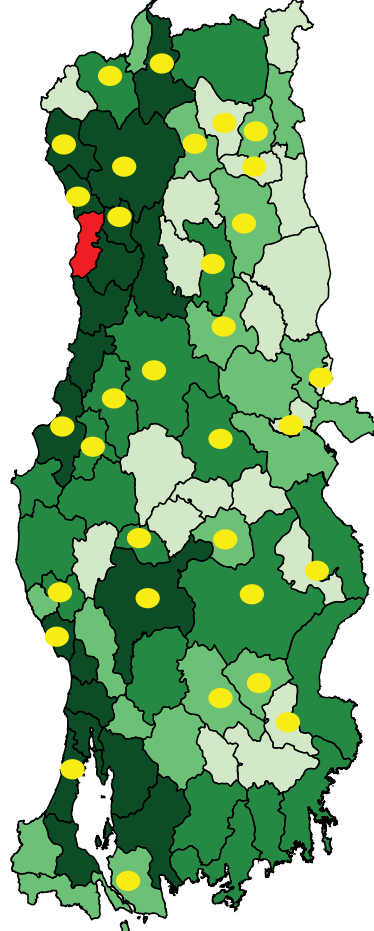
Denizli



Kayseri



Trabzon



Kaynak: TÜİK

Kırmızı renk, hedef alınan ili göstermektedir. Koyu renk le boyalı iller, seçilmiş olan il ile ne yoğunlukta nüfus değişimi yaşadığını göstermektedir. Sarı noktalar, içleri dolu olduğunda seçilmiş ile göç veren, boş olduğunda seçilmiş ilen göç alan bölgeleri işaret etmektedir. Sarı nokta büyüklüğe, göç oranı da artmaktadır.

Tablo 3: Göçün demografik yapısı

Yaş Grubu	Payı (%)
0-14	21,9
15-24	26,1
25-34	26,0
35-44	11,9
45+	14,2

Kaynak: TÜİK

5. Emek piyasaları

Kuşkusuz, yukarıda anlatılan gelişmeler ülke genelinde işgücüne katılım ve işsizlik oranlarını etkilemektedir. Türkiye genelinde işgücüne katılım oranı 2009 yılında % 47,9, işsizlik oranı ise %14 olarak gerçekleşmiştir. Son yıllarda işgücüne katılım azalırken işsizlik rakamları artış göstermiş ve bu durum ülke ekonomisinde önemli sıkıntı yaratmıştır. Ancak bu çalışmada asıl vurgulanmak istenen, yukarıda anlatılan dönüşümlerin aynı zamanda bölgeler arasında da, emek piyasalarını da farklı biçimde etkilemiş olduğudur.

Bölgelerde işsizlik ve işgücüne katılım oranları önemli farklılıklar göstermektedir. 2009 yılı itibari ile bu rakamlar Tablo 4'te verilmektedir. Türkiye genelinde işgücüne katılım oldukça düşüktür. Avrupa Birliği üyesi ülkelerde nüfusun dörtte üçünün aktif olarak emek piyasalarında yer aldığı bilinmektedir. Türkiye'de ise bu oran %50'nin altında kalmaktadır. Tarımın çözülmesi ve kentleşme sonucu kentsel alanlarda yığılan emeğe gerekli istihdam sağlanamamaktadır. Bunun sonucunda da işgücüne katılım düşmektedir.

Bölgeler arasında ise işgücüne katılım konusunda en düşük katılım oranı Güneydoğu Anadolu bölgesinde görülmektedir. Buralarda nüfusun üçte ikisi gibi büyük bir oranı emek piyasalarının dışında kalmaktadır. Bu hem bölgede kişi başına gelirin görece düşük olmasına, hem de önemli bir potansiyelin boşa harcanıyor olmasına delalettir. Öte yandan, işgücüne katılmayan, gelir sağlayamayan bireylerin toplumsal yükleri ağır olmaktadır. Göç, sosyal huzursuzluk gibi sorunlar bölgenin gerçekleridir.

İşsizliğin bölgesel dağılımı da eşitsizlik göstermektedir. İşgücüne katılımın çok düşük olduğu Güneydoğu Anadolu bölgesinde işsizlik, Adana ve Hatay alt bölgeleri hariç, ülke genelinden çok daha yüksektir. Adana ve Hatay bölgelerinde yüksek işsizlik olgusu ise bu bölgelerin son dönemde Doğu ve Güneydoğu bölgelerinden aldığı göç ile açıklanabilir. Ülkenin en az işsizlik sorunu yaşayan bölgeleri, işgücüne katılımın yüksek olduğu Karadeniz bölgeleridir. Bu bölgeleri Erzurum ve Ağrı alt bölgeleri izlemektedir. İşsizlik sorununun daha az gözlemlendiği bölgelerin bir özelliği ise tarımın toplam istihdam içindeki payının çok yüksek olmasıdır. Bu bölgelerin gelecekte işsizlik sorunu ile karşılaşp karşılaşmayacakları tarım sektöründe yöneldikleri ürünlerin niteliğine bağlıdır.

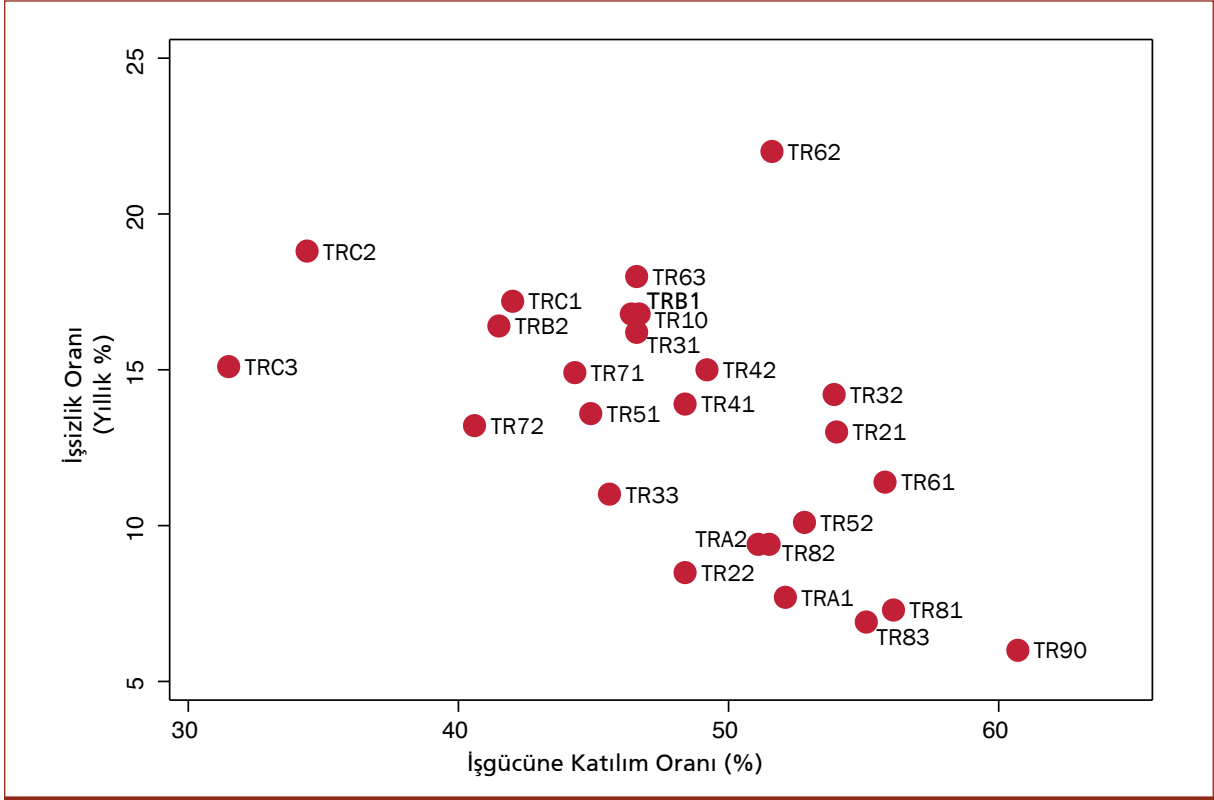
Tablo 4: İşgücüne katılım ve işsizlik oranları ve tarımın istihdam içindeki payı, 2009 (%)

		(15 + yaş)			(15-24 yaş grubu)		
		İşgücü Katılım Oranı	İşsizlik Oranı	İstih. İçi Tarım. Payı	İşgücü Katılım Oranı	İşsizlik Oranı	İstih. İçi Tarım. Payı
	Türkiye	47,9	14,0	24,6	58,3	25,3	22,2
TR10	İstanbul	46,7	16,8	0,3	65,7	27,0	0,0
TR21	Tekirdağ	54,0	13,0	22,2	72,6	27,4	11,7
TR22	Balıkesir	48,4	8,5	40,0	65,6	17,9	33,3
TR31	İzmir	46,6	16,2	8,5	69,1	31,8	5,0
TR32	Aydın	53,9	14,2	27,9	72,6	24,5	23,8
TR33	Manisa	45,6	11,0	39,1	56,5	21,9	32,1
TR41	Bursa	48,4	13,9	11,8	65,2	24,4	6,7
TR42	Kocaeli	49,2	15,0	19,7	65,6	28,1	13,2
TR51	Ankara	44,9	13,6	1,7	58,2	28,5	0,6
TR52	Konya	52,8	10,1	32,0	62,0	18,7	28,8
TR61	Antalya	55,8	11,4	33,9	70,7	22,6	22,0
TR62	Adana	51,6	22,0	28,9	64,7	34,0	28,5
TR63	Hatay	46,6	18,0	30,8	53,8	26,9	28,9
TR71	Kırıkkale	44,3	14,9	34,8	54,3	30,7	28,3
TR72	Kayseri	40,6	13,2	26,7	49,1	26,3	27,4
TR81	Zonguldak	56,1	7,3	49,2	67,0	21,3	35,4
TR82	Kastamonu	51,5	9,4	42,9	64,5	18,4	37,5
TR83	Samsun	55,1	6,9	51,6	65,9	12,0	56,3
TR90	Trabzon	60,7	6,0	54,6	67,0	17,3	46,0
TRA1	Erzurum	52,1	7,7	54,0	56,5	16,9	61,1
TRA2	Ağrı	51,1	9,4	64,1	44,0	17,1	65,5
TRB1	Malatya	46,4	16,8	36,6	49,5	34,4	37,3
TRB2	Van	41,5	16,4	36,3	36,9	26,2	42,7
TRC1	Gaziantep	42,0	17,2	24,5	48,5	23,5	21,8
TRC2	Şanlıurfa	34,4	18,8	28,9	35,9	24,4	36,2
TRC3	Mardin	31,5	15,1	22,2	27,9	23,6	24,1

Kaynak: TÜİK, Hanehalkı İşgücü Anketleri

Burada dikkat çekilmesi gereken bir başka konu, işgücüne katılım ile işsizlik arasında ters bir ilişki olduğudur (Şekil 6). TÜİK tarafından kullanılan ve Uluslararası İş Örgütü'nün (ILO'nun) belirlediği işsizlik tanımı ile Türkiye'deki işsizlik sorununu yukarıdaki sayıların dışında bazı niteleyici istatistiklerle beraber değerlendirmek gerekmektedir. Çünkü işgücüne katılımı hangi unsurların belirlediği çok açık değildir. Bir yandan, iş bulma ümidinin azalması, diğer yandan tarımdaki çözülme ve kentlere göç sonucu kentlerde iş bulma ümidi düşük nitelsiz bir grubun ortaya çıkması, emek piyasalarına katılımı olumsuz etkilemektedir. Bunun dışında, kent yaşamına geçişte kadınlara biçilen toplumsal rol, eğitimsiz ev kadını rolü, kadınların iş piyasasından uzak durmalarına neden olmaktadır.

Şekil 6: İşgücüne katılım ve işsizlik oranları arasındaki bağıntı



Kaynak: TÜİK

Daha önce 1980-2000 yılları arasında işsizliğin coğrafi olarak gelişimi üzerine yapılan bir çalışmada (Filiztekin, 2008) kentsel işsizliğin giderek arttığı ve işsizliğin doğu ve güneydoğu illerinde yoğunlaştığı saptanmıştır. Çalışmanın bulguları ile, artan genç nüfusun, eğitim seviyelerinin ve istihdam yaratımının işsizliği belirlediği saptanmıştır. Bu çalışmadan yola çıkarak, 2009 yılı verileri ile bahsedilen etmenlerin bölgesel dağılımı aşağıda incelenmektedir.

Genç nüfusun emek piyasasındaki konumu genelden daha farklıdır. Öncelikle işgücüne katılım oranı tüm nüfusa oranla daha yüksektir (işgücüne katılım, eğitimde olan nüfus dışarıda tutularak hesaplanmıştır). Ancak Batı ve Karadeniz bölgeleri dışarıda tutulduğunda, işgücüne katılım oranları kalan bölgelerde tüm nüfusa benzer bir seyir izlemektedir. Hatta, Ağrı, Van ve Mardin alt bölgelerinde genç nüfusun, işgücüne katılımı tüm nüfustan daha düşüktür. Bu bölgelerde gençlerin emek piyasasında yer almamalarının gelecekte yaratacağı sorunların şimdiden düşünölmeye başlanması gerekmektedir. Bu konuda yapılan çalışmalar göstermiştir ki, genç yaşta işgücüne katılmayanların gelecekte nitelik kazanmaları ve işgücüne katılmaları daha zor olmaktadır.

Genç nüfusun işsizlik oranı, beklendiği gibi, Türkiye genelinde tüm nüfusa oranla daha yüksektir. Bu başka ölkelerde de gözlemlenen bir durumdur. Burada dikkat edilmesi gereken, bölgeler arasında genç nüfusun işsizlik oranlarının farklı oluşudur. Eğer bir çok önceki çalışmada iddia edildiği gibi (örn., Filiztekin ve Gökhan, 2009), göçün arkasında yatan önemli sebeplerden biri iş bulma umudu ise ve yukarıda gösterildiği gibi göç edenlerin büyük bir bölümünü gençler oluşturuyor ise, doğu bölgelerinden batıya doğru göçün kısa vadede duracağını beklemek, eğer karşı bir müdahale yapılmayacaksa, mümkün değildir.

İşsizliğin bölgesel farklarını biraz daha derinlemesine işlemek üzere, öncelikle bölgelerdeki işsizlerin daha önce çalıştıkları iktisadi faaliyet koluna göre oranları ele alınmıştır. Amaç, tarımda çalışan nüfusun ne oranda işsizliğe katkı yaptığını ve bunun bölgeler arasında nasıl dağıldığını ortaya koymaktır. Türkiye genelinde işsizlerin %7,2'sinin daha önce çalıştıkları alan tarım olarak ortaya çıkmaktadır. Ancak, güneyde Adana ve

Hatay alt bölgelerinde bu oran %20'nin, güneydoğuda ise Şanlıurfa alt bölgesinde ise %30'un üzerindedir. İstanbul ve Doğu Marmara'da ise tarım kökenli işsizlerin oranı %4'ün altında kalmaktadır. Tarımın toplam iktisadi faaliyet içerisinde kısıtlı bir rol oynadığı bölgelerde, tarım kökenli işsizlik az bulunmaktadır. Buna karşılık, tarımın güçlü olduğu bölgelerde tarım kökenli işsizlerin sayısının daha yüksek olduğu görülmektedir. Öte yandan, tarımın toplam üretim ve istihdam içinde görece çok yüksek bir paya sahip olmadığı Adana alt bölgesinde de tarım kökenli işsiz sayısının çok olması, bu bölgede tarımın mekanizasyonu, ama daha çok tarım kökenli göç ile açıklanabilir.

Tablo 5: İşsizlerin faaliyet alanları oranları, 2009 (%)

		(15 + yaş)			(15-24 yaş grubu)		
		Önceki faaliyet alanı			Önceki faaliyet alanı		
		Tarım	Sanayi	İlk kez iş aray.	Tarım	Sanayi	İlk kez iş aray.
Türkiye		7,2	39,1	10,4	7,0	30,8	21,6
TR10	İstanbul	0,4	44,5	8,2	0,0	38,0	20,5
TR21	Tekirdağ	6,0	43,4	7,2	3,4	34,5	17,2
TR22	Balıkesir	9,6	30,8	13,5	6,7	26,7	26,7
TR31	İzmir	2,6	40,5	8,4	1,4	32,4	17,6
TR32	Aydın	7,0	34,8	5,7	4,3	30,4	13,0
TR33	Manisa	8,3	46,3	15,7	8,1	37,8	29,7
TR41	Bursa	3,4	48,0	8,4	3,8	35,8	17,0
TR42	Kocaeli	2,9	48,0	9,2	3,4	33,9	22,0
TR51	Ankara	0,9	30,7	15,6	0,0	21,5	29,2
TR52	Konya	10,7	29,8	11,9	12,5	21,9	21,9
TR61	Antalya	6,7	24,2	5,0	5,6	19,4	8,3
TR62	Adana	13,9	31,4	12,2	12,5	26,0	24,0
TR63	Hatay	20,0	37,5	6,9	19,1	29,8	14,9
TR71	Kırıkkale	12,7	32,4	16,9	11,1	25,9	33,3
TR72	Kayseri	4,5	40,9	20,5	3,3	30,0	36,7
TR81	Zonguldak	6,1	39,4	15,2	0,0	30,8	23,1
TR82	Kastamonu	3,7	40,7	14,8	11,1	33,3	22,2
TR83	Samsun	6,8	37,8	12,2	8,7	26,1	17,4
TR90	Trabzon	15,9	24,6	18,8	19,2	15,4	34,6
TRA1	Erzurum	6,9	27,6	20,7	0,0	18,2	36,4
TRA2	Ağrı	15,6	43,8	9,4	16,7	33,3	25,0
TRB1	Malatya	9,1	31,8	20,5	6,5	25,8	35,5
TRB2	Van	9,2	50,0	10,5	11,1	40,7	22,2
TRC1	Gaziantep	8,2	50,0	5,5	7,9	42,1	13,2
TRC2	Şanlıurfa	31,6	34,2	4,3	36,6	26,8	9,8
TRC3	Mardin	9,6	38,5	13,5	11,8	23,5	35,3

Kaynak: TÜİK, Hanehalkı İşgücü Anketleri

İşsizler arasında ilk kez iş arayanların oranı da Türkiye genelinde %10 civarındadır. Yine bu rakam bölgeler arasında ciddi farklar göstermektedir. Erzurum, Malatya ve Kayseri alt bölgelerinde bu oran iki katı olarak gerçekleşirken, Aydın, Antalya ve Gaziantep alt bölgelerinde ise %6'nın altında kalmaktadır. Kayseri ve Gaziantep gibi son yıllarda hızla gelişen iki bölgede yeni iş arayanların toplam işsizler arasındaki oranlarının bu kadar farklı olması, konunun daha ayrıntılı araştırılması gerektiğine işaret etmektedir.

Tablo 6: Nüfusun ve işgücünün eğitim durumu, 2009 (%)

	Nüfus				İşgücü Eğitim Durumu			
	Okuma yazma bilmeyen	Lise altı	Lise	Yük. Öğr.	Okuma yazma bilmeyen	Lise altı	Lise	Yük. Öğr.
Türkiye	11,2	61,7	17,7	9,4	4,4	59,0	21,3	15,3
TR10	5,5	61,3	20,6	12,5	0,9	54,7	23,8	20,5
TR21	6,0	61,9	21,6	10,5	2,0	57,2	25,4	15,4
TR22	7,1	70,4	15,7	6,8	2,5	68,0	19,4	10,1
TR31	5,4	56,9	21,6	16,1	1,4	49,5	24,1	25,1
TR32	8,8	67,1	15,2	8,9	3,1	65,9	18,2	12,8
TR33	10,9	69,7	13,9	5,4	3,3	69,0	18,2	9,5
TR41	6,2	63,4	20,6	9,8	1,0	55,9	26,6	16,5
TR42	7,9	64,6	19,1	8,4	2,5	59,2	24,2	14,1
TR51	5,0	50,4	25,0	19,6	0,6	38,7	28,4	32,2
TR52	8,6	67,7	15,0	8,6	3,0	65,2	17,8	14,0
TR61	8,4	66,0	16,7	9,0	3,1	64,3	19,8	12,8
TR62	12,9	60,9	18,6	7,5	4,9	61,2	22,5	11,4
TR63	17,3	64,2	13,3	5,2	7,9	66,6	16,2	9,3
TR71	13,6	63,9	15,7	6,8	3,6	62,6	21,2	12,6
TR72	12,3	63,3	17,2	7,2	3,4	59,7	22,6	14,2
TR81	13,8	64,1	14,9	7,1	9,3	64,1	16,4	10,2
TR82	13,3	65,4	14,4	6,8	8,4	62,5	17,9	11,2
TR83	15,0	63,8	13,8	7,4	11,1	63,1	14,8	10,9
TR90	14,5	61,5	17,7	6,3	9,3	63,5	18,5	8,7
TRA1	13,6	60,2	18,3	7,9	8,5	58,2	20,7	12,5
TRA2	29,0	57,5	9,6	4,0	18,2	63,0	11,9	6,9
TRB1	17,5	58,7	18,0	5,9	9,4	57,6	22,6	10,5
TRB2	27,4	55,5	12,6	4,5	15,1	57,3	17,9	9,7
TRC1	18,8	64,7	12,5	3,9	7,6	69,0	16,5	6,9
TRC2	30,6	54,7	10,9	3,8	11,4	63,3	16,4	8,8
TRC3	26,9	57,7	12,3	3,1	7,0	62,3	22,0	8,7

Kaynak: TÜİK, Hanehalkı İşgücü Anketleri

İşsizliğin bölgeler arasında farklı değerler almasının arkasında yatan bir başka neden de bölgelerde nitelikli emek piyasalarının farklı biçimlerde gelişmiş olmasıdır. Tablo 6'da bölgeler itibari ile nüfusun ve işgücüne

katılan nüfusun eğitim gruplarına göre dağılımı verilmektedir. Batı bölgelerinde nüfusun ortalama olarak daha eğitilmiş olduğu görülmektedir. Özellikle Güneydoğu Anadolu alt bölgelerinde yüksek eğitilmiş nüfusun oranı çok düşüktür. Öte yandan, tüm bölgelerde işgücünün ortalama eğitim düzeyi, nüfusunkinden daha yüksektir.

Tablo 7: Eğitim durumuna göre işsizlik oranları, 2009 (%)					
		Okuma yazma bilmeyen	Lise altı	Lise	Yüksek Öğretim
	Türkiye	8,0	13,9	16,9	12,1
TR10	İstanbul	23,6	17,6	18,1	13,1
TR21	Tekirdağ	11,3	11,8	14,7	14,6
TR22	Balıkesir	2,8	6,9	12,9	11,9
TR31	İzmir	22,6	18,3	18,1	10,2
TR32	Aydın	11,6	13,2	17,1	15,7
TR33	Manisa	9,3	10,4	13,8	10,4
TR41	Bursa	13,0	13,6	15,3	12,7
TR42	Kocaeli	10,3	14,6	16,8	14,8
TR51	Ankara	10,1	16,3	14,5	9,7
TR52	Konya	3,7	9,1	13,7	11,7
TR61	Antalya	3,0	10,2	16,3	12,1
TR62	Adana	20,6	20,6	26,6	20,9
TR63	Hatay	11,9	18,4	21,2	14,0
TR71	Kırıkkale	7,3	15,8	17,0	8,9
TR72	Kayseri	4,2	13,3	14,8	12,3
TR81	Zonguldak	0,2	5,7	14,6	12,3
TR82	Kastamonu	1,2	9,9	13,0	7,2
TR83	Samsun	1,1	6,2	13,6	7,7
TR90	Trabzon	0,5	4,2	12,1	12,1
TRA1	Erzurum	2,3	5,7	14,5	9,1
TRA2	Ağrı	4,5	11,0	11,0	5,7
TRB1	Malatya	5,1	15,5	24,4	18,7
TRB2	Van	8,2	19,4	18,4	8,2
TRC1	Gaziantep	10,8	18,9	15,3	11,3
TRC2	Şanlıurfa	15,4	21,6	17,1	6,7
TRC3	Mardin	8,9	16,3	17,2	5,7

Kaynak: TÜİK, Hanehalkı İşgücü Anketleri

Bu bilgiler, eğitilmiş olmayan nüfusun iş piyasalarına girme konusunda daha çekingen davrandığını göstermektedir. Bir sonraki tabloda gösterilen eğitim durumuna göre işsizlik oranları, bu durumu gizlemektedir. Az eğitilmiş nüfusun emek piyasalarının dışında kalması, bu grubun işsizlik oranlarının eğitilmiş nüfusa oranla çok daha düşük çıkmasına neden olmaktadır ve eğitilmiş işsizlik sanrısını yaratmaktadır.

Bölgesel farklar açısından önemli gözlemlerden ilki, İstanbul, İzmir, Bursa ve Adana gibi sanayinin hâkim olduğu kentlerde, okuma yazma bilmeyen nüfusun beşte birinin işsiz olduğudur. Karadeniz ve kimi doğu bölgelerinde ise bu grubun işsizliği diğerlerine göre çok düşüktür, özellikle de Karadeniz bölgesinde bu grup için işsizlik sorunu olmadığı anlaşılmaktadır. İlginç olan, Şanlıurfa alt bölgesinde okuma yazma bilmeyen nüfusun işsizlik oranının oldukça yüksek olmasıdır. Genellikle tarım ağırlıklı üretim olan bir bölgede az nitelikli nüfusun işsizlik oranının daha düşük olması beklenirdi.

Bölgeler arasındaki ikinci önemli fark, Karadeniz ve Doğu Anadolu alt bölgelerinde yüksek eğitilmiş nüfusun işsizlik oranının ülkenin diğer bölgelerine göre daha düşük olmasıdır. Bu bölgelerde, nüfusun yüksek eğitilmiş olan küçük bir kısmı iş bulma konusunda çok sıkıntı yaşamamaktadır. Üretim yapıları da göz önüne alındığında, bu bölgelerde eğitilmiş emek gücünün arzının kısıtlı olduğunu söylemek çok yanlış olmayacaktır.

Eğitimin bölgeler açısından önemini araştıran bir çalışma, eğitimden kaynaklanan dışsallıklar üzerinde durmaktadır (Bakış vd., 2010). Bu çalışmanın bulgularına göre, diğer tüm kişisel ve sektörel özellikleri aynı olmakla beraber, bir yıl daha fazla eğitim alan kişilerin saatlik reel ücretleri diğer çalışanlardan %4 ile %5 arasında daha yüksek olmaktadır. Bir başka deyişle, eğitimin kişiye özel getirisi oldukça yüksektir. Öte yandan çalışma, aynı bölgede yaşayan eğitilmiş nüfusun getirdiği dışsallıkları da incelemektedir. Bir bölgede ne kadar eğitilmiş bir iş gücü varsa, o bölgede, eğitim düzeyi fark etmeksizin, tüm çalışanların verimliliğinin artacağı düşünülmektedir. Çalışmada yapılan tahminler, bir bölgedeki işgücü içerisinde yüksek okul mezunu oranı yüzde bir arttığında, o bölgede yaşayan tüm çalışanların saatlik reel ücretlerinin %2 civarında arttığını göstermektedir. Bu rakamın ne kadar önemli olduğunu görmek için, Şanlıurfa alt bölgesinde işgücündeki yüksek okul mezunu sayısını İstanbul düzeyine çıkarabildiğimizi varsayalım. Bu durumda, diğer her şey aynı kalmakla beraber, bu alt bölgede her çalışanın ücreti %24 civarında artacaktır². Eğitimin bu sosyal katkısının, bölgeler arasındaki fark açısından ne kadar önemli olduğunun altının çizilmesi gerekmektedir.

Emek piyasalarında bölgeler arasındaki farkın kendini en açık biçimde gösterdiği konu işgücüne katılmama nedenleridir. Yukarıda anlatılan nedenlerle, tarımın çözülmesi, genç nüfusun piyasaya girmesi ve bu gelişmeler karşısında yeterince istihdam yaratılamaması, işgücünde umutsuzluğun hâkim olmasına neden olmaktadır. Erkek nüfus içerisinde 'iş bulma umudum yok' olarak ifade bulan bu durum (resmî istatistiklere göre 'ev işleriyle meşgul' olan erkek yoktur), kadın nüfus içerisinde daha çok ev kadını olmayı tercih biçiminde kendini göstermektedir. Tablo 8'de umutsuzların bölgesel dağılımı verilmektedir. İşgücüne katılmayan nüfustan, öğrenci nüfusun çıkarılmasıyla, net işgücüne katılmayan rakamları hesaplanmış ve tablodaki oranlar bu toplam üzerinden verilmiştir.

Şanlıurfa alt bölgesinde iş bulma umudunu yitirdiği için iş aramayan erkeklerin toplam işgücüne katılmayanlar arasındaki oranı %44'ün üzerindedir. Toplam erkek nüfusu içindeki payı ise %12 civarındadır, bu da her sekiz erkekte birinin umutsuz olduğu anlamına gelmektedir ve bu oran 108 bin kişi demektir. Benzer şekilde Van alt bölgesinde işgücünde olmayan erkeklerin üçte biri, Mardin bölgesinde ise %27'si umudu olmadığını ifade etmektedir. Doğu Marmara bölgesinde ise bu oran %2'nin altına düşmektedir.

2 Kuşkusuz bu oran kısmî analiz ile elde dilmektedir. Bu bölgede eğitilmiş nüfus arttıkça, eğitilmiş nüfusun ücretlerinde bir miktar azalma olacaktır. O nedenle, bu rakamı üst sınır olarak kabul etmek gerekir.

Tablo 8: Umutsuzlar ve ev kadınları, 2009 (%)

	Erkek	Kadın	
	İş bulma ümidi yok	İş bulma ümidi yok	Ev işi ile meşgul
Türkiye	8,4	1,8	68,6
İstanbul	1,9	0,3	68,5
Tekirdağ	7,0	3,7	41,8
Balıkesir	10,5	5,0	52,0
İzmir	1,7	0,2	80,2
Aydın	9,3	6,4	42,8
Manisa	2,5	0,1	85,0
Bursa	2,0	0,3	74,3
Kocaeli	1,8	0,5	82,4
Ankara	1,6	0,3	82,1
Konya	7,3	2,2	36,8
Antalya	7,0	2,6	43,3
Adana	11,9	6,4	42,2
Hatay	11,2	3,6	61,0
Kırıkkale	8,8	2,0	81,8
Kayseri	6,6	0,6	86,8
Zonguldak	3,6	0,9	70,6
Kastamonu	11,8	4,2	28,7
Samsun	8,7	1,6	57,5
Trabzon	4,4	1,6	55,1
Erzurum	4,8	0,5	76,4
Ağrı	19,3	5,3	68,6
Malatya	7,9	4,3	76,4
Van	32,4	1,8	69,6
Gaziantep	13,5	1,0	79,0
Şanlıurfa	44,6	2,2	87,0
Mardin	27,2	2,0	87,0

Kaynak: TÜİK, Hanehalkı İşgücü Anketleri

İşgücüne dâhil olmayan kadın nüfusun ise çok daha az bir kısmı iş bulma ümidi olmadığını söylemektedir. Buna karşılık, ev işleri ile uğraşan kadınların işgücünde olmayanlar arasındaki payı, ülke genelinde, %70'e yakındır. 12 milyonun üzerinde kadın ev işleri ile uğraşmaktadır ve bu toplam kadın nüfusunun %46'sı demektir. Bölgeler arasındaki fark ise belirgin bir coğrafi örüntü izlememekle beraber umutsuz erkeklerinkine benzer şekilde farklılıklar göstermektedir. Adana ve Aydın alt bölgelerinde yaşayan ve işgücünde olmayan kadınların %6,4'ü, ülke ortalamasının üç katından fazlası, ümitsiz olduklarını ifade etmektedir. Bu bölgelerde ev işleriyle uğraşan kadınların oranının da Türkiye ortalamasından çok daha düşük olduğunu belirtmek gerekir. En az oranla ev işleri nedeniyle iş gücüne katılmayan kadınlar Kastamonu ve Konya alt bölgelerinden

gelmektedir. Kastamonu bölgesinde ümitsiz olan kadınların oranı yüksekken, Konya bölgesinde bu oran da oldukça düşüktür.

Bölgeler arasındaki farkların kendini en net biçimde gösterdiği yer emek piyasalarıdır. Burada sorulması gereken soru, neden farklı bölgelerin gerekli istihdamı yaratmada yetersiz kaldığıdır.

6. İmalat sanayinde uzmanlaşma ve yığınlaşma

Yukarıdaki sorunun yanıtı, Yeni Ekonomik Coğrafya modelleri ile belirli oranda karşılanmaktadır. Daha önce de bahsedildiği gibi, bu modellerde, iki bölge bulunmaktadır. Bunlardan ilki, sabit ölçek getirisine sahip, tam rekabetçi piyasada çalışan ve serbestçe ticaret edilebilen (genellikle tarımsal olduğu düşünülen) ürünler üreten bölgedir. Diğer bölge ise, aksine, artan ölçek getirisine sahip, eksik rekabetçi piyasada çalışan ve ticareti serbest olmayan (genellikle sanayi) ürünler üretmektedir. Temel olan ikinci sektördeki (sanayi) firmaların bölgeler arası dağılımıdır, çünkü büyüme bu sektördeki gelişme yoluyla olmaktadır. Bu gelişme, bir yandan genişleyen pazar yoluyla olurken, diğer yandan ölçek ekonomilerinin varlığı ve firmaların birbirleriyle ileri- ve geri-bağıntılar oluşturmaları sonucu belirli bir bölgede toplanması, yığınlaşmaları yoluyla gerçekleşir. Ancak yığınlaşmaya paralel olarak artan kalabalıklaşma (izdiham) firmaların coğrafi olarak yayılmasına da neden olabilmektedir. Bu iki güçten, merkezci ve merkezkaç güçlerden, hangisinin daha etkin olduğuna bağlı olarak bölgesel üretimin yapılanması beklenmektedir.

Yeni ekonomik coğrafya modellerinin öngörüsü U-şekilli bir ilişkidir. Krugman (1991a ve 1991b) taşınma maliyetleri azaldıkça, yığınlaşmanın önce artmasını, daha sonra da azalması gerektiğini öne sürmektedir. Aiginger ve Davies (2004) çalışmalarında Avrupa Birliği içerisinde 1985 sonrası dönemde uzmanlaşmanın arttığı buna karşılık ise yığınlaşmanın azaldığı yönünde bulgular elde etmişlerdir. Gelişmekte olan ülkelerde yığınlaşma üzerine az sayıda çalışma bulunmaktadır. Bunlardan biri Hanson (1988) tarafından Meksika'da NAFTA'nın etkisini inceleyen çalışmadır. Ticaret anlaşmasının yürürlüğe girmesi ile birlikte başkent etrafında yığınlaşmış olan sanayinin A.B.D. ile olan kuzey sınırına doğru hızla taşındığı gözlemlenmektedir. Benzer şekilde Henderson, Lee ve Lee (2001) tarafından yapılan çalışmada, Kore'de 1983-1993 yılları arasında yaşanan hızlı liberalleşme döneminde sanayinin geleneksel merkezlerden hızla uzaklaştığı, ancak yeni merkezler buralarda yeniden yığınlaşmaya başladıklarına dair bulgular elde etmişlerdir.

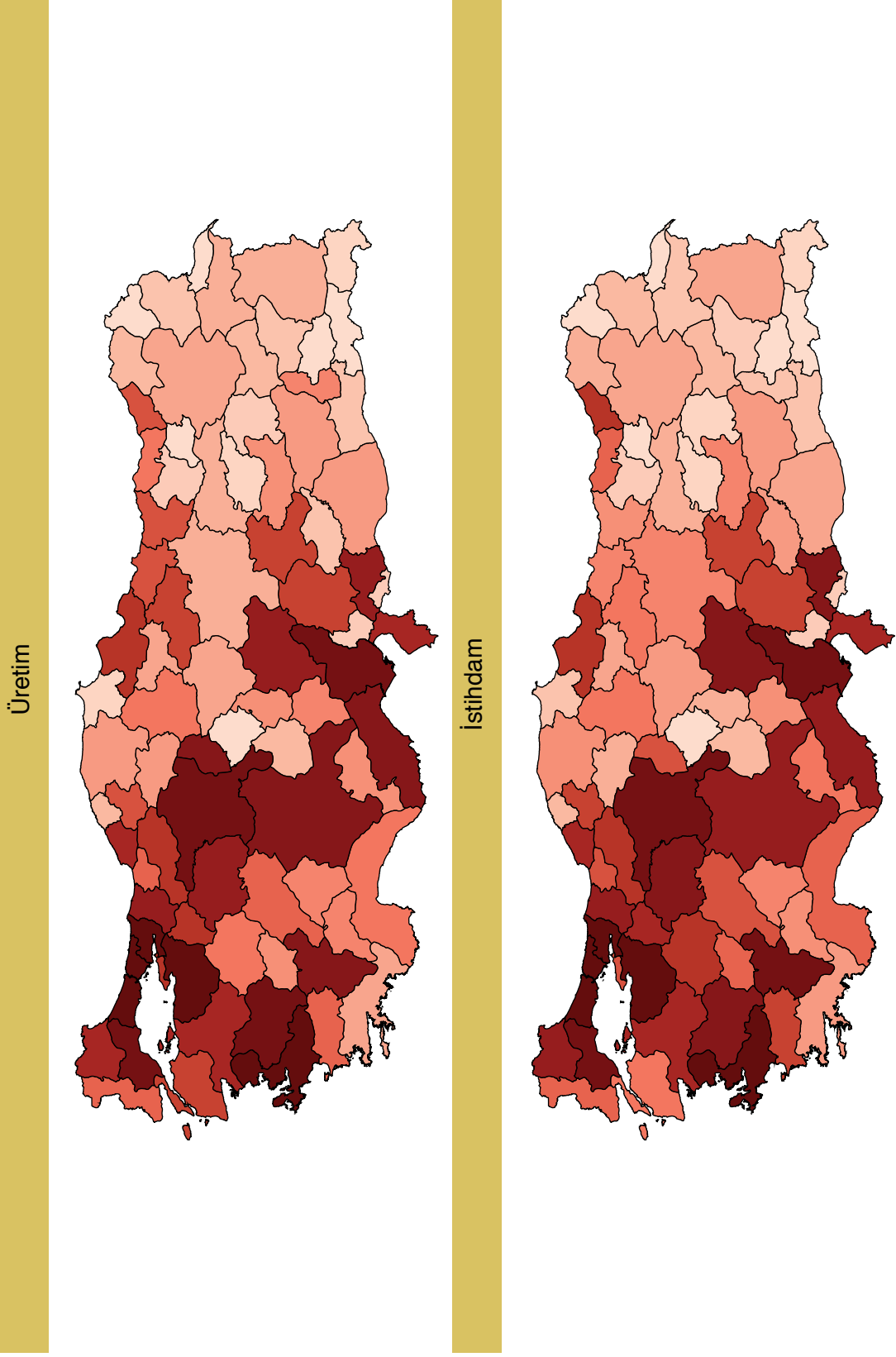
Türkiye'de bu konuda Filiztekin (2002) çalışmasında imalat sanayinin geleneksel merkezlerden yavaş da olsa çekilmeye başladığına dair bulgu elde etmiştir. Aynı çalışmada, endüstrinin özelliklerine göre farklı güçlerin etkili olduğu, örneğin ağır sanayide geleneksel yerleşme ekonomilerinin, buna karşılık yüksek-teknik ürünler üreten endüstrilerde kentleşme ekonomilerinin etkili olduğu sonucuna varılmaktadır.

Şekil 7'de üretimin ve istihdamın iller itibarıyla dağılımı verilmektedir³. Şekilde koyu renkle boyanmış illerin toplam üretimden ve istihdamdan çok daha yüksek pay aldıkları belirtilmektedir. Ülkenin batısının ve özellikle de üç büyük kentin imalat sanayinin yoğunlaştığı yerler olduğu görülmektedir. Buna paralel olarak Tablo 9'da üç büyük kentin, Doğu Marmara'da yer alan illerin ve daha önce geleneksel sanayi merkezi olarak gösterilen Adana ve Kayseri ile son zamanlarda hızla sanayileşen Gaziantep ve Denizli'nin toplam üretim ve istihdam içindeki payları da verilmiştir.

Gerek şekilden gerekse tablodan görüldüğü gibi istihdam ve üretim payları arasında çok önemli bir fark yoktur. Bu nedenle sadece istihdamın dağılımı üzerinden devam etmek çok bir sapma yaratmayacaktır. Tablo 9'da verilen bilgiler, 1990 yılından sonraki on yıl içerisinde büyük kentlerin payında küçük de olsa bir azalma olduğuna işaret etmektedir. Verilerin bulunmadığı son yıllarda bu değişimin biraz daha hızlı olduğu iddia edilmektedir. Büyük kentlerde azalan yoğunluğun bir kısmı Doğu Marmara'ya akmıştır. Bu bölgede özellikle Bursa'nın önemli bir merkez olarak kendini iyiden iyiye göstermeye başladığı anlaşılmaktadır.

3 İmalat sanayi ile ilgili bölgesel istatistikler maalesef 2001 yılından beri yayınlanmamaktadır. TÜİK tarafından, daha önce toplanan sanayi istatistiklerinde düzeltme yapmak üzere 2002 yılından itibaren yeni bir yöntemle geçilmiştir. Bu yeni yöntem, bölgesel istatistiklerin derlenmesini çok zorlaştırmaktadır.

Şekil 7: İmalat sanayi üretim ve istihdamının illere dağılımı, 2000



Kaynak: TÜİK
Renkler koyulaştıkça ilin toplam üretim ve istihdamdan aldığı pay artmaktadır.

Tablo 9: İstihdamın ve üretimin yoğunlaşması, 2000 (%)

	1990		2000	
	İstihdam Payı	Üretim Payı	İstihdam Payı	Üretim Payı
İstanbul	38,0	37,5	30,4	28,7
Ankara	4,0	3,3	5,2	4,3
İzmir	9,6	9,5	8,4	9,8
Ara Toplam	51,7	50,3	44,0	42,9
Bursa	8,3	7,7	10,2	9,4
Kocaeli	6,0	12,7	5,8	11,0
Sakarya	0,7	0,8	1,3	1,5
Tekirdağ	2,8	2,3	4,9	4,6
Manisa	2,5	2,2	2,2	2,9
Eskişehir	1,5	1,1	1,6	1,3
Kayseri	1,9	1,2	2,3	1,7
Adana	4,6	4,6	3,5	3,8
Ara Toplam	28,3	32,6	31,7	36,1
Denizli	1,3	1,1	4,1	2,6
Gaziantep	1,5	0,9	2,5	1,7
Ara Toplam	2,8	2,0	6,6	4,3
Toplam	82,8	84,9	82,3	83,3

Kaynak: TÜİK

Daha önce geleneksel merkez olarak bilinen iki kentten Adana'nın payında bir azalma, buna karşılık Kayseri'de bir artış vardır. Bu iki kentin geçirdikleri dönüşüm farklılıklar arz etmektedir ve başlı başına ayrı bir karşılaştırmalı araştırmaya ihtiyaç olduğu açıktır. Öte yandan, son zamanlarda 'başarılı' olarak nitelenen iki ilin, Denizli ve Gaziantep'in, de paylarını önemli ölçüde arttırdıkları görülmektedir. Burada, yine iki il arasında bazı farklar vardır. Denizli'de istihdamın payı 3 katın üzerinde artarken üretimin payı 2,5 kat artmış, Gaziantep'te ise istihdam %66 artarken üretim payı iki kattan biraz daha hızlı büyümüştür. Bu iki kentin gelişiminde de küçük gibi görünmekle beraber önemli olabilecek bir fark olduğu ve yine ayrı bir araştırma gerektiği görülmektedir. Tablodan çıkan en önemli sonuç, bu iller dışında kalan bölgelerde sanayinin gerek istihdamdan gerekse üretimden aldığı pay azalmaktadır. Bu da, daha önce yukarıda bahsedilen, bölgeler arasında farklı olarak gerçekleşen işsizlik oranlarının azaltılmasında imalat sanayinin beklenen rolü üstlenemediğine işaret etmektedir. Bu durumu açıklamak üzere geliştirilen kuramsal modeller uzmanlaşma ve yığınlaşma ekonomilerinin önemine işaret etmektedir.

Bölgesel kalkınma açısından uzmanlaşma iki nedenle önemlidir. Uluslararası ticaret kuramından yola çıkarak, bölgelerin faktör girdi yoğun oldukları sektörlerde uzmanlaşmaları, diğer bölgelere göre karşılaştırmalı üstünlükler sağlamaları, hem bölgenin hızla büyümesi anlamına gelecek, hem de karşılıklılık ilkesi gereği, diğer bölgelerin büyümesine de olumlu etki yapacaktır. Bu durum bölgelerin ölçek ekonomilerinden yararlanabilmelerine de olanak sağlamaktadır. Ancak sektörler arasında farklı ölçek ekonomileri varsa, bu durumda, belirli bölgelerin merkez, diğerlerinin de çevre olarak ortaya çıkması kaçınılmaz olacaktır.

Öte yandan, bölgelerin farklı ürünlerde uzmanlaşmaları, ülke genelinde sektörlere gelebilecek dışsal şoklara karşı riskin dağıtılabilmesini de mümkün kılmaktadır. Küresel piyasalarda meydana gelen çeşitli

değişimler sadece belirli bölgeleri etkileyecek, karşılıklı paylaşım ve eşgüdüm sağlanabildiği takdirde bu şokların etkisi her bölgede daha az hissedilebilecektir.

Uzmanlaşmanın çok çeşitli şekillerde ölçülebilmektedir (Aiginger ve diğ., 1999). Bu çalışmada kullanılan ölçüt, benzersizlik ölçütleri sınıfındadır ve şu şekilde tanımlanmıştır:

$$U_i = \sum_{s=1}^s \left| \frac{E_i^s}{E_i} - \frac{E^s}{E} \right|$$

ki, E_i^s i ilinde, s sektöründe çalışan sayısını, E^s , s sektöründe çalışan toplam sayıyı, E ise ülke genelinde toplam çalışan sayısını göstermektedir. Eğer bir bölgede sektör payları ülke geneli ile aynı ise, o bölgede uzmanlaşma olmadığı söylenebilir; bu durumda U_i 'nin alacağı değer sıfır olacaktır. Endeksin alabileceği en yüksek değer ise ikidir, ve endeks değeri arttıkça bölgenin ülke geneline göre daha uzmanlaştığı anlaşılmaktadır.

Şekilde koyu boyalı iller diğerlerine oranla daha yüksek uzmanlaşma düzeyini göstermektedir. İllerin üzerindeki farklı boyalı noktalar, o ilin hangi endüstride uzmanlaştığını, içindeki sayı ise başat endüstrinin o ilin toplam istihdamı içindeki payını göstermektedir. Elimizdeki verilerin kısıtlılığı nedeni ile ancak toplulaştırılmış endüstriler düzeyinde uzmanlaşma ölçütü verilebildiğinden, uzmanlaşma alt sektörlere göre daha yüksek gözükmemektedir. Veri kısıtlılığı yüzünden de bazı iller için uzmanlaşma ölçütü hesaplanamamış, bu iller beyaz boyalı olarak verilmiştir.

Yine de, şekilden belirli sonuçları çıkartabilmek mümkündür. Öncelikle illerin büyük çoğunluğunun uzmanlaşma alanı gıda ve giyim sanayileri olduğu görülmektedir. Doğuda yer alan illerde uzmanlaşma oranları çok daha yüksektir ve bu illerde başat sanayi gıda endüstrisidir. Bölgede tarımın başat üretim biçimi olduğu düşünüldüğünde, bu durum beklenir bir sonuçtur. Batı bölgelerinde ise giyim ve dokuma sanayileri ağır basmaktadır. Her iki sektöründe emek yoğun ve düşük teknoloji düzeyli endüstriler olduğu düşünülürse, ülkenin genel üretim biçimi hakkında da bilgi edinilebilir. Bu iki endüstriden başka uzmanlaşmasını taş ve toprağa dayalı sanayiye dayalı olarak gelişen iller de görülmektedir. Resimden çıkan başka önemli bir sonuç ise büyük sanayi illerinin belirli bir sektörde uzmanlaşmaya gitmediği, çok çeşitli ürünleri beraber ürettikleridir. Öte yandan, illerin uzmanlaşma derecelerinin sektörlerin bölgesel yığılaşmasına da işaret ettiği söylenebilir.

Uzmanlaşma, uluslararası ticaret kuramının öngördüğü ve olumlu bulduğu bir gelişme iken, yeni ekonomik coğrafya modelleri yığılaşmanın önemine vurgu yapmaktadırlar.

Tablo 10'da imalat sanayi içerisinde yığılaşma ölçütü ve büyük illerin toplam istihdam içerisindeki payları verilmektedir. Çalışmada kullanılan ölçüt, uzmanlaşma ile benzer şekilde, benzersizlik ölçütleri sınıfındadır ve şu şekilde tanımlanmıştır:

$$Y_i = 100 * \sum_{i=1}^i \left| \frac{E_i^s}{E^s} - \frac{E_i}{E} \right|$$

ki, E_i^s i ilinde, s sektöründe çalışan sayısını, E^s , s sektöründe çalışan toplam sayıyı, E ise ülke genelinde toplam çalışan sayısını göstermektedir. Eğer bir bölgede sektör payları ülke geneli ile aynı ise, o bölgede uzmanlaşma olmadığı söylenebilir; bu durumda Y_i 'nin alacağı değer sıfır olacaktır. Endeksin alabileceği en yüksek değer ise iki yüzdür ve endeks değeri arttıkça sektörün ülke geneline göre o bölgede daha fazla yığılaşığı anlaşılmaktadır.

Tablo 10: Sekörel yığılaşma

Endüstri	İstihdam Payı (%)	Yığın. Ölçütü	Başlıca iller ve payları (%)*		
Gıda, içki ve tütün	15.7	76.4	İzmir	İstanbul	Bursa
			(13.8)	(9.6)	(5.1)
Dokuma, giyim	34.6	56.6	İstanbul	Bursa	Denizli
			(33.9)	(13.6)	(8.5)
Mobilya sanayi	2.2	81.6	Kayseri	İstanbul	Ankara
			(21.3)	(13.2)	(8.9)
Kağıt sanayi	2.7	69.3	İstanbul	İzmir	Ankara
			(41.5)	(11.6)	(10.1)
Kimya sanayi	9.4	62.9	İstanbul	Kocaeli	İzmir
			(32.7)	(19.4)	(13.8)
Taş ve toprağa dayalı sanayi	6.4	77.7	İstanbul	Kütahya	İzmir
			(14.1)	(7.3)	(6.7)
Metal ana sanayi	5.3	97.6	Hatay	İstanbul	Kocaeli
			(14.5)	(13.0)	(11.7)
Makina, teçhizat ve ulaştırma sanayi	23.1	45.6	İstanbul	Ankara	Bursa
			(31.2)	(12.0)	(11.1)
Diğer	0.7	132.9	İstanbul	İzmir	Ankara
			(93.6)	(5.5)	(0.9)

* İlin altında parantez içindeki verilen sayılar, ilin o endüstri içerisindeki payını göstermektedir.
Kaynak: TÜİK.

Türk imalat sanayi içerisinde en yüksek istihdam dokuma ve giyim sanayilerindedir. Bunu makine teçhizat ve ulaştırma sanayi takip etmektedir. Bu iki sanayinin yığılaşma ölçütü ise görece olarak en düşüktür. Kısıtlı veriler nedeni ile makine endüstrisi içerisinde yığılaşmanın doğru ölçülebildiğini söylemek zordur. Özellikle ulaştırma araçları sanayinde ölçek ekonomilerinin varlığı bilinmektedir. Ülke içerisinde en yoğun yığılaşma ise metal ana sanayinde görülmektedir. Demir-çelik üretimini kapsayan bu endüstrinin yığılaşmış olması beklenir bir sonuçtur. Diğer taraftan, orman ürünleri ve mobilya sanayi ile taş ve toprağa dayalı sanayiler de hammaddeye yakınlık nedenleri ile belirli bölgelerde yığılaşmışlardır. Şekil 9'da dört sanayi içerisinde illerin aldıkları paylar resmedilmiştir. Yığılaşma ölçütü ile elde edilen bulguyu destekleyen bu resimde, dokuma ve makine sanayinin ülkenin görece geniş kesimine yayılmış olduğu görülmektedir. Öte yandan kimya sanayi, tamamen batıda yer almaktadır.

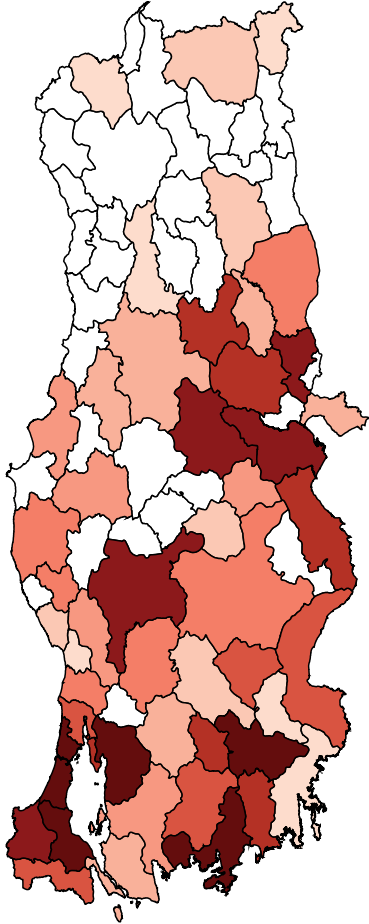
Tabloda son sütunda gösterilen en büyük paya sahip iller listesinde yine büyük iller görülmektedir. Üç büyük il dışında Bursa'nın da bu tabloda kendine önemli bir yer edindiği görülmektedir. Kayseri, Adana ve hatta Samsun, Trabzon gibi illerin sanayi içerisinde büyük paylar ile gözükmediğini de belirtmek gerekir.

7. İmalat sanayinde bölgeler arası bağıntılar

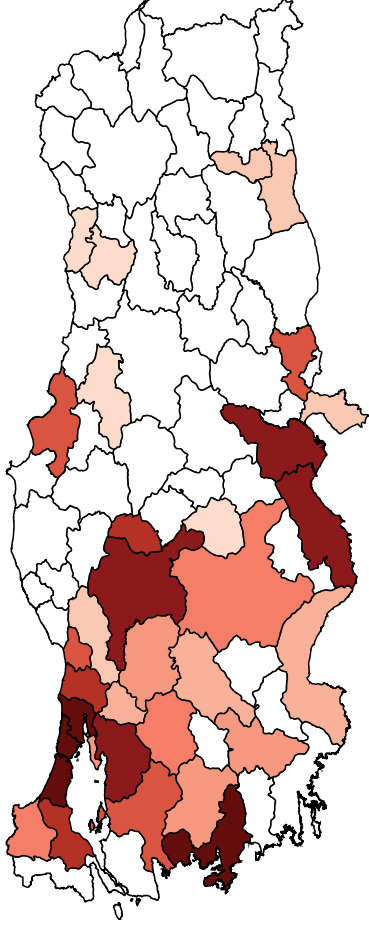
Bölgelerin belirli ürünlerde uzmanlaşması ve endüstrilerin belirli bölgelerde yığılaşması, bölgeler arasındaki ileri ve geri bağıntılar ile açıklanabilir. Elimizde bölgesel girdi-çıkıtlı tabloları bulunmamaktadır. Ancak bazı basitleştirici varsayımlar kullanılarak iller arasında bağıntılar kabaca hesaplanabilir. Bu çalışmada, ulusal girdi-çıkıtlı tabloları kullanılarak ve illerin sanayilerinin girdi kullanımları ve sektörel çıktılarına dayalı

Şekil 9: Yığınlaşma: Seçilmiş sektörlerde illerin aldığı paylar, 2000

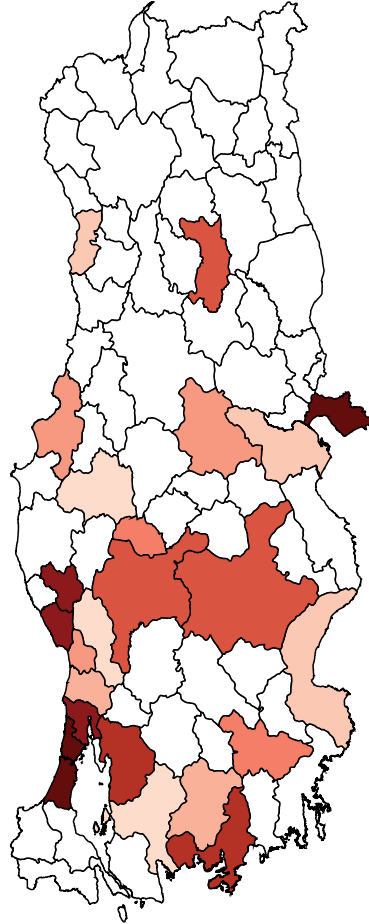
Dokuma Sanayi



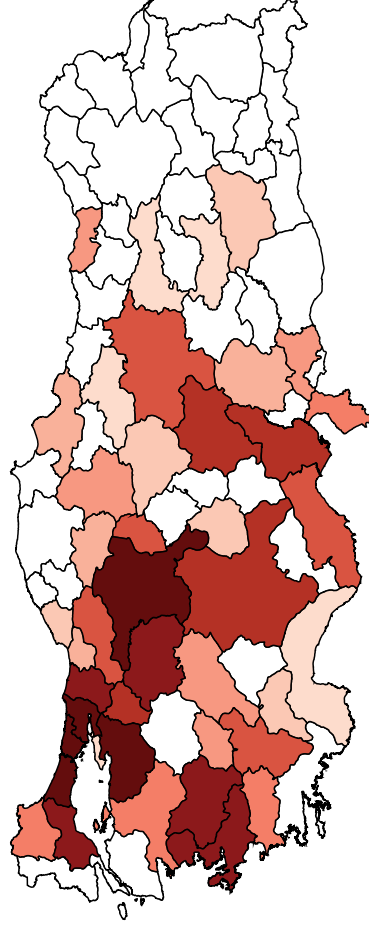
Kimya Sanayi



Metal Ana Sanayi



Makina Sanayi



Kaynak: Kendi hesaplarımız
Renkler koyulaştıkça ilin belirtilen sektörlerden aldığı pay artmaktadır.

olarak kabaca illerin birbirlerine bağımlılığı hesaplanmıştır. Her ne kadar ulusal ölçekte sanayilerin girdi bağımlılığının tüm bölgelerde aynı kaldığı varsayımı aşırı basitleştirici de olsa, eldeki verilerle daha farklı bir girdi çıktı tablosu üretmek mümkün gözükmemektedir.

Her bir il için oluşturulan ve girdilerin ne kadarının kendi ilin içinden sağlanabildiğini gösteren resim Şekil 10'da verilmiştir. Kuşkusuz, her bir ilin ne kadar girdiyi hangi bölgeden aldığı bilinmemektedir. Ancak, hesaplamalarda, illerin girdi gereksinimlerini diğer bölgelerden sağlarken iller arası mesafe kullanılarak, uzak illere olan bağımlılık belli oranda kırılmıştır. Şekilde kendi kendine yeterliliği yüksek olan iller koyu renklere boyanmıştır. Kendi yeterliliği en yüksek olan illerin, üç büyük ilin dışında, Adana, Denizli, Samsun, Zonguldak ve Konya olduğu görülmektedir. Doğudaki illerin neredeyse tamamının kendi kendilerine yeterli bir sanayi yapısına sahip olmadıkları söylenebilir.

Yine aynı hesaplamalar kullanılarak her bir ilin diğer illere ne oranda bağımlı olduğu çıkarılabilir. Her ilin için bu hesaplamalar yapılmışsa da, seçilmiş dört il için bağıntıları gösteren resimler Şekil 11'de verilmiştir.

Tüm iller, sanayi yoğunlaşmasının kaçınılmaz sonucu olarak İstanbul, Ankara ve İzmir'e yüksek derecede bağımlıdır. Unutulmaması gerekir ki, büyük illerin önemi, mesafeye bağlı olarak azaltılmıştır. Buna rağmen, bu iller Türkiye için son derece önemli olarak ortaya çıkmaktadır. Gerek bölgesel eşitsizlik anlamında, gerekse tüm ülkenin bu illere bağımlı olmasının yarattığı risk nedeni ile bu durum istenmeyen bir özelliktir.

Yine dikkat edilmesi gereken başka bir konu, illerin tamamı kendi çevresindeki iller ile daha yakın bir girdi ilişkisi içerisindedir. Ancak bu, diğer iller ile aradaki bağıntının olmadığı anlamına gelmemektedir. Her il az ya da çok diğer illere girdi anlamında bağımlıdır. Diyarbakır en çok kendi güneyindeki illere bağlı iken, Denizli daha çok kendi batı ve güneyinde yer alan illere bağımlı gözükmektedir. İlginç olan, Kayseri'nin doğu illerine olan girdi bağımlılığı, Denizli'ninkinden daha düşüktür. Trabzon'un girdi bağımlılığı ise, büyük iller dışında bırakıldığında ülke genelinde daha eşit dağılmıştır.

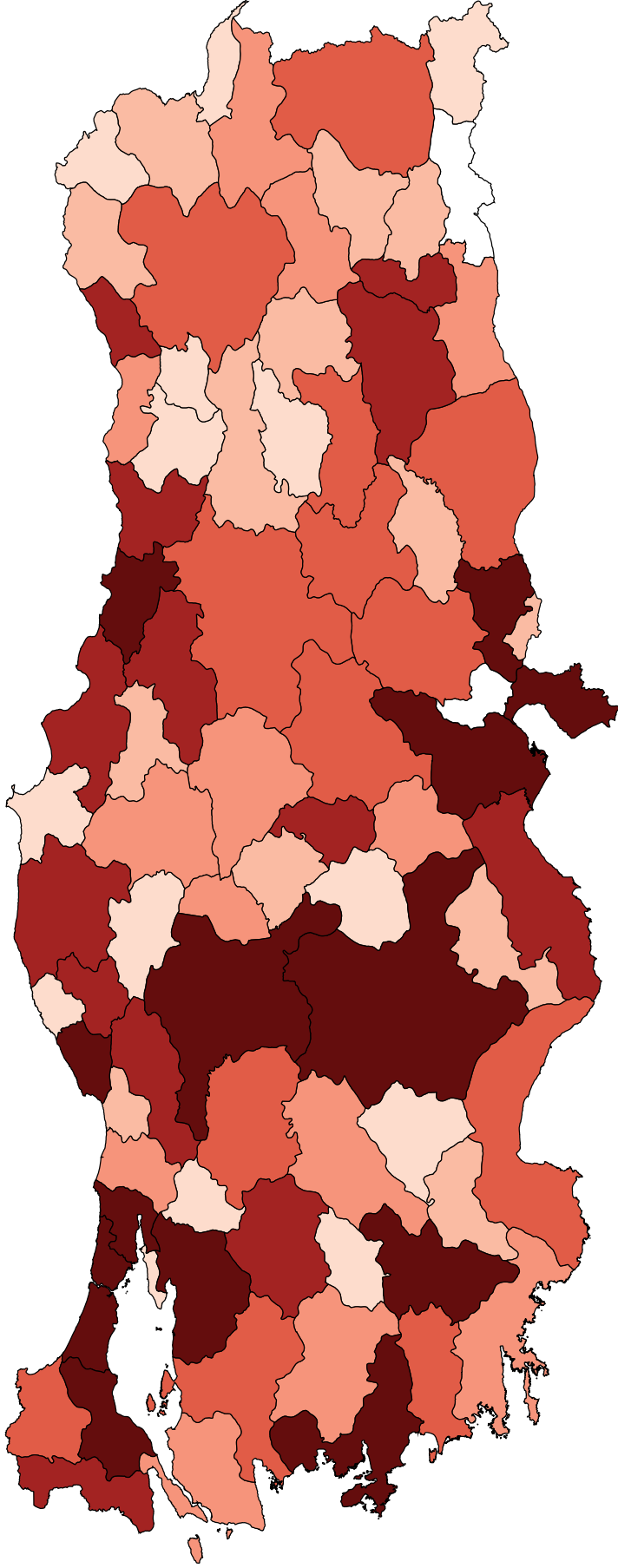
Girdi bağlamında kurulan karşılıklı ilişki, piyasa potansiyeli olarak da kurgulanabilir. Black ve Henderson (2003) çalışmalarında bir bölgenin piyasa potansiyelini, o bölgenin etrafında yer alan diğer bölgelerdeki talep olarak tanımlamış ve bunu ölçmek üzere de nüfus ya da ilde yaratılan katma değeri mesafe ile orantılayan bir değişken önermişlerdir. Bu değişken kullanılarak elde edilen resim Şekil 12'de sunulmuştur.

Şekilden görüldüğü gibi, Doğu Marmara bölgesi, İstanbul gibi yüksek nüfuslu bir bölgeye yakın olmak nedeni ile yüksek bir pazar potansiyeline sahiptirler. Aynı analiz üretim ya da gelir kullanılarak tekrarlandığında da benzer sonuç alınmaktadır. Ülkenin doğusunda böyle bir potansiyelin olmaması, bu bölgede bir gelişmenin önünde engel olarak durmaktadır.

8. Kentleşme

Tarımın çözülmesi ve hızlı nüfus artışının bir sonucu da hızlı kentleşmedir. Kentleşmenin, bölgesel kalkınma üzerine iki aksi yönde etkisi olmaktadır. Bir yandan artan nüfus bölge talebinin artmasına neden olup, üretimi arttırmaktadır. Yoğun nüfus aynı zamanda talepte ve üretimde çeşitlenmeyi de beraberinde getirmekte ve ekonomik gelişmeyi hızlandırmaktadır. Öte yandan, kentsel merkezlerde oluşan aşırı izdiham yaşam kalitesini düşürmektedir. Trafik sorunları, çevre problemleri büyük kentlerde çok daha yoğun yaşanmaktadır. Hızlı kentleşme karşısında yeterince çabuk önlem alamamak, hazır planların olmaması aynı zamanda çarpık kentleşme olgusunu yaratmaktadır. Buna yerel yönetimlerin etkisizliği de eklenince ortaya çıkan haksız rekabet ve kazanç toplum içerisinde ekonomik eşitsizliğin yanı sıra hakkaniyet duygusunun yitirilmesine de yol açmaktadır. Bu sorunlara ek olarak, kentlerdeki aşırı yoğunlaşan nüfusa yeterince istihdam yaratılamaması suçu da teşvik etmektedir. TÜİK tarafından yayınlanan istatistiklerde suç oranlarında Türkiye genelinde bir artış görülmektedir.

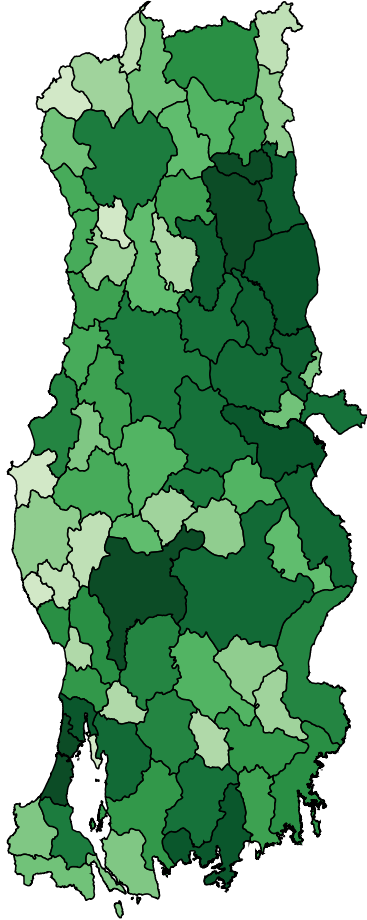
Şekil 10: İllerin girdi açısından kendi kendine yeterlilikleri, 2000



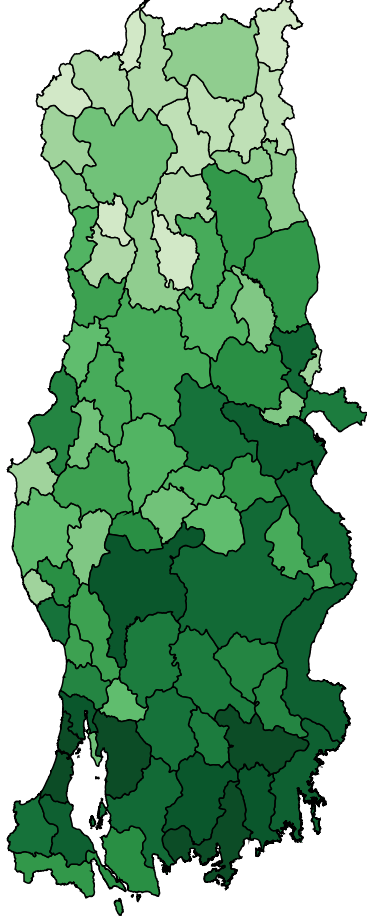
Kaynak: İllerin kendi kendilerine yeterlilikleri, 2002 Ulusal Girdi-Çıktı Tablosu, illerin sektörel girdi kullanımları ve sektörel üretimlerine dayalı olarak, kendi hesaplamalarımızdır. Renkler koyulaştıkça, kendi kendine yeterlilik artmaktadır.

Şekil 11: İllerin girdi açısından diğer illerle bağıntıları, 2000

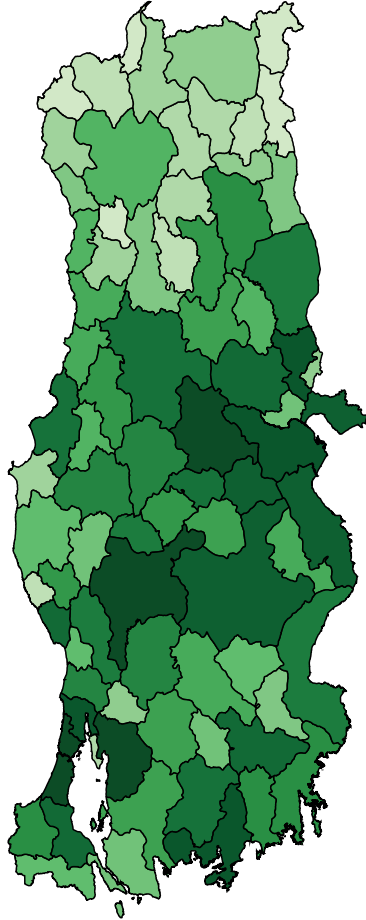
Diyarbakır



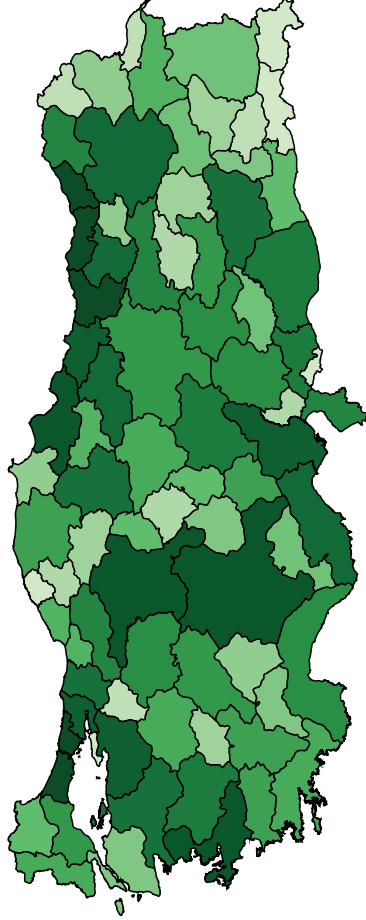
Denizli



Kayseri

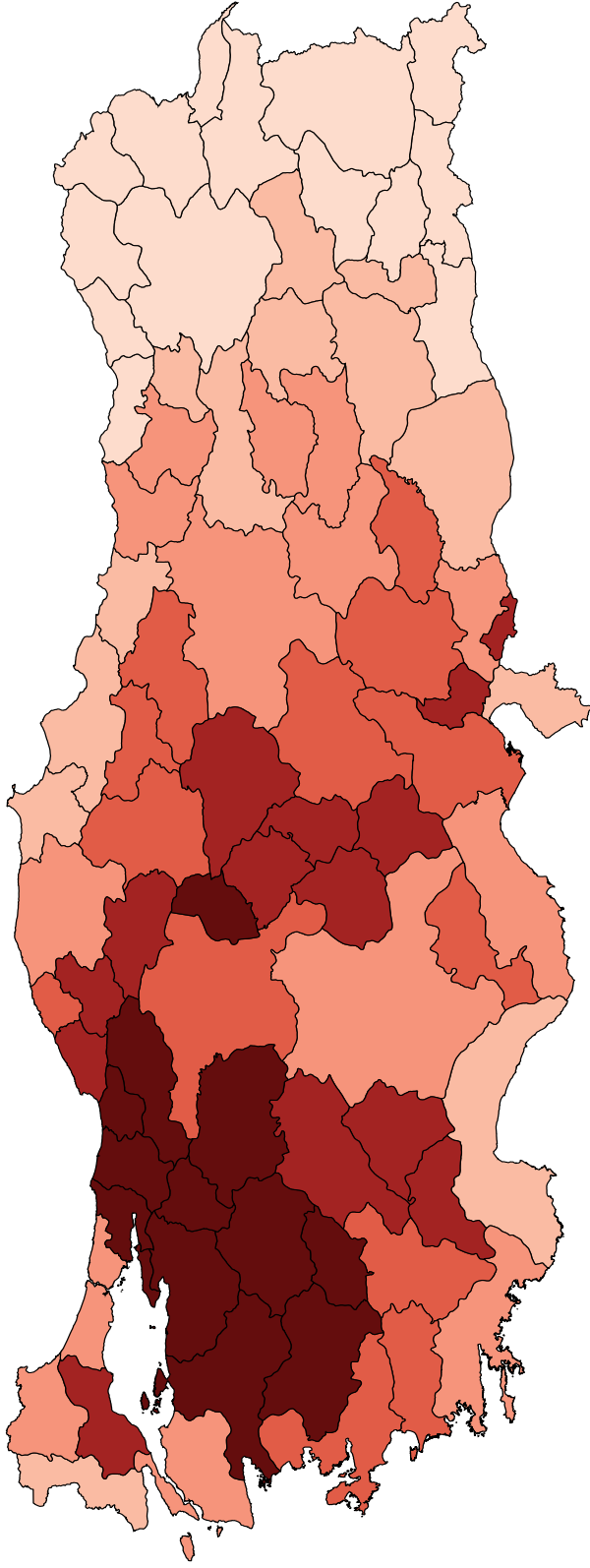


Trabzon



Kaynak: İllerin bağıntıları, 2002 Ulusal Girdi-Çıktı Tablosu, illerin sektörel girdi kullanımları ve sektörel üretimlerine dayalı olarak, iller arası mesafe ile normalize edilmek suretiyle kendi hesaplamamızdır. Renkler koyulaştıkça, temel alınan ilin, o il ile bağıntısının arttığı anlaşılacaktır.

Şekil 12: İllerin piyasa potansiyelleri



Kaynak: İllerin nüfusları ve birbirlerine olan uzaklıkları kullanılarak hesaplanmıştır.
Renkler koyulaştıkça potansiyel artmaktadır.

Artan nüfus, tarımın çözülmesi ve göç nedeni ile resmî istatistiklere göre kentleşme oranı 2007 yılında Türkiye genelinde %70 civarındadır. Bu istatistik her ilçe merkezinin kent sayılması ile elde edilmiştir. Ancak 923 ilçe merkezinden 604'ünün nüfusu 20.000'in, 450'sinin ise 10.000'in altındadır. Çeşitli çalışmalarda kır-kent ayrımı 20.000 nüfus ile yapılmaktadır. Eğer kent tanımı, nüfusu 20.000 ve üzeri merkezler olarak alınırsa, Türkiye genelinde kentleşme %64 civarında kalmaktadır.

Ortaya çıkan tablo, daha önce görüldüğüne çok benzer biçimde, kentleşmenin batı bölgelerinde doğu bölgelerine oranla çok daha yüksek olduğunu göstermektedir. Özellikle Karadeniz'de ama genelde daha az gelişmiş bölgelerde daha hızlı bir kentleşme yaşandığı da görülmektedir. Kent tanımı kentleşmenin bölgesel dağılımını da etkilemektedir. Eğer resmî tanım kullanılırsa bölgeler arası fark azaldığı gibi, kentleşmenin artış hızları da az gelişmiş bölgeler lehine değişmektedir.

Tablo 11: Kentleşme Oranları, (20.000 ve Üzeri Nüfusa Sahip Merkezler, (%))						
	1980	1990	2000	2007	2007 Resmî	Artış Hızı
Türkiye	38,4	51,0	57,7	64,4	70,5	1.9
İstanbul	86,3	93,7	90,2	88,7	88,9	0.1
B. Marmara	24,2	36,7	44,9	51,8	61,0	2.8
Ege	32,6	47,4	53,3	60,0	67,2	2.3
D. Marmara	40,3	55,6	61,5	67,9	72,9	1.9
B. Anadolu	60,8	69,2	72,0	82,6	85,7	1.1
Akdeniz	40,6	51,2	54,4	60,9	65,2	1.5
O. Anadolu	26,9	36,3	44,6	53,1	65,0	2.5
B. Karadeniz	22,4	31,8	38,6	47,3	56,0	2.8
D. Karadeniz	11,2	22,2	32,1	35,7	55,5	4.3
KD. Anadolu	20,1	27,9	39,7	40,1	53,7	2.6
OD. Anadolu	22,4	30,1	43,0	45,0	56,7	2.6
GD. Anadolu	37,7	48,8	56,5	61,0	66,0	1.8

Kentleşme var olan kentlerin bir çekim merkezi olarak kırsal kesimdeki nüfusu kendilerine çekmeleri yoluyla oluşabileceği gibi, yeni kentlerin ortaya çıkması ile de mümkündür. Filiztekin ve Şener'in (2005) çalışmalarında Anadolu'da birçok yeni merkezin oluşmaya başladığına işaret edilmektedir. İnceleme sonucunda, gerek coğrafi koşulların gerekse iktisadî koşulların bu yeni oluşumlara yol açtığı sonucuna varmaktadır. Örneğin, Karadeniz bölgesinde kuzeyde deniz ve güneyde dağlık yapı olması kentlerin içeriye doğru genişlemesini mümkün kılmadığından kıyı boyunca yeni kent merkezleri ortaya çıkmaktadır.

Kentleşmenin bölgesel gelişme üzerindeki etkisinin doğrusal olmadığını, başlangıçta bir fırsat iken, nüfusun aşırı yoğunlaşmasının bu gelişmeyi yavaşlattığı gerçeği, kentleşme konusunda daha ayrıntılı çalışmaların yapılması gerektiğine işaret etmektedir. Aynı zamanda, kentleşme ile birlikte emek piyasalarında ortaya çıkan dönüşümün, merkezin var olan üretim yapısına bağlı olarak, bölgesel kalkınmanın farklı hızlarda yaşanmasına neden olabileceği de unutulmamalıdır. Bu nedenle, istihdamın geliştirilmesi için daha aktif ve etkin politikalar geliştirilmesi, üretimin çeşitlenmesini sağlayacak eğitimin sağlanması ve bölgesel olarak farklı politikaların uygulanması zorunluluğu daha çok araştırma ve tartışma gerektirdiğine işaret etmektedir.

Tablo 12: Kent Sayıları, (20.000 ve Üzeri Nüfusa Sahip Merkezler)

	1980	1990	2000	2007	2007 Resmî
Türkiye	201	277	326	319	923
İstanbul	29	29	29	30	32
B. Marmara	11	19	21	23	57
Ege	31	41	47	49	129
D. Marmara	15	23	32	32	81
B. Anadolu	19	23	25	27	61
Akdeniz	24	34	37	37	91
O. Anadolu	11	18	24	19	84
B. Karadeniz	19	27	28	31	105
D. Karadeniz	6	13	19	13	79
KD. Anadolu	8	10	14	10	57
OD. Anadolu	8	11	19	15	70
GD. Anadolu	20	29	31	33	77

9. Sonuç

Türkiye’de sürdürülebilir büyümenin sağlanması ve bunun hakkaniyet içinde gerçekleştirilmesi bölgesel farkların iyice anlaşılmasını ve değerlendirilmesini gerektirmektedir. Bölgesel farkların kapatılması, görece geri kalmış bölgelerin olduğu kadar gelişmiş bölgelerin de yararına olacaktır. Bu bölgelerdeki kaynakların, özellikle de emeğin harekete geçirilmesi, hem üretimin artırılmasını sağlayacak, hem de bu bölgelerdeki gelirin artması sonucu ülkede tüm bölgelerin ürünlerine olan talebi artıracaktır. Bu durumda, ölçek ekonomilerini kullanarak toplam üretimin daha etkinleşmesi de mümkün olacaktır.

Ancak bu başarıyı sağlamak, üretimin coğrafi dağılımını, bunun nedenlerini ve sonuçlarını anlamak ile mümkündür. Bölgeler arasında kimi zaman birbirlerini tamamlayıcı, kimi zamanda birbirlerini ikame edici üretim yapıları oluşturulduğu takdirde, bir yandan karşılıklı olarak üretim riskleri paylaşılabilir, öte yandan da karşılıklı olarak destek sağlanabilecektir.

Bu amaca yönelik politikaların oluşturulması, bölgelerin özgün yapılarını anlamayı ve bunun ülke bütünü içindeki yerini saptamayı gerektirmektedir. Bu anlamda yerel aktörlerin, bölge nüfusunun, üreticilerin ve emek, sermaye ve beşeri sermaye gibi üretim faktörlerini sunanların sürece aktif katılımının sağlanması gerekmektedir. Bölgeler arasında var olan karşılıklı etkileşim, bir bölgenin sadece kendi çıkarlarını gözeterek biçimde hareket etmemesini gerektirir. Ülkenin bütünü için ekonomik sistemin etkin ve hakkaniyetli olması, stratejiler belirlenirken bölgeler arasında eşgüdümün sağlanması gerekliliğine işaret etmektedir. Kurulmuş olan kalkınma ajanslarının bu olguları kabul ederek hareket etmesi gerekmektedir.

Bu süreçte, belirli bir süre için farklı büyüme hızlarının varlığının, dolayısıyla da farklı gelişmişlik düzeylerinin belirli bir zaman süresince varlığının da kabul edilmesi gerekmektedir. Kuşkusuz bu var olan farkları haklı çıkarmak üzere kullanılacak bir önerme değildir. Politikaların tutarlılığı ve sürekliliğinin önemi anlaşılmalı ve bu durum popülist yaklaşımların çekiciliğine karşı uyarı olarak ele alınmalıdır.

Kaynakça

- Aiginger, K. ve S. Davies (2004), 'Industrial Specialization and Geographic Concentration: Two Sides of the Same Coin? Not for the European Union', *Journal of Applied Economics*, Cilt 7, sayfa 231-248.
- Altuğ, S., A. Filiztekin ve Ş. Pamuk, (2008), "Sources of long-term economic growth for Turkey, 1880-2005", *European Review of Economic History*, Cilt 12 Sayı 3, sayfa 393-430.
- Altınbaş, S., F. Doğruel, ve M. Güneş (2002), 'Türkiye'de Bölgesel Yakınsama: Kalkınmada Öncelikli İller Politikası Başarılı mı?', *VI. ODTÜ Uluslararası Ekonomi Kongresi*, 11-14 Eylül, Ankara.
- Bakış, O. N. Davutyan, H. Levent ve S. Polat (2010), 'External Returns to Higher Education in Turkey', *Economic Research Forum Working Paper*, Sayı 517.
- Black, D. ve V. Henderson, (2003), "Urban Evolution in the USA", *Journal of Economic Geography*, Cilt 3, sayfa 343-72.
- Doğruel, F. ve Doğruel, S. (2003), 'Türkiye'de Bölgesel Gelir Farklılıkları ve Büyüme', Köse, A.H., Şenses, F. ve Yeldan, E. (der.), *İktisat Üzerine Yazılar I: Küresel Düzen, Birikim, Devlet ve Sınıflar-Korkut Boratav'a Armağan* içinde, İstanbul, İletişim Yayınları, Sayfa 287-318.
- Dünya Bankası, (2009), *World Development Report: Reshaping Economic Geography*, Dünya Bankası yayını, Washington D.C., ABD.
- Erlat, H. (2005), 'Türkiye'de Bölgesel Yakınsama Sorununa Zaman Dizisi Yaklaşımı', Erlat, H. (der.), *Bölgesel Gelişme Stratejileri ve Akdeniz Ekonomisi* içinde, Türkiye Ekonomi Kurumu Yayını, Ankara, Sayfa 251-276.
- Ersel, H. ve A. Filiztekin (2008), 'Incentives or compensation? Government support for private investments in Turkey', ed. Ahmed Galal, *Industrial Policy in the Middle East and North Africa: Rethinking the Role of the State*, The American University in Cairo Press, Kahire, Mısır.
- Filiztekin, A. (1998), 'Convergence Across Industries and Provinces in Turkey', *Koç University Working Paper Series*, Sayı 1998/08.
- Filiztekin, A. (2008), *Türkiye'de Bölgesel Farklar ve Politikalar*, TÜSİAD Yayını, İstanbul.
- Filiztekin, A. ve A. Gökhan (2008), 'The determinants of Internal Migration in Turkey', taslak metin.
- Filiztekin, A. ve B. Şener (2005), 'Türkiye'de Kent Nüfusunun Evrimi', *Kentsel Ekonomik Araştırmalar Sempozyumu II'de* sunulmuş çalışma, Pamukkale Üniversitesi, Denizli.
- Hadjimichalis, C. ve R. Hudson (2007), "Rethinking Local and Regional Development Implications for Radical Political Practice in Europe", *European Urban and Regional Studies*, Cilt 14, Sayı 2, sayfa 99-113.
- Hanson, G. (1998), 'Regional Adjustment to Trade Liberalization', *Regional Science and Urban Economics*, Cilt 28, sayfa 419-444.
- Henderson, J. V. , T. Lee and Y. J. Lee (2001), 'Scale externalities in Korea', *Journal of Urban Economics*, Cilt 49, sayfa 479-504.
- Gezici, F. ve G.J. Hewings (2004). 'Regional Convergence and the Economic Performance of Peripheral Areas in Turkey', *Review of Urban & Regional Development Studies*, Cilt 16, Sayı 2, sayfa 113-132.
- Karaca, O. (2004), 'Türkiye'de Bölgeler Arası Gelir Farklılıkları: Yakınsama Var mı?', *Türkiye Ekonomi Kurumu Tartışma Metni* Sayı 2004/07.
- Krugman, P. (1991a), *Geography and Trade*, Leuven Univeristy Pres, Leuven.
- Krugman, P. (1991b), 'Increasing Returns and Economic Geography', *Journal of Political Economy*, Cilt 99, sayfa 483-499.
- OECD (2003), 'Measuring regional economies', *Statistical Brief*, Sayı 6.
- Temel, T., A. Tansel, ve P.J. Albersen (1999), 'Convergence and Spatial Patterns in Labor Productivity: Nonparametric Estimations for Turkey', *Journal of Regional Analysis and Policy*, Cilt 29, Sayı 1, sayfa 3-19.

4. BÖLGESEL KALKINMADA KAYNAK DAĞILIMI İÇİN MEKANİZMA TASARIMI

1. Giriş

Bölgesel kalkınma, geçmişte ulusal kalkınmanın bir parçası olarak ele alınmış, ülkenin refahı arttıkça, bölgelerin de bu refahtan yeterince pay alacakları varsayılmıştır. Ancak, bu beklenti neredeyse hiçbir ülkede tam anlamıyla gerçekleşmemiştir. Bu nedenle, özellikle merkezî hükümetin zayıfladığı 1970'li yıllarda İtalya içerisinde Emilia-Romagna bölgesinde kurulan bölgesel kalkınma örgütü ve takip eden yıllarda bu bölgede yaşanan hızlı kalkınma, birçok ülke ve bölgeye de örnek teşkil etmeye başlamıştır. Avrupa Birliği tarafından yaratılan fonların da etkisiyle Avrupa içerisinde ve özellikle de bölgesel farkların yüksek olduğu İngiltere'de bölgesel kalkınma ajansları kurulmuş ve uygulamaya geçmiştir. Ancak bugün itibari ile bu kurumların geldikleri konum akademik bir tartışma konusudur. Ajansların daha etkin çalışabilmesi konusunda araştırma ve tartışmalar devam etmektedir.

Kalkınma ajansları varlıklarını, ulusal politikaların yukarıdan-aşağı yaklaşımına karşı, aşağıdan-yukarı bir yaklaşıma, toplumdaki yerel aktörlerin kalkınma sürecinde karar alma mekanizmalarına daha etkin katılmalarını öngören ve yönetimden yönetişime doğru bir açılıma dayandırmaktadırlar. Oysa uygulamada yaşanan, bu anlayışın gerçekliğe çok fazla yansımadığıdır. Kalkınma ajanslarının eleştirisi temel olarak iki ana nokta üzerinden yapılmaktadır. Bunlardan ilki, bu kuruluşların ulusal bölüşüm politikalarını boşa çıkardıkları ve iktisadî yönetişimin demokratik yanını körelttikleri (Lovering, 1999), bölgesel kalkınma sorununu basitleştirerek sadece işlevselci bir yapıya indirdikleridir (Morgan, 2004). İkinci önemli eleştiri noktası ise, bu kurumların yeterince katılımcılığı destekleyemedikleri ve kimi baskılar sonucunda sadece belirli alan ve bölgelerde başarılı olduklarını iddiasıdır (White-Paper, 2010). Başarılı olan kalkınma ajanslarının diğer ülke ve bölgelere örnek teşkil etmesi konusunda ise kuşkucu yaklaşımlar belirmiştir (Hadjimichalis ve Hudson, 2007).

İlk kurulan kalkınma ajansı ERVET (*Ente Regionale per la Valorizzazione Economica de Territorio*), İtalya'nın Emilia-Romagna bölgesinde, ulusal hükümetin güç kaybetmesi ve etkinliğini yitirmesi sonucu, görece küçük (dört milyon nüfuslu) bir bölgede, sanayi bölgeleri olarak adlandırılan, mekânsal olarak yoğun, ancak son derece verimli küçük aile işletmelerini bir araya getiren bir örgütlenme olarak, bölge yönetimi tarafından oluşturulmuştur. Bölge, tarihsel olarak girişimciliğin öne çıktığı bir bölge olarak bilinmektedir ve çok özel bir ekonomik yapıya sahiptir: işletmelerin %98'i elli ve daha az kişi çalıştırmaktadır, aynı zamanda bölgede İtalyan Komünist Partisi güçlüdür ve bu ajansı parti ile girişimciler arasındaki ilişkileri geliştirmek üzere kullanmaktadır. ERVET birçok yeni yaratıcı girişimi desteklemiş ve birçok ülke ve bölge için örnek olarak gösterilmişse de, bölge içerisinde önemli eleştirilere maruz kalmıştır. Eleştiriler, özellikle küreselleşme ile daha da artmıştır. Ajans dışarıdan gelen rekabete yeterince hızlı yanıt verememekle eleştirilmektedir. Bunun temel nedeni, küçük aile işletmelerinin küresel ekonomi ile ortaya çıkan ölçek ekonomilerinden ve dışsallıklardan yararlanmak konusunda yetersiz olmalarıdır.

Öte yandan Birleşik Krallık içerisinde ilk kez 1976 yılında İskoçya ve Galler'de kurulan kalkınma ajansları, 1998 yılında çıkan bir yasayla İngiltere'de de dokuz ayrı bölgede kurulmuştur. Bu ajansların tamamı atamalar sonucu oluşturulmuş, demokratik bir seçim sürecinden geçmemişlerdir. Bunun yanı sıra, ajansların gelirleri başlangıçta tümüyle merkezî hükümetin sağladığı kaynaklardan oluşmakta iken, daha sonra ajansların arazi ve mülkiyet satışı, ortaklıklar ve kullandığı kaynaklardan elde edilen gelir ile az da olsa yerel düzeyde oluşturulmuştur. Ancak 2010 yılına gelindiğinde yeni İngiliz hükümeti bu ajansların yeterli gelişmeyi sağlayamadıkları kanaatine varmıştır. Aynı yıl yayınlanan Beyaz Dosya'da (White Paper, 2010) bölgesel kalkınmadan sorumlu devlet bakanı tarafından, bu ajansların bölgesel gelişmeyi basite

indirgedikleri ve merkez tarafından belirlenen bir hedef etrafında bölgeler arası kalkınma hızlarının eşitlenmesine odaklandıkları şeklinde eleştirilmişlerdir. Dosya’da bu kuruluşların “piyasa ekonomisinin aksine çalıştıkları, işlevsel ekonomilerin yapay temsili üzerine dayandıkları” iddia edilmekte ve “yerel firmaların, yerel yöneticilerin ve yerel halkın bilgi birikimi ve uzmanlıklarını dışladıkları” belirtilmektedir. Dosya, ajansların buldukları bölgeye karşı yeterince hesap verebilir olmamalarının, yerel paydaşların ekonomik gelişmeyi sürdürecektir liderliği ele almalarına izin vermedikleri sonucuna ulaşmıştır. Öte yandan, ajansların destekledikleri faaliyetlerden yalnızca finans sektörünün, o da yalnızca Londra alt bölgesinde başarılı olduğuna, diğer bölgelerde ise beklenen sonuca ulaşmada son derece yetersiz kaldıklarına işaret etmektedir.

Öte yandan gerek İtalya’da, gerekse İngiltere’de veya başka ülkelerdeki tüm kalkınma ajansları deneyimi, ulusal hükümetlerin de en az yerel unsurlar kadar önemli olduklarını göstermektedir. Bir yandan, ulusal düzeyde güçsüzleşen ve hakkaniyetli bir dağılımı sağlayamayan hükümetler bu kuruluşların çıkış nedeni olarak rol oynamaktadırlar. Öte yandan, artan küresel baskılar, ülkelerin içindeki bölgeleri ‘tek başına birimler’ olmaktan çıkartıp, ‘örtüşen dayanışma birliklerine’ dönüşmelerini zorunlu kılmaktadır. Bu nedenle, ulusal düzeyde bir eşgüdümün gerekliliği ve kaçınılmazlığı aşikârdır.

Yukarıda kısaca özetlenen kalkınma ajansları örnekleri, başlangıçta belirli başarılar sağlamışlar ve birçok bölge için umut olmuşlarsa da, başarı seviyelerini koruyamamışlardır. Bu gözlem bölgesel ajansların, ekonominin doğasında bulunan ulusal ve bölgesel dışsallıklar, ölçek ekonomileri ve bilgi eksikliklerini dikkate alarak yapılandırılması gereğine işaret etmektedir.

Çalışmanın bundan sonraki kısmında, ekonominin bu özelliklerini dikkate alan, etkin, adil ve uygulanabilir bir mekanizmanın nasıl olması gerektiği anlatılmakta ve kanıtlanmaktadır. Anlatılan mekanizma tasarımı oldukça geneldir.

Bölgesel gelişmişlik farklılıklarının büyük olduğu Türkiye’de bölgeler arası bu farklılıkları gidermek üzere uygulanan kalkınma politikalarının tarihi çok yeni değildir. İmar ve İskan Bakanlığı tarafından 1960’lı yıllarda bazı kentlere dönük planlardan sonra bu anlamdaki ilk bölgesel kalkınma projesi olan “Güneydoğu Anadolu Projesi” GAP’ın bir bölgesel kalkınma projesi olarak formülasyonu 1980 yılında yapılmıştır. Ardından DAP (Doğu Anadolu Projesi) ve DOKAP (Doğu Karadeniz Bölgesel Gelişme Planı) projeleri gelmiş ancak bölgeler arası farklılıklara sistematik bir bakış açısıyla yaklaşılması AB üyelik süreciyle beraber olmuştur. 2010 yılı itibarıyla AB bölgesel kalkınma yaklaşımına uyumun bir gereği olarak DPT’nin koordinasyonunda kalkınma ajansları kurulmuş ve büyük ölçüde çalışmalarına başlamıştır.

Türkiye için bölgesel kalkınma konusuna merkezi bakış açısının yerine geçen bu mekanizma önemli bir yenilik ve ileri bir adımdır. Ulusal politikaların yukarıdan-aşağı yaklaşımına karşı, aşağıdan-yukarı bir yaklaşım olan kalkınma ajansları, bu yaklaşımın özünü oluşturan toplumdaki yerel aktörlerin kalkınma sürecinde karar alma mekanizmalarına daha etkin katılmaları ve yönetimden yönetişime geçilmesini ne ölçüde gerçekleştirebildiği bir tartışma konusu olmuştur. Model alınan AB’de de benzeri sorunların yaşanıyor olması, kalkınma ajanslarının nasıl çalışmaları gerektiği konusunda ciddi araştırmalar yapılmasını gerektirdiğine işaret etmektedir.

Bu çalışmada geliştirilen öneriler Türkiye için olduğu kadar diğer ülkeler için de geçerlidir.

Çalışmada, dışsallıkların güçlü olması ve merkezî hükümetin kaynakların bölgeler arasında akışkanlığını sağlayabilmesi durumunda her bir ekonomik aktörün sadece gerçek verimliliğini ve ihtiyacını ifşa edeceği, bu sayede de etkin, adil ve uygulanabilir bir yapının oluşturulabileceği gösterilmektedir. Dışsallık ve bilgi eksikliği hususlarına dikkat etmeyen ülkesel kalkınma tasarımları sonucunda, bölgeler arası kalkınma ve buna bağlı olarak da refah artışı, sağlıklı ve eşgüdümlü olmayabilir.

Bir önceki bölümde anlatıldığı üzere, Türkiye’de dışsallıklar güçlüdür. Bu durumda merkezî hükümet “iyi bir mekanizma” kullanarak kaynak dağılımını iyileştirme ve bölgeler arası farklılıkları azaltma imkanı bulacaktır. Burada “iyi mekanizma” ile kastedilen kalkınma ajanslarının ve kalkınma ajanslarına bilgi sağlayan tüm işletmelerin ve kurumların, durumlarını ve ihtiyaçlarını gerçek biçimde açıklayacakları, dışsallıkları, bilgi eksikliklerini ve stratejik etkileri dikkate alan bir yapının kurulmasıdır. Bu yapı, aynı zamanda, doğası gereği demokratik örgütlenmenin tüm bireylerin ortak çıkarı olduğunu da kanıtlamaktadır.

Çalışmada ortaya konan teorik yapı Türkiye’deki bölgesel kalkınma tartışmalarını aşağıdaki noktalar açısından zenginleştirmektedir.

1. Bölgesel kalkınma farklılıklarının azaltılması için Türkiye’deki yapının bölgelerdeki gönüllü iş dünyası örgütlerinin görüşlerini almak konusundaki zaafı giderilmelidir.
2. Türkiye’de şimdiye kadar dışsallık vurgusu yeterince güçlü yapılmamıştır. Bölgelere, diğer bölgelerdeki refah artışının kendilerinin de lehine olduğu daha iyi anlatılmalıdır.
3. Bir ülke içinde bölgeler arası refah dışsallıklarının yeterince güçlü olmaması merkezin sorumluluğunda olan bir unsurdur. DPT ve merkezî hükümetin diğer kurumları, bölgeler arasındaki bu karşılıklı etkileşimi güçlendirecek yatırımları yapmalıdır.
4. Bölge hakkındaki kararlar üzerinde merkezin gücü ile o karardan etkilenecek bölgesel aktörlerin refahları arasında bir ödünleşme (trade off) vardır.
5. Bölgesel verimlilik dışsallıklarının hesaba katılabilmesi için bölgesel iş dünyası temsilcilerinin bölgesel ajanslarla, merkezin de iş dünyasını temsil eden çatı örgütlerle eşgüdümlü bir şekilde çalışması gerekmektedir.
6. İyi bir bölgesel kalkınma sisteminin karar alma mekanizması etkin, adil ve uygulanabilir olmalıdır. Karar alma mekanizmasının adil olması dağılımın kısıncılığa yol açmamasını ve seçimin hiç bir aktöre veya aktör grubuna iltimas göstermemesini gerektirir. Ancak mevcut sistemde ajansların bünyesindeki kurumlar arasındaki dengeler ve kamu görevlilerinin hiyerarşik yapısı kuralın çalışmasını bozmaktadır. Sanayi ve ticaret odalarının ayrıcalıklı durumu da adillik ilkesi ile çelişmektedir. Birçok Avrupa ülkesinde olduğu gibi bölge milletvekillerinin ajans yönetim kurullarına katılması, yerel unsuru güçlendireceği gibi dışsallık etkisinin de çalışmasını destekleyecektir.
7. Kalkınma ajanslarının bugünkü yapısında kamu görevlilerinin ağırlıkta olması, bölgesel aktörlerin karar alma mekanizmasındaki rolünü sınırlamaktadır. Bir başka ifadeyle, çok ili kapsayan ajanslarda, bölgesel aktörün oy hakkı en iyi ihtimalle sadece dörtte birde sınırlı kalmaktadır. Dört kamu görevlisine karşılık bir kişi yarı resmi statüdeki sanayi ve ticaret odasının temsilcisidir. Tek ilden oluşan ajanslarda ise, daha yüksek bir temsili olacağına yasal garantisi yoktur. Bu durum, çalışmanın net olarak kanıtladığı gibi, ideal bir sistem oluşturulmasını imkansız kılmaktadır.
8. Tam merkezîyetçi bir yapı üzerinde ısrar edilmesi durumunda bölgesel farklılıkların giderilmesinde ideal bir sistem oluşturulamaz. Yerel anlamda demokratik bir sistem kullanılması zorunludur. Yerel demokrasi unsurları sergileyen bir yapı haricindeki hiçbir mekanizma da, istediğimiz hususlar olan etkinlik adillik ve uygulanabilirlik unsurları yerine getiremez.

Raporun organizasyonu şu şekilde olacaktır. Bir sonraki bölümde genel çerçeve verilecek, 3. bölümde ise, konu ile alakalı dışsallıklar detaylı bir şekilde aktarılacaktır. Devamında, 4. bölüm bölgeler ile merkez arasındaki eksik bilgi durumunu ve bölgelerden bilgi edinme gereğini tartışacaktır. 5. bölümde ise, bölgesel kalkınma sisteminin temel özellikleri tartışılacak ve bu raporun önerdiği mekanizmanın temel özellikleri ve yapısı 6. bölümde detaylı bir şekilde aktarılacaktır. Aynı bölümün devamı ise, bölgesel kalkınma mekanizmasının modellenmesindeki teknik unsurları okuyucu ile paylaşmakla kalmayıp, bu raporun çıkarımlarını kuramsal bir şekilde gözler önüne serecektir. Son bölümde ise bulgular özetlenecektir.

2. Çerçeve

Bir ülkenin refahının yükselmesi için, o ülkedeki iktisadi gelişmenin sağlıklı ve kalıcı olması gerektiği aşikardır. Bunun yanında, ülkesel gelişmeyi tek başına bir olgu olarak algılamak ise yanlış çıkarımlara yol açabilir.

Ekonomi biliminde, ülkesel etkinlik her ne kadar ülke içerisindeki bütün bireylerin toplam refahının en yüksek seviyede olması olarak tanımlanmış olsa da, bir çok iktisatçı tarafından kullanım açısından genelde o ülkenin gayri safi milli hasılasının optimizasyonu olarak görülür. Söz konusu olan bu optimizasyonda, tek kısıt üretim fizibilitesidir. Bu bakış, dışsallıklar ve bilgi eksikliği olmayan bir ortamda doğru olmakla beraber, dışsallık ve bilgi eksikliği durumlarının herhangi birinin var olması durumunda geçerliliğini kaybeder. Zira üretim fizibilite kısıtının yanı sıra, karşımıza dışsallıkların ve bilgi eksikliğin sebep olduğu kısıtlar çıkar. Bu iki unsur bu raporun ilerleyen sayfalarında detaylı bir şekilde incelenecektir.

Ekonomi kuramı, etkinlik tanımı olarak *Pareto Etkinlik* nosyonunu kullanmaktadır. Bu nosyon, 1848 ile 1923 yılları arasında yaşamış; gelir dağılımı ve birey tercihleri konularında ekonomi bilimine çok önemli katkılarda bulunmuş olan İtalyan iktisatçı Vilfredo Federico Damaso Pareto tarafından geliştirilmiş ve ekonomi kuramına kazandırılmıştır. Bu nosyona göre, bir dağılımın, yani sosyal alternatifin, etkin olabilmesi için, olabilecek bütün farklı dağılımlarda, en az bir bireyin daha az fayda sağlıyor olması gerekmektedir. Böylelikle, eğer bir dağılım etkin ise, o zaman bu dağılımın değişmesi demek, bu değişimden zarar gören bir kesimin olması demektir.

Ekonomi bilimindeki en önemli bulgulardan birisi *birinci refah teoremidir*. Dışsallıkların, bilgi eksikliklerinin ve stratejik hareketlerle fiyatlara müdahalenin olmadığı bir ortamda oluşan rekabetçi denge, Pareto etkin bir dağılıma sonuç verir. Kökeni Adam Smith'in 1776 yılında kaleme aldığı "Ulusların Zenginliği" (*Wealth of Nations*) isimli kitabında bulunabilecek olan bu bulgu, yukarıda bahsedilen varsayımlar altında rekabetçi dengenin sonucunun toplum refahını en yüksek seviyeye taşıyacağını göstermektedir. Fakat, 20. yüzyıl boyunca ekonomi kuramındaki bazı çok önemli çalışmalar göstermiştir ki, bu gözlem dışsallıkların (örneğin kamu mallarının varlığı durumu), bilgi eksikliklerinin (örneğin satılan malın kalitesinin satıcı tarafından bilinirken alıcı tarafından gözlemlenememesi, "olumsuz seçim" (*adverse selection*) ve fiyata yönelik stratejik etkilerin varlığı (örneğin pazar gücüne sahip olan üreticilerin ekonomide bulunması), rekabetçi dengeden Pareto etkin bir sonuç çıkma durumunu yok etmektedir.

Böylelikle, bu raporda araştırılan konuda, hem dışsallıkların hem de bilgi eksikliklerinin önemli unsurlar olarak vücut bulması sebebi ile, rekabetçi dengenin gereği olarak ülkesel etkinliği sadece o ülkenin gayri safi milli hasılasının (üretim fizibilitesi kısıtı altında) optimizasyonu olarak görmek, çok yanlış ve Pareto etkin olmayan sonuçlar doğurur. Bundan dolayıdır ki, dışsallıkları, bilgi eksikliklerini ve stratejik etkileri dikkate alan bir yapı geliştirilmelidir. **Bahsi geçen dışsallıkların doğasında bölgesel özellikler etkili olduğundan ve bu bölgesel özellikler bölge aktörleri tarafından görülüp, merkez tarafından görülmediğinden (ki böylelikle ortaya bahsi geçen bilgi eksiklikleri ve bunların bertaraf edilmesinde ortaya çıkacak stratejik ilişkiler çıkmaktadır), kuracağımız yapının bölgesel ve stratejik unsurları dikkate alan bir nitelikte olması elzemdir.**

Bölgesel bir yaklaşım sergileyebilmek için, öncelikle bölgelerin üretim verimliliklerinin üzerinden geçmemiz gerekmektedir. Üretim faaliyetlerinden alınabilecek verimlilik, elbette, her bölge için aynı olmak zorunda değildir. Bir bölge bir sektörde çok daha verimli olabiliyorken, başka bir bölge aynı sektörde aynı verimliliği sağlayamayabilir. Bölgesel özellikler, bu unsurlarda belirleyici bir role sahiptirler. Bu özelliklerin ilki coğrafidir. Bir bölgenin belli sektörlerdeki üretim verimliliğini etkileyen bir diğer unsur da, o bölgedeki insan kaynağının miktarı ve de niteliğidir. Başka bir unsur ise, bölgenin alt yapı özellikleridir. Belli sektörlerde, bu sebepler yüzünden verimlilik farklarının nasıl başgösteriyor olduğu bu raporda üzerine eğilmemizi gerektirmeyen bir konudur.

Ayrıca belirtilmesi gereken önemli bir husus, **bir bölgedeki üretim verimliliğinin, diğer bölgelerin coğrafi, beşerî ve altyapı özelliklerinden ve o bölgelerdeki üretim verimliliklerinden bağımsız olması gerekmediğidir.** Bu unsur, dışsalılık konusunun önemini göstermekte ve bu raporda yapılacak tasarımda bu hususun üzerine eğilmeyi gerektirmektedir.

Bölgesel temelde bir sistem tasarımı için önemli diğer bir konu ise, bölgesel üretim verimlilikleri hakkında bilginin aktarılması ile alakalıdır. Doğal olarak, bölgesel aktörler buldukları bölgenin üretim verimlilikleri hakkında, bu sistemi tasarlayıp uygulayan merkeze göre daha fazla bilgi sahibidir. Bunun için, **merkez bölgesel aktörlerden bu bilgileri doğru yansıtılmış bir şekilde almalıdır.** Bunun yanında, bahsi geçen bölgesel temelde tasarlanmış ve uygulanan bu sistem dahilinde alınan kararlardan, bölgesel aktörler fayda veya zarar görebilirler. Böylelikle, merkezin bölgesel aktörlerden doğru bilgileri almaya çalışması, bölgesel aktörlerin kendi çıkarlarını gözetebiliyor olmaları sebebi ile bölgesel aktörlerin stratejik bir şekilde hareket edebiliyor olma durumunu göz önüne alacak bir şekilde tasarlanmalıdır.

Bu raporun ilerleyen bölümlerinde, hem dışsalılıklar hem de konu ile alakalı bilgi eksikliklerinden ve bu unsurların sonuçlarından, detaylı bir şekilde bahsedilecektir.

Rapordaki en önemli noktalardan biri şudur: **Dışsalılık ve bilgi eksikliği hususlarına dikkat etmeyen ülkesel kalkınma tasarımları sonucunda, bölgeler arası kalkınma ve buna bağlı olarak da refah artışı, sağlıklı ve eşgüdümlü olmayabilir.**

Bunu daha iyi anlatabilmek için, varsayalım ki bir ülkede bir bölge her bir üretim faaliyeti açısından, diğer bölgelere göre çok daha verimli bir konumdadır ve bölgenin bu özelliği merkez tarafından da bilinmektedir. O zaman, dışsalılıklar ile ilintili hususlara dikkat etmeyen ülkesel kalkınma tasarımları, o ülkenin verimliliğinin, dolayısı ile etkinliğinin optimizasyonu için, bahsi geçen bu bölgeye olabildiğince yatırımı ön göreceklerdir. Bu durumda da, diğer bölgelerdeki kalkınma ve refah artışı sekteye uğrayacaktır. Bunun sonucunda da, her ne kadar ülke gayri safi milli hasılası artış gösterse de, hem bu artış optimal olmayacak, hem de bölgesel refah artışında eşgüdümlü olmayan bir hal ortaya çıkacaktır.

Bu tip bölgeler arası dengesiz kalkınma durumlarında da, siyasi ve iktisadi birçok problemler ortaya çıkabilir. Bu gibi problemlere örnek olarak, az gelişmiş bölgelerden, görece daha çok gelişmiş bölgelere büyük göç hareketleri, yüksek seviyede göç almış olan bu tip şehirlerde, çok hızlı nüfus artışı ile beraber ortaya çıkan alt yapı eksiklikleri, trafik yoğunlukları gibi unsurları verilebilir. Bundan dolayıdır ki, bölgesel kalkınmaya bağlı ülkesel refah artışı, ancak ve ancak ülkesel etkinliği gözetilen ama bölgesel temelde tasarlanmış ve hem dışsalılıklara, hem bilgi eksikliklerine dikkat eden, sağlıklı ve eşgüdümlü bir sistem tarafından sağlanacaktır.

3. Dışsalılıklar

Bölgesel kalkınma sistemi ile bağlantılı ortaya çıkabilecek dışsalılıklar, bir bölgenin sadece kendine yapılan teşviklerin sonucunda değil, diğer bölgelere yapılan teşvikler sayesinde de fayda veya zarar sağlamasından dolayı ortaya çıkmaktadırlar. Ekonomi kuramı, bahsi geçen bölgenin fayda sağladığı durumlardaki dışsalılıkları pozitif, zarar gördüğü hallerdekine de negatif dışsalılıklar olarak adlandırır. Ayrıca, bu dışsalılıkların niteliği ve niceliği, bölgelerin coğrafi özellikleri ve bölgeler arası etkileşimlerin niteliği ve niceliği tarafından belirlenir.

Pozitif veya negatif olmalarının yanı sıra, bu dışsalılıkları ayrıca iki ana gruba ayırmak gerekmektedir. İlk grup, teşvik dağılımları sayesinde ortaya çıkan bölgesel refah farklarının yarattığı dışsalılıklardır, ki bu gibi dışsalılıkları *bölgeler arası refah dışsalılıkları* diye adlandırmaktayız. İkinci grup ise, teşvik dağılımları sonucu oluşan ve bölgesel üretim verimlilikleri ile alakalı dışsalılıklardır, ki bunları da biz *bölgesel verimlilik dışsalılıkları* şeklinde adlandıracağız.

3.1. Bölgeler Arası Refah Dışsallıkları

Bölgeler arası refah dışsallıkları, bölgeler arası refah farkları dolayısıyla ortaya çıkan ve bölgeler arası etkileşim ile şekillenen unsurlardır. Özellikle, hem girişimcilerin, hem insan kaynağının, hem de fiziksel sermaye dahil olmak üzere diğer girdilerin (her ne kadar bir miktar masraflı da olsa), aynı ülke içinde bölgeler arası akışkan bir yapıya sahip olması, bölgesel refah dışsallıklarının temel sebebidir.

Eğer bir bölgedeki refah artışı diğer bölgede de refah artışına yol açıyor ise (aynı şekilde, eğer bir bölgedeki refah azalması diğer bölgede de refah azalmasına yol açıyor ise), bu *bölgeler arası pozitif refah dışsallıkları* vardır. Alternatif olarak eğer bir bölgedeki refah artışı diğer bölgede refah azalmasına yol açıyor ise (aynı şekilde, eğer bir bölgedeki refah azalması diğer bölgede refah artışına yol açıyor ise), bu *bölgeler arası negatif refah dışsallıkları* vardır.

Örnek olarak, bölgesel refah farkları sebebi ile ortaya çıkan, iş gücü göçünü ve bunun büyük şehirlerde yarattığı fayda ve problemleri göstermek uygun olacaktır. Bu örneği ele almaya devam edelim ve büyük şehirdeki refah seviyesinin aynı kaldığını ve göç veren bölgeye göre daha yüksek olduğunu varsayalım. Bu durumda iki bölge arasındaki refah farkı arttığı zaman, büyük şehirler zarar veya fayda görebilirler. Bir diğer deyişle, bölgesel refah dışsallıkları, negatif veya pozitif olabilirler. Hatta bunlar, aynı anda bile olabilir.

Örneğimize devam etmek gerekirse, varsayımlarımızdan dolayı iki bölge arasındaki refah farkının artması, göç veren bölgedeki refahın düşmesinden kaynaklanmaktadır. Bu düşüşten dolayı gerçekleşecek göç sebebi ile, göç alan büyük şehirlerdeki refah düşecek olursa, o zaman karşımıza bölgeler arası pozitif refah dışsallıkları çıkmaktadır, çünkü refah eşitsizliğinin azalması büyük şehirlere pozitif bir etki yapmakta ve bunun sonucunda da bahsi geçen dışsallık pozitif olmaktadır. Büyük şehirlerin bahsi geçen dışsallıklardan dolayı yaşayacağı problemlere örnek olarak, büyük şehirde baş gösterebilecek olan altyapı ve lojistik sorunları gösterilebilir.

Bunun yanı sıra, örnekte kullanılan göç bölgeler arası negatif refah dışsallıkları da yaratabilir. Göç veren bölge ile büyük şehir arasındaki refah farkı arttığı zaman, işgücü göçü olacak ve bundan dolayı da, büyük şehirdeki üretim faaliyetleri için hem daha bol hem de daha ucuz işgücü sağlanabiliyor olacaktır. Böylelikle, büyük şehir refah farkının artmasından fayda sağlayacaktır. Bir diğer deyişle, bölgeler arası refah farklarının artması büyük şehrin fayda sağlamasına sebep olacak ve bu da bu iki bölge arasındaki refah dışsallığının da negatif olması anlamına gelecektir.

3.2. Bölgesel Verimlilik Dışsallıkları

İkinci grup olan bölgesel verimlilik dışsallıklarını belirleyen önemli unsurlar ise coğrafi faktörler ve bunlar sonucunda ortaya çıkan bölgeler arası etkileşimdir. Bu etkileşimden dolayıdır ki, bir bölgeye yapılan teşviklerin etkin olup olmaması, o bölgedeki unsurların yanında diğer bölgelere yapılan teşvik ve yatırımların miktarına ve tiplerine ve diğer bölgelerin üretim verimliliklerine bağlı olmaktadır.

Örnek vermek gerekirse, sahil şeridi bulunan ve aralarında hızlı ulaşım sağlanmış iki komşu bölgeyi ele alalım. Bu bölgelerden birine büyük bir liman yapılması için yapılacak yatırım teşvikinin etkin olup olmayacağı, komşu bölgenin büyük bir limana sahip olup olmadığı ile direkt bir şekilde alakalıdır. Bu örnekte görüldüğü gibi, diğer bölgelerin üretim verimlilikleri ve diğer bölgelerdeki teşvikler sonucunda ortaya çıkacak olan yatırımların nitelik ve nicelikleri, üzerine yoğunlaşmış olunan bölgeye yapılacak teşviklerin etkinliğine dışsal bir etki yapabilir. Bu bölgesel verimliliklere olan dışsal etkiler pozitif veya negatif olabilir.

İkinci bir örnek olarak, aralarında hızlı ulaşım olan iki bölgeye yapılacak teşvikleri ele alalım. Eğer yapılacak teşvikler azalan ölçek ekonomileri sergileyen sektörlere yatırım olarak kullanılacak ise, bu teşviklerin artması, onların verimliliklerini azalarak arttırır. Bundan dolayı, bu tip iki bölgede benzer yerine farklı sektörlerde yatırım yapmak verimlilik açısından daha iyi bir stratejidir.

Örnek olarak, özel girişimcilerin perakende mal satışı yapabilmeleri için verilecek teşvikler, her iki bölge için ayrı ayrı verildiğinde ortaya çıkacak birim verim, bölgelerden birinde böyle bir teşviğin sonuç vereceği birim verime göre daha az olacaktır. Halbuki, artan ölçek ekonomi tipindeki sektörlerde yapılacak yatırımlar için verilecek teşvikler ise, bölgeler arasındaki bu teşvikler sayesinde ortaya çıkacak olan yatırımların tiplerinin benzerliği ise iyi sonuçlar yaratacaktır.

Buna verilecek en güzel örneklerden birisi, enerji üretimidir. Aralarında hızlı ulaşım olan iki bölgeyi ele alalım ve varsayalım ki bu bölgelerden birisi bir enerji kaynağı barındırmakta ve komşu bölge de bu enerji kaynağını işleyip pazarlara ulaştırmakta iyi bir konuma sahip. O zaman, enerji kaynağını barındıran bölgeye, enerji kaynağının daha verimli ve bol miktarda sağlanması için yapılacak yatırımlara yönelik teşvikler, bu çıkan enerji kaynağını işleyen ve pazarlara ulaştıran bölgeye de fayda sağlayacaktır. Aynı zamanda, enerji kaynağını işleyen bölgeye, bu konuda daha verimli olması için yapılacak teşvikler de, enerji kaynağını barındıran bölgeye fayda arz edecektir. Dolayısıyla, aralarında hızlı ulaşım bulunan iki bölgenin üretim özellikleri açısından artan ölçek ekonomileri tipinde bir yapı sergileniyorsa, her iki bölgeye de ayrı ayrı ama aynı tipte yapılacak yatırımlar için teşvikler, her iki bölgenin, dolayısıyla ülkenin faydasına olacaktır.

Türkiye’de teşvik sistemleri tasarlanırken bölgesel verimlilik dışsallıklarına yeteri önemin verilmemiş olması, uygulamanın etkinliğini azaltmış ve bölgesel iş dünyası derneklerinin görüşleri alınmadan belirlenen bu teşvikler çok sayıda şikayete yol açmıştır.

Yukarıdaki örneklerden anlaşılacağı üzere bölgesel üretim dışsallıklarının sebepleri arasında coğrafi unsurlar kadar, bölgelerin üretim faaliyetlerinin tipleri de önemlidir. Bölgelerdeki üretim faaliyetlerinin yapısı ve özellikleri, bölgesel teşviklerin tasarlanması konusunda belirleyici bir unsur olacaktır. Bundan dolayıdır ki, bölgesel temelde iş dünyası temsilcilerinin, bölgesel kalkınma planlanması faaliyetlerinde görüşleri alınmalı, yukarıda bahsedilen hususların nitelik ve nicelikleri için fikirlerine başvurulmalıdır.

Özetle, bir bölgenin üretim verimliliklerine dair sağlıklı bilgiler, o bölgenin bölgesel verimlilikleri kadar, bölgesel verimlilik dışsallıklarını da ihtiva etmek durumundadır.

4. Bilgi Eksiklikleri ve Bilgi Edinme Gereği

Bir bölgenin üretim verimliliklerine (ki bunlara o bölgenin bölgesel verimlilik dışsallıkları da dahildir), ve bölgeler arası refah dışsallıklarına dair sağlıklı bilgilere, merkezden ziyade *bölgesel aktörlerin*, yani o bölgede veya o bölgeyle alakalı faaliyetlerde bulunan kişi ve kurumların, sahip oldukları gayet doğal bir gözlemdir. Fakat bölgesel aktörlerin, o bölgenin üretim verimlilikleri ve o bölgenin diğer bölgelerle alakalı olarak refah dışsallıkları hakkında aynı fikre sahip olmaları da beklenemez.

Birbirine komşu iki bölgedeki iş dünyası dernekleri kendi bölgelerindeki koşullar hakkında, diğer bölgedeki refah artışının ve verimlilik artışının kendi bölgeleri üzerindeki etkisi hakkında iyi bir bilgiye sahip olsalar da, diğer bölge hakkındaki bilgileri daha sınırlıdır. Ayrıca, aynı dernek içinde bile farklı işadamları arasında fikir ayrılıkları da olağandır.

Her ne kadar bu bilgilerin birbirlerinden tamamen bağımsız olmaması gerektiği geçerli olan bir nokta olsa da, içinde buldukları üretim faaliyetleri, kullandıkları fiziksel ve beşeri sermayenin miktarı ve niceliği, şahsi tecrübe ve birikimleri ve bunlara benzer bir çok sebep, bölgesel aktörlerin ait oldukları bölgedeki üretim verimlilikleri ve bölgelerinin diğer bölgeler ile olan refah dışsallıkları hakkında farklı görüşlere sahip olmalarına yol açar. Bir bölgenin girişimcilerinin aynı dernek altında örgütlenmeleri, görüşlerin birbirine yakınsamasını kolaylaştırır. Aynı şekilde, farklı bölgelerdeki gönüllü iş dünyası derneklerinin federatif bir yapılanma içinde yer almaları da, bölgeler arası dışsallıklar konusundaki bilgilerin zenginleşmesine ve görüşlerin birbirine yakınsamasına yol açar.

Bu noktada hatırlatmak gerekir ki, bu rapor, bölgesel aktörlerin kişisel fikirlerini nasıl oluşturdukları ve bölgesel aktörlerin fikirlerinin hangi sebeplerden farklılık gösterebileceği hususu hakkında değildir. Raporun

amacı bu bilgilerin muhtemel farklılığına izin vererek eşgüdümlü ve etkin bir bölgesel kalkınma sistemi tasarımıdır. Bu sebeple, tasarlanacak yapıda, bölgesel aktörlerin ait oldukları bölge hakkında farklı fikirleri veri olarak alınacak, aktörlerin farklı fikirlere sahip olabilmelerine de imkan tanınacaktır. Bu fikirler, modelin dış kaynaklı değişkenleri olarak görülecektir.

Bu raporun konusu olan bölgesel kalkınma sistemini tasarlayıp uygulayacak olan merkezin, (Türkiye’de DPT’nin) ülkesel refahı optimum seviyeye getirmek için çalıştığını varsaymaktayız. Fakat, doğal olarak merkezin, bölgesel üretim verimlilikleri ve bölgeler arası refah dışsallıkları ile alakalı bilgileri, bölgesel aktörlere göre, hem nitelik hem de nicelik olarak daha azdır. Böylelikle, daha önce bahsettiğimiz merkez ile bölgeler arasında eksik bilgi durumu baş gösterir. Merkezin bilgi eksikliği, bölgesel gelişme sistemi tasarımında karşımıza iki önemli unsur çıkmaktadır.

Bu unsurlardan ilki, merkezin tasarlayacağı sistemde bölgesel üretim verimlilikleri hakkında bilgileri, ki bu bilgiler içerisinde bölgesel verimlilik dışsallıkları da bulunmaktadır, bölgesel aktörlerden edinme gereğidir. Bu, ülkesel etkinliğin optimizasyonundan ortaya çıkan bir unsurdur. Zira, aksi takdirde, merkez, daha az bilgiye sahip olduğu için, bölgesel kalkınma sisteminin tasarımında sağlıklı üretim verimlilik değerlerini kullanamıyor olur. Bu da, ülkesel refahın optimizasyonunun sağlanamıyor olması demektir. Nitekim kalkınmada şimdiye kadar izlenmiş olan merkezî yaklaşım, Türkiye’de refah optimizasyonu engellemiştir.

İkinci unsur ise, merkezin ülke refahını optimize etmesinde ortaya çıkmaktadır. Ülke refahını optimize etmeye çalışan merkez, bölge aktörlerinin üretim verimlilikleri ve bölgeler arası refah dışsallıkları hakkındaki fikirlerine başvurmak ve bu fikirlerle tasarım yapmak zorundadır. Ülke refahı, bölge refahlarının toplamından oluştuğuna göre, bölge refahı aslında bölgesel aktörlerin refahı ile bire bir ilintilidir. Dolayısı ile, bölgesel aktörlerin kendi bölgelerinin bölgesel verimlilikleri hakkındaki fikirleri, ve bölgeler arası refah dışsallıklarına dair görüşleri, merkeze bildirilecek bilgilerin temelini oluşturacak ve bu bilgi bölgesel refahın belirlenmesinin önemli unsurları olacaktır.

Bu iki unsur sonucunda, sağlıklı ve eşgüdümlü bir bölgesel kalkınma sisteminde merkez, bölgesel aktörlerin ait oldukları bölge hakkındaki üretim verimlilikleri ve bölgeler arası refah dışsallıklarına dair fikirlerini edinmek ve onlara göre plan yapmak zorundadır. Diğer yandan, şu ana kadar herhangi siyasi bir konu ile analiz yapmamış olmasak da, iktisadî sebeplerden ortaya çıkan bu unsur, açık bir şekilde, demokratik bir sistemin de gereğidir.

5. Bölgesel Kalkınma Sistemi

Bölgesel kalkınma sistemine iştirak edecek olan karar vericiler, öncelikle merkez ve merkezin bu planda kullanacağı bilgileri sağlayıp, merkezin karara bağladığı teşviklerden fayda veya zarar görecektir olan bölgesel aktörlerdir.

Çalışmada tasarlanan kuramsal mekanizmada iki aktör vardır. Bunlardan ilki merkez, diğeri ise bölgesel kalkınma ajansı olarak tanımlanmıştır. Tasarıda bölgesel kalkınma ajansı olarak nitelenen kurum, bugün 26 bölgede faaliyette bulunan kalkınma ajansları ile birebir örtüşmek durumunda değildir. Kastedilen kurum, bölgeden merkeze bilgi aktarımı yapacak, gelen kaynağın ise etkin dağıtımını yapacak bir yapıdır. Bu yapıya atfedilen görevleri bugün faaliyette olan kalkınma ajansları üstlenebileceği gibi, merkez tarafından görevlendirilecek yetkin herhangi bir kurum da üstlenebilir.

5.1. Bölgesel Kalkınma Ajansları

Hem bilgi edinme hem de verdiği kararın uygulanmasını takip ihtiyacından dolayı, merkez, her bölge için bir *bölgesel kalkınma ajansı* kullanmalıdır. Aksi takdirde, her bir bölgeden gelecek olan ve o bölge aktörlerinin bölgelerindeki üretim verimlilikleri ve bu verimliliklerin dışsallıkları ve bölgelerinin diğer bölgeler ile alakalı refah dışsallıklarını içeren bilgileri, işleme ve devamında alınacak kararların uygulanması konusunda ortaya ciddi

işlemsel zorluklar ve karışıklıklar çıkabilir. Bu gibi zorluklar, ortaya çıkabilecek olan önemli bilgi kayıplarının yanı sıra, ciddi bürokratik evrak kalabalığı, kararların bundan dolayı hızlı uygulanamaması, bölgelerden gelen bilgilerin işlenmesinin kısa bir süre içinde yapılamaması şeklinde ortaya çıkabilir. Bunun yanında, bölgesel kalkınma ajansı her ne kadar tanımı gereği merkezi o bölgede temsil ediyor olsa da, aynı zamanda o bölgeye ait bir bölgesel kurumdur. Ve yukarıda bölgesel verim dışlılıkları konusunda detaylandırıldığı gibi, bölgesel iş dünyası temsilcileri ile beraber çalışmak durumundadır. Bu noktadan bakılığında, Türkiye'deki yapının bölgelerdeki gönüllü iş dünyası örgütlerinin görüşlerini almak konusunda sahip olduğu zafiyetlerin ne ölçüde sakıncalı olduğu net olarak ortaya çıkmaktadır.

Özetle, bölgesel kalkınma ajansı, o bölgedeki aktörlerden edindiği bilgileri toparlayıp, bunu olabildiğince basitleştirilmiş ama bilgi kaybına da uğratılmamış bir şekilde merkeze aktarmakla sorumlu olacaktır. Ayrıca, bölgesel ajansın bir diğer sorumluluğu da, merkezin o bölge için tahsis ettiği yatırım ve teşvik kararlarının uygulanması olacaktır.

Merkezin tasarlayacağı ve bölgelerden edinilecek bilgileri kullanarak uygulayacağı sistem, bölgelere mali kaynaklar veyahut yatırımlar olarak geri dönüşümde bulunacaktır. Bundan dolayı, bölgesel aktörler merkezden gelen mali kaynak ve yatırımlardan fayda sağlayabilir veya zarar görebilirler. Bunun için, bölgesel aktörlerin bölgesel ajanslara ilettikleri bilgilerin sağlıklı olmasını sağlamak adına, tasarlanacak olan sistemin bölgesel aktörlerin buldukları bölge hakkındaki fikirlerini stratejik olarak kullanıp kendilerine çıkar sağlayamayacakları bir yapısı olması zorunludur. Bu zorunluluktan dolayı iktisat teorisi içinde mekanizma tasarımı önemli bir araştırma konusu olmuştur. Bu zorunluluğun yerine getirilmesi, bölgesel aktörlerin sadece yasayla kurulmuş olan kurumlara sınırlı kalması durumunda sağlanamayacaktır. Kalkınma ajansları, bölgelerindeki üretim verimlilikleri ve bu verimliliklerin dışlılıkları ve bölgelerinin diğer bölgeler ile alakalı refah dışlılıklarını içeren bilgileri doğru olarak tespit edebilmek için gönüllü bölgesel iş dünyası temsilcilerini mutlaka sürece dahil etmelidir. Ancak mekanizma tasarımı birçok çetrefili içinde barındırmaktadır.

5.2. Mekanizma Tasarımı

Ekonomi kuramının bir alt dalı olan oyun teorisinde, *mekanizma tasarımı* alanı, tasarlanan özel bir etkileşim (oyun) yolu ile aralarında stratejik etkileşim olan ve stratejik davranan bir grup bireyin doğru tercihlerini ortaya çıkarma ve bu tercihlere göre kendileri için en iyi politikayı uygulama sorunsalı ile uğraşır.

Detaylandırmak gerekirse, stratejik alaka içinde olan, yani birbirlerinin kararlarından fayda veya zarar sağlayan, karar vericilerin aralarındaki ilişki, bir mekanizma tasarımcısı tarafından tasarlanacak, ve uymaları gereken kurallar zinciri yaratılacaktır. Bu yapıyı, ekonomi kuramı, *mekanizma* olarak adlandırmaktadır.

Her mekanizma bir "toplumsal seçim kuralı" üstüne inşa edilir. Toplumsal seçim kuralı, eğer bireylerin doğru tercihleri bilinse, toplum olarak kendileri için en iyi politikayı işaret edecek bir kılavuzdur. İyi özelliklere sahip toplumsal seçim kurallarının inşası, toplumsal seçim teorisinin temel sorunsalıdır. Toplumdaki bireylerin gerçek tercihlerini bilmek mümkün olmadığından, bir toplumsal seçim kuralı tek başına kullanılamaz. Bir mekanizma aracılığı ile "uygulanması" gerekir. Bir mekanizmanın bir sosyal seçim kuralını uygulaması şu anlama gelir: Mekanizmanın kuralları dahilinde, kendi çıkarlarını en çoklama amacıyla hareket eden bireylerin etkileşiminin sonucu, toplumsal seçim kuralı, bireylerin doğru tercihleri bilinse seçmiş olacağı politika ile çakışır.

Bir mekanizma dahilinde bireyler arasında oluşan stratejik etkileşimi incelemede oyun teorisinin üç standart kavramını kullanacağız. Bunlar Nash Dengesi, Bayesgil Nash Dengesi ve Baskın Strateji Dengesi nosyonlarıdır. Bir cümle ile açıklamak gerekirse, Nash Dengesi her bireyin, diğerlerinin stratejilerini veri alarak, kendi faydasını en çoklayan stratejiyi seçmiş olduğu (yani diğer oyuncuların stratejilerine bir "en iyi yanıt" oynadığı) bir durumdur. Bayesgil Nash Dengesi, Nash Dengesi kavramını oyuncuların eksik bilgiye sahip oldukları durumlara geneller. Baskın Strateji Dengesi ise her oyuncunun baskın stratejisini oynadığı bir durumdur. (Baskın strateji, oyuncunun faydasını, diğer oyuncular hangi stratejileri takip ederlerse etsinler, en çoklayan stratejidir.)

Anlaşılması gereken önemli bir unsur, mekanizma tasarımının adem-i merkezîyetçi (desantralizasyon) odaklı olduğu, dolayısı ile, yerel yetki dağıtımını konuları ile birebir alakalı olduğudur. Bu alakayı da, ilerleyen bölümlerde detaylandıracağımızı belirtmek isteriz.

Bu noktada, ekonomi kuramının bu alanına yaptığı katkılarından dolayı 2007 Nobel Ekonomi Ödülü ile onurlandırılan Roger Myerson'ın çok önemli bir bulgusunu aktarmamız yararlı olacaktır: Eğer bir mekanizma bir sosyal seçim kuralını Nash veya Bayesgil Nash veya Zayıf Baskın Denge altında uygulayabiliyorsa, o zaman daha dikkatli kurulmuş olan ve karar vericilere sadece alakalı bilgilerin sorulduğu bir *doğrudan ifşa mekanizması* da, aynı sosyal seçim kuralını aynı denge nosyonu altında uygulayacaktır. Eğer bu doğrudan ifşa mekanizması dikkatli tasarlanmış ise, o zaman karar vericiler ellerindeki bilgileri mekanizma tasarımcısına doğru bir şekilde aktarıyor olacaklardır.

Buna, ekonomi kuramında ifşa Prensibi denilmektedir. Bu sonucun kullanımı, aslında tersten çalışmaktadır: Yani, eğer bir sosyal seçim kuralını hiç bir doğrudan ifşa mekanizması doğru söyleme eyleminin Nash veya Bayesgil Nash veya Zayıf Baskın Denge tipinde bir hareket olduğu durumda uygulayamıyorsa, o zaman bu sosyal seçim kuralı hiç bir mekanizma tarafından aynı denge nosyonu altında uygulanamaz. Bu noktada, uygulanabilir sosyal seçim kurallarının tam tasvirini yapan ve bu çalışmalarından dolayı da yine 2007 senesinde Roger Myerson ile birlikte Nobel Ekonomi Ödülü'nü paylaşan Eric Maskin'den de bahsetmek gerekir. Yaptığı çalışmada, birçok örneği kapsayan geniş ve soyut ortamlarda, uygulanabilir sosyal seçim kurallarının tam tasvirini gerçekleştirmiştir.

Bu raporda arzu edilen sosyal sonuçları üreten bir bölgesel kalkınma mekanizması tasarlanmaktadır. Bir sonraki bölümde, bu mekanizmanın detayları tartışılacaktır.

6. Bölgesel Kalkınma Mekanizması

Bu bölümde, raporun önerdiği bölgesel kalkınma mekanizması, önce formalitelere girmeden kolay anlaşılabilir bir şekilde tasvir edilecektir. Bu detaylı tarifi ardından, önerilen bölgesel kalkınma mekanizmasının formel modeli ve çözümü aktarılacaktır.

Kurulan bölgesel kalkınma mekanizmasında iki tip temel karar verici bulunacaktır, bölgesel aktörler ve merkez. Ayrıca, bölgesel kalkınma ajansları merkez tarafından kurulup, hem bilgi edinme hem de merkezin verdiği kararın uygulanmasını takip sorumluluğunu yerine getirecektir.

Bölgesel aktörlerin fayda yapıları iki önemli unsur tarafından belirlenmektedir. Birincisi ait oldukları bölgeye verilen kaynaktan sanayi sektörüne ayrılacak pay olup, ikincisi de, merkezin dağıtımını yaptığı toplam kaynaktan o bölgeye tahsis olunan miktardır. Her bir bölgesel aktörün fayda yapısı bu iki unsorda da, ayrı ayrı *tek tepeli tercihler* olarak adlandırılan yapıya uymaktadır. Bir diğer deyişle, merkezin verdiği karar bir bölgesel aktörün ideal olarak gördüğü miktarlardan ne kadar uzaksa (fazla ya da eksik), o bölgesel aktör o kadar az fayda sağlayacaktır. Dikkat çekilmesi gereken önemli bir husus, bölgeler arası refah dışsallıklarının, bölgesel aktörlerin mevzubahis tercihlerinin şekillenmesinde önemli rol oynadığıdır.

Merkezin, yani mekanizma tasarımcısının fayda yapısı, etkin adil ve uygulanır bir sistem tasarımı ile örtüşmektedir. Konumuz olan kaynak dağıtımını etkin ve adil olduğu zaman, toplumda kaynak dağılımının değişmesi demek, bir kesimin zarar görmesi demek ile eş anlamlıdır. Bu da, dışsallıkların ve bilgi eksikliklerinin bulunduğu bu ortamda, etkin bir dağılım ile merkezin bölgesel aktörlerin faydalarının toplamını (veya ağırlıklı ortalamasını) en yüksek seviyeye çekmiş olması ve merkezin fayda yapısının da bölgesel aktörlerin faydalarının toplamı (veya ağırlıklı bir ortalaması) şeklinde olması demektir.

Raporun ilerleyen bölümlerinde bu kritik üç nosyon, yani etkinlik adalet ve uygulanırılık, detaylı bir şekilde tanımlanmaktadır. Bunun yanında, bölgesel ajansların kurulması ve sorumlulukları, yapısı tasarlanan mekanizmanın bir parçasıdır, dolayısı ile, modelde onların fayda yapıları dış kaynaklı veriler olarak görülmemekte ve olması gerektiği gibi tasarımın bir parçası olarak dikkate alınmaktadır.

Önerilen mekanizmanın detaylı tasvirinden önce, diğer belirtilmesi gereken husus şudur: Bu mekanizmanın tasarımı tamamen etkinlik, adalet ve uygulanabilirlik nosyonları göz önünde bulundurularak, ve hali hazırda var olan ve/veya kullanımda bulunan herhangi bir yapı dikkate alınmadan yapılmıştır. Ayrıca, etkinlik, adalet ve uygulanabilirlik haricinde herhangi politik nosyon da dikkate alınmamıştır.

Bu raporun sonucu olan ve önerilen bölgesel kalkınma mekanizması, iki kademe de çalışarak etkin, adil ve uygulanabilir bir yapı kuracaktır.

Birinci kademe, bölgesel bir oylama gerçekleşecektir. Bu oylamada bölgesel aktörlerin kararları, merkezin belirleyeceği miktarda etkili olacaktır. Merkez bölgesel oylamada herhangi bir etkiye sahip olmama kararı alabilir. Fakat dilerse merkez, bölgesel aktörlerin kararlarını tamamen etkisiz hale getirebilecek, tam merkezîyetçi bir yapı da seçebilir. Merkezin bu kararı belli iken, yapılan oylama ile bölgesel uzlaşma noktası bulunacaktır. Bu noktanın tasviri iki rakamdan oluşmaktadır, birincisi o bölge içinde merkezden gelen kaynaktan sanayiye ayrılması gereken pay miktarı ve ikinci de dağıtılan toplam kaynaktan o bölgeye tahsis edilen miktardır.

Bu mekanizmanın birinci kademesi ile ilgili kanıtlanan önemli gözlem şudur: Eğer merkez tam merkezîyetçi bir bölgesel yapı kullanmaz ise, o zaman mekanizmanın birinci aşaması etkin, adil ve uygulanabilir bir yapıdadır. Ayrıca, herhangi bir diğer (birinci kademe içindeki) mekanizma bu üç unsuru da aynı anda gerçekleştiremez.

Bunun yanında, **yapılan araştırma sayesinde, açık ve net bir şekilde ortaya çıkan gerçek şudur: Eğer merkez tam merkezîyetçi bir bölgesel yapı üzerinde ısrar ederse, o zaman sonuç etkin olamaz.** Dolayısı ile, etkin, adil ve uygulanabilir bir sonuç elde edebilmek için, merkez tam merkezîyetçi bir sistemi savunamaz. **Yerel anlamda demokratik bir sistem kullanmak zorundadır.**

Önerilen mekanizmanın ikinci kademesi ise, bölgesel ajanslar ile merkez arasında gerçekleşecektir. Bölgesel ajanslar, birinci kademe de belirlenen bölgesel uzlaşma noktasını bilerek merkez ile toplam dağıtılacak kaynak için stratejik bir ilişkiye gireceklerdir. Bu ilişki sırasında merkezin dikkat etmesi gereken unsur, bölgesel ajansların (bölgelerinin menfaatlerini korumak adına) bölgesel uzlaşma noktasını merkeze farklı bir şekilde yansıtılma durumlarıdır. Dolayısı ile, merkez, etkinlik adillik ve uygulanabilirlik unsurları için, dikkatlice tasarlanmış olan, önerdiğimiz mekanizmanın ikinci kademesini kullanmak durumundadır.

Bu kademe de, her bir bölgesel ajans, bölgesine ayrılmasının doğru olduğunu düşündüğü fon miktarını ifşa edecek ve merkez bu miktarların hepsini göz önünde bulundurarak bir kaynak dağıtımını yapacaktır. Bölgesel ajansların deklere ettikleri bilgileri kaynak dağıtımına dönüştüren fonksiyona bir “dağıtım kuralı” diyelim. Raporun ilerleyen bölümlerinde *uniform dağıtım kuralı* adını verdiğimiz böyle bir fonksiyonun kullanımını önerecek, uniform dağıtım kuralını detaylı bir şekilde ve çeşitli örneklerle açıklayacağız. Bu dağıtım kuralı ile merkez, hem mekanizmanın ikinci kademesinin hem de birinci kademenin arzu edilen özellikleri ile toplam bölgesel kalkınma mekanizmasının, adil etkin ve uygulanabilir bir yapıda olacağını garanti etmektedir. Ayrıca, ikinci kademe de uniform dağılım kuralından başka herhangi bir kural, arzu ettiğimiz etkinlik, adalet ve uygulanabilirlik nosyonlarını aynı anda gerçekleştirememektedir.

Bu aşamada, uniform dağılım kuralını basit bir örnek ile okuyucularımıza aktarmanın doğru olduğunu düşünüyoruz. Diyelim ki dağıtılacak 100 TL kaynak ve dört bölge var. Birinci bölge 40 TL isterken, ikinci bölge 5 TL, üçüncü bölge 100 TL, dördüncü bölge 10 TL talep etmektedirler. Hatırlatmak gerekir ki, bölgesel ajansların bu talepleri, bölgelerinin uzlaşma noktalarıdır, çünkü kurulan mekanizmanın toplamı uygulanabilir olduğu için hem birinci hem de ikinci aşaması da yine bu şekildedir. Bu durumda, toplam talep, 100 TL’den fazla olmaktadır. Merkez, ilk önce eşit dağılımı deneyecektir. Ama her bölgeye 25 TL verildiğinde, ikinci ve dördüncü bölgelere talep ettikleri miktardan daha fazla kaynak tahsis edilecektir. Bu durumda, ikinci ve dördüncü bölgelere istedikleri talep miktarı olan 5 TL ve 10 TL tahsis edilecektir. Geriye kalan 85 TL,

geriye kalan iki bölge arasında eşit dağıtılsa, her bölge 42.50 alacağından dolayı, birinci bölge talep ettiği miktardan daha fazla bir kaynak tahsisine maruz kalacaktır. Böylelikle, kullandığımız kural, birinci bölgeye 40 TL tahsisini gerektirmektedir. Son olarak da geriye kalan 45 TL ise, 100 TL talep eden üçüncü bölgeye verilecektir. Böylelikle, uniform dağılım kuralının sonucu olarak birinci bölge 40 TL, ikinci bölge 5 TL, üçüncü bölge 45 TL ve dördüncü bölge de 10 TL kaynak alacaklardır.

Eğer bölgeler arası refah dışsallıkları pozitif ve yeterince güçlü değilse, o zaman her bölge toplam kaynağın hepsini talep edecektir. Bu durumda, etkin adil ve uygulanır tek kural olan uniform dağılım kuralı, her bölgesel ajansa aynı miktarı vermek zorunda kalacaktır. Bu gözlemden dolayı şu çıkarımı yapmaktayız: **Eğer bölgeler arası refah dışsallıkları pozitif ve yeterince güçlü değilse, etkin adil ve uygulanır tek kural eşit kaynak tahsisidir.**

Bunun yanında, bir ülke içinde bölgeler arası refah dışsallıklarının yeterince güçlü olmaması yine merkezin sorumluluğunda olan bir unsurdur. Zira hem girişimcilerin, hem insan kaynağının, hem de fiziksel sermaye dahil olmak üzere diğer girdilerin, aynı ülke içinde bölgeler arası akışkan bir yapıya sahip olması hususunun ne kadar az masraflı olacağı konusu da, merkezin sorumluluğu içindedir. **Dolayısı ile, eğer merkez gerekli alt yapı yatırımları sayesinde, bahsi geçen bu akışkanlığın yüksek seviyede olmasını sağlarsa (bir diğer deyişle, bu akışkanlık ile alakalı masrafları ne kadar düşük seviyeye çekerse), o zaman bölgeler arası refah dışsallıkları düşük seviyelerde seyredemez.** Pozitif ve güçlü seviyelere eninde sonunda ulaşmak zorundadır.

Son olarak tartışılması gereken bir diğer unsur ise, önerdiğimiz ve etkin, adil ve uygulanabilir özelliklere sahip olan mekanizmamızın, her bölgenin ayrı ayrı kalkınmasını gerektirmediğidir. Yukarıda bahsi geçen örnekte, ikinci bölge toplam kaynaktan az bir miktar talep etmiş ve mekanizma sonucunda bu talebi yerine getirilmiştir. Dolayısı ile, eğer bu bölge diğerlerine göre kalkınmamış bir bölge ise, o zaman aynı unsur devam edecektir ve etkin adil bir kalkınma sisteminde dahi, diğer kalkınmış bölgelerin seviyesine gelmesi gerekmemektedir.

6.1. Bölgesel Kalkınma Mekanizması: Model

Stratejik unsurların bulunmasından ve önemli değişkenler olarak karşımıza çıkmasından dolayı, bölgesel kalkınma sistem tasarımını, bir mekanizma tasarımı olarak görmekteyiz. Bu bağlamda, aşağıda alakalı unsurlar detaylı bir şekilde anlatılmaktadır.

İlk olarak karar vericilerden ve de onların fayda yapılarından bahsederek detaylara girmek istemekteyiz.

6.1.1. Oyuncular ve Fayda Yapıları

Modelimizde temelde iki tip oyuncu, yani karar verici vardır. Birincisi mekanizma tasarımcısı olarak gördüğümüz merkez, ikincisi de bölgesel aktörlerdir. **Merkezin bölgelere kalkınma teşviki olarak dağıtabileceği E kadar bir pozitif mali kaynağı vardır.** (Burada E pozitif bir reel sayı, yani $E \in \mathfrak{R}$ ve $E > 0$ olarak alınacaktır.) Bu mali kaynağın, bölgeler arası nasıl dağıtılacağına ve bölgeler içindeki sektörler arasında nasıl kullanılacağına da merkez karar vermekte, gerekli olan uygulamaları da bölgesel kalkınma ajansları yapmaktadırlar.

İncelediğimiz merkeze, bir diğer deyişle ülkeye, bağlı, sonlu sayıda bölge olduğunu varsaymaktayız. Bu bölgelerin kümesine $N = \{1, \dots, n\}$ diye adlandırmakta ve de tipik bir elemanını da $i \in N$ olarak anmaktayız. Ortaya çıkabilecek bir kaynak dağılımını $\mathbf{x} = (x_1, \dots, x_n) \in \mathfrak{R}^N$ şeklinde gösterip, fizibilite kısıdı altında karşımıza çıkacak olan bütün dağılımları ise $\mathbf{X}(E) = \{\mathbf{x} \in \mathfrak{R}^N : \sum_{i \in N} x_i \leq E\}$ kümesi ile temsil edeceğiz.

Merkez, bölgeler arası dışsallıkları dikkate alarak bölgelerin refahının toplamını maksimize etmeye çalışacaktır. Dolayısı ile, merkezin modelimiz açısından dışkaynaklı bir değişken olarak görülen bir fayda yapısı

olmayacak ve merkezin (mekanizma tasarımcısının) fayda yapısı için bölgesel aktörlerin fayda yapılarının belirlenmesi tanımlayıcı unsur olacaktır.

Bölgesel aktörlerin kümesini de tanımlamak gerekmektedir. $i = 1, \dots, n$ gibi bir bölgeye ait olan bölgesel aktörlerin tanım kümesini N_i olarak isimlendirmekte, ve $N_i = \{1_i, \dots, n_i\}$ olarak tanımlamaktayız. Sonlu sayıda bölgesel aktörlü bir model dikkate aldığımızdan dolayı, her $i = 1, \dots, n$ için $n_i \in \mathbf{N}$ (\mathbf{N} , doğal sayılar kümesini belirtmektedir), olarak varsaymaktayız. N_i kümesinin tipik bir elemanını da j_i , $j_i = 1, \dots, n_i$ olarak adlandırmaktayız. Yani, j_i , i bölgesindeki j isimli bölgesel aktörün adıdır.

Bölgesel aktörlerin fayda yapılarını nasıl modellediğimizi anlatabilmek için, bölgesel sektörlerden ve yapacağımız varsayımlardan bahsetmek durumundayız. Hem modelimizi basitleştirmek ve matematiksel teknik ve karışık unsurlardan kaçınıp raporumuzun okur tabanını geniş tutabilmek için, hem de ekonomi kuramından elde ettiğimiz tek boyut gerektiren bazı keskin sonuçları kullanabilmek adına, her bölgede iki sektör olduğunu varsaymaktayız, ki bu varsayım kalkınma yazınında standart olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu sektörler, tarım ve sanayi sektörleri denebilir. Belirtilmesi gereken bir husus, bu varsayımın çok kısıtlayıcı olmadığıdır. İki sektörlü bir modelde çok keskin sonuçlara ulaştığımız gibi, kısıtlayıcı olmayan bir takım varsayımlar altında, nitelik ve nicelik olarak benzer sonuçlara üç veya daha fazla sektörlü modellerle de, teknik açıdan bir miktar daha zor da olsa, ulaşmak mümkündür. Bu gibi varsayımlardan birisi, temelde birçok sektörlü durumu tarım harici sektörlerde bir sanayi endeksi kullanarak sanayi sektörlerinin tek bir boyuta indirildiği vaziyetlerde tutmaktadır. Bilindiği üzere, bu gibi endeksler de ekonomi yönetiminde kullanılan unsurlardır.

Her bölgedeki tarım sektörünün verimliliği farklı olabilir ve bu değerler de zaman içinde çok değişkenlik sergilemezler. Böylelikle, tarım sektörü ile alakalı bölgesel verimliliklerin merkez tarafından biliniyor olması kısıtlayıcı bir varsayım değildir. Ayrıca, modelimizde, sanayi sektörünün tarım sektörüne göre verimliliğini ölçtüğümüzden dolayı, her bölgenin tarım sektörünün verimliliğini sabit bir değere normalize etmekten dolayı bir genellik kaybı yaşamamaktayız. Bundan dolayıdır ki, bölgesel üretim verimlilikleri (hatırlatmak gerekir ki, bu değerler bölgesel verimlilik dışsallıklarını barındırmaktadırlar) tarım ve sanayi arasında o bölgeye tahsis edilmiş olan miktarın nasıl bölünmesi gerektiği noktasında ortaya çıkar. Bu normalizasyondan dolayı, bölgesel aktörler, bölgelerindeki sanayi sektörünün merkezden gelen teşvikten alması gereken pay üzerine görüş bildireceklerdir. Doğal olarak, geriye kalan pay da tarım sektörüne gidecektir.

Notasyon olarak j_i 'nin, i bölgesindeki j isimli aktörün, verilecek kalkınma teşviklerinden bölgesindeki sanayi sektörüne tahsis edilmesini arzu ettiği payı, π_i^j olarak adlandırmaktayız. Bu görüş, yani π_i^j , bölgesel verimlilik dışsallıklarından dolayı, basit olmayan bir fonksiyon şeklindedir. Bu fonksiyonun sonucu, $\pi_i^j(\cdot) \in [0,1]$, o bölgedeki (tarım sektörüne göre) üretim sektörüne verilmesinin doğru olduğu payı belirlerken, argüman olarak da merkezden bölgelere yapılan kaynak tahsisinin hepsini (sadece kendi bölgesi için olanı değil), diğer bölgelerde sistem sonucunda merkezin talep edeceği sanayi sektörüne tahsis edilecek payları alabilir. Ve bu argümanların bahsi geçen fonksiyonun, artan veya azalan şekilde etkilemesi ile modelimizde daha önce bahsettiğimiz bölgesel verimlilik dışsallıkları tanımlanmaktadır.

Daha önce bahsettiğimiz gibi, merkez bölgesel kalkınma ajansları vasıtası ile bölgesel aktörlerden bölgesel verimlilikleri hakkındaki fikirleri edinilmelidir. Fakat, bu verilerin her biri, her bir bölgesel aktör için çok verili ve hatta karmaşık yapılar sergileyebilen fonksiyonlar olabilirler. Bu gibi bir durumlarda, karşımıza belki de çözülemeyen bir yapı çıkacağından dolayı, ekonomi kuramında, bahsi geçen fonksiyonların sürekli ve verilerine göre sadece monoton bir hareket gösteren yapıda olduğunu ve her bölgede bir çok bölgesel aktör olduğunu varsaymak (son varsayımın sebebi, her ne kadar bu fonksiyonların her biri teker teker sürekli ve monoton olsalar da, ortaya çıkacak bölgesel verimlilikleri belirleyen toplam/ortalama fonksiyonun sürekli ve monoton olmasını garanti etmek içindir), standart bir yöntemdir. Bu varsayımlar altında da, modelin sonucunun varlığı standart bir egzersiz olup, sabit nokta teoremlerinin kullanımı ile gösterilebilir. Fakat, sonuçları toplam/ortalama bir fonksiyonun sabit noktası olan bu sistemin sonuçlarını hesaplaması hiç kolay

değildir. Bu sebepten ve okuyucuyu bu raporun ana mesajından (teknik detaylar nedeniyle, bu ana mesajın gölgelenebiliyor olması sebebi ile) uzaklaştıracağını düşündüğümüz için, şu varsayımı yapmaktayız: **Her bölgenin bölgesel verimlilik değerlerini belirten, bölgesel aktörlerin üretim sektörünün alması gerektiğini düşündükleri pay, merkezden bölgelere yapılan kaynak tahsislerinden ve diğer bölgelerdeki verimlilik rakamlarından bağımsızdır. Diğer bir deyişle, her $i \in N$ ve her $j_i \in N_i$ için $\pi_i^j \in [0,1]$ sabit bir rakamdır. Bu da, bölgesel verimlilik dışsallıklarının var olmadığı bir ortamı dikkate almakta olduğumuz anlamına gelir.**

Ama bu demek değildir ki, bölgesel verimlilik dışsallıkları önemli bir konu değildir. Tersine, daha önce yukarıda belirtilmiş olduğu üzere, gayet önemli, ama kuramsal analiz açısından pek çetrefilli ve rakamsal çözümler için ise sabit nokta çözümleri ile ilgili olduğu için çok karışık bir husustur. **Bu konunun önemli ve de çözümünün de zorlu olmasından dolayı, özellikle bölgesel iş dünyası temsilcilerinin bölgesel ajanslarla eşgüdümlü bir şekilde çalışması gerektiğini belirtmek gerekmektedir.**

Kalkınma sisteminin uygulanması sonucunda ortaya çıkacak olan sanayi sektörü payı, π_i^j değerine ne kadar yakın olursa, i bölgesindeki j isimli aktör o kadar daha fazla fayda elde ediyor demektir. Bir diğer deyişle, j_i aktörü kendi bölgesinde sanayi sektörüne ayrılacak pay miktarı açısından tek tepeli tercihlere sahiptir. Buna örnek olarak, j_i 'nin getiri yapısında ideal paydan uzaklaşıldığında simetrik olarak bir yapı sergileyen şu fonksiyonları verebiliriz: $|\pi_i^j - \pi_i|$ veya $(\pi_i^j - \pi_i)^2$ (bu ifadelerde π_i , o bölgede uygulanacak kalkınma planında sanayinin payını göstermektedir). Elbette, tercihlerin tek tepeli olması demek, j_i 'nin fayda yapısında uygulanan sanayi payından j_i 'nin arzuladığı paydan uzaklaşıldığında simetrik bir etki yapması zorunluluğunu getirmez. Bizim modelimizde yaptığımız varsayım, bu cins simetriklikler istememekte, sadece her bir bölgesel aktörün bölgesindeki sanayi sektörüne ayrılan pay göz önüne alındığında, tercihlerinin tek tepeli olmasını gerektirmektedir.

Bölgesel aktörlerin fayda yapılarının bölgelerindeki üretim verimliliklerine dair kısmı, genel olarak $v_i^j: [0,1] \rightarrow \mathfrak{R}$ diye adlandırdığımız bir fonksiyon tarafından belirlenmektedir. **Dolayısıyla $v_i^j(\pi_i)$ ifadesi, i bölgesindeki j isimli aktörün kendi bölgesinde kalkınma sisteminin sanayi sektörüne $\pi_i \in [0,1]$ kadar pay ayırdığında aldığı fayda miktarını göstermektedir.** Bu fonksiyonun tek tepeli tercihleri yansıması için şu standart şartları sağlamasını arzu etmekteyiz: Her $i = 1, \dots, n$ ve her $j_i = 1, \dots, n_i$ için, eğer $\pi_i^j \leq \pi < \tilde{\pi}$ veya $\pi_i^j \geq \pi > \tilde{\pi}$ geçerli ise, o zaman $v_i^j(\pi) > v_i^j(\tilde{\pi})$ olsun. Bundan dolayıdır ki, her π_i^j rakamına eşit olmayan π_i rakamları için $v_i^j(\pi_i^j) > v_i^j(\pi)$ olmak zorundadır. Bir diğer deyişle, j_i 'nin fayda yapısında i bölgesindeki üretim verimlilikleri ile alakalı tercihlerinin tepe noktası (yani j_i aktörünün en çok tercih ettiği sanayi payı) π_i^j olmaktadır.

Bölgesel aktörlerin tercihlerindeki diğer belirleyici unsur ise, daha önce detaylı bir şekilde açıklamalarını yapmış olduğumuz, bölgeler arası refah dışsallıklarıdır. Bu gibi dışsallıkları, bölgesel aktörlerin fayda fonksiyonlarının içinde şu şekilde modelleyeceğiz: Bölgesel aktörler, toplam kaynak olan E miktarının bütün bölgeler arasında nasıl dağıtıldığı ile ilgili tercihlere sahiptirler. Hatırlatalım ki, fizibilite kısıtı altında olabilecek bütün kaynak dağılımlarını $\mathbf{X}(E)$ olarak tanımlamıştık. **Dolayısı ile, i bölgesindeki j isimli bölgesel aktörün fayda yapısındaki bölgeler arası refah dışsallıkları dahil olmak üzere kaynak dağılımlarından aldığı fayda yapısını, $u_i^j: \mathbf{X}(E) \rightarrow \mathfrak{R}$ olarak tanımladığımız fonksiyonla betimlemekteyiz.** Her hangi bir $\mathbf{x} \in \mathbf{X}(E)$ için, $u_i^j(\mathbf{x}) \in \mathfrak{R}$, i bölgesindeki j isimli bölgesel aktörün fayda yapısındaki kaynak dağılımından dolayı edindiği faydayı belirlemektedir. **Bunun yanında, anlaşılması gereken bir husus, u_i^j 'nin sadece x_i^j 'ye, yani i bölgesine tahsis edilen kaynağa bağlı olmaması ve diğer bölgelere yapılan teşviklere de bağlı olmasıdır,** ki bu bağlantı da, bölgeler arası refah dışsallıklarını modellemenin bir zorunluluğudur. Zira, eğer u_i^j sadece x_i^j 'ye bağlı olsaydı, o zaman bölgesel refah dışsallıkları modelimizin içinde bulunmuyor demektir.

Bölgeler arası refah dışsallıklarının nitelik ve niceliği, $u_i^j: \mathbf{X}(E) \rightarrow \mathfrak{R}$ olarak adlandırdığımız fonksiyonun yapısını etkilemektedir.

Eğer bölgeler arası refah dışsallıklarının olmadığı bir ortam modelliyor olsaydık, o zaman u_i^j sadece x_i 'ye bağlı olurdu ve $\mathbf{x}_{-i} = (x_k)_{k \neq i}$ olarak tabir ettiğimiz vektörden, yani diğer bölgelere tahsis olan kaynaklardan, bağımsız olurdu. Böyle bir ortamda, fayda yapısı açısından karşımıza çıkan tek özellik u_i^j fonksiyonunun x_i değerine artan bir şekilde bağlı olması olmaktadır.

Bölgeler arası refah dışsallıklarının negatif olduğu durumlarda ise, karşımıza çıkacak fayda yapısı daha farklı olacaktır. Bu durumda, bir bölgesel aktör hem kendi bölgesinin elde ettiği kaynaktan artan bir şekilde fayda sağlayacak, hem de diğer bölgelerin kaynaklarının azalması da onun faydasına artan bir katkı sağlayacaktı. Bir çok tipte yapı olsa da, negatif bölgesel dışsallıklar barındıran yapıların hepsinin ortak özelliği şudur: Her $i = 1, \dots, n$ ve her $j_i = 1, \dots, n_i$ için, $u_i^j(\mathbf{x})$ 'in en yüksek olduğu nokta, $x_i = E$ olan (dolayısı ile $\mathbf{x}_{-i} = \mathbf{0}$ olduğu) dağılımdır. Kısacası, her bölgesel aktörün merkezden tahsis edilmesini isteyeceği ideal miktar, dağıtılan paranın hepsidir.

Dikkat çekilmesi gereken önemli bir husus, bölgeler arası refah dışsallıklarının var olmadığı ve negatif olduğu ortamların aslında çok benzer olmasıdır. Her ikisinde de, her bölgesel aktörün arzu ettiği kaynak tahsisi, dağıtılacak olan bütün kaynağın bölgesine ayrılmasını gerektirir. Dolayısı ile bu dışsallıkların var olmadığı ve negatif oldukları ortamlar, bizim modelimiz için ayrı ayrı değerlendirmeye tutulmayacaklardır.

Bunun yanında, eğer incelediğimiz ortam için pozitif bölgesel refah dışsallıkları olduğunu düşünürsek, karşımıza önceki durumlara göre farklı bir vaziyet çıkar. Böyle bir durumda, u_i^j bütün dağılım olan \mathbf{x} 'e örneğin şu şekilde bağlı olabilir: $u_i^j(\mathbf{x}) = x_i - \gamma_i^j \mathbf{var}(\mathbf{x})$ ($\gamma_i^j > 0$ ve $\mathbf{var}(\mathbf{x})$ de \mathbf{x} dağılımının varyansını göstermektedir). Olabilecek formülasyonlardan sadece birisi olan bu yapıda, i bölgesindeki j isimli aktör, i bölgesine tahsis olan kaynaktan getiri almakta, fakat aynı zamanda bölgeler arası kaynak dağılımının eşitsiz olması durumunda varyans artacağı için, γ_i^j olarak adlandırdığımız katsayı ile ilintili olarak faydası azalmaktadır.

Bu fayda yapısı, pozitif bölgesel refah dışsallıkları sağlayan getiri yapılarından sadece birisidir. Örnek olarak bir diğeri de şu şekilde olabilir: $u_i^j(\mathbf{x}) = x_i + \gamma_i^j \min_{k=1, \dots, n} \{x_k\}$. Hicksgil bir sosyal eşitlik anlayışını barındıran bu yapıda, j_i bölgesine ayrılan kaynaktan artan bir şekilde getiri alıyor olsa da, bölgeler arasında en düşük kaynağın ayrıldığı bölgeye tahsis edilmiş kaynağın miktarından da γ_i^j gibi bir parametre ile getiri alıyor. Dolayısıyla, böyle bir aktörün refahı, hem bölgesine tahsis edilen kaynağın fazlalaşması ile hem de ekonomideki en düşük kaynak ayrılmış bölgeye tahsis edilen kaynağın artışı ile artacaktır.

Fakat, her pozitif bölgeler arası refah dışsallıkları sunan fayda tipleri, ortaya çıkan yapının bu dışsallıkların var olmadığı veya negatif olduğu durumlarda doğacak yapıdan temel nitelik açısından farklı olmasını gerektirmez. Örneğin, yukarda tanımladığımız bir fayda tipi olan $u_i^j(\mathbf{x}) = x_i - \gamma_i^j \mathbf{var}(\mathbf{x})$ tanımını ele alırsak ve γ_i^j rakamının çok küçük olduğunu varsayarsak, o zaman bu yapıda dahi şu nokta doğru olacaktır: Her $i = 1, \dots, n$ ve her $j_i = 1, \dots, n_i$ için, $u_i^j(\mathbf{x})$ 'in en yüksek olduğu nokta, $x_i = E$ olan (dolayısı ile $\mathbf{x}_{-i} = \mathbf{0}$ olduğu) dağılımdır. Böylelikle, nitelik olarak pozitif dışsallıkların bölgeye aktarılan kaynağa göre nisbî etkisi küçük olduğundan, dışsallıkların olmadığı veya negatif olduğu durumlardan farklı bir vaziyet ortaya çıkmayacaktır.

Modelimiz dahilinde, temel kabullenmemiz aktörlerin kendi bölgelerinin payları üzerinde tek tepeli tercihlere sahip olmalarıdır. Bu kabullenme, bir aktörün bölgesi için en çok tercih ettiği payın kaynağın tümü olmasına izin vermektedir. Dolayısıyla aktörün tercihlerinde dışsallıkların göz önüne alınmamasına veya dışsallıkların negatif olarak algılanmasına olanak verir. Aktörlerin en çok tercih ettikleri pay miktarının kaynağın tümünden az olmasına da izin veriyoruz. Yukarıda bahsedildiği gibi, pozitif dışsallıklar altında ortaya çıkan bu durum aslında diğer iki alternatifte nazaran daha olasıdır.

Şunu belirtmek gerekir ki modelimiz için gereken her aktörün sadece kendi bölgesine verilmesini istediği pay miktarında (ki bu kaynak E miktarına eşit veya daha küçük olabilir) tek tepeli bir yapı sergilenmesidir. Bu kabullenme, aktörün tüm dağılımlar üstünde tek tepeli tercihlere sahip olmasını gerektirmez.

Bu noktayı daha iyi anlatabilmek için, modelimiz ile çözüm sunabileceğimiz şu tercih örneğini değerlendirelim: Diyelim ki, 100TL'lik bir kaynak üç bölge arasında dağıtılacak ve birinci bölgedeki bir aktör birinci bölgeye gelmesi gereken ideal miktarın 60TL olduğunu düşünmekte ve sadece diğer bölgelere yapılacak toplam kaynak tahsisinin 40TL olmasını istemekte. Bu tercih yapısı, her ne kadar modelimizin kapsamında olsa da, aktörün bütün dağılımlar üzerinde tek tepeli tercihlere sahip olmasını gerektirmez. Örneğin $\mathbf{x} = (60,0,40)$ ve $\tilde{\mathbf{x}} = (60,20,20)$ gibi iki dağılım, hatta aktörün payının 60 olduğu bütün yatırımlar bu aktör için aynı fayda seviyesini verebilir ama böyle bir fayda yapısının da tüm dağılımlar üzerinde tek tepeli olmadığı açıktır.

Toparlamak gerekirse, bölgeler arası refah dışsallıklarının pozitif olmasının mümkün olduğu ortamları modellemektediriz. Modelimizde aktörlerin tek tepeli tercihlere sahip olduğunu kabulleneceğiz. Bu cins tercihler bir çok tipte olsalar da, ortak özellikleri şudur: $i = 1, \dots, n$ ve her $j_i = 1, \dots, n_i$ için, $u_i^j(\mathbf{x})$ 'in en yüksek olduğu bir $x_i^j \in [0, E]$ miktarı olmak zorundadır. Bu miktarın, sıfır ve tüm kaynak olan E olması mümkündür.

Bütün bunların ışığında, bölgesel aktörlerin tercihleri şu şekilde tanımlanmaktadır:

Tanım 1 Her $i = 1, \dots, n$ ve her $j_i = 1, \dots, n_i$ için, bölgesel kalkınma sisteminin belirlediği $\mathbf{x} \in \mathbf{X}(E)$ ve $\boldsymbol{\pi} = (\pi_i^j)_{k=1, \dots, n}$ verileri altında, j_i 'nin tercihleri $U_i^j: [0,1] \times [0, E] \rightarrow \mathfrak{R}$ fonksiyonu kullanılarak şu şekilde tanımlanmaktadır

$$U_i^j(\boldsymbol{\pi}, \mathbf{x}) = v_i^j(\pi_i^j) + u_i^j(x_i^j), \quad (1)$$

ve şu kısıtlar varsayılmaktadır: (1) Öyle bir π_i^j politikası vardır ki, eğer $\pi_i^j \leq \pi < \tilde{\pi}$ veya $\pi_i^j \geq \pi > \tilde{\pi}$ geçerli ise, o zaman $v_i^j(\pi) > v_i^j(\tilde{\pi})$ olsun; (2) Öyle bir x_i^j payı vardır ki, eğer $x_i^j \leq x_i < x_i'$ veya $x_i^j \geq x_i > x_i'$ geçerli ise, o zaman $u_i^j(x_i) > u_i^j(x_i')$ olsun.

Bölgesel kalkınma sistemine iştirak eden karar vericilerin getirileri böylelikle tanımlanmıştır. Bölgesel aktörlerin incelememiz kapsamında izin verdiğimiz getirileri tanım 1 tarafından gösterilmektedir. Merkezin getirileri ise bölgesel aktörlerin getirilerinin toplamı veya ortalaması olarak görülebilir. Sonuçlarımız açısından bu konuda keskin bir varsayım yapmak gerekmediğinden dolayı, merkezin fayda fonksiyonunu soyut bir şekilde bırakmanın daha kapsamlı bir analiz sunacağını düşünmekte ve de bundan dolayı daha kısıtlayıcı bir şekilde tanımlamamaktayız.

Son olarak, hatırlatmak isteriz ki, bölgesel ajanslar karar vericiler arasında değillerdir. Tersine bu ajanslar oluşturulacak mekanizmanın sonucunda ortaya çıkacak olan unsurlardır. Dolayısı ile, modelimizin temel karar vericileri arasında bölgesel ajanslar yoktur. Ama bu noktada, okuyucuya mekanizma sonucunda ortaya çıkacak bölgesel ajansların fayda yapıları hakkında ipucu vermenin yararlı olacağını düşünüyoruz. Bölgesel ajansların fayda yapıları buldukları bölgedeki aktörler arasından seçilecek, bölgesinin fikirlerini en fazla temsil eden bir bölgesel aktör ile, ortanca olan ile, örtüşecektir. Kısaca belirtmek gerekirse, kullanacağımız ve arzu edilen özelliklere sahip olduğunu göstereceğimiz **mekanizmada, bölgesel ajansların getirileri de, ait oldukları bölgesel aktörlerin fayda yapılarından türetilecektir.**

6.1.2. Sosyal Seçim Kuralı

Bir *sosyal seçim kuralı*, karar vericilerin ellerindeki saklı bilgilerin mekanizma tasarımcısı tarafından bilinmesi durumunda, mekanizma tasarımcısının seçeceği alternatifleri belirler.

Modelimizde bölgesel aktörlerin fayda yapıları temel unsur olduğu için, bölgesel aktörlerin bildiği, ama merkezin sahip olmadığı, bölgesel aktörlerin fayda yapılarındaki kritik bilgiler şunlardır: Her $i = 1, \dots, n$ ve her $j_i = 1, \dots, n_i$ için (1) $\pi_i^j \in [0,1]$, ve (2) $\pi_i^j \in [0,E]$.

Okuyucuya bu unsurları hatırlatmakta fayda olduğunu düşünüyoruz. π_i^j , i bölgesindeki j isimli aktörün bölgesine yapılacak kalkınma teşviklerinde sanayi sektörünün alması gerektiğini düşündüğü pay miktarı;

ve, x_i^j ise aynı aktörün merkezin tahsisini yaptığı E kadar kaynağın ne kadarının bölgesine aktarılmasının doğru olduğunu düşündüğü kaynak miktarıdır. Ortaya çıkabilecek bu bilgilerin hepsini Θ kümesinde toplamaktayız, ve bu kümeyi de tipler kümesi olarak adlandırmaktayız. Tanım gereği, $\Theta \equiv ([0,1] \times 0, E)^{n_1 \times \dots \times n_n}$ şeklindedir, ki $n_1 \times \dots \times n_n$ bu ekonomideki toplam bölgesel aktör sayısıdır.

Sosyal seçim kuralı, bu bilgilere merkezin sahip olması durumunda, merkezin uygulayacağı alternatifleri belirler. Bir diğer deyişle, sosyal seçim kuralı, eğer merkez bütün bilgilere sahip olsaydı, merkezin uygulamak isteyeceği alternatifi verir. **Modelimizdeki alternatifler kümesi ise, şu şekildedir: $A \equiv [0,1]^n \times \mathbf{X}(E)$. Yani, bütün alternatifler olabilecek bütün sanayiye ayrılacak pay vektörler ve bölgeler arası dağıtılacak kaynaklardır.**

Dolayısı ile bir sosyal seçim kuralı, tipler kümesinden alternatifler kümesine giden bir fonksiyondur. Formel olarak, bir sosyal seçim kuralı $F, F : \Theta \rightarrow A$ olup, olabilecek bütün sosyal seçim kurallarını da, \mathfrak{F} olarak isimlendirmekteyiz, yani $\mathfrak{F} \equiv \{F : F : \Theta \rightarrow A\}$.

Sosyal seçim kurallarından hangisinin uygun ve hangisinin de uygun olmadığını belirlenmesi merkezin ve o toplumdaki unsurların sonucunda ortaya çıkan bir husustur. Dolayısı ile, bu raporda tam olarak hangi sosyal seçim kuralının uygulanması gerekir tarzı bir yaklaşım bulunmayacaktır ve bu iş siyaset ve politik-ekonomi bilimcilerine bırakılacak bir unsurdur.

Örneğin, bir sosyal seçim kuralı olarak şu kural bir toplumda benimsenmiş olabilir: Olabilecek bütün tipler için yapılacak uygulama birinci bölgedeki birinci aktörün dilediği tiptedir. Böylelikle birinci bölgedeki birinci aktöre, ekonomi kuramı tabiri ile diktatör, bir diğer deyişle de kral denebilir. Zira, öteki aktörlerin isteklerinden bağımsız olarak, merkez sadece bu aktörün dilediği hususu uygulamaktadır. Elbette bu cins bir sosyal seçim kuralını bertaraf etmenin yolları vardır ve bunlar da aşağıda aktarılacaktır.

Sosyal seçim kuralları arasında temel iktisadî prensipleri kullanarak, bazı sosyal seçim kurallarını analizimizden çıkartma durumumuz da gayet doğaldır. Mesela diktatörlük sosyal seçim kuralı, bu cins kurallardan biridir. Bu gibi sosyal seçim kurallarını incelememiz kapsamından çıkartmak için, olabilecek her bir sosyal seçim kuralının üzerinden tek tek geçmek yerine, incelememiz dahilinde olan sosyal seçim kurallarının temel iktisadî ve beşerî prensipler ile oluşturulmuş unsurları, ki buna ekonomi kuramında aksiyomlar denmektedir, sağlamasını talep ederek gerçekleştireceğiz. Bahsi geçen bu unsurlar şunlardır: Etkinlik, adillik ve uygulanabilirlik. Bu unsurları aşağıda daha detaylı olarak aktarılmaktadır.

Etkinlik

Etkinlik, ekonomi biliminin en önemli olarak gördüğü unsurlardan birisidir. Zira, eğer etkinlik olmazsa, o zaman kaynak israfı görüleceğinden, ekonomiyi daha etkin bir noktaya taşımak da mümkün olur. Karar vericilerin akılcılığına inanan ekonomi kuramı da, bunun ideal bir iktisadî tasarımda var olmaması gerektiği çıkarımını yapar, çünkü akılcılığa sahip karar vericiler israf edilen kaynakları kazanacak yeti ve sorumluluğa sahip olmalıdırlar. Bundan dolayıdır ki, iktisadî dengelerin etkin olup olmaması iktisadî analiz açısından en temel sorulardan birisidir.

Ekonomi kuramı, etkinlik tanımı olarak *Pareto etkinlik* nosyonunu kullanmaktadır. Bu nosyon, 1848 ile 1923 yılları arasında yaşamış olan ve gelir dağılımı ve birey tercihleri konularında ekonomi bilmine çok önemli katkılarda bulunmuş olan, İtalyan iktisatçı Vilfredo Federico Damaso Pareto tarafından geliştirilmiş ve ekonomi kuramına kazandırılmıştır.

Bu nosyona göre, bir dağılımın, yani sosyal alternatifin, etkin olabilmesi için, olabilecek bütün farklı dağılımlarda, en az bir bireyin daha az fayda sağlıyor olması gerekmektedir. Böylelikle, eğer bir dağılım etkin ise, o zaman bu dağılımın değişmesi demek, bu değişimden zarar gören bir kesimin olması demektir.

Pareto'nun yaptığı tanımla kullandığımız etkin dağılımları (sosyal alternatifleri), *Pareto etkin dağılımlar* (sosyal alternatifler) olarak adlandırmaktayız. Ayrıca, olabilecek her sosyal tip profili için Pareto etkin dağılımlarla sonuçlanan sosyal seçim kurallarına da, *Pareto etkin sosyal seçim kuralları* demektediriz.

Her ne kadar Pareto etkinlik üzerinde ısrar edeceğimiz ve kullanacağımız bir nosyon olsa da, maalesef tek başına sosyal seçim kuralları arasında yeteri kadar keskin bir kısıtlama sağlamamaktadır. Bunu görmek için, şu örneğe göz atalım. Varsayalım ki modelimizde bölgeler arası refah dışsallıkları pozitif ama yeterince güçlü olmayıp dolayısı ile her bir bölgesel aktör, merkezin dağıttığı bütün kaynağı istemekte ve sanayi payının da en yüksek seviyede olmasını dilemektedir. Bu durumda, herhangi bir bölgeye bütün kaynağın aktarılması ve o bölgede bu kaynağın tamamen sanayi sektöründe kullanılması kararı Pareto etkin olacaktır. Pareto etkinlik, bize daha keskin sonuçlar verememektedir.

Bölgeler arası refah dışsallıkları, Pareto etkinlik ile ters düşen bir unsur değillerdir. Tersine, Pareto etkinlik doğrudan mali kaynak kullanılarak değil, tercihler vasıtası ile tanımlanmakta olduğundan, Pareto etkinlik nosyonu iş başında iken, bölgeler arası refah dışsallıklarını da ele alır.

Adillik

Bir sosyal seçim kuralının etkin olması kadar, adil olması da ekonomi kuramı açısından önemli bir unsurdur. Adalet kavramı ise insanlık tarihi kadar eski olsa da, güncellenen ve dikkatlice tanımlanması gereken bir nosyondur. Bundan dolayı, ekonomi bilimi bu kavramın tanımında keskin bir bakış açısı getirmek yerine, bu hususa daha geniş bir bakış açısı ile yaklaşmakta ve adil bir durumda olmaması gereken unsurlarda uzlaşa yaratarak, adillik kavramını tasvir etmektedir.

Adil bir dağılımda, karar vericilerden her birinin, bir diğerinin yerine geçmeyi arzu etmemesi gerekir. **Bir diğer deyişle, dağılımın kıskançlığa yol açması, dağılımın adil olmaması demektir.** Ekonomi kuramında bu nosyona *kıskançlık barındırmayan bir dağılım* denmektedir. Ve eğer her tip profili için, sosyal seçim kuralının belirlediği dağılım kıskançlık barındırmazsa, o zaman bu gibi bir sosyal seçim kuralına da, *kıskançlık barındırmayan sosyal seçim kuralı* denmektedir.

Kıskançlık barındırmama nosyonu, kullanım açısından zaman zaman daha pratik ama zayıf olan bir diğer adillik nosyonunu da gerektirir. Bu da *eşitlere eşitlik* kavramıdır. Eğer bir tip profilinde iki karar verici eşit ise (yani tercih vs. gibi aynı karakteristik özelliklere sahip iseler), o zaman ortaya çıkacak dağılımda da bu iki karar vericiye tahsis edilmiş kaynak payı eşit olmalıdır. Yukarıdakilere paralel olarak şu tanımlı yapmaktayız: Eğer her tip profil için bir sosyal seçim kuralı eşitlere eşit bir yapı gösteriyorsa, o zaman onu *eşitlere eşit bir sosyal seçim kuralı* olarak adlandırmaktayız.

Üçüncü bir adalet nosyonu *anonimlik* olarak bilinir. Anonim bir dağılımın seçiminde hiç bir aktöre veya aktör grubuna iltimas gösterilmez yahut özellikle kötü duruma düşürülemez. Dolayısıyla, sosyal seçim belirlenirken belirli bir aktörün hangi tercihleri bildirmiş olduğu bilgisi kullanılmaz. Pratikte her aktörün tercihlerini isimsiz bir zarf ile bir kutuya attığı düşünülebilir. Formel olarak *anonim bir sosyal seçim kuralı* şu özelliği sağlar: Eğer iki aktör bildirdikleri tercihleri değişik tokuş ederlerse, sosyal seçme kuralı da bu aktöre verdiği payları aktörler arasında değişik tokuş eder.

Açık bir şekilde, kıskançlık barındırmama ve anonimlik kavramları , eşitlere eşitlik kavramını gerektirir. Çünkü, eğer eşitlere eşitlik kavramı geçerli olmaz ise, aynı tipten olan iki karar verici aynı kaynak tahsisini alamıyor demektir. Bu durumda da birinden biri, diğerini kıskanıyor olacaktır. Aynı şekilde, aynı tercihlere sahip bu iki aktörün tercihlerini değişik tokuş ettirmek tercihlerini hiç değiştirmese de paylarını değiştirecektir.

Öte yandan, eşitlere eşitlik nosyonu ise kıskançlık barındırmama veya anonimlik nosyonlarını gerektirmez, ve dolayısı ile eşitlere eşit ama kıskançlık barındıran veya anonim olmayan dağılımlar bulunabilir. Bu sebepten dolayı, adillik kavramı açısından kıskançlık barındırmama ve anonimlik nosyonları daha güçlü (dolayısı ile izin verdikleri sosyal seçim kurallarının kümesi daha ufak), ve eşitlere eşitlik nosyonu ise daha zayıf (dolayısı ile

izin verdiği sosyal seçim kurallarının kümesi daha büyük) olacaktır. Bir diğer deyişle, kıskançlık barındırmama ve anonimlik nosyonları daha etkin kısıtlar sağlamaktadırlar. Ama zaman zaman bu kısıtlamalar, etkinlik ve diğer unsurlar da göz önüne alındığında, gereğinden daha fazla güçlü olabilirler. Bundan dolayı, modelimizde daha etkili olduğu için olabildiğince kıskançlık barındırma ve anonimlik nosyonlarını kullanacağız; fakat eğer kısıtların fazla güçlü olmasından dolayı karşımıza sosyal seçim kuralları açısından boş bir küme çıkacak olursa, o zaman eşitlere eşitlik nosyonunu devreye alacağız.

Uygulanabilirlik

Bir sosyal seçim kuralı, etkin ve adil olabilir. Fakat bilgi eksiklikleri göz önüne alındığında, bu sosyal seçim kuralının uygulanırılığı mümkün değilse, o zaman böyle bir sosyal seçim kuralı, kullanımımız açısından uygun değildir. Kısaca belirtmek gerekirse, ekonomi bilimi uygulanabilir sosyal seçim kurallarına yoğunlaşır, çünkü uygulanabilir olmadığı sürece bir sosyal seçim kuralının diğer güzel özellikleri çok fazla değer arz etmezler.

Bu noktada, okuyucuya bir sosyal seçim kuralının *uygulanabilir* olmasının ne demek olduğunu hatırlatmak gerekmektedir. Bir sosyal seçim kuralının uygulanabilmesi için öyle bir mekanizma (kurallar bütünü, veya bir diğer deyişle oyun formu) tasarlanması gerekir ki şu unsur geçerli olsun: Tasarlanmış olan mekanizmanın yarattığı stratejik yapı içindeki karar vericiler, sadece kendi faydalarını optimize ederek, sosyal seçim kuralının belirlediği alternatife kendiliğinden ulaşmış olmalıdırlar. Karar vericilerin mekanizmanın yarattığı stratejik durumdaki etkileşimleri ve hareketleri de, oyun teorisindeki şu nosyonlar ile incelenmektedir: Nash Dengesi, Bayesgil Nash Dengesi (Nash dengesinin eksik bilgi ortamlarındaki versiyonu) ve Zayıf Baskın Denge. Buna bağlı olarak da, bir sosyal seçim kuralının Nash (veya Bayesgil Nash veya Zayıf Baskın) Denge ile uygulanabiliyor olması demek, kurulacak mekanizmanın çözümünde bahsi geçen denge nosyonu kullanılarak yukarıda belirtilen unsurların yerine gelmesi demektir.

Zayıf Baskın Denge şu şekilde bir hareket profilidir: Her karar verici, diğerleri ne yapmış olurlarsa olsun, bu profildeki eylemi yaparak, diğer eylemlerini yapmaktan daha fazla fayda görüyordur. Böylelikle, bu denge nosyonu hem Nash hem de Bayesgil Nash Denge nosyonlarını, eksik bilgi olma durumu dahil olmak üzere, gerektirmektedir. Dolayısı ile, eğer bir sosyal seçim kuralı Zayıf Baskın Denge nosyonu ile uygulanabilir ise, o zaman diğer iki denge nosyonu ile de uygulanabilir. Dolayısı ile, Zayıf Baskın Denge nosyonu ile uygulanabilirlik karşımıza sosyal seçim kuralları üzerine daha etkin bir kısıtlama sunmaktadır.

İlerlemeden önce, okuyucuya doğrudan ifşa mekanizmalarını ve bunların gerektirdiği unsurları da hatırlatmak istemekteyiz. Eğer sosyal seçim kuralı Nash (veya Bayesgil Nash veya Zayıf Baskın) denge altında uygulanabiliyorsa, o zaman daha dikkatli kurulmuş olan ve karar vericilere sadece alakalı bilgilerin sorulduğu bir *doğrudan ifşa mekanizması* da, aynı sosyal seçim kuralını aynı denge nosyonu altında uygulayacaktır, ki, bu doğrudan ifşa mekanizması eğer dikkatli tasarlanmış ise, o zaman karar vericiler ellerindeki bilgileri mekanizma tasarımcısına doğru bir şekilde aktarıyor olacaklardır. Buna, ekonomi kuramında İfşa Prensibi denilmektedir. Bu sonuçtan dolayı, eğer bir sosyal seçim kuralını hiç bir doğrudan ifşa mekanizması doğru söyleme eyleminin Nash veya Bayesgil Nash veya Zayıf Baskın Denge tipinde bir hareket olduğu durumlarda uygulayamıyorsa, o zaman bu sosyal seçim kuralı aynı denge nosyonu altında uygulanamaz.

Bunlardan dolayı, bir sosyal seçim kuralının Zayıf Baskın Denge ile uygulanıp uygulanmayacağı hususunu incelerken, doğrudan ifşa mekanizmalarına ve denge nosyonu olarak Zayıf Baskın Denge nosyonuna yoğunlaşacağız.

Böylelikle, eğer bir sosyal seçim kuralı Zayıf Baskın Denge ile uygulanabiliyorsa, o zaman bu demektir ki: Öyle bir doğrudan ifşa mekanizması var ki, karar vericilerin kendi tiplerini doğru ifşa etme eylemlerinin Zayıf Baskın Denge hareket profili olması ve bunun sonucunda istenilen sosyal seçim kuralının elde edilebiliyor olması gerekmektedir. Ekonomi kuramında bu özelliğe kısaca bir sosyal seçim kuralının strateji korunaklı olması denmektedir. Ve *strateji korunaklılık*, yani Zayıf Baskın Denge altında doğrudan ifşa mekanizmaları ile uygulanabilirlik, sosyal seçim kuralları arasında istediğimiz özelliklerden birisi olacaktır.

Özetlemek gerekirse, eğer bir sosyal seçim kuralı strateji korunaklı ise, her aktör için kendi tercihlerini bildirirken kullanabileceği en iyi strateji, gerçek tercihlerini bildirmektir. Yani aktör gerçek tercihlerinden başka bir tercih bildirerek sonucu kendi lehine değiştiremez.

Strateji korunaklı kurallar kişisel manipülasyonlara karşı korunaklıdır. Ancak beraber hareket eden bir grup tarafından manipüle edilmeleri hala mümkün olabilir. Grup manipülasyonlarını da göz önüne alacak şekilde strateji korunaklılık prensibini kuvvetlendirilebilir. Eğer bir sosyal seçim kuralı *grup strateji korunaklılık* özelliğini sağlıyor ise, o zaman aktörlerin herhangi bir grubu eşgüdümlü bir şekilde davranıp (doğru ifşa eylemi yapmayarak) dağılımı bu gruptaki her aktörün lehine bir şekilde değiştiremez. Dolayısıyla her aktör grubunun takip edebileceği en iyi strateji, her birinin kendi en çok tercih ettiği dağılımı bildirmesidir.

Ayrıca, bu raporda, sizlere sadece incelediğimiz sosyal seçim kuralının strateji korunaklı veya grup strateji korunaklı olduğunu göstermekle kalmayacağız. Uygulamada daha öncelikli bir unsur olan ve yukarıda bahsi geçen ve gerekli olan direkt ifşa mekanizmasını da kurup, detaylı bir şekilde tasvir edeceğiz. **Bundan dolayı, bu rapor, bölgesel kalkınma sisteminin sadece “yapılabilirlik” unsuru ile kısıtlı olmayıp, “nasıl yapılacağı” hususunu da kapsamakta ve bunları detaylı bir şekilde aktarmaktadır.**

Bu raporun sonraki bölümlerinde, hem etkin hem adil hem de uygulanabilir bir sosyal seçim kuralının var olup olmadığı incelenecek ve var olduğu durumlarda da onu bu şekilde uygulayan mekanizmanın detaylı yapısı aktarılacaktır.

6.1.3. Doğrudan İfşa Mekanizması

Kuracağımız doğrudan ifşa mekanizması, iki kademe çalışacak ve bölgesel kalkınma ajanslarının kurulmasını gerektirecektir.

Bu mekanizmanın ilk kademesinde bölgesel aktörler ve bölgesel kalkınma ajansı faal olacaktır. Bölgesel aktörlerin fayda yapılarını tanım 1’de göz önüne sermiştik. Bölgesel kalkınma ajanslarının fayda yapıları da, okuyucuya daha sonra detaylı bir şekilde aktarılacaktır.

Önerilen mekanizmanın ikinci kademesinde ise, bölgesel kalkınma ajansları ile merkez faal olacaktır. Bu aşamada merkez, bölgesel kalkınma sisteminin detaylarını belirleyecek ve bölgesel kalkınma ajansları da (ellerinde merkezin kararını değiştirme imkanı olsa da, merkezin kararını kendileri isteyerek) bölgelerinde uygulayacaklardır.

Bundan dolayı, mekanizmamızın tasvirine ilk kademe ile başlamak ve devamında ikinci kademe ile bu tasviri sürdürmek isteriz.

6.1.3.1. İlk Kademe: Bölgesel Aktörler ve Bölgesel Kalkınma Ajansı

Önerilen mekanizmanın ilk kademesinde bölgesel aktörler ile o bölgenin kalkınma ajansı stratejik bir ilişki içine gireceklerdir. Bölgesel kalkınma ajansı, her bir bölgesel aktöre tipini soracak ve bu bilgileri toparlayıp, bu bilgilerin ortancalarını göz önünde bulundurarak mekanizmanın ikinci kademesine geçecektir. Bölgesel aktörlerin getirileri de, mekanizma sonucunda belli olan kaynak tahsisine ve bölgesel ajansın uygulayacağı sanayi payına bağlı olarak şekillenecektir.

Öncelikle, bir bölgesel aktörün tip bilgisinin ne demek olduğunu sizlere hatırlatmak isteriz. j_i , yani i bölgesindeki j isimli aktörün tipi, $\pi_i^j \in [0,1]$ ve $x_i^j \in [0,E]$ şeklindedir. Hatırlatalım ki, π_i^j parametresi bu aktörün bölgesinde kalkınma sistemi sonucunda uygulanmasını arzu ettiği sanayi payını, ve x_i^j parametresi de aktörün bölgesine yapılacak kaynak tahsisine dair aktörün ideal tercihini belirtmektedir. Dolayısı ile, direkt ifşa mekanizmasında j_i ’nin eylem kümesi $H_i^j = [0,1] \times [0,E]$ şeklindedir. Bu mekanizmada j_i ’nin tipik bir seçimi için de $h_i^j = (p_i^j, e_i^j) \in [0,1] \times [0,E]$ şeklinde bir notasyon kullanacağız. Elbette, aktörün stratejik kaygıları da göz önüne alarak deklere ettiği p_i^j miktarı gerçek tercihi olan π_i^j miktarına eşit olmak zorunda değildir, ama eğer öyle ise, j_i sanayiye ayrılan paylar açısından tercihlerini doğru bir şekilde ifşa ediyor

demektir. Benzer bir gözlem x_i^j ile e_i^j arasında da geçerlidir. Yani, $x_i^j = e_i^j$ olmak zorunda olmadığı gibi, bu durum geçerli olursa, bu aktör kaynak tahsisi konusunda tercihlerini doğru bir şekilde ifşa ediyor demektir.

İlk kademede sadece sanayi payları üzerine yoğunlaşmaktayız. Tahsis miktarına dair bilgi, daha sonra ama farklı bir şekilde merkez ile bölgesel ajanslar arasında kullanılacaktır.

İlk kademede merkez tarafından uygulanacak sistem içerisinde bölgedeki sanayiye ayrılacak payları, genişletilmiş ortanca kuralları ile belirleyeceğiz. Bu doğrudan ifşa mekanizmasını tanımlayan kurallar, basit bir oy verme mekanizması olarak da görülebilir ve o anlamda da kullanılabilir.

Bir istatistiki dağılımın ortanca (median) noktası, hem dağılımın en az yarısının kendisinden büyük veya eşit olduğu hem de dağılımın en az yarısının kendisinden küçük veya eşit olduğu noktadır. Genişletilmiş ortanca kuralları bölgesel aktörlerin verdiği oylar ile bir sonraki paragrafta detaylandırılacak bir grup sabit oyun oluşturduğu dağılımın ortanca noktasını seçme prensibi ile çalışır.

Her genişletilmiş ortanca kuralı, o bölge için tanımlanmış bir grup sabit oy ile tanımlanır. Her bir sabit oy, adından da anlaşılacağı gibi, sabit bir politika önerisidir. Örneğin 0.7'ye eşit bir sabit oy, sanayinin payının bütçenin yüzde yetmiş olması gerektiğine dair bir görüştür. Sabit oyların normal oylardan yegane farkı, normal oylar bölgesel aktörlerin hür iradeleri ile seçiliyorken sabit oyların genişletilmiş ortanca kuralının inşası sırasında kuralın tanımı içine yazılıyor ve daha sonra bölgesel aktörlerce değiştirilemiyor olmalarıdır. Sabit oylar, hem miktarları hem de aldıkları değerler açısından her bölge için farklı olabilirler. Her sabit oy s_i^k , 0 ile 1 arasında bir rakamdır. i bölgesinde K_i adet sabit oydan oluşan bir sabit oy profili $(s_i^1, \dots, s_i^{K_i})$ şeklinde temsil edilebilir. Her i bölgesindeki sabit oy sayısı 0 ile $n_i + 1$ arasında değişebilir. Kuralın tek bir dağılım üretebilmesi için sabit oylar sayısı ile o bölgedeki aktörlerin sayısının toplamının bir tek sayı olması gerekir, yani $K_i + n_i$ rakamının tek sayı olması gereklidir. Dolayısıyla $n_i = 9$ kişilik i bölgesindeki aktörler topluluğu için kullanılacak bir genişletilmiş ortanca kuralı 0, 2, 4, 6, 8, veya 10 adet sabit oy içerebilir.

Her sabit oy profili ayrı bir genişletilmiş ortanca kuralı tanımlar. Sabit oy profili $(s_i^1, \dots, s_i^{K_i})$ olan i bölgesi için kullanılan bir genişletilmiş ortanca kuralı, $G[s_i^1, \dots, s_i^{K_i}]$, şu şekilde tanımlanabilir. Bu kademede her bir problem için, aktörlerin görüşleri $(p_i^1, \dots, p_i^{n_i})$ ve sabit oylar $(s_i^1, \dots, s_i^{K_i})$, bir araya getirilir ve bu sayıların ortanca değeri seçilir:⁴

$$G[s_i^1, \dots, s_i^{K_i}](p_i^1, \dots, p_i^{n_i}) = \text{median} \{s_i^1, \dots, s_i^{K_i}, p_i^1, \dots, p_i^{n_i}\}.$$

Örnek 1: İki aktörden oluşan bir bölge alalım. Varsayalım ki bölgede kullanılan genişletilmiş ortanca kuralı tek bir sabit oy kullanmakta ve (diyelim ki merkez bu bölgede sanayi yatırımlarına öncelik vermek istediğinde) sabit oyun değeri $s^1 = 0.9$. Aktörlerin sanayinin payı konusundaki görüşleri de $\pi^1 = 0.4$, ve $\pi^2 = 0.6$ olsun. Yani birinci bölgesel aktör, bölgeye aktarılan kaynağın sadece yüzde kırkının sanayide kullanılmasını istemekte, ama ikinci bölgesel aktör, bölgeye aktarılan kaynağın yüzde altmışının sanayide kullanılmasını istemekte. Bu durumda, genişletilmiş ortanca kuralının seçeceği miktar

$$G[0.9](0.4, 0.6) = \text{median}\{0.9, 0.4, 0.6\} = 0.6$$

olacaktır. Aynı bölge için merkeze daha fazla güç veren bir genişletilmiş ortanca kuralı, merkeze tek yerine üç sabit oy hakkı verir. böyle bir kural altında merkez $s^1 = s^2 = s^3 = 0.9$ seçerek, bu politikanın uygulanmasını garanti edebilirdi, zira

$$G[0.9, 0.9, 0.9](0.4, 0.6) = \text{median}\{0.9, 0.9, 0.9, 0.4, 0.6\} = 0.9.$$

4 Genişletilmiş ortanca kuralının özelliklerini bölgesel kalkınma mekanizma tasarımı açısından incelemeye önce, bu kural ile alakalı olarak anlaşılması gereken ve ortanca rakam tanımının gerektirdiği önemli bir husus şudur: Herhangi bir tek sayı M ve x_1, \dots, x_M rakamlar vektörü için, x_1, \dots, x_M değerlerinin ortancası, bu rakamlar arasından şu özelliğe sahip yegane x_k rakamıdır: x_k nin sağında (x_k 'dan daha büyük veya eşit) ve solunda (x_k 'dan daha küçük veya eşit) M rakamdan (kendisi ile birlikte) en az $(M+1)/2$ tanesi bulunmaktadır.

Bölgeler arası refah dışsallıklarını içeren, bölgesel aktörlerden ideal bölgesel kaynak tahsis miktarları hakkındaki bilginin edinimi açısından, benzer bir yaklaşım sergileyebileceğiz ve yine aşağıda aktarılacak olan Moulin'in 1980 sonucunu kullanabilmek için kaynak tahsisi açısından sabit oylar kullanacağız. Bu sefer, bu oylara $(d_i^1, \dots, d_i^{L_i})$ diyelim, $d_i^l \in [0, E]$, ve her bölge için L_i tane bölgesel kaynak tahsisi için sabit oy olsun. Her i bölgesindeki sabit oy sayısı 0 ile $n_i + 1$ arasında değişebilir. Kuralın tek bir dağılım üretebilmesi için sabit oylar sayısı ile o bölgedeki aktörlerin sayısının toplamının bir tek sayı olması gerekir, yani $L_i + n_i$ rakamının tek sayı olması gereklidir. Her sabit oy profili ayrı bir genişletilmiş ortanca kuralını şu şekilde tanımlar: Sabit oy profili $(d_i^1, \dots, d_i^{L_i})$ olan i bölgesi için kullanılan bir genişletilmiş ortanca kuralı, $G[d_i^1, \dots, d_i^{L_i}]$:

$$G[d_i^1, \dots, d_i^{L_i}](y_i^1, \dots, y_i^{n_i}) = \text{median} \{d_i^1, \dots, d_i^{L_i}, y_i^1, \dots, y_i^{n_i}\}$$

Örnek 2: *Gene iki aktörden oluşan bir bölge alalım. Varsayalım ki bölgeler arası dağıtılacak miktar $E=100$ TL. Gene varsayalım ki bölgede kullanılan genişletilmiş ortanca kuralı tek bir sabit oy kullanmakta ve sabit oyun değeri $d^1 = 20$. Aktörlerin bölgenin payı konusundaki görüşleri de $x^1 = 30$, ve $x^2 = 50$ olsun. Yani birinci bölgesel aktör, bölgeye aktarılan kaynağın 20 TL olmasını istemekte, ikinci bölgesel aktör de 50 TL olmasını istemekte. Bu durumda, genişletilmiş ortanca kuralının seçeceği miktar*

$$G[20](30,50) = \text{median}\{20,30,50\} = 30$$

olacaktır. Aynı bölge için merkeze daha fazla güç veren bir genişletilmiş ortanca kuralı, merkeze tek yerine üç sabit oy hakkı verir. Böyle bir kural altında merkez $d^1 = d^2 = d^3 = 20$ seçerek, bu politikanın uygulanmasını garanti edebilirdi, zira

$$G[20,20,20](20,50) = \text{median}\{20,20,20,30,50\} = 20.$$

Yukarıdaki örneklerde de görüldüğü gibi, genişletilmiş ortanca kuralının tanımında kullanılan sabit oyların sayısı ve değerleri seçilerek, merkezin o bölgedeki politika seçimindeki etkisinin gücü ve yönü belirlenebilir. **Bu sabit oylar, merkez adına o bölgede görevli ve görüşlerini bildirmede merkezden direktif alan kamu görevlilerini temsil etmek için kullanılabilir.** Örneğin 0 sayıda sabit oy ile tanımlanmış bir genişletilmiş ortanca kuralı politika seçiminde merkeze hiçbir söz hakkı vermez, ve tamamen yerel bir özellik sergiler. Öte yandan $n_i + 1$ tane sabit oy ile tanımlanmış bir genişletilmiş ortanca kuralı merkeze bu sistem içinde i bölgesinde olabilecek en yüksek karar gücünü verir. Çünkü, merkez bu $n_i + 1$ sabit oyun hepsini aynı seviyede seçerek i bölgesinde sanayiye ayrılması gereken payın o miktarda olma seçimini garanti edebilir. (Bundan dolayıdır ki, $n_i + 1$ rakamından daha fazla sabit oy hakkı, bir değişiklik sağlamayacaktır. Böylelikle, analizde sabit oyların en yüksek sayısının $n_i + 1$ olduğunu kabul etmek, bir genellik kaybına sonuç vermeyecektir.) Ancak, bir sonraki bölümde de bahsedileceği gibi, $n_i + 1$ tane sabit oy kullanan bir kural Pareto anlamda etkin olamaz; ve Pareto etkinlik üzerinde ısrarımızdan dolayı merkeziyetçi (merkezin bölgedeki sanayi payları açısından ve/veya bölgesel kaynak tahsis miktarları için bütün ipleri elinde tuttuğu) bu sistem incelemiz içinde yer bulamayacaktır. Bu da, **bölge hakkındaki kararlar üzerinde merkezin gücü ile o karardan etkilenecek bölgesel aktörlerin refahları arasında bir ödünleşme olduğunu gözler önüne sermektedir.**

Bu konuyu daha iyi anlatmak adına, Herve Moulin'in meşhur 1980 makalesinde bu ortamları detaylı olarak incelediğini belirtmek ve bu çalışmasından alıntı yaparak şu önemli sonucunu sizlerle paylaşmak isteriz: (1) Her genişletilmiş ortanca kuralı, eğer sabit oylarının sayısı $n_i - 1$ veya daha az ise, hem grup strateji korunaklı ve anonim, hem de Pareto etkindir; ve, (2) sabit oylarının sayısı $n_i - 1$ veya daha az olan genişletilmiş ortanca kuralları dışındaki hiçbir kural da bu üç özelliği aynı anda sağlayamaz.

Bundan dolayıdır ki, etkinlik adillik ve uygulanabilirlik unsurlarını dikkate alan bir merkezin tasarladığı mekanizmadan dolayı vücut bulan sabit oyların miktarı, Moulin'in sonucundan dolayı her bölgede tam merkeziyetçi bir yapı sergileyemez. Bir diğer deyişle, **yerel aktörlerin görüşlerini dikkate alan, yerel**

temelde bir sistem tasarımı zorunludur. Bu unsuru değerlendirmeye kattığımızda, mekanizmanın ilk kademesinde sanayiye ayrılacak payların belirlenmesi ve ikinci kademe kullanılacak olan bölgesel kaynak tahsis miktarının tanımlanması, belki daha da önemli olarak o bölgedeki bu unsurlar üzerine fikirlerin ayrı ayrı uzlaşma noktalarını edinmek anlamına gelmektedir. Çünkü bu uzlaşma noktaları (biri o bölgeye gelecek kaynak miktarı için, diğeri de bu kaynak miktarının ne kadarının sanayiye aktarılacağı için) daha büyük ve daha küçük kesimler o bölgesel toplumun yarısını göstermektedirler. Ki bu da, uzlaşma noktasının bir ortak zemin olması demektir. Bu uzlaşma noktası da bölgenin isteklerinin merkez karşısında temsili için kullanılacaktır.

Önerilen mekanizmanın bu parçası yapı olarak bir seçim sistemi şeklinde çalıştığından, yerel bazda demokrasinin gereklerini de bölgesel uzlaşma noktasını belirleyip uygulayarak yerine getirmektedir. Özellikle hatırlatmak isteriz ki, bir siyasi inceleme barındırmayan raporumuzun bu gözlemi tamamıyla iktisadi prensiplerden ötürü ortaya çıkmaktadır. Dolayısı ile, herhangi bir siyasi görüş tipinden de tamamen bağımsızdır. Ayrıca, Moulin'in sonucunun ikinci noktasından ötürü de, **bu cins yerel demokrasi unsurları sergileyen bir yapı haricindeki hiç bir mekanizma da, istediğimiz hususlar olan etkinlik adillik ve uygulanabilirlik unsurlarını da yerine getiremez.**

6.1.3.1.1. Bölgesel Kalkınma Ajanslarının Yapıları

Bu aşamada, bölgesel ajansın nasıl kurulması gerektiğini ve ortaya çıkacak bölgesel ajans fayda yapısını tanımlayabiliriz. Bölgesel ajansın fayda yapısı, tanım 1'de belirlendiği üzere, bölgesel aktörlerin fayda yapısı ile aynı tiptedir. Fakat bu tanımda kullanılacak ideal bölgesel sanayi payı miktarı ve ideal bölgesel kaynak tahsis miktarı şu şekilde belirlenmiştir: Bölgesel ajansın sanayi payı açısından ideal nokta, o bölgede kullanılan genelleştirilmiş ortanca kuralı tarafından belirlenmektedir. Yani, bölgesel ajansın bölgesel sanayi payı açısından ideal noktasına π_i^* dersek, bu rakam merkez tarafından belirlenmiş sabit oylar da dahil olmak üzere, $G[s_i^I, \dots, s_i^{K_i}] (p_i^I, \dots, p_i^{n_i}) \in [0,1]$, yani o bölgenin uzlaşma noktasıdır. Bunun yanında, bölgesel kalkınma ajansının ideal bölgesel kaynak tahsis miktarına da x_i^* dersek, bu rakam da sabit oylar da dahil olmak üzere yine genelleştirilmiş ortanca kuralı tarafından belirlenmektedir, yani $G[d_i^I, \dots, d_i^{L_i}] (e_i^I, \dots, e_i^{m_i})$ şeklindedir.

Bu tanımlama ile alakalı belirtilmesi gereken iki unsur vardır. Bunlardan ilki, bu tanım altında bölgesel kalkınma ajansının (merkezin tasarladığı sabit oy miktarları göz önünde bulundurularak) bölgesel temsil gücüne sahip bir aktör olmasıdır. Bir diğer deyişle, bölgesel kalkınma ajansı, kurduğumuz mekanizmanın uzlaşma noktalarını (merkez tarafından belirlenmiş olan sabit oyların varlığı ile) merkez nezdinde temsil eden bir bölgesel aktör konumundadır. İkinci unsur ise bölgesel kalkınma ajanslarının merkeze ne kadar bağlı olması gerektiği konusundadır. Merkez, o bölgede verilecek kararlarda (sanayiye ayrılacak ideal kalkınma teşvik payı ve/veya o bölgeye tahsis edilmesi gereken ideal kaynak miktarı) sabit oyların miktarını belirleyerek, bir yerde bölgesel aktörlerin verilecek kararda ne kadar söz sahibi olması gerektiğini (bir takım merkeze bağlı bürokrat ve aktörleri karar prosedürünün içine katarak) saptayabilir. Ama bölgesel etkinlik hususu sebebi ile, Moulin 1980 makalesinden bilinmektedir ki, bu tasarımda bölgesel ajansın tamamı ile merkeze bağlı olması, arzu edilen etkin, adil ve uygulanabilir bir sistem tasarımı ile bağdaşmaz. Bundan dolayı da, bölgesel ajansın kurulmasında, merkez, bölgesel aktörlerin dilek ve arzularını yansıtacak bir yapı inşa etmek durumundadır.

6.1.3.2. İkinci Kademe: Bölgesel Ajanslar ve Merkez

Bu bölümde, önerilen mekanizmanın ikinci kademesi tanımlanmakta ve sahip olduğu özellikler tasvir edilmektedir.

Önerilen mekanizmanın ilk kademesi sonucunda bölgesel ajans, bölgesel aktörlerden tercihleri ile ilgili ellerindeki bilgileri doğru yansıtılmış bir şekilde edinmiştir. Bölgesel uzlaşma noktası olan π_i^* ve x_i^* verileri ile fayda yapısı oluşan bölgesel ajans, mekanizmanın kuralları dahilinde, merkez ve diğer bölgesel ajanslarla stratejik bir ilişkiye girecektir. Bu stratejik ilişki sonucunda, merkez her bölge için tahsis

edilecek bölgesel kalkınmaya yönelik kaynak miktarlarını belirleyecektir. Bu kaynakların bölge içinde sanayi ve tarım arasında nasıl dağıtılacağına da, o bölgenin kalkınma ajansı karar verecektir.

Bundan dolayı, mekanizmanın ikinci kademesinde karar vericiler, merkez ve n tane bölgesel kalkınma ajansından oluşmuştur. $i = 1, \dots, n$ gibi bir bölgesel kalkınma ajansının fayda fonksiyonu da, yukarıda belirtildiği üzere bölgesel kalkınma ajansı bölgesindeki aktörlerden doğru şekilde alakalı bilgileri edinmiş olduğu için, şu şekildedir:

$$U_i(\pi_i, \mathbf{x}) = v_i(\pi_i) + u_i(x_i)$$

Ayrıca, şu hususlar geçerli olmaktadır: (1) her $i = 1, \dots, n$ için

$$(\pi_i^*, x_i^*) = (G[s_i^l, \dots, s_i^{k_i}] (\pi_i^l, \dots, \pi_i^{n_i}), G[d_i^l, \dots, d_i^{l_i}] (x_i^l, \dots, x_i^{n_i}))$$

(yani π_i^* ve x_i^* , i bölgesindeki uzlaşma --ortanca-- nokta vektörüdür); (2) Eğer $\pi_i^* \leq \pi < \tilde{\pi}$ veya $\pi_i^* \geq \pi > \tilde{\pi}$ veya geçerli ise, o zaman $v_i^j(\pi) > v_i^j(\tilde{\pi})$ olsun (yani sanayi payı açısından bölgesel aktörün tercihleri de tek tepelidir, ve bu tepe noktası da π_i^* tarafından belirlenmektedir); (3) Öyle bir x_i^* payı vardır ki, eğer $x_i^* \leq x_i' < x_i^*$ veya $x_i^* \geq x_i' > x_i^*$ geçerli ise, o zaman $u_i(x_i) > u_i(x_i')$ olsun.

Yukardaki tanımdan da anlaşılacağı üzere, bölgeler arası kalkınma kaynak tahsisi açısından önemli iki durum vardır. Bunlardan birincisi bölgeler arası pozitif refah dışsallıklarının yeterince güçlü olmadığı ve bundan dolayı da, her bölgesel kalkınma ajansının kendi bölgesi için dağıtılan bütün kaynağı talep ettiği durumdur (yani $x_i^* = E$). İkincisi ise, bölgeler arası pozitif refah dışsallıklarının yeterince güçlü olduğu, dolayısıyla en az bir bölgesel ajansın ideal payının $x_i^* = E$ olduğu durumlardır.

Bu durumlardan ilkinin bölgeler arası zayıf refah dışsallıkları durumu olarak adlandıracağız.

Bu durum, bütün ülke dahilinde bölgeler arası refah dışsallıklarının var olmadığı, veya negatif olduğu, veya pozitifken yeterince güçlü olmadığı zamanlarda karşımıza çıkar. Ve özellikle belirtilmelidir ki, tanımlayıcı özelliği de, her bölgenin dağıtılan bütün kaynağı istemesidir. **Böyle bir ülkede her bölgenin refahını maksimize eden dağılımın dağıtılan payın tümünü kendisinin alması olduğu bilinmektedir.**

İkinci durumu ise, bölgeler arası güçlü refah dışsallıkları durumu şeklinde isimlendireceğiz. Tanımlayıcı özelliği, en az bir bölgenin refahının toplam dağıtılacak kaynaktan daha az bir miktarda maksimize edilebileceğinin bilinmesidir. Bu durumlar, en azından bazı bölgeler arasında bölgeler arası refah dışsallıklarının hem pozitif hem de yeterince güçlü olmasını gerektirmektedirler. Türkiye gibi göç konusunun gündemde önemli yer tuttuğu bir ülkenin bölgeler arası güçlü refah dışsallıkları sergilediği aşıkardır. Ancak, bu raporun kapsamının tam olması için her iki olasılığı da incelemekteyiz.

Fayda yapıları yukardaki şekilde belirlenmiş bölgesel kalkınma ajansları, merkez ve kendi aralarında stratejik bir ilişkiye gireceklerdir. Bu stratejik ilişkide, bölgesel kalkınma ajansı mekanizmanın ikinci kademesinde kritik olan nokta şudur: Bölgesel ajans o bölgenin ideal kaynak tahsis miktarını, merkeze ve diğer ajanslara doğru bir şekilde yansıtmayabilir. Bölgesinin çıkarları yönünde hareket edebilmek için, bölgesel aktörlerden doğru yansıtılmış şekilde elde ettiği uzlaşma noktasını, bölgesel kalkınma ajansı farklı bir şekilde aktarabilir, ve böylelikle eğer mekanizma iyi kurulmamış ise, bölgesi için daha fazla fayda sağlayabilir. Bu oluyorsa, kurulan mekanizma manipüle ediliyor demektir. Ve iyi bir şekilde kurulmuş olan mekanizmanın (grup strateji korunaklılık özelliğinden dolayı), her hangi bir ajans veya ajanslar grubu tarafından eşgüdümlü bir hareket profili vasıtası ile bile manipüle edilemiyor olması gerekmektedir.

Merkez ve bölgesel aktörler, şu stratejik ilişki (yani oyun) içine gireceklerdir: Karar vericiler, merkez ve $i = 1, \dots, n$ bölgesel kalkınma ajanslarıdır. Bölgesel kalkınma ajanslarının fayda yapıları yukarıda belirtildiği üzere tanımlanmıştır. Merkezin fayda yapısı ise, etkinlik adillik ve kurulan mekanizmanın uygulanabilirliği üzerinden belirtilmektedir. Merkezin eylem kümesi $H_0 = \mathbf{X}(E)$ olup, her bir bölgesel kalkınma ajansının eylem kümesi de $H_i = [0, E]$ şeklinde verilmiştir.

Bu notasyon ile bir dağılım problemi, (x_1^*, \dots, x_n^*, E) şeklinde gösterilebilir. Tüm dağılım problemlerinin sınıfını Π olarak adlandıralım. Bir dağılım kuralı, her (x_1^*, \dots, x_n^*, E) dağılım problemini, bir $\mathbf{x}=(x_1, \dots, x_n) \in X(E)$ dağılımına eşleyen bir fonksiyondur ve $F : \Pi \rightarrow \mathfrak{R}_+^n$ gösterimi ile temsil edilebilir.

6.1.3.2.1. Bölgeler Arası Zayıf Refah Dışsallıkları

Burada analizi Π 'nin bir alt kümesine sınırlıyoruz. Π_c sınıfındaki problemlerde $x_i^* = E$ şeklindedir. Yani her bölgenin kendi payına dair monoton artan tercihlere sahip olduğu herkesçe bilinmektedir.

Bu tip dağılım problemlerinde her bölge tüm payı kendisine isteyeceğinden, tasarlanacak mekanizmalar aşağıda anlatacağımız sorunları sergileyeceklerdir. Bu manipülasyon sorunları sadece incelediğimiz modele ait değildir, tersine bir çok çeşit iktisadî problemde yaygındır.

İktisadî problemlerin çözümü için üretilmiş çoğu çözüm kuralı bireylerin özel bilgilerini yanlış bildirmesi yolu ile manipüle edilebilir. Böyle çözüm kurallarının doğrudukları "gerçek" sonuçların anlaşılması ancak stratejik davranışların sonucun hesaplanmasında dikkate alınması yolu ile mümkün olabilir. Bu amacın gerçekleştirilmesinde standart bir teknik orijinal problemin işbiriksiz bir oyun içine yerleştirilmesidir. Bu oyun içinde ajanlar özel bilgilerini stratejik olarak yanlış bildirebilirler. Bu tekniğin kullanılması yolu ile, yukarıdaki gibi dağılım problemleri literatürce daha önce incelenmiştir. Nash (1950) veya Kalai-Smorodinsky (1975) de olduğu gibi ajanların refahların çarpımını yahut bir normalize edilmiş refah minimumunu maksimize eden bir merkez, ajanların riske karşı tutumlarını yanlış bildirmesi yolu ile manipüle edilebilir. Detaylandırmak gerekirse, her birey risk almaya gerçekte olduğundan daha yatkınmış gibi yaparak kendi payını arttırabilir. Bu sonuç Kihlstrom, Roth, ve Schmeidler (1981) tarafından iki birey için gösterilmiş, Nielsen (1984) tarafından ikiden fazla birey durumuna genelleştirilmiştir. Benzer sonuçlar işbiriksiz pazarlık modelleri için de elde edilmiştir (Roth, 1985; Binmore et al, 1986; Harrington, 1986). Thomson (1984, 1988) daha genel kaynak dağıtım mekanizmaları için de benzer sonuçlar elde eder.

Her ajanın özel bilgisini bu şekilde çarpıttığı bir oyunun dengesi tüm ajanların riske karşı nötr bir tutum deklere etmesidir. Dolayısıyla dengede, kaynak ajanlar arasında eşit olarak paylaşılması zorundadır. Bu da ajanların gerçek refah seviyelerine göre etkinlik kaybına yol açmaktadır. Bu tip sonuçlar tek mal için olduğu gibi (Kannai, 1977; Crawford and Kibris, 2003) doğrudur.

Özetlemek gerekirse, bölgeler arası refah dışsallıklarının zayıf olduğu ortamlarda, uygulanabilir tek dağılım, kalkınma için tahsis edilecek kaynağın, bölgeler arasında eşit dağıtılmasıdır.

6.1.3.2.2. Bölgeler Arası Güçlü Refah Dışsallıkları

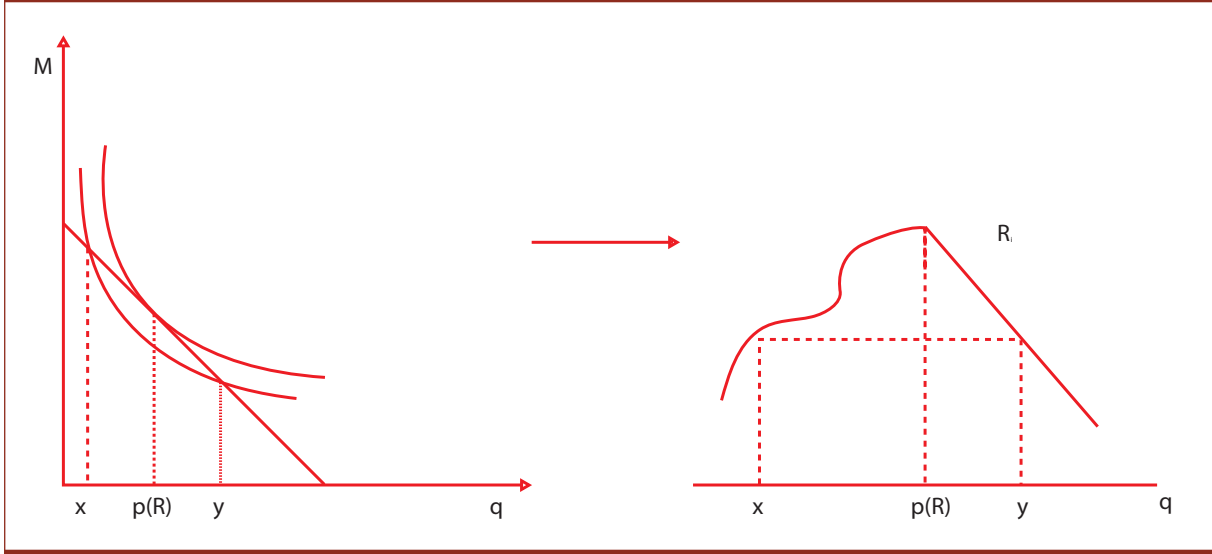
Pozitif dışsallıkların yeterince güçlü olduğu bir ortamda i ajansının refahını gösteren u_i fonksiyonu hem x_i de hem de x_{-i} de artıyor olacaktır. Bu özelliklere sahip ortamların önemli kısmında u_i fonksiyonu $\mathbf{X}(E)$ üstünde tek tepeli bir fonksiyon olur. Örneğin, aşağıdaki resimde de görüldüğü gibi, eğer i ajansının \mathbf{x} üstündeki tercihleri konveks ise, ajansın tercihlerinin $\mathbf{X}(E)$ üstüne sınırlandırılması x_i üzerinde tek tepeli tercihler doğurur.

Dolayısıyla bu ortamları incelerken ajansların tek tepeli tercihleri olduğunu kabulleneceğiz.

Bölgeler arası refah dışsallıklarının yeterince güçlü olduğu ve ajansların kendi payları üzerindeki tercihleri tek tepeli olan problemlerin sınıfına Π_G diyelim.

Bu tip problemlere çözüm olarak bölgesel aktörlere doğru bilgilerin ifşasını sağlayacak ve etkin bir kural ilk olarak Yves Sprumont (1991) makalesinde incelenmiş ve konu hakkında büyük bir literatür başlatmıştır. Sprumont (1991) bölünebilir bir özel malın verilmiş bir miktarının tek tepeli tercihlere sahip ajanlar arasında paylaşım problemini inceler. Bu tip problemlere çözüm olarak *uniform kural* adını verdiği bir kural önerir. Bu kural şu şekilde tanımlanabilir. Eğer ajanların tercihlerinin tepelerinin toplamı dağıtılacak miktardan çok

Şekil 1: Birinci ajansın dağılımlar üzerindeki tercihleri pozitif dışsallıklar içeriyor ve fayda fonksiyonu dışbükey ise (soldaki resim), ajansın kendi payı üzerindeki tercihleri tek tepeli olacaktır (sağdaki resim).



ise, uniform kural her ajana tercih tepesi ile sabit bir miktarın minimumunu verir. Ancak eğer ajanların tercihlerinin tepelerinin toplamı dağıtılacak miktardan az ise, uniform kural her ajana tercih tepesi ile sabit bir miktarın maksimumunu verir. Her iki durumda da bahsedilen sabit miktarın değeri malın tümünün ajanlar arasında dağıtılmasını sağlayacak şekilde belirlenir.

Bu kuralın tam tanımı şu şekildedir: $\Psi : \prod_G \rightarrow \mathfrak{R}_+^n$ her $((x_k^*)_{k \in N}, E) \in \prod_G$ problemi için i ajanının $\Psi_i((x_k^*)_{k \in N}, E)$ payını olarak belirler:

$$\Psi_i((x_k^*)_{k \in N}, E) = \begin{cases} (\min \{\lambda, x_i^*\})_{i \in N} & \text{eğer } \sum_{i \in N} x_i^* \geq E, \\ (\max \{\lambda, x_i^*\})_{i \in N} & \text{eğer } \sum_{i \in N} x_i^* \leq E \end{cases}$$

ve bu ifade $\lambda \in \mathfrak{R}_+$ şu şekilde tanımlanmaktadır:

$$\sum_{i \in N} \min \{\lambda, x_i^*\} = E \quad \text{eğer } \sum_{i \in N} x_i^* \geq E,$$

ve

$$\sum_{i \in N} \max \{\lambda, x_i^*\} = E \quad \text{eğer } \sum_{i \in N} x_i^* < E$$

Örnek 3: Uniform kuralın nasıl işlediği bir örnek yolu ile sergilenecektir. Üç bölgeden oluşan bir ülke alalım. Varsayalım ki bölgeler arası dağıtılacak miktar $E = 90$ TL. Bölgesel ajansların kendi bölgelerinin payının ne olması gerektiğine dair görüşleri de $x^1 = 20$, $x^2 = 30$ ve $x^3 = 60$ olsun. Yani birinci bölgesel ajans, kendi bölgesine aktarılan kaynağın 20 TL olmasını istemekte, ikinci bölgesel ajans kendi bölgesine aktarılan kaynağın 30 TL olmasını istemekte, üçüncü bölgesel aktör de 60 TL kaynak istemektedir. Dikkat çekmek gerekir ki, ajansların taleplerinin toplamı toplam mevcut kaynaktan fazladır. Yani bu problem yukarıdaki formülasyonun $\sum_{i \in N} x_i^* \geq E$ kısmına düşmektedir. Bu problem için uniform kuralın seçeceği miktar şu algoritmanın sonucu olarak hesaplanabilir. Öncelikle her bölgeye eşit pay verildiği duruma, yani $(30, 30, 30)$ dağılımına bakılır. Ancak bu durumda birinci ajans talep ettiği için çok pay alırken, üçüncü ajans talep ettiği için az pay almaktadır. Bu sebepten birinci ajansa tam olarak talep ettiği miktar, yani 20 TL verilir. Kalan miktar, yani 70 TL diğer iki ajans arasında eşit olarak paylaşılır. Dolayısıyla önerilen dağılım şimdi $(20, 35, 35)$ olmuştur. Ancak bu yeni dağılım altında da ikinci ajans talep ettiği için çok pay alırken, üçüncü ajans talep ettiği için az pay almaktadır. Bu sebepten ikinci ajansa tam olarak talep ettiği miktar, yani 30

TL verilir. Kalan miktar, yani 40 TL üçüncü ajansa verilir. Sonuçta ortaya çıkan dağılım (20,30,40), uniform kuralın bu probleme önerdiği dağılımdır. Aynı dağılımı yukarıdaki formül yolu ile hesaplamak için, $\lambda = 40$ olarak alınabilir. Bu λ değeri istenen şartı sağlamaktadır, yani $\sum_{i \in N} \min \{\lambda, x_i^*\} = E$ olmaktadır. Aynı zamanda, bu λ değeri altında $x^1 = \min \{20, 40\} = 20 = \min \{30, 40\} = x^2$ ve $x^3 = \min \{40, 60\} = 40$ payları, yani yukarıda hesaplanan (20,30,40) dağılımı elde edilir.

7. SONUÇ

Önerilen mekanizmanın tasarımında tamamen etkinlik, adalet ve uygulanabilirlik nosyonları göz önünde bulundurulmuş, ayrıca, etkinlik, adalet ve uygulanabilirlik haricinde herhangi politik nosyon da dikkate alınmamıştır.

Böylece önerilen bölgesel kalkınma mekanizması, iki kademede çalışarak etkin, adil ve uygulanabilir bir yapı oluşturmaktadır.

Birinci kademede, genişletilmiş ortanca kuralları aracılığı ile bölgesel bir oylama gerçekleşmektedir. Bu kademede tam merkezîyetçi bir bölgesel yapı kullanılmaz ise, o zaman mekanizmanın birinci aşaması etkin, adil ve uygulanabilir bir yapıdadır. Ayrıca, her hangi bir diğer (birinci kademe içindeki) mekanizma bu üç unsuru da aynı anda gerçekleştiremez.

Bunun yanında, yapılan araştırma sayesinde, açık ve net bir şekilde ortaya çıkan gerçek şudur: Eğer merkez tam merkezîyetçi bir bölgesel yapı üzerinde ısrar ederse, o zaman sonuç etkin olamaz. Dolayısı ile etkin, adil ve uygulanabilir bir sonuç elde edebilmek için, merkez tam merkezîyetçi bir sistemi savunamaz. Yerel anlamda demokratik bir sistem kullanmak zorundadır.

Önerilen mekanizmanın ikinci kademesi ise, bölgesel ajanslar ile merkez arasında gerçekleşmektedir. Bu kademede bölgesel ajansların (bölgelelerinin menfaatlerini korumak adına) bölgesel uzlaşma noktasını merkeze farklı bir şekilde yansıtmamaları kritiktir.

Bölgeler arası refah dışsallıkları pozitif ve yeterince güçlü olduğu durumda doğru bilginin yansıtılabilmesini *doğrudan ifşa yöntemi* ve *uniform dağıtım kuralı* garanti etmektedir. Ayrıca, ikinci kademede uniform dağılım kuralından başka herhangi bir kural, arzu ettiğimiz etkinlik, adalet ve uygulanabilirlik nosyonlarını aynı anda gerçekleştirememektedir.

Eğer bölgeler arası refah dışsallıkları pozitif ve yeterince güçlü değilse, o zaman her bölge toplam kaynağın hepsini talep edecektir. Bu durumda, etkin adil ve uygulanır tek kural olan uniform dağılım kuralı, her bölgesel ajansa aynı miktarı vermek zorunda kalacaktır.

Merkez gerekli alt yapı yatırımları sayesinde, bahsi geçen bu akışkanlığın yüksek seviyede olmasını sağlarsa (bir diğer deyişle, bu akışkanlık ile alakalı masrafları ne kadar düşük seviyeye çekerse), o zaman bölgeler arası refah dışsallıkları düşük seviyelerde seyredemez. Pozitif ve güçlü seviyelere eninde sonunda ulaşmak zorundadır.

Bu mekanizma daha iyi bir kaynak dağılımı ile bölgesel kalkınma farklılıklarının azaltılmasına katkıda bulursa da, her bölgenin ayrı ayrı kalkınmasını gerektirmez.

Kaynakça

- Barberà, S., Jackson, M., ve Neme, A. (1997), Strategy-proof allotment rules. *Games and Economic Behavior*, 18, 1-21.
- Ching, S. (1992), A simple characterization of the Uniform rule. *Economics Letters* 40, 57-60.
- Ching, S. (1994), An alternative characterization of the Uniform rule. *Social Choice and Welfare* 11, 131-136.
- Crawford, V. P. ve Varian H. R. (1979). "Distortion of Preferences and the Nash Theory of Bargaining", *Econ. Letters* 3, 203-206.
- Foley, D. (1967), Resource allocation and the public sector. *Yale Economic Essays* 7, 45-98.
- Hadjimichalis, C. ve R. Hudson (2007), "Rethinking Local and Regional Development Implications for Radical Political Practice in Europe", *European Urban and Regional Studies*, Cilt 14, Sayı 2, sayfa 99-113.
- Harrington, J. E. Jr. (1986). "A Noncooperative Bargaining Game with Risk Averse Players and an Uncertain Finite Horizon", *Econ. Letters* 20, 9-13.
- Kalai, E. ve Smorodinsky, M. (1975). "Other Solutions to Nash's Bargaining Problem", *Econometrica* 43, 513-518.
- Kannai, Y. (1977). "Concavifiability and Construction of Concave Utility Functions", *J. Math. Econ.*, 1-56.
- Kıbrıs, Ö. (2002) "Misrepresentation of Utilities in Bargaining: Pure Exchange and Public Good Economies", *Games and Economic Behavior*, 39, 91-110.
- Kıbrıs, Ö. (2003), Constrained Allocation Problems with Single-Peaked Preferences: An Axiomatic Analysis, *Social Choice and Welfare*, 20:3, 353-362.
- Kihlstrom, R. E., Roth, A. E., ve Schmeidler, D. (1981). "Risk Aversion and Solutions to Nash's Bargaining Problem", in *Game Theory and Mathematical Economics* (O. Moschlin and D. Pallaschke, Eds.). Amsterdam: North-Holland.
- Lovering, J. (1999), 'Theory led by policy: the inadequacy of the new regionalism (as illustrated from the case of Wales)', *International Journal of Urban and Regional Research*, Cilt 23, Sayı 2, sayfa 379-398.
- Morgan, K. (2004), 'Sustainable regions: governance, innovation and scale', *European Planning Studies*, Cilt 12, Sayı 6, sayfa 871-889.
- Moulin H. (1980), On strategy-proofness and single-peakedness. *Public Choice* 35, 437-456.
- Nash, J. F. (1950). "The Bargaining Problem", *Econometrica* 18, 155-162.
- Nielsen, L. T. (1984). "Risk Sensitivity in Bargaining with More than Two Participants", *J. Econ. Theory* 32, 371-376.
- Roth, A. E. (1985). "A Note on Risk Aversion in a Perfect Equilibrium Model of Bargaining", *Econometrica* 53, 207-211.
- Sobel, J. (1981). "Distortion of Utilities and the Bargaining Problem", *Econometrica* 49:3, 597-619.
- Sobel, J. (1998). "Manipulation of Preferences and Relative Utilitarianism", Working Paper 98-17, Department of Economics, University of California, San Diego.
- Sprumont, Y. (1991), "The division problem with single-peaked preferences: A characterization of the uniform rule". *Econometrica* 59, 509-519.

Thomson, W. (1984). "The Manipulability of Resource Allocation Mechanisms", *Rev. Econ. Stud.*, 447-460.

Thomson, W. (1988). "The Manipulability of the Shapley Value", *Int. J. Game Theory* 17:2, 101-127.

Thomson, W. (1994a), Resource monotonic solutions to the problem of fair division when the preferences are single-peaked. *Social Choice and Welfare* 11, 205-223.

Thomson, W. (1994b), Consistent solutions to the problem of fair division when the preferences are single-peaked. *Journal of Economic Theory* 63, 219-245.

Thomson, W. (1995), *Axiomatic Analysis of Generalized Economies with Single-Peaked Preferences*. Mimeo.

White Paper (2010), *Local growth: realising every place's potential*, Department for Business, Innovation & Skills, İngiltere.

5. TÜRKİYE’DE VE AVRUPA’DA BÖLGESEL KALKINMA, KALKINMA AJANSLARININ ROLÜ PANELİ 16 Aralık 2010, Diyarbakır

Raporun bu bölümü, TÜRKONFED 14. Girişim ve İş Dünyası Zirvesi kapsamında, 16 Aralık 2010 tarihinde Diyarbakır’da gerçekleştirilen “Türkiye’de ve Avrupa’da Bölgesel Kalkınma, Kalkınma Ajanslarının Rolü” panelinin deşifrelerinden oluşmaktadır.

Panel on beş farklı kalkınma ajansının temsilcileri ile TÜRKONFED üyesi iş insanları katılmışlardır. Panel, TÜRKONFED Yönetim Kurulu Başkanı Celal Beysel tarafından yürütülmüştür. DPT Bölgesel Gelişme ve Yapısal Uyum Genel Müdürü Nahit Bingöl, Sabancı Üniversitesi Öğretim Üyesi Doç. Dr. Alpay Filiztekin, Çukurova Kalkınma Ajansı Kalkınma Kurulu Başkanı Süleyman Onatça ve Avrupa Kalkınma Ajansları Birliği (EURADA) Direktörü Christian Saublens bu bölümde panelist olarak yer almışlardır.

Sunumların ardından soru-cevap bölümüne geçilmiş, bölgesel kalkınma ve kalkınma ajansları üzerinde tartışılmıştır.

Türkiye’de ve Avrupa’da Bölgesel Kalkınma, Kalkınma Ajanslarının Rolü Paneli

Anons: Sayın DPT Genel Müdürü, Diyarbakır Sanayi ve Ticaret Odası Başkan Vekili, Ticaret Borsası Başkanı, Diyarbakır Vergi Dairesi Müdürü, kalkınma ajanslarının değerli temsilcileri, değerli katılımcılar,

TÜRKONFED’in 14’ncü Girişim ve İş Dünyası Zirvesi kapsamında düzenlenen “Türkiye’de ve Avrupa’da Bölgesel Kalkınma, Kalkınma Ajanslarının Rolü” panelimize hoşgeldiniz. Şimdi konuşmalarını yapmak üzere TÜRKONFED Yönetim Kurulu Başkanı Celal Beysel’i kürsüye davet ediyorum.

Celal Beysel: Değerli konuklar TÜRKONFED Yönetim Kurulu adına hepinizi saygı ile selamlıyorum. Türkiye’nin çeşitli kentlerinden buraya geldiniz.

Bilgi edinmeden fikir ileri sürmek gelişmenin önünde çok büyük bir engel. Dolayısıyla, burada kalkınma ajansları konusunda Türkiye’de şimdiye kadar hiç yapılmadığı kadar önemli bir toplantıyı gerçekleştireceğiz. Türkiye’de kalkınma ajansları konusunda şimdiye kadar hiç bu kadar bilgi birikimi bir araya gelmedi diye düşünüyorum. Akademisyenler, sahadan insanlar, sanayici ve işadamları, kalkınma ajansları genel sekreterleri, kurul başkanları, Avrupa Kalkınma Ajansları Birliği Direktörü Sayın Christian Saublens buradalar. Bu toplantıda duyacağımız bilgileri biraraya getireceğiz ve kalkınma ajanslarına önümüzdeki yıllarda yön vereceğiz. Ben bu kadar konuşmak istiyorum. Çünkü bilgi dinlemek istiyoruz. Geri kalan konuşmamı yarın yapacağım. Şimdi izninizle panelistlerimizi davet ediyorum. Sayın Nahit Bingöl DPT Bölgesel Gelişme ve Yapısal Uyum Genel Müdürü, Süleyman Onatça Çukurova Kalkınma Ajansı Kalkınma Kurulu Başkanı ve TÜRKONFED Yönetim Kurulu Üyesi, Christian Saublens Avrupa Kalkınma Ajansları Birliği EURADA Direktörü, Doç. Dr. Alpay Filiztekin Sabancı Üniversitesi hocalarından ve bizim bu sene hazırlamakta olduğumuz raporumuzun müellifi.

Şimdi izninizle toplantıya panel masasından devam etmek istiyorum.

Her zaman olduğu gibi Türk geleneğine uygun olarak izninizle ilk konuşmayı DPT Bölgesel Gelişme ve Yapısal Uyum Genel Müdürü Nahit Bingöl’e vermek istiyorum. Kendisi bu sene yaptığımız çeşitli toplantılarda bizi yalnız bırakmadı. Kendisine bugüne kadar bu konuda göstermiş olduğu çabalar dolayısıyla ve TÜRKONFED’i bilgilendirme ve iletişim kurma konusunda gösterdiği çabalar dolayısıyla çok teşekkür ediyoruz.

Nahit Bingöl: Çok teşekkür ederim. Sayın vekilim, değerli hazirun hepimize hürmetlerimi arz ediyorum. Sanırım bir teşekkür varsa bu daha çok TÜRKONFED'den bize değil, bizden TÜRKONFED'e doğru olmalı. Hakikaten bu konuda birlikte çalışmaktan, TÜRKONFED'in bu konuya verdiği destekten son derece memnunuz ve birlikte bölgesel kalkınma alanını ve memleketimizi ileriye götürme ülküsünü paylaştığımız için hakikaten çok onurluyuz. Bizi de buraya davet etmiş olmaları ve böylesine önemli bir toplantıyı düzenlemiş olmaları dolayısıyla ben de teşekkürlerimi arz ediyorum.

Yeni bölgesel gelişme anlayışı nedir? Kalkınma ajanslarını bu kavramın içine oturtmak gerekir. Tek başına ele almamak gerekir. Bu sistemin özü nedir? Mümeviz vasıfları nedir? Ajanslar şimdiki kadar ne tip ilerlemeler kaydettiler? Çünkü hızlı bir ilerleme olduğunu biz değerlendiriyoruz ve önümüzde bizi bekleyen hedefler nedir başlıklarına değineceğim. Bunların tabii her biri belki çok uzun süreler gerektiriyor ama ben bana verilen süreye sığmaya gayret edeceğim.

Önce şunu ifade etmek istiyorum: Yeni bölgesel gelişme anlayışı ya da yaklaşımı adını verdiğimiz bir süreç, olgu, dönem içerisindeyiz. Bu sadece Türkiye'de böyle değil, dünyada da böyle. Dolayısıyla, ajansları tek başına ele almak, tartışmak bir bağlam içerisine oturtmamak demektir. Yani bizim bağlamımız yeni bölgesel gelişme anlayışıdır. Bu slaytta bunların unsurları zaten yansımıştır¹. Ben bundan daha özet bir şeyi size sunmak istiyorum.

Bölgesel kalkınmayı biz yeniden tanımlıyoruz. Dediğim gibi, hem evrensel bir gerçekliktir bu, hem ulusal bir realitedir. Bunun üç tane temel ayağı var, üç temel hedefi var. Geleneksel bölgesel gelişme, bölgesel kalkınma dediğimizde aklımıza ne gelirdi, düşünelim. Özellikle, kendi memleketimizde doğu ve güneydoğu ile daha batıda kalan bölgelerimiz arasındaki gelişmişlik farklarını azaltmak. Bu geleneksel bir hedefti. Bu kuşkusuz devam ediyor ve edecek. Ama hep söylenir, bütün reformlar ya da değişimler ya da dönüşümler önce bir zihniyette değişiklik gerektirir. Zihniyet değişikliği ifade ettiğimiz bir retoriktir, bir söylemdir. O zaman ne değişti? Bizim algılayışımız; biz derken buna karar vericileri, akademisyenleri, iş dünyasını yani bu alana ilgisi olanları kastediyorum. Her bir bölgeyi kendi başına bir varlık olarak tanımlamak ve algılamak. Yani kendi gelişme dinamiği olduğunu kabul etmek, kendi potansiyelini tanımlamak, kendi kaynaklarını -doğal, beşeri ki hepsinin ötesinde beşeri kaynaklar var- gerçekleştiren bir varlık olduğunu kabul etmek ve buradan hareket etmek gerekiyor. Dolayısıyla, bir değer üretmesi ve bunu da gene bölgesel ve yerel değerler temelinde yapması gerekiyor. Yani her bölgemizin, her ilimizin, her yöremizin kendine özgü değerleri var. Değer temelli bir kalkınma anlayışından bahsediyoruz. Bir diğer husus ise; şimdiki kalkınma ve mensubu bulunduğum kurum itibarıyla planlama anlayışımız yukarıdan aşağıya idi. Bu değişecek mi? Yani biz tamamen tabandan tavana bir anlayışla bunu ikame mi edeceğiz? Hayır. Fakat ikisini optimal bir noktada buluşturmak durumundayız. Dolayısıyla, burada yanlış yazılma sözkonusu. Yani tabandan tavana kalkınma anlayışını da desteklememiz ve bu ikisini optimal bir noktada buluşturmamız gerekiyor. Pekiyi, bütün bunların odağındaki nokta, temel hareket noktası, temel stratejik yaklaşım nedir? Bu söylediğimi lütfen hamasi veya bir retorik olarak söylediğimi düşünmeyiniz. Gerçekten insanımızı tanımak, insanımızın içindeki cevheri keşfetmek, o cevheri, o değeri yeniden üretmek ve ona dayanan bir kalkınma anlayışını hep birlikte geliştirmek zorundayız. Bakınız, bu konu bölgesel kalkınma konusu DPT'nin, TÜRKONFED'in, sizlerin, bizlerin hepimizin konusu. Onun için ikinci çoğul şahısla konuşuyorum. Bu deney, bu tecrübe hep birlikte başarmak zorunda olduğumuz bir şey. Türkiye'nin kendi bölgesel kalkınma hikayesini birlikte yazmak ve bunu başarmak azminde olmamız gerekir. Bunun tabii birçok boyutu var. Fakat kurumsal boyutunu ajanslar üzerinden kurguluyoruz. Ajans dediğimiz şey, üzerinde X bölgesi kalkınma ajansı yazan bir binadan ve içinde çalışanlardan ibaret bir şey değil. Ajansları aslında ajans sistemi olarak kurgulamak ve takdim etmek mümkün. Çünkü çeşitli organları var. Bölgesel yapıyı tam manasıyla kavrayan ve o biraz önce söylediğim ilkeleri hayata geçirmeye çalışan bir yapı ihtiva ediyor. Yönetim kurulları malumunuz, bölgedeki kamu, özel kesim, yerine

1 Devlet Planlama Teşkilatı Bölgesel Gelişme ve Yapısal Uyum Genel Müdürü Nahit Bingöl'ün 16 Aralık 2010 tarihinde, Türkiye ve Avrupa'da Bölgesel Kalkınma ve Kalkınma Ajanslarının Rolü panelinde yapmış olduğu sunum EK 1'de yer almaktadır.

göre sivil toplum temsilcilerinin bulunduğu bir karar mercii. İcrai organ genel sekreterlik ki burada üst düzey bir beşeri kaynak yapısı mevcut ve her bir bölgede kurulan 100 kişiden müteşekkil ki bunlar da yine kamu kesimi, sivil toplum, özel kesim temsilcilerinden oluşan istişari mahiyette kalkınma kurulları. Bunların üçü arasındaki etkileşimden bahsediyoruz. Bu üçü temelinde o bahsettiğim ülküyü hayata geçirmeye çalışan bir sistemin varlığından bahsetmemiz mümkün. Dolayısıyla, bu kurumsal araç planlama, mali ve teknik destekleme ve yönlendirme işlevlerini yürütüyor temel olarak. Bütün bunları da bir tasavvuru gerçekleştirmek üzere yapıyor. Bölgesel kalkınma dediğimizde, bu aslında kolaylıkla kendi özümüzle, kendi şahsımızla, kendi bireysel varlığımızla özdeşleştirebileceğimiz bir şey. Hepimizin bir tasavvuru olması gerekir. Hayatımızı ilkeler ve hedefler doğrultusunda anlamlandırmamız ve yürütmemiz gerekir. Aynısı bölgesel gelişme için de geçerli. Ortak hedeflerimiz, ortak bir tasavvurumuz olması gerekir ki, yürüyebilelim. Dolayısıyla, ajanslar bunun kolaylaştırıcılığını yapan temel kurumsal varlıklardır.

Bir tanım isterseniz; ajansları düzenli mali kaynaklara sahip, kararların yerel düzeyde alındığı bölgesel kalkınma uzmanlık kurumları diye basitçe ifade etmek mümkün. Haritada gördüğümüz üzere yurt sathında belirlenmiş bulunan 26 -bizim teknik olarak düzey 2 bölgeleri olarak tarif ettiğimiz, istatistiki amaçlı kurulan bölgelerde kurulmuş- ajansımız mevcut. Şu anda 26 ajansın tümü tüzel kişiliğe haiz ve tam olarak faaliyete geçmiş durumdadır. Burada tabii ajanslar, bizim kamu örgütlenmemiz içerisinde hakikaten nev-i şahsına münhasır birimler. Hızlı karar alma yeteneğine sahip, uygulamaya yakın olan ve hakikaten nitelikli işgücüne sahip. Yurt sathında şu an itibarıyla toplam yaklaşık 750 personel var ve bunların 620'si uzman düzeyinde. Çok nitelikli, vasıflı personel kadrosundan bahsediyoruz. Bu neden böyle? Çünkü başarmaya çalıştığımız şey ajanslarla, geleneksel feraseti analitik imbikten geçirebilmektir. Analitik imbikten geçmemiş geleneksel feraset sizi bir yere götürmez. Terside sizi bir yere götürmez.

Peki, ajanslar ne tip işlevler yürütüyorlar? Kısaca değinmiştim. Planlama, bu bölgesel kalkınmanın planlaması. Aslında bizim yapmaya çalıştığımız şey, bölgesel gelişmenin yönetimidir. Karar alma süreçlerini rasyonelleştirip, birlikte karar almaktır. Yönetişim budur. Planlama bunun aşamalarından ve çıktılarında bir tanesidir. Yani biz bölge planı ya da planlamayı kutsallaştırmıyoruz. Bu şekilde anlamlandırıyoruz. Teknik destekler ve mali destekler sözkonusudur ve orta ve uzun vadede ve hatta kısa vadede ajanslarımızdan beklediğimiz işbirliğini, ortaklığı ne kadar özendiriyoruz, ne kadar kolaylaştırıcı olabiliyoruz? Burada da bahsedilen ortak akli ne derecede mobilize edebiliyoruz? Bu yönde işlev görmelerini bekliyoruz.

Biraz ilerlemelere geçmek istiyorum. Toplam mali profil yani ne tip bir mali büyüklükten bahsediyoruz? Ajansların bütçeleri temel olarak merkezi bütçeden ayrılan kaynaklardan oluşuyor. Tipik olarak bir ajansın bütçesi 2009 yılı itibarıyla -merkezden aktarılan payı söylüyorum- 15 ila 20 milyon lira mertebesinde. Bu 2010 satırı, gördüğünüz 450 milyon toplam 26 ajansa bölüştürülmüş durumda. Tabii ajansların bütçelerinde aynı zamanda bütün bu söylediğim ilkelerin yansıması olarak belediyelerin, il özel idarelerinin, sanayi ve ticaret odalarının da katkısı var. Yani taşın altına herkesin elini koymasını istiyoruz. Bu yerel katkıyla birlikte takriben -rakamları çok yuvarlayarak söylüyorum- 700 milyon lira mertebesinde bir rakamı ajanslarımıza 2010 yılı itibarıyla tahsis etmiş durumdayız. Bu aşağı yukarı 1 milyar lira mertebesinde sabitlenecek. Çünkü bu kanunda öngörülen bir sistem.. Tabii ajanslar 2008 yılından itibaren faal duruma geçtiler. Yıllar itibarıyla bu kaynakların arttığını buradaki tablodan görmek mümkün. Tabii ajansların çok popüler bir işlevinin de mali destekler olduğunu söyledik. Peki, ajansların destekleri nasıl bir seyir gösteriyor. 2008'de sadece 2 ajansımız vardı. Çukurova ve İzmir. Bu ajanslar toplam 45 milyon liralık bir proje teklif çağrısı uygulaması yaptılar. Kabaca 50 diyelim. 2009 yılında bu rakam 5 ajansa çıktı ve miktar 100 milyon diyebiliriz. 2010 yılında ise, şu an itibarıyla -çünkü yıl sonuna kadar 3-4 ajansımız daha teklif çağrısına çıkacak- takriben 300 milyon liralık bir kaynağı biz bölgesel kalkınma hedeflerine tahsis etmiş olacağız. Bu kaynaklara bir bu kadar daha eklemek lazım. Çünkü ajansların proje karşılığı verdiği mali destekler eş finansman ilkesine dayanıyor. Eş finansman ilkesinden kasıt yararlanıcı da ajansın verdiği kadar kaynağı projeye tahsis etmek durumunda. Örneğin bir KOBİ desteği verildiğinde, ajans 50 birim verdiyse, yararlanıcı da 50 birim koymak zorunda.

Dolayısıyla, ceman buna 450 gibi bir rakam söylesek kümülatif olarak 3 yılın sonunda toplam 9 milyon lira mertebesinde bir kaynağı hareketlendirmiş durumdayız. Aslında yurt sathında korkunç bir hareketlilik var. Çünkü 26 ajansın 24'ü bu yıl itibariyle en az bir kere teklif çağrısına çıkmış olacaklar. Teklif çağrısına çıkmak ciddi bir süreç ve bu desteklenecek projeler için bölgelerimizde bütün tarafların bir stratejiye dayanma, plan, program, proje disiplinini geliştirme kabiliyeti de ortaya çıkıyor ve bu parasallaştıramayan bir şey. Asıl kapasite artışı buradadır. Yani bütün tarafların projeci bir zihniyete sahip olması ve hayata böyle bakabilmesi parasallaştıramayacağınız çok önemli bir kıymettir. Dolayısıyla, bütün yurt sathında ajanslarımız örneğin bu projecilik konusunda başvuruların işlem maliyetlerini asgariye indirmek için ücretsiz eğitimler veriyorlar. Örneğin, 3 günlük proje hazırlama eğitimi veriliyor. Şu anda bütün yurt sathında bu eğitime katılanların sayısı 10 binlere yaklaştı diyebiliriz. Bu çok önemli bir hareket. Dolayısıyla, proje başvurularında ve desteklenen proje sayılarında da bu hareketliliği görmemiz mümkün.

Dediğim gibi, burada yıllar itibariyle personel istihdamındaki, kurumsallaşmadaki artışı görüyoruz. Proje teklif çağrısına çıkan ajansların sayıları yıllar itibariyle. 26 ajansımızdan 24'ü bu sene itibariyle en az bir kere teklif çağrısına çıkmış olacak. Deklare edimiş hedefimiz buydu zaten. Buna yüzde yüze yakın bir oranla ulaştığımız durumdayız. Bütün ajanslarımız bölge planları hazırlıyorlar. Bu da hızlı bir artış gösteriyor. Burada gördüğünüz 19 rakamı yılsonuna kadar geçerli ve bir iki daha ilave edilecek buna. Dolayısıyla, burada da hızlı bir ilerleme ile karşı karşıyayız. Belki buna zaman ayırmak gerekirdi ama ajans destek sistemi hakikaten plan, program, strateji temelinde oluşturulan, proje bazlı esnek ve bölgesel özelliklere cevap veren son derece esnek, çeşitli türler yaratmaya elverişli bir yapıda kurgulanmış durumda ve AB destek sistemiyle birebir uyumlu. Esasen hedeflerden birisi de bölgelerimizi AB kaynaklarını kullanacak kapasiteye ulaştırmak. Çünkü kaynak kullanmak bir kapasite gerektiriyor. Ki AB'nde buna teknik tabirle "soğurma" yani "absorbe etme kapasitesi" diyorlar.

Ben bir iki örnek vermek istiyorum hem proje bazında, hem de diğer faaliyetler bazında. Bulduğumuz bölgede faal olan ajansımız Karacadağ Kalkınma Ajansı adını taşıyor. Diyarbakır ve Urfa illerinden müteşekkil. Mesela bu ajansımızın birtakım faaliyetlerinden örnekleri burada görmemiz mümkün. Örneğin, TS BIP denilen şey eğitim toplantısı. Buna da değinmem gerekir. Yani bölgesel gelişmenin, kalkınmanın nerelere ulaştığı ile ilgili çok çarpıcı bir örnek bu. Şu anda Suriye ile bölgeler arası işbirliği programı uyguluyoruz. Bu bir bölge kalkınma aracıdır. Karşılıklı iller ortak olarak projeler gerçekleştiriyorlar. Buradan çok olumlu sonuçlar alıyoruz. Bunu ajanslar üzerinden yürüteceğiz artık ve örneğin bu sistem sayesinde İslam Kalkınma Bankası bunu çok iyi uygulama örneği ilan etti ve bu uygulamaya 1 milyon dolar hibe verdi. Örneğin, ortada Çermik ilçesi termal turizmin gülümseyen yüzü. Böyle çarpıcı isimlerle güzel projeler geliyor. Karacadağ Kalkınma Ajansı turizm altyapısı mali destek programına çıkmış. Buraya gelip, desteklenen projelerden bir tanesi. Dediğimiz gibi, ajansların varlık sebebi sadece destek değil. Örneğin, Irak v.b. araştırma ve ülke raporları, madencilik raporu. Bunlar ajansımızın ortaya koyduğu ürünlerden sadece birkaç tanesi.

İlk kurulan ajanslarımızdan çok etkili hizmetleri olan İzmir Kalkınma Ajansımız var. Bu arada genel sekreterlerimiz buradalar. Arzu edenler genel sekreterlerimizle sohbet imkanı bulurlarsa ben de çok memnun olurum. İzmir Kalkınma Ajansı'nın nitelikli destekler verdiğini görüyoruz. Benim burada kişisel bir favorim var. Her fırsatta sizlerle paylaşıyorum. Örneğin, oyuncak kütüphanesi projesi. Yani kalkınma dediğimiz şey çok boyutlu bir şey. Kütüphane mantığını oyuncakla birleştiren, oyuncakları bir kere kullanılıp atılan nesnelere olmaktan çıkaran, ödünç alınabilir nesnelere haline dönüştüren –dönüştürme kelimesinin altını çiziyorum- bir proje çok ilginç olabiliyor.

Ajanslarla ilgili son bir gelişmeyi size anlatmak isterim. Ajansların verdiği desteklerden bir tanesi de güdümlü proje. Güdümlü projeden kasıt, proje teklif çağrısı sistemiyle değil yani başvuruların projeler üzerinden değil, ajansın seçtiği kritik alanlar üzerinden yapıldığı ve doğrudan destekleyeceği projeler. O yöreye özgü, fark yaratacak projeler. İzmir ilk güdümlü projesini yenilenebilir güneş enerjisi alanında bir proje üzerine odakladı ve bu projeden Çin'den bir ajansın tanıtım faaliyeti sayesinde haberdar olan sektörün

lider firmalarından biri tüm altyapı kurma işlemini üstlendi. Yani bedava katkı verecek ve bu sayede örneğin belki İzmir yenilenebilir enerji konusunda o firmanın ilgi alanına mutlaka girmiş olacak. Bu şekilde çok kritik müdahalelerin kümülatif etkisi ile inşallah bir şeyler başaracağız. Ajanslar ayrıca teknik destek veriyor. Bölgedeki kapasiteden bahsettik. Bölgedeki kurumlara her türlü teknik destek. Yani bu planlama olabilir. Örneğin, mimarlar odasının restorasyon konusundaki özel bir uzmanlık alanına yönelik eğitim desteği olabilir. Çok adrese teslim, rafine kapasite geliştirme programları konusunda destek verebiliyor ajans.

Önümüzde ne var? Tabii işbirliklerimiz var. Bunları geçiyorum. Belki kalan yarım dakikayı şöyle kullanmak lazım. Finansal araçları zenginleştirmek ve geliştirmek istiyoruz. Mesela risk sermayesini bölgesel seviyede gerçekleştirmek, girişimcilik sermayesini daha fazla desteklemek ve AB yükümlülüğümüz uyarınca hibe desteklerinden daha fazla faydalanmak, geri dönüşlü fon mekanizmalarını daha fazla desteklemek istiyoruz. Burada mesela finansal enstrüman türetmekte bölgelerimizin yaratıcılığı hakikaten önemli bir rol oynayabilir. Kaynak tahsislerini daha fazla performansa dayandırmak istiyoruz. Ve şu son madde işareti çok önemli. Bölgesel gelişme sadece bölgelerimizde başaracağımız bir şey değil. Merkezde de bölgesel değişim ulusal stratejisi ve yeni teşekkül ettirilecek bölgesel gelişme komitesi vasıtasıyla merkezi düzeydeki politikalar ve siyasette de bir koordinasyon sağlama peşindeyiz.

Son slaytım bu. Aslında orta vadeli hedeflerimiz arasında bu ekrana yansıyan hususlar var. Bölgesel gelişim ulusal stratejisini çok önemsiyoruz. Bu siyaseten de çok sahipliği bulunan bir çalışma olacak. Hakikaten bölgelerimizin potansiyelinin değerlendirilmesini hedefliyoruz. Bölgelerimizde modelleme ve analiz kapasitesinin geliştirilmesi üzerinde duruyoruz. Bu destek mekanizmalarını daha rafine hale getirmek istiyoruz. Belki spesifik olarak şunu söylemek gerekir. Mesela 2011 yılında bütün bölgelerimizde inovasyon, rekabet edebilirlik ve sosyal politikanın belli alanlarında yeknesak çalışmalar gerçekleştirmek istiyoruz.

Beni dinlediğiniz için çok teşekkür ediyorum.

Celal Beysel: Sayın Bingöl'e çok teşekkür ediyorum. Gerçekten dolu dolu bir presentasyon hazırlamış. Ben Sayın Bingöl'ün sözleri arasından bir tanesine çok önem veriyorum. Aslında bugünkü toplantı da o cümlelerin arkasından gelen bir toplantı. Biz ülkemizde kaynak kullanma becerisini arttırmak durumundayız. Bu ne demek? AB kaynağı, Türkiye'deki teşvik kaynakları, devletin kaynakları, kendi kaynaklarımız. Ama bu proje yapma becerisiyle mümkün. Sayın Bingöl'ün ifade ettiği cümleler arasında bence çok önemli olan cümle "Bu ay 10.000 insanımızı kaynak kullanma becerisini arttırabilmek için eğitime alıyoruz." Ben bu eğitimden haberdarım. Bursa'da birkaç arkadaşım da gidecekler. Siz de lütfen çevrenizden insanları bu eğitimlere yönlendirin yani kalkınma ajanslarına müracaat edip eğitimleri almalarını sağlayınız.

Şimdi damdan düşen bir arkadaşımız konuşmacı. Değerli yönetim kurulu üyemiz Süleyman Onatça, DASİFED Başkanı ve Çukurova Ajansı Kalkınma Kurulu Başkanı. Buyrunuz.

Süleyman Onatça: Çok teşekkür ediyorum Sayın Başkan. Muhterem hanımefendiler, beyefendiler, sayın milletvekilim, değerli oda başkanları, muhterem başkanlar, basın mensupları hepinize iyi bir gün diliyorum.

Değerli başkanım, kalkınma ajanslarının kurulma aşamasından bugün gelinen noktaya kadar her aşamasında hem DASİFED olarak, hem bağlı bulunduğum TÜRKONFED olarak mevzuatın başladığı günden bugüne kadar elimizden gelen her türlü desteği göstermeye özen gösterdik ve kalkınma ajanslarının hiçbir zaman karşısında olmadık. Genel anlamda zaman zaman eleştirilerimiz oldu ama doğru yönde yapıcı eleştirilerimiz olmuştur hep. Yani nelerin nerede yapılması konusundaki eleştirilerimizin dışında bugüne kadar kesinlikle kalkınma ajanslarının varlığını sorgulamadık.

Tabii biz kalkınma ajanslarının kalkınmada bir lokomotif görevi göreceğini, kalkınma ajanslarının kalkınmada bir model oluşturup bir işin motoru olabileceğini düşündük. Aslında çok da fazla yanılmadık.

Ben küçük bir sunum hazırladım². Burada konuşacağım, söyleyeceğim hiçbir şey kişileri bağlamıyor. Buradaki benim eleştirim, sadece eleştiri de değil. Naçizane geçirdiğimiz evre içerisinde, kalkınma ajanslarının oluşumundan bugüne kadar geçirilen evrede birtakım gördüğümüz eksiklikler ya da şu anda hali hazırda gördüğümüz eksiklikleri sizlere arzedeceğim, sizlerle paylaşacağım. DPT'nin yetkilisi sayın genel müdürüm burada. Onlar da muhtemelen not alacaklardır.

Bölgeler arasında bir büyüme modeli olarak kurulan kalkınma ajansları bölgeler arasında işbirliğinin sağlanması, kaynakların doğru kullanılması, bölgesel gelişmişlik farklılıklarının giderilmesi, bölgeye yatırım imkanlarının yerli ve yabancı yatırımcılara tanıtılması, girişimcilere yol gösterilmesi ve destek olmak amacıyla oluşmuşlardır. Ajans faaliyetlerinin yargı engeline takılıp ara verilmesi ajansların işlerlik kazanmalarının gecikmesine neden olmuştur. Buna rağmen ajanslar bölge planlarını hazırlamışlar proje destek çağrılarında çıkmaya başlamışlar, alt bölge çalışmaları ve ulusal planla örtüşecek ve ışık tutacak çalışmalar yapmışlardır. Bunları ellerinden geldiğince başarılı yapmışlardır. Ancak, değerli dostlarım sizlerle paylaşmak istediğim bir şey var. Baktığımızda, ajansların yeterince tanıtılmadığını görüyoruz. İş dünyası, kamu ve bölgelerde hemen her kesimin destek ve danışmanlık alacağı düşünülerek kurulan kalkınma ajansları çok iyi tanıtılmadı. Kalkınma ajansları kamuoyu tarafından yeterince bilinmediği gibi, aslında sadece kamuoyu değil, ajansın kalkınma kurullarında görev alan üyelerinin bile önemli bölümü ajansları yeterince tanımamakta, görev ve yetkilerini bilmemektedir. Ajansların önemi ve görevi hakkında, tüm iletişim araçlarının yanında farklı mecraların mutlaka kullanılması gerekir kanaatindeyim. TRT başta olmak üzere. Çünkü TRT devletimizin televizyonu. Ulaştığı kitle çok fazla. Kalkınma ajansları da kalkınma için kurulmuşsa tarımla ilgili, gelişmeyle ilgili, kalkınmayla ilgili çok güzel programlar var ama kalkınma ajanslarını çok nadiren TRT'de görebiliyoruz. Bunların mutlak surette kullanılması gerekir diye düşünüyorum.

Ajansların yetkisi artırılmalı. Türkiye'de kalkınma planlarının merkezden yapıldığı ve yerelin hassasiyetlerinin yeterince yansıtılmadığı bu yüzden de sağlıklı bir gelişme sağlanmadığı bilinmektedir. Ancak, ajansların kurulmasıyla bu olumsuzluğun ortadan kalkacağı belirtilmiş ancak mevcut işleyiş yerel dinamikleri tam olarak ortaya çıkaramamıştır. Görünürde karar organı olan yönetim kuruluna yeterli inisiyatifin verilmemesi, yerelin ihtiyaçlarının yeterince dikkate alınmadığı, hata yapılabilir endişesiyle kararların birçoğu için de DPT'nden görüş alındığı gözlemlenmektedir. Bu naçizane benim gözlemim.

Ajans yönetiminin çoğunluğunun özel sektör temsilcilerinden oluşması elzem görünmektedir. Kalkınma kurulları 100 kişiden oluşmaktadır. Ancak, bu 100 kişilik üye sayısı kalkınma kurulunda karar alma sürecini zorlaştırmaktadır. Belki bazılarınız 100 kişinin bile az olduğunu söylüyorsunuzdur. Örneğin, TR 69 bölgesinde zannediyorum, 6 tane ilimizin 6'sından 10'ar kişi koysanız 60 kişi olacaktır. Ya da 5 ilden oluşan ajanslarımız 20'şer kişi koysanız 100 kişi olacaktır. Ancak, 100 kişinin olduğu bir yerde karar alma mekanizmasının zor olduğu görülmektedir. Bunun yarıya indirilmesi uygun olur diye düşünüyorum. Kalkınma kurullarının % 60'ı STK'lardan yani sivil inisiyatiften, % 40'ı da kamudan oluşuyor. Özellikle, kamu temsilcileri –beni bağışlasınlar- kurul üyeliğini ikinci bir iş olarak görmekte. Sadece toplantıya katılım çizelgesine imza atmak için zoraki gelmektedirler. Üyelerin çoğunun katkısı zayıf, heyecanı tamamen eksiktir. Çok etkin isimlerle çalışabilme imkanı varken, bu isimlerin mutlaka bir STK'dan görevlendirme gereği de ciddi sıkıntılara neden olmaktadır. Örneğin, başarılı bir sanayi kuruluşunun CEO'su bölgesel kalkınma ajansının kalkınma kurulunda herhangi bir STK üyesi olmasa da, kurul üyesi olarak çalıştırılabilir ya da atanabilir diye düşünüyorum.

Yönetim Kurulu. Ajansların yönetim kurulları kamu ağırlıklı bir yapıdadır. Vali, belediye başkanları, sanayi ve ticaret odalarının başkanları ya da temsilcileri ve il genel meclisinin başkanı bu yönetim kurulunda bulunmaktadır. Yönetim kurulunda yer alan vali, belediye başkanı gibi kentlerin etkili isimleri için bu görev ikincil bir iş gibi görülmektedir. Dolayısıyla, arzu edilen verim sağlanamamaktadır. Çünkü vali beyin ve belediye başkanlarımızın üzerinde o kadar çok yük var ki. Ayda bir kere toplanıp bir saatte kalkınmayla ilgili

2 Çukurova Kalkınma Ajansı Kalkınma Kurulu Başkanı Süleyman Onatça'nın 16 Aralık 2010 tarihinde, Türkiye ve Avrupa'da Bölgesel Kalkınma ve Kalkınma Ajanslarının Rolü panelinde yaptığı sunum EK 2'de yer almaktadır.

bir toplantıda karar verme bana göre çok zor görünüyor. Yönetim kurulunda bölge iş dünyasının başarılı yöneticilerinin yer alması elzemdir diye düşünüyorum.

Ajansların olmazsa olmaz genel sekreterleri var. Az önce Sayın Nahit Bingöl durumlarını anlattı. Ajansların başarısında, genel sekreterlerin niteliklerine önemli vurgular yapılmaktadır. Yani mevzuatta da genel sekreterlerin daha çok özel sektör tecrübesi olması ve birtakım özellikleri taşımaları hususuna değinilmiştir. Mevzuatta bile bunlar var. Ancak, uygulamaya bakıldığında, 26 ajansın genel sekreterlerini birkaç istisnasının dışında çoğunun mülkiye müfettişi olmaları biraz tezat oluşturmaktadır. Genel sekreter dünyayı çok iyi tahlil eden, sektörleri, bölgeyi ve bölgenin imkanlarını çok iyi bilen girişimci ruhlu, özel sektör deneyimli profesyonellerden oluşmalıdır. Tabii bütün bunlar benim naçizane tespitlerim. İki yıldır sürdürmekte olduğum kalkınma kurulu başkanlığım boyunca ve kalkınma ajanslarının kuruluş aşamasından bugüne kadar olan devrede mevcut yapının içinde görev alan biri olarak bunları not aldım. Tabii bunlar biraz detaydır. Çoğaltılabilir. Ama ben bütün bunları söylerken genel sekreterler beni bağışlasınlar, ben kişilerle ilgili kesinlikle hiçbir şey söylemiyorum. Belki de genel sekreterlerimizin hepsi bu konuda mütehassıs, bu konuda gerçekten iş yapabilecek, donanımlı insanlardır. Ama niye hep mülkiye müfettişi. Mülkiye müfettişinin dışında başka insanlar da atanamaz mı diye düşünmüştüm.

Ben biraz konuşmamı soru cevap bölümüne bırakayım. Teşekkür ederim.

Celal Beysel: Efendim, Süleyman Bey'e teşekkür ediyoruz. Sahadan gelen bir kişi olarak, damdan düşen bir kişi olarak konunun bütün sıkıntılarını biliyor. Bu sıkıntıları aslında senelerden beri değerli bakanlarımıza anlatıyoruz. Özellikle, Cevdet Yılmaz bakanımız bu konuları dikkatle dinliyor. Müsteşar yardımcımız Ahmet Bey konuları çok iyi biliyor, dikkatle dinliyor ve sürekli olarak birtakım iyileştirmeler yapmak için çaba sarfediyor. Nahit Bey malum zaten bütün toplantılarımıza katılıyor. Ama bütün bunlara rağmen, devlette her şey yavaş yürüdüğü gibi bu işte de yavaş yürüyen kısımlar var ama çok hızlı yürüyen kısımlar da var. Onları Süleyman Bey anlatmadı. Soru cevap kısmında ben soracağım. Nereleden nereye geldiği konusunda pozitif gelişmelerin nasıl hızlı bir şekilde yapılabildiği konusunu da gayet iyi biliyor ama onu konuşmasının ikinci kısmına sakladı. Bu arada bir sevindirici haber daha verelim. BASİFED Başkanımız Hüseyin Porsuk İzmir Kalkınma Ajansı yönetim kuruluna seçildi. Kendisini tebrik ediyorum. Bu ikinci maraton. Birinci maratona Süleyman Onatça yapmıştı. Darısı hepinizin başına diyorum.

Devleti dinledik. Türkiye kalkınma ajanslarında sahada çalışmış Süleyman Bey'i dinledik. Şimdi izninizle bu iş Avrupa'da nasıl oluyor, yurtdışından nasıl görünüyor, söylenenler konusunda acaba bir analiz yapabilecek mi Sayın Christian Saublens. Biliyorsunuz Sayın Saublens EURADA Direktörü. Buyrunuz.

Christian Saublens: Bölgesel kalkınma ve bölgesel kalkınma ajanslarıyla (BKA) ilgilenen ve EURADA'yı tanımayanlar için EURADA, 1991 yılında kurulmuş kar amacı gütmeyen bir organizasyondur. 135 üyemiz var ve üyelerimizden 10 tanesi bu ülkeden. Biz özellikle 3-4 şey yapmaktayız. İlk olarak, AB lobisi oluşturmak. Bölgesel bazda ekonomik kalkınmanın önemini her birimin anladığından emin olmak gerekli. Ayrıca deneyimlerimizi paylaşıyoruz ve biz ulus ötesi projeler için bir platformuz. Henüz bölgesel kalkınmanın yeterince yerleşmediği yerlerde bölgesel kalkınma ve BKA kavramını güçlendirmeye çalışıyoruz.

Avrupa'da kalkınma ajanslarının tarihine ilişkin bir yansıtma bulunmak istiyorum. BKA'lar 50'lerin sonlarında, 60'ların başlarında madenkömürü ve maden endüstrilerindeki düşüşten kaynaklı, sanayi krizi yaşayan bazı bölgelerin sıkıntıları sonucunda kurulmaya başlandı ve altyapıya ve doğrudan yabancı yatırımı çekmeye odaklandılar. Dolayısıyla, Toyota, Ford ve diğer şirketler bölgelere geldiler. 80'lerde, insanlar sadece KOBİ'lerin yeni iş imkânları yarattığını fark etti. Biz de bu yaratıcılığa ve işletmelerin girişimci ruhuna odaklanmak zorundayız. Ayrıca, o dönemde inovasyonu, kuluçkaları, bilim parklarını ve sonrasında da kümeleri keşfettiler. Dolayısıyla, üç fikir ön plana çıktı. İlki merkezi, yukarıdan aşağı yönetimi baz alan ve kararın biz orada bir kurum yaratmak zorundayız şekliyle alındığı durum. İkincisi, aşağıdan yukarı yapılar oldu, çünkü insanlar geleceğine inanıyorlardı, bazen de karışık yasa ve mevzuatlar vardı, bölgeler bölgesel

kalkınma yaratmak istiyordu. İyi haber, tam bir Avrupa modeli yok, bizlerin farklı olduğu kabul edilmesi gereken bir gerçek. Yarın bir konuşma yapacağım, ancak şimdiye kadar duyduklarımın bir kısmına biraz cevap vermek istiyorum.

Benden önceki iki konuşmacı, bölgeler arası eşitsizlikleri gidermek için BKA'ların rollerine değindi. Bence burada BKA'lara yüklenen tehlikeli bir amaç var, çünkü bölgeler arasındaki farklılıkları nasıl ölçüyorsunuz? GSYİH'mi, işsizlik mi, bölgenin araştırma kapasitesi mi, bölgenin işletme yaratma kapasitesi mi, yerel altyapısı mı, havaalanı, karayolları, çoklu model ulaştırma sistemi mi, Telekom, enerji, finansal sermayeye ulaşım mı, doğrudan yabancı yatırımcı çekmesi mi, inşa edilmesi gereken yeni yetenekler mi ölçtüğünüz? Dolayısıyla, ben kalkınma ajanslarının ve bölge düzeyinde ekonomik kalkınma amacının, rekabeti, istihdamı, zenginliği ve sonuçta değişimi artırmak olduğunu söylemeyi tercih ederdim. Çünkü eğer sorun GSYİH farklılıkları ise, sorum makro düzeyde olur. Bu çok zor olacak. Size güzel bir örnek var. Çok uzak değil kendi yaşadığım yerden. Eskiden bölgemiz madenkömürü ve madencilik bölgesiydi ve 25.000 kişi işini kaybetti. Hayal edebiliyor musunuz o yıllarda KOBİ'leri destekleyerek 25.000 kişilik iş yaratacaksınız. Eğer Belçika'daki KOBİ'lerin büyüklüğünün 5-6 kişiden oluştuğunu bilseydiniz, bu sürenin ne kadar sürebileceğini tahmin edebilir ve dolayısıyla sayılar konusunda biraz daha dikkatli olmak zorunda kalırdınız. İkinci nokta ise AB ve OECD'de yerler bazlı kalkınma ve makro politikalar arasında tartışmaların devam etmesidir. Belçika Üniversitesi'nin seçkin profesörlerinden, en yakın arkadaşım olmadığını söyleyebilirim, Mr. Sapie bir ekonomi büyürken yatırım yapın, bölgede yayılma etkisi yaratacak ve ülke daha zengin olacaktır diyor. Bu görüşe kesinlikle inanmıyorum ve bunun karşısında iki ya da üç argümanım var. İlki, üye ülke düzeylerinde Avrupa'da bölgeler arasında artan bir eşitsizlik var ve eğer farklı ülkelerdeki ortalama GSYİH'yı ele alırsanız, 10 ya da 20 yıl öncesine göre daha az bölge ulusal ortalamanın üstündedir. Bir başka deyişle, eğer GSYİH temel alırsak, başkentler daha fazla büyüyor ama bölgeler görece daha çok fakirleşiyorlar. İkincisi, iç göç ne olacak? Kaç Polonyalı İrlanda'da çalışmak için ayrıldı, İrlanda ekonomisinin görünümüne şimdi bakabilmek için, uzun dönemli bir perspektif olmalı. Dolayısıyla, bu benim için yerel ihtiyaçları karşılamada bazen ulusal politikanın yeterli olmadığını ve kalkınma için yereli desteklemek gerektiğinin bir işareti. EURADA'da geçirilen 20 yıldan sonra, ekonomik kalkınma ile daha uzun bir süre geçirdikten sonra, ekonomik kalkınmanın çok basit olduğuna inanıyorum. Kısaca 4 unsur var. İnsanlar, Yer ve Perspektif. İnsanları buldukları yerde muhafaza etmek ya da yeni insanlar çekebilmek için o yere bir perspektif kazandırmalısınız ve dördüncü unsur olan verimliliğe sahip olmalısınız, ya da o bölgede verimliliği artırmalısınız. Tabii ki, bu sadece bir ekonomik kalkınma meselesi değil, aynı zamanda ajansların sosyal amaçları da olmalı, sadece kapitalist KOBİ'leri desteklemekle kalmayıp, aynı zamanda kooperatif ve sosyal işletmeleri de dengeleri sağlamak için desteklemeliler. Üçüncü nokta, BKA ne zaman başarı olur? Bu sadece doğru insanlara sahip olduğunuzda olur. BKA'lar bir araç ve siz iyi bir araca sahipsiniz ve benim çok tehlikeli bir araba benzetmem var. Bir BMW ya da bir Mercedes sahibi olabilirsiniz, ancak eğer kötü bir şoförseniz kaza kaçınılmaz olacaktır. Aynı şey sizin BKA'larınız için de geçerli. Şahane araçlarınız var, fakat doğru insanlar doğru yerde olmalı. Bunu yapabilmek için 5 şeyiniz olmalı. İlki yönetim, paydaşınız nasıl ve ne şekilde bölgenin geleceğini tanımlayabiliyor? Turizm olsun ya da biyoteknoloji olsun, benim için önemli değil ama herkes aynı yönde çalışmalı. Bir bölgede yaşarken, hepimizin araçları olmalı. Beşeri sermayenin gerekliliklerine sahip olmak zorundasınız ve bu yüzden, ben yapacağınız eğitimlerle ilgiliyim. Doğru bir altyapıya ihtiyacınız var, ayrıca yaratıcılığa ve finansa da ihtiyacınız var, bir ağ içinde, ağın içinde ve dışında da çalışmanız gerekiyor. Küresel bir dünyada yaşıyoruz, her şey daha da karmaşıklaşıyor ve teknoloji daha da çetrefilli bir hal alıyor. Geçmişte olduğu gibi kendi kendine yetebilen insanlar değiliz, dolayısıyla bir ağa ihtiyacımız var. Ve günümüzde küresel bir ağa sahip olmamız gerekiyor. Hindistan'a ya da Çin'e giderseniz, yaratıcılıkları gerçekten inanılmaz ve orada bir ortak bulabilirsiniz. Ve sonuçta bilgiyi geliştirmiş olacaksınız. Bölgenin geleceği ne olacak? Oraya nasıl giderseniz ve geçmişte yaptığımız ve çok güzel olan bir durumda nasıl kalmayabiliriz? Hatta ABD'de ve AB'de kaç bölge bir bölgedeki mutlak bilgi mantığını araştırın bölümlere sahip ve ben bu yönde size bir iki örnek verebilirim. İlkin özel bir şirket olan General Motors'u ele alalım. General Motors Fortune'a

göre satış cirolarının çoğunu araştırmaya yatırıyor. İki yıl önce, başarısızlığa uğradılar, dolayısıyla bu durum yapılan araştırmaların müşterilerin beklentilerine paralel yapılmadığını gösteriyor. Diğer bir örnek ise Batı Avrupa'dan. 60'larda ve 70'lerde Bologna, Lauren ve Midlands, çok iyi bölgelerimizdi. Madenkömürü endüstrilerinden dolayı çok zengindiler. Bu bölgelerin hiçbiri yeni malzemeler için yatırım yapmadılar, plastik endüstrisi, hatta tekstil olabilirdi, dolayısıyla, eğer bunu yapmazsak, kaybedeceğiz. Sonra diğer bir nokta ise varlıklarla ilgili. Bütün bölge varlıklarınız ne ona bakmalı ve bu varlıkları nasıl güçlendireceğinizi araştırmalı, nereden edineceğinize bakmalısınız? Üniversitede mi yerel düzeyde mi, uluslararası düzeyde mi, hepsi mi? Ve çok önemli, bir bölgede birşeyleri değiştirmek için yönetim ve kurumsal sermayenin önemine ilişkin çok az yazın var, değilse beni düzeltin. Bakın bugün güneş enerjisi, Fransa'da biri bahsetmişti, Belçika'da eğer güneş paneline yatırım yaparsanız, size para veriyorlar. Kilowat başına X Euro alıyorsunuz ve sonra birileri "bu çok maliyetli ve biz kuralları değiştiriyoruz ya da eğer istikrarlı bir ortam yoksa, yeni bir küme ya da sanayi oluşturabilir misiniz" diyor. Ve eğer güneş enerjisine yatırım yapmak için 6 aylık izne ihtiyacınız varsa, çünkü çatınızın plastik parçaya iyi olmayacağını düşünürlerse, siz bu girişimden vazgeçersiniz. Sonuç olarak BKA'lar uzun dönemli bir süreç. Bir bölgeyi değiştirmek için 10-15 yıla ihtiyacınız var. Buradaki esas soru bölgesel düzeyde stratejinizin müşterisi kim? Bir politikacı var mı, fakat onların vizyonu 4 yıla sınırlı ve yeniden seçilme kaygısı var. Dolayısıyla 15 yıla sahip olmak için en azından aynı vizyona sahip 4 kişiye ihtiyaç duyarsınız. Ay sonunda fiyatı ödeyen bir girişimci olabilir mi ya da iş bulmayı ve gelirini artırmayı uman işsiz bir vatandaş olabilir mi? Dolayısıyla bence, yeterince konuştum yoksa yarına söyleyecek hiçbir şeyim kalmayacak. Ve umuyorum ki yeni bazı tartışmalara vesile olur ve yine umuyorum ki söylediklerimin bazılarını katılmazsınız. Teşekkürler.

Celal Beysel: Mr. Saublens'e teşekkür ediyorum. Gerçekten bize bir başka perspektif açtı, bir de belki AB'de bu işlerin nasıl yapıldığı konusunda bazı fikirler verdi ve işin başında da ifade ettiğim şeyi Sayın Saublens de söyledi: insana yatırım. Yani bölgesel kalkınma ajansları insanlarla yürüyor. Siz istediğiniz sistemi koyun eğer oraya yönetişimi düzgün sağlayacak bir insan grubunu koymazsanız, o grup birlikte bir network dahilinde çalışmazlarsa, bölgesel kalkınma ajansının başarılı olma şansı yoktur. Ama sanıyorum değerli Hocamızın raporunu okuduğum için içerden bilgi sahibiyim. Değerli Hocamızın da bu konuda söyleyeceği sözleri olduğundan sözü Sayın Alpay Filiztekin'e veriyorum.

Alpay Filiztekin: Teşekkür ederim. Raporu yarın anlatacağım onun için şimdi ondan bahsetmeyeceğim. Bu paneldeki en zor görev bana düşüyor, ben dün bu saatlerde sırça köşkümde oturuyordum. Gayet güzel bilgisayarımda oyun oynuyordum, şimdi tereciye tere satmakla, sizin sorunlarınızı size anlatmakla görevlendirildim. Bu çok zor bir şey. Bunu şundan da biliyorum, benim eşim de bir iş kadını, bazen eve böyle kafası bozulmuş olarak sıkıntıyla geliyor. Soruyorum, anlatıyor. Diyorum ki, bak ben sana bunu anlatayım, hocayım ve biliyorum, o da çok şefkatli ve anaç bir tavırla bana diyor ki "hayatım, ben yapıyorum sen anlamaya çalışıyorsun, neyi anlatacaksın?" Şimdi siz yapıyorsunuz, ben anlamaya çalışıyorum. Ben sırça köşkten ne anladığımı anlatmaya çalışacağım bir parça. Mösyö Saublens, bu bölgesel kalkınma çok kolay bir problem dedi, benim baktığım yerden pek öyle gözüküyor. Ben dersimde çocuklara piyasa ekonomisi anlatıyorum. Piyasa ekonomisi çok güzel ve çok hoş varsayımlar altında çok iyi çalışıyor. Zaten gerçek hayatta da öyle olsaydı şimdi burada olmazdık Prof. Safi'nin dediği gibi, bir yerde bir şey yapılırdı ve o her yere yayılırdı, herkes de mutlu mesut olurdu. Maalesef öyle olmuyor çünkü maalesef piyasada aksaklıklar var ve bunlardan en önemlilerinden bir tanesi, Süleyman Bey de söyledi, bilgi aksaklıkları yani yerelde olan bilginin merkeze ya da başka bölgelere akmasında bir problem var, o bilgiyi bilmiyoruz. Ben Diyarbakır'da ne olup bittiğini doğrusu pek fazla bilmiyorum. Sadece birkaç rakama bakarak bir fikrim var ama gerçekten ne olduğunu bilmiyorum. Aynı şekilde Diyarbakır'daki İzmir'i bilmiyorum, İzmir'deki Manisa'yı bilmiyorum, böyle aksaklıklar var. Dolayısı ile bu bölgesel kalkınma problemi bilgi eksikliği yüzünden çok sıkıntılı. Öte yandan, biz iktisatçılar dışsalıklar diyoruz, sizing yaptığınız bir şeyin doğrudan ya da dolaylı olarak beni de etkilemesi söz konusu. Mesela siz bugün işinize arabayla gidiyorsunuz. Bundan bana ne diye düşünebilir ama öte yandan sizin arabanızın çıkardığı gaz benim havamı kirletiyor. Böyle bir takım etkiler var. Dolayısıyla bir

bölgede yapılan bir şey öteki bölgeyi de etkiliyor. Yarın bunu biraz daha açmaya çalışacağım, o yüzden olay biraz daha da zorlaşıyor. Bu zorluk içerisinde tabii bölgesel kalkınmayı nasıl anlayacağız, nasıl tanımlayacağız? Mösyö Saublens bir kelime kullandı, nasıl çevrildi bilmiyorum, "disparity" Türkçede bazen böyle küçük farklılık kavramları için yeterli kelimemiz yok. Nahit Bey farklılıklar diye kullandı, ben de öyle kullanıyorum, kimi zaman eşitsizlik deniyor. Hakikaten nasıl ölçeceğiz sorunu var. Farklılıklar nedir diye. Eğer GSMH ya da kişi başına düşen gelir türünden bakarsanız yani o tür ölçütlerle bakarsanız çok da doğru bir ölçüm yapmış olmazsınız gibi geliyor bana. Çünkü bazen o farklılıklara da ihtiyaç var. Yani eğer Diyarbakır da aynı İstanbul gibi olacaksa Diyarbakır'ın hiçbir espirisi kalmayacaktır. Veya İzmir, Kayseri gibi olacaksa onun bir espirisi kalmayacaktır. Bu farklılıklarla aslında bir parça çeşitlenecek ve refah artışı olacak. Yani refah sadece bir tek şeyi üretmek değil de o farklılıkları da yaratmaktır. O yüzden çok da önemli olduğunu düşünüyorum ve bu konuda biraz daha düşünmemiz gerekiyor yani farklılıktan ne anlıyoruz, ne demek istiyoruz, nasıl ölçüyoruz ve bunlara ne kadar katlanacağız?

Bir başka kavram, bu aralar çok kullanılıyor "yönetişim". Tabandan tavana, tavandan tabana tam olarak hep dikey bir ilişki tanımlanıyor. Yani yukarıda birileri var, aşağıda birileri var, onların arasında bir akışkanlıktan bahsediliyor ama demin söylediğim bu bilgi aksaklıkları olsun, dışsallıklar olsun ama aynı zamanda bir de yatay yönetime de ihtiyaç var. Yani bu bölgedeki kalkınma ajansının alacağı kararların öteki bölgeyi de etkileyeceğini, öteki bölgedeki kalkınma ajansı kararlarının bu bölgeyi etkileyeceğini, bellekte ortak bir şeyler yapabilmeyi gerekliliği de anlamak gerekiyor. Bunu da çok iyi düşünmemiz gerekiyor. Nasıl yapacağız bu ilişkiyi, bu yönetimi sadece dikey değil, yatay yönetim olarak da geliştirmemiz ve o perspektifte değerlendirmemiz gerekiyor. Belki bu toplantılar bunun bir aracı ama buna önem vermek gerekiyor. Bir de tabii bütün bunların ötesinde, şimdi Mösyö Saublens ulusal politikalarla yerel politikalar arasında bazen çelişkiler olduğunu söyledi, doğrudur. Doğası gereği öyledir. Yani siz bir vergi yasası çıkartırsınız Ankara'da, o İstanbul'u farklı etkiler, Kayseri'yi farklı etkiler, Kars'ı farklı etkiler. Kalkıp ulusal politikanın yerel politikanın çıkarlarına uyduğunu söylemek uygun değildir. Ama öte yandan da makro ulusal politikaların toplumun tamamını kucaklamak gibi bir durumu söz konusu. Bazen bir makro politika bizim yerelimiz için çok iyi olmayabilir ama başka bir yerel için iyi olacağı için biz buna katlanmak durumunda kalabiliriz. Bu çok zor bir denge, nasıl yapılacağı biraz karışık bir denge ama sadece makro ya da yerel politikalar diye ayırmak değil, bunları bütün olarak düşünmek gerekir. Nahit Bey'in söylediği gibi, o birliktelik dedi, bir bütünsellik içinde düşünmek gerekir yani hepimiz sonuç olarak aynı geminin içindeyiz. Bu gemi batarsa hep beraber batacağız, çıkarsa hep beraber çıkacağız. Ama bunu yaparken kimin neyi, nasıl, ne kadar yapacağı; hangi görevi alacağı ve hangi sorumlulukları, hangi fedakarlıkları yapacağı konusunda daha açık ve net konuşmamız gerekiyor. Mösyö Saublens'e katılıyorum, bu çok uzun süreli bir proses yani bölgesel kalkınma öyle kolay kolay, kalkınmaya karar verdik hadi yarın kalkınım diye olacak bir şey değil. İnsan sermayesi çok önemli, doğru vizyon, tasavvur çok önemli; bunları bir araya getirmek kurumsal kapasite dediler, o da çok doğru. Üniversiteler çok fazla değil, onu söyleyebilirim ben kendi adıma ama sabırlı olmamız gerekiyor. Yani bir şeyler aksayınca hemen paniğe, telaşa kapılmamak; biraz daha temkinli olmak, tabii ki aksayan yanları konuşmak tartışmak gerekiyor ama bunu belli bir tevekkül içinde yapmak ve hep uzun vadeyi gözönüne almak. Yani yarını değil, 5 yıl sonrasını düşünmek. Mesela kalkınma ajansları konuşulurken yapılacak olan şeylerin temelinde olan şey galiba yarın bu bölgenin ne olacağı değil, 10 yıl sonra bu bölge kendini Türkiye ekonomisi içerisinde nerede ne yaparak görüyor olması gerekiyor. Bu yolda gitmek gerekiyor, bazen aksaklıklar olabilir, yolda küçük kazalar olabilir ama bunlardan yılmamak gerekiyor.

Nahit Bey konuşurken bir sürü kelime kullandı, ben onun ne anlamda kullandığını biliyorum ama konuşma kısa olunca tam detayına girilemiyor. Proje yazmak çok önemli ama iş sadece proje yapmak değil. Bana sorarsanız benim 25 tane projem var ama hiçbiri hayata geçmez. Yapılabilir bir projeden bahsetmek gerekiyor. Türkiye'nin tarihi yapılamayan projelerle doludur. Amaç herhalde bunların sayısını arttırmak değil ama onun altını çizmek gerekiyor.

Celal Beysel: Hocamıza teşekkür ediyoruz, özellikle eşitsizlik ve farklılıklar arasındaki farkı bize işaret ettiği için çünkü burada biz farklılıkların ortadan kaldırılmasından ziyade farklılıklar devam ederken farklılıklarımızı mükemmelleştirip bölgeyi o farklılıklar sayesinde rekabetçi hale nasıl getiririz sorusunu sormamız gerekiyor. Yani mesela Kocaeli’nde otomotiv sanayi var, petrokimya sanayi var, oranın GSMH’sı çok iyi, o zaman Diyarbakır’a da bunları getirelim gibi bir eşitlik peşinde olursak bunun çok doğru bir şey olmayacağını hepimiz biliyoruz. Tabii, burada konuşurken herkes birbirinin konuştukları hakkında bir şeyler söyledi, ama izninizle, tartışmayı bu platformda bırakmak istemiyorum. Onun için ikinci sözü daha sonra herkese verirken önce size dönmek istiyorum. Sorusu olan varsa sorularınızı alalım.

Mevlüt Özen: Orta Karadeniz Kalkınma Ajansı Genel Sekreteri, Samsun’dan. Alpay Hocamın söylediği “disparity” kavramı üzerinde biraz daha durmak istiyorum. Eşitsizlik ve farklılık kavramlarında aslında kastettiğimiz şey şu; muhtemelen hazirun da öyle anlayacaktır, ben Alpay Hocama belki doğrulttirmek için söyleyeceğim, bizim bölgesel gelişmişlik farklarının azaltılması kapsamında algıladığımız şey, asgari refah düzeylerinin, yani bebek ölümlerinden, okullaşma oranlarından, altyapıdan, yaşanabilir gelir seviyelerinden, tahammül edilebilir farklılıkların sağlanmasını anlıyoruz. Ondan sonrası, sizinle tamamen aynı fikirdeyim. Özgünlük, bölgelerin özgünlüğünü, tadını, ruhunu kaybetmemek gerekiyor. Şimdilik sadece, böyle mi düşünür diye söyleyeyim.

Erkut Temiz: Diyarbakır Ticaret Borsası Yönetim Kurulu üyesiyim. Benim sorum Nahit hocama. 3 günlük proje destekleme eğitimi veriyoruz dediniz. Bu proje eğitimine kimler katılabiliyor? Bir de biraz önce Alpay Hocamın da dediği gibi, yapılabilir, uygulanabilir projeleri sizler mi seçiyorsunuz? Yoksa eğitime gelenler mi sunum yapıyor? Onunla ilgili detaylı bilgi verirseniz sivil toplum örgütü olarak memnun kalırım.

Nahit Bingöl: Detaylı bilgi verirsem buradan bir saatte çıkamayız. Şimdi bu eğitimlere dileyen herkes katılabilir. Bunlar kamuya açık ve ücretsiz. Maksat yararlanıcıların işlem maliyetlerini asgariye indirmek. İsteyen, danışman bir firmaya da proje hazırlatabilir ama biz buna kesinlikle gerek görmüyoruz. Bu projeler tabii, belli vasıfta hazırlanıyor. Alpay Hocam gerçekten çok önemli bir notkaya temas etti. Proje fikriyle proje arasında bir fark var. Proje belli bir kalıbı olan bir şey. Hangi evsafı istediğini tabi ajans deklare ediyor, buna uygun eğitimi de veriyor, soru da cevaplandırıyor, her türlü yolla. Dolayısıyla bu projeler tam zamanında teslim edildikten sonra bunu ne yönetim kurulu değerlendiriyor, ne ajans genel sekreterliği değerlendiriyor, başta sadece bağımsız değerlendiriciler değerlendiriyor yani ajansla hiçbir ilişkisi olmayan dışardan ücreti ödenen, projecilikten anlayan kişiler bunu değerlendiriyor. Üstelik iki ayrı kişi değerlendiriyor. İkisi arasında bir fark olursa bir üçüncü kişi değerlendiriyor. Bunlar belli bir şey içinde, tabi kaynak ne kadarsa başarılı proje listesi bir noktada kesiliyor, ondan sonra yedek proje listesine geçiliyor. Bu değerlendirmeden sonra daha dar bir değerlendirme kurulu, -bunlar da bağımsız, ajansla hiç ilgisi yok; bunları seçme kriterleri de mevzuatta tanımlanmış- bu proje listesini tekrar değerlendiriyor.

Bu kurul bu proje listesini tekrar değerlendiriyor. Ondan sonra ajans genel sekreteri bunu değerlendiriyor. Ajans genel sekreterinin projeyi elleme veya ilave yapma yetkisi yok. Sonra yönetim kurulunun nihai bir değerlendirmesi geliyor. Orada yönetim kurulu belki bir iki projenin yeniden değerlendirilmesini isteyebiliyor, ama bu kadar. Ondan sonra da yayınlanıyor. Projeler Ajansa başvuru şeklinde. Tarihlerle ilgili, her Ajansımızın web sayfası var, biz de kendi DPT internet sitemizde bunları duyuruyoruz. Ben Süleyman Bey’e çok teşekkür ediyorum. Bizim etkili olmadığımız hususlardan bir tanesi tanıtım, doğrudur. Ajanslarımızı her yolla bunu duyuruyorlar. Yani en ücra köşeye kadar bunu duyurmak zaten Ajansların mevzuatta tanımlanmış görevleri ve bu konuda görece etkili çalıştıklarını düşünüyoruz. Yani projeler merkeze gelmiyor, ajansta değerlendiriliyor ve ilan ediliyor efendim

Timur Halilof: Türk-Bulgar Ticaret ve Sanayi Odası Müdürüyüm. Sayın Nahit Bingöl’e verdiği bilgilerden dolayı teşekkür ediyorum. Çok güzel rakamlar verdiniz. O rakamları ben doğru okuduysam 2010 yılı için 1552 proje başvurusu var, aynı zamanda desteklenen proje sayısı 149 gibi görünüyor. Bu %10’a tekabül ediyor. Bu oranın bu kadar düşük olmasının nedeni nedir? Projelerin şartlara ve koşullara uygun ve doğru

yazılmamış olması mı, yoksa projelerin değerlendirilmesi için zamanın kısıtlı olması mı, yoksa Alpay Hocamın dediği gibi projelerin yapılamayan projeler olması mıdır?

Nahit Bingöl: Hakikaten tebrik ederim, çok güzel tespit etmişsiniz. Oranlar o düzeyde %10 - %15. Burada başvuru miktarının çok, verilecek kaynağın bunu karşılayacak kadar fazla olmaması temel sebep. Projelerin bir başarı puanı var, diyelim 70. Örneğin 70 alan 200 proje var fakat 70'in üstünde alanlar desteği tüketmiş oluyor ve bir yerde kesmek zorunda kalınıyor ama şöyle bir şey var. Bunlar hakikaten çok katı kalite standartlarına tabi olduğu için mesela bankalar Ajans tarafından desteklenmeyen projelere uygun şartlarla kredi verebiliyorlar. Çünkü onlar açısından çok avantajlı böyle bir şey. Daha çok başarılı oldukça, daha çok proje ürettikçe kaynakların daha fazla geleceğini ve karşılama oranlarının artacağını hep beraber umut edelim.

Soru: Diyelim ki başka illerde 70 puan üzerinde proje yok, bölgeden bölgeye kaynak artırımını yapılabiliyor mu?

Nahit Bingöl: Hayır, o orada kalıyor.

Celal Beysel: Nahit Bey burada çok önemli bir konuya değindi, Bankalar projelere destek veriyor dedi, gerçekten benim konuştuğum çeşitli bankalar da bu konunun altını çiziyor, yani proje yapmış bir kişi eğer desteğini şu veya bu nedenle direkt olarak destek veren kurumdan alamaz ise, projenin ayağı yere basıyorsa, direk olarak gidip bir bankadan destek alabilir. Sadece banka değil, KOSGEB'e gidebilirsiniz, TTGV'ye gidebilirsiniz, TÜBİTAK'a gidebilirsiniz. Yani kaynak kullanımını öğrenmek konusu var ya, projeyi yaptıktan sonra, para kalmadığı için desteklenmediğinde ortaya çıkabilirsiniz, bu da ayağı yere basan proje yapmanın önemini bir kez daha vurguluyor böylece.

Süleyman Onatça: Bir de ek finansman var, mesela iktisadi kalkınmayla ilgili bir projeniz var, 1 milyon sizin kredi başvurunuz var, %40'ını ajanslar karşılıyor, %60'ını da bankalardan alabiliyorsunuz. Yani ek finansı da bankalar seve seve veriyor. Hazırladığımız tüm projelerin bankalar taliplisi oluyor. Hatta sponsor oluyorlar.

Cemre Makirem: Organize Sanayi Bölgesi. Nahit Bey Avrupa hibe fonlarından bahsetti, bu fonlar geliyor ancak bu bölgede hiçbir sanayicinin, hiçbir kimsenin haberi olmuyor. Bizleri bundan haberdar edecek bir kurum veya kuruluş yok mudur acaba? Biz Diyarbakırda bir tesis kuracaktık, hibe için müracaat ettik, kabul edilmedi halbuki güzel bir tesis olacaktı.

Nahit Bingöl: Ajanslar şu anda AB kaynağı kullanılmıyorlar. İlerleyen zamanda bunun olacağını düşünüyoruz. Kullanılan AB kaynakları konusunda da gene Ajanslardan bilgi alabilirsiniz ama bu alanına göre değişebiliyor. Mesela hayvancılık ve kırsal kalkınma konusunda destek veren Kırsal Kalkınma Destekleme Kurumu var. Yani desteğin türüne göre değişiyor. Ama genel olarak verilen her türlü destek konusunda ajansların yatırım destek ofisleri var, bunlar bila bedel yatırımcılara bilgi ve hizmet verebiliyorlar. Projeniz konusunda mutlaka iyi bir projedir diye değerlendiriyorum, siz öyle söylediğinize göre ama çok rekabetçi bir sistem var projeler bakımından ve şimdiye kadar da 1-2 şikayet hariç bu sistemden bize yansıyan herhangi bir şikayet olması; seçimde hakkaniyete riayet edilmediği konusunda bize yansıyan 1-2 şey dışında. 5.000 projeden bahsediyoruz.

Lütfü Alkan: Samsun SİAD. 2008 yılında gerçekleşen proje sayısı 1129, kabul gören 263. 2010 yılında yani 2 yıl sonra proje sayısı 1552, kabul gören 149. Yani yıllar geçtikçe ilerleme kaydetmemiz gerekirken aşağı doğru bir düşüş var, bunun nedeni nedir?

Nahit Bingöl: Bu tabii teklif çağrısına çıkılan alanın mahiyeti ile ilgili olabilir. Yani her bölgede eşit sayıda başvuru gerçekleşmiyor. Yani bunu düz doğrusal biçimde, her yıl binlerle artacak şekilde düşünmemek gerekir. Mesela şu anda açık olan teklif çağrıları var, yani Ajans teklif çağrısı duyurusunu yapmış, 2010 yılı teklif çağrısı olarak görünüyor ama uygulama 2011'e sarkacak. Çünkü bu 3-4 hatta yerine göre 6 aylık bir süreç. Onlar henüz istatistiğe girmediği için böyle bir fark oluyor. Yıllar geçtikçe daha net bir rakam ortaya çıkar.

Süleyman Onatça: Sayın Genel Sekreterimizin söylediklerine katkı olsun diye söylüyorum, mesela Çukurova biliyorsunuz bir tahıl deposu. Genelde tarım ve tarım gıda sanayi çok öndedir. Örneğin 2009 çağrısında Tarım Bakanlığı tarım projelerini kabul etmememiz gerektiğini kendilerinin zaten tarım için hibe verdiklerini, onun için kalkınma ajanslarında ikincil bir kez tarıma destek verilmemesinin emrini gönderdi. Bizim Çukurova Kalkınma Ajansı tarıma destek veremedi. Bu nedenle genelde tarıma gelen başvurular kabul edilmemiş sayıldı. Böyle şeyler de olabiliyor ve ondan da az görülebilir.

Yrd. Doç. Dr. Mustafa Canlıoğlu: Dicle Üniversitesi. Anladığım kadarıyla yerleşme çok önemli, yereli çok iyi bilmek gerekiyor. Fakat Süleyman Beyin belirtmiş olduğu bir nokta da dikkatimi çekti; özellikle idarecilerin mülkiyelilerden oluşmuş olması ve özellikle de müfettiş olan kişilerin atanmış olması dikkat çekici bir nokta. Şöyle ki, genelde müfettişler çok hassastırlar yani bir şeye imza atmak için çok titiz davranırlar çünkü hep denetmen durumundadırlar. Ama kalkınma ajanslarının da genel bir esnemeye sahip olması,,toplumu, sosyal yaşamı, kültürünü bilmesi gerektiriyor. Bu atamalarda acaba yerel kişilerin o bölgeyi gerek ekonomik, gerek sosyal, bakımdan iyi tanımaları gerek buna dikkat ediliyor mu, yoksa atamalar nasıl gerçekleştiriliyor, siyasi etkiler var mı? Tanıtım konusunda acaba rahat hareket edebiliyorlar mı? Ayrıca şunu da Sayın Christian Saublens'a sormak istiyorum, Avrupa'da bunların başındaki yöneticiler nasıl bir prosedürle atanıyorlar?

Christian Saublens: Ülkeden ülkeye değişir ama iki statü vardır. Bazıları gerçekten özel hukuk sözleşmesidir, bu durumda işten çıkarma esneklik. Dolayısıyla, diğerlerinin kamu sektöründen bir iş bulma hakları olur, direktör olabilirler. Ve eğer bir problem olursa, yönetime geri dönebilirler. Dolayısıyla, biz de karışık bir sistem var. Ve yine tek bir kural yok, bir ülkeden başka bir ülkeye geçiyor. Hazır mikrofon bendeyken proje seçimi ve reddetme oranlarına ilişkin bir şeyler söyleyebilirim. %10 başarı oranı Avrupa çağrılı projelerde ortalama bir orandır, dolayısıyla siz doğru yoldasınız. Fakat Ajansların rolü biraz farklı olabilir. Ajanslar direkt ya da dolaylı destekler verebilir, böylelikle projeler farklı araçlarla desteklenmiş olur. Dolayısıyla BKA'lar garanti önerebilir, böylece banka teminat olduğu için projeyi desteklerken daha fazla memnun olacaktır. İkinci olarak, bir projenin kalitesini yükseltmek için BKA'ların görevi nedir? Girişimciler daha sofistike finansal araçlar sözkonusu olduğunda yatırım yapmaya hazır olurlar. Genellikle yatırımcının ve girişimcinin beklentileri arasında bilgi asimetrisi vardır. Üçüncü olarak, İskandinavya'da ve İngiltere'de olan BKA'ların en yüksek riski üstlenmeleridir, uzun vadeli garanti vermek, bir miktar para vermek gibi. Dolayısıyla BKA'lar doğrudan finansal bir rol oynamak zorunda değil, dolaylı destek de olabilir.

Celal Beysel: Burada çok enteresan bir konuya değindi Sayın Saublens. Bakınız, kalkınma ajansları kredi garanti fonu gibi de işlev görebiliyor AB'de. Yani eğer sizin bir projeniz varsa o projeye bir yerden finansman almak istiyorsanız ve Kalkınma Ajansı bunu direkt olarak finanse etmiyor veya edemiyorsa, şöyle bir şey yapabilir: bir girişimci filanca bankadan kredi alırsa, bunu garanti ediyorum diye kredinin riskini kalkınma ajansı üstlenebiliyor. Bu da bizim kalkınma ajanslarımız için bir ileriye dönük olarak belki değişik bir yol da olabilir. Çünkü biliyorsunuz bizim kredi garanti fonumuz maalesef çalışmıyor.

Soru: Mr. Saublens'a soru sormak istiyorum anlamak için. Garantör olmak için belli bir varlığınızın olması lazım. Bildiğim kadarıyla İngiltere'de eski kalkınma ajanslarının bazı arazileri vardı, bazı gelir kaynakları vardı, öyle değil mi?

Christian Saublens: Evet, öyle bir sistem var. Bir başkası ise ajansın garanti fonu oluşturması. Bir kumbaraya para koyuluyor ve diğerlerinin başarısızlık riski garanti altına alınıyor. Kuzey Kutbu'nda bu sistemin denendi. 5-6 yıl önce oradaki direktör, kumbarada biriken paranın faizi ile birlikte başarısızlık oranını karşılayabildiğini söyledi. Kısacası, garanti fonu iyi bir araçtır.

Celal Beysel: Yani garanti fonu kurulursa garanti fonunun içine koyduğunuz, kalkınma ajansının içine koyduğu paranın faizi kaybolup giden yani batan paranın tamamını karşılıyor. Dolayısıyla, iyi bir iş diyor Sayın Saublens. Size yöneltilmiş bir soru vardı. Buyrunuz.

Nahit Bingöl: Ben bu soru için teşekkür ederim. Çünkü akşam sayın genel sekreterlerimizle yemek yiyeceğiz. Dolayısıyla, bu konuda eğer kendileriyle ilgili bir şey söylemezsem onlar karşısında zor duruma düşer idim. Ben istatistikleri sizinle paylaşayım. 26 ajansımız var. Bu ajanslarımızdan 7 tanesinin genel sekreteri mülki idare kökenli. Kaymakam, mülkiye müfettişi gibi. Bunlardan sadece 2 tanesi müfettiş. Yani müfettiş ağırlığı gibi bir şey sözkonusu değil. Örneğin, bu müfettişlerin bulunduğu ajanslarımızda belediye ve il özel idarelerinin ajans katkı paylarının tahsilat oranı ajansların en üstünde. Yani başarıyı neye göre değerlendireceksiniz? Bizim merkezi idareden aktardığımız kaynağı bir performansa bağlayacağız. Ben merkezi idareden kaynak aktardığımda bakacağım ki, değil mi böyle bir hakkı olması lazım merkezi idarenin. Örneğin, yerel katkı payları yeterince yatmış mı? O zaman ben ister istemez ona biraz daha ayrıcalıklı bakacağım. 7 tanesi akademisyen kökenli arkadaşımız, 6 tanesi kamu kesimi tecrübesi olan, diğer 6'sı da özel sektör ve diğer mesleklere ve geçmişe sahip. Biz aşağı yukarı burada dengeli bir dağılım olduğunu düşünüyoruz. Tabii burada şöyle bir şey var: Bu süreç şöyle gerçekleşiyor: Bir kere yönetim kurulu karar veriyor. Yani ajans genel sekreterlerinin seçimi yönetim kurulu tarafından yapılıyor ve DPT'ye geliyor, biz bunu sayın bakana arz ediyoruz. Yani nihai merci tanım gereği sayın bakan olması gerekir. Sayın bakan ve siyasi otoritenin en önem verdiği husus yerel mutabakat. Dolayısıyla, böyle bir şart sağlanmamışsa bunun onaylanması imkansızca yakın, zor. Bizim genel sekreterlerimiz merkezden atanan genel sekreterler kesinlikle değil. Yerel mutabakatla veya oy çokluğu ile ortaya konulan genel sekreterler. Bir diğer husus bu genel sekreterlerimiz ve elemanlar memur değiller. İş akdi ile çalışıyorlar. Bunun performansı bölgelerin ve yönetim kurulunun değerlendirmesine tabidir. Bir genel sekreterimiz performansı yeterli görülmediği için iş akdine son verildi, örneğin. Ve bu merkez tarafından hiçbir biçimde buna müdahale edilmedi. Yani sistemin çalıştığını burada görüyoruz. Başka sebeplerle ayrılan, kendisi ayrılan genel sekreterlerimiz oldu. Dolayısıyla, buna böyle bakmak gerekir.

Ben şöyle bitirmek istiyorum: Allah devletimize, milletimize zeval vermesin. Devletimizin bursuyla ben Amerika'da lisansüstü eğitim yaptım. Ben Amerika'dayken Harvard'ın rektörü şairdi. Şairden rektör olur mu? Yani eğer mesleklere göre bakacak olursak yani burada tabii yönetim becerisi, iletişim becerisi, tarafları biraraya getirme becerisi, bunlar çok önemli şeyler. Söylenenlerde mutlaka haklılık payı vardır. Ama bunu elbirliği ile inşallah ileriye götürelim. Genel sekreterlerimizi hepiniz zorlayın, performansa zorlayın. Bizim görevimizin daha çok bu olması gerekir. Sizden beklentimiz şu, şu hesabı ver, şu açıkla vs. Sistem bunun üzerine kurulmuş durumda. Bu konuda hepinizin katkılarını bekliyoruz.

Celal Beysel: Efendim ben bu konuda birkaç cümle söylemek istiyorum. Bir kere biz özel sektörde bir ön yargı var. Hepimiz eğri oturalım doğru konuşalım. Bu ön yargı şu: Devlet bir şey yaparsa, bir tane bürokrat koyar oraya –affınıza sığınıyorum, yani genel olarak senelerin getirdiği bir ön yargı bu- ve o bürokrat bizim önümüze sürekli duvar örer. Şimdi bizim bükrata, devlete bakış açımız senelerin verdiği kötü tecrübeyle böyle. Ama bunun değişmekte olduğunu hissetmemiz gerekiyor. Biz bunu henüz hissetmiyoruz. Dolayısıyla, Sayın Nahit Bingöl'ün de söylediği gibi, genel sekreterlerin şu kesimden ya da bu kesimden gelmiş olması önemli değil. Onların performansını bizim ölçebiliyor olmamız ve de o performansı beğenmiyorsak onları zorlamamız ve gerekiyorsa onlara; nasıl fabrikalarımızda çalışan müdürlerimize, "Sen bu performansı gösteremiyorsun, sana 6 ay mühlet verelim ve bu performansı göster. Yoksa sen kendi yolu git" diyebiliyor isek, ajansların da genel sekreterleri memur olmadıkları için aynı şeyi söyleyebiliyor olmamız gerekiyor. Dolayısıyla, bu ön yargıyı artık unutmamız lazım, genel sekreterlerimize dört elle sarılıp onları performansa zorlamamız lazım. Bence işin doğrusu budur.

Şöyle bir etrafıma bakıyorum. Siz ilk soruyu sormuştunuz.

Mehmet Anık: İşadamıyım. Benim sorum Nahit Bey'e. Devlet Planlama'dan tahsis edilen bütçe ya da projelerin % 10-15 arasında kabul görmesinin önüne geçmek adına bölgede toplanan ÖTV ve KDV'nin bu amaçla kalkınma ajanslarına sağlanması önerisini dillendirirsek daha yerinde bir çalışma olmaz mı? İkinci bir konu, bölgede daha büyük projeler için ne yapılması gerekir? Örneğin, Mardin Mazı Dağı fosfat yatakları

dünyanın sayılı büyük fosfat yatağı. Örneğin, bölgemizde üretilen petrolün rafineriye uzak olmasından dolayı bölge insanınca daha pahalı tüketilmesi.

Nahit Bingöl: Sayın başkanım uygun görürseniz son soruyu ben sizlerin cevaplamaşının daha layık olduğu kanaatindeyim. Diğer sorular için vergilerin ajansa yönlendirilmesi yani bu bizim kulağımıza çok hoş geliyor ama Maliye Bakanlığı'nın kulağına nasıl gelir onu onlara sormak ve bu talebi onlara yönlendirmek lazım.

Mehmet Anık: Özür dilerim öbür türlü biraz da balığın olmadığı yerde balık tutmayı öğretmek gibi.

Alpay Filiztekin: Nahit Bey çok kötü olur. Çünkü İstanbul'un ödediği KDV ve ÖTV ile İstanbul alır götürür malı.

Nahit Bingöl: Bunlar çok önemli noktalar. Belki belli oranlar sözkonusu olabilir. Farklı şeyler düşünülebilir. Ama bu öneri bizim hayal sınırlarımızı bile geçen bir öneri. Çok teşekkür ediyorum kayıtlara geçtiği için. Daha büyük projeler için ajanslar tanım gereği zaten uygulayıcı değiller. İngilizce tabiriyle soft support denilen bir şey var. Büyük ölçekli altyapılar değil de daha yumuşak destekler, daha ziyade beşeri sermayeyi yani kalkınmayı biraz dolaylı yollardan sağlayacak etkili küçük müdahaleler üzerine kurulu bu sistem. Bunun böyle çok büyük projeler gerçekleştirmesini beklemek... Bir bakalım mevcut işlevlerini etkili yürütsünler ondan sonra gerçekleşir diye düşünüyorum.

Feridun Gündüz: Mersin SIAD genel sekreteri. Mersin'de güzel bir çalışma var. Ajanslara sunulan projelerin kalitesini yükseltme konusunda. O da şu: Mersin önce bir bölgesel yenilikçilik stratejisi projesi hazırladı. Biliyorsunuz, bunu uyguladı ve üç yönde kalkınma kararı aldı. Turizm, tarım ve lojistik. Bunun hemen sonrasında bu üç alanda platform oluştu. Bu platformların her birine kentteki ilgili tüm aktörler katıldı. Daha sonra bu platformlar bu alanlarda birer master plan yapılmasına karar verdi. Lojistik master planı yapıldı, tarım master planı yapıldı, turizm master planı yapıldı. Şimdi aslında bunların üzerine müteşebbislerin proje fikri ve hayata aktarılması daha doğru olur diye düşünüyorum ve bunu bir rol model olarak diğer kentlere de öneriyorum. Çünkü bunlar yapılmadan yapılan projeler ister ajanstan katkı alsın, ister bankadan katkı alsın çoğu başarısızlıkla sonuçlanma riskine sahip. Çünkü biliyorsunuz Türkiye'de iş kurulurken iş planı yapılmamasından kaynaklanan zorluklar var ve kurulan işletmelerin yaklaşık % 4'ü onuncu yılını görebiliyor. Yani çok ciddi bir kaynak israfı var. Dolayısıyla, benim önerim bu konuda özellikle tüm illerde bu şekilde proje altyapısının kurulması gerekir. Bir de bizim orada karşılaştığımız önemli bir zorluk vardı. Onu da yine önermek istiyorum. Kentlerin birçok alanda envanter çalışması yok. Aslında Türkiye'nin de şu anda birçok alanda envanter çalışması yok. Yani DPT'nin bu konuda çok ciddi bir eksiği olduğunu düşünüyorum. Özellikle, bölgesel kalkınmanın sağlıklı bir zemine oturması ve bu projelerin yerelden başarılı olmasının yolu bu tür altyapı çalışmalarını yapmasını gerekli kılmaktadır.

Son bir şey daha söylemek istiyorum. Biraz önce kaynak yokluğundan bahsettik ve maalesef bu sene kalkınma ajanslarına başvuran projelerin kabul edilme oranının % 10 olduğunu söyledik. Ama maalesef bu ülke biliyorsunuz çok ciddi şekilde kaynaklarını heba etmekte. Özellikle, bu kentte otururken bunu söylemeyi bir görev biliyorum. İnşallah barış çok yakında tesis edilecektir ve şu an silaha giden, savaşa giden para bundan sonra projelere gidecektir. Teşekkür ederim.

Celal Beysel: Recep Bey buyrunuz.

Recep Ergenç: Trabzon SIAD. Ben şunu merak ediyorum. Sayın Onatça'nın kalkınma kurulu başkanlığı ile kalkınma ajansının yönetim kuruluyla ilişkileri nasıl seyrediyor? Çünkü biz bugüne kadar TR 90 bölgesinde 6 toplantı yaptık. Bir toplantıya ajans genel sekreteri katıldı. Buraya kalkınma kurulu başkanı çok istemesine rağmen gelemedi. Ajans genel sekreterimiz de şu anda toplantı mazeretini ileri sürdü, katılmadı. Dolayısıyla, ben çok merak ediyorum. Özellikle, bunu Onatça'nın seslendirmesi çok iyi olur. 100 kişilik bir kalkınma kurulunda nasıl karar alınıyor? Neler gündeme geliyor orada? Bizim toplantılarda genellikle bir protokol

konuşmalarında herkes derdini anlatıyor, sonra dağılınıp gidiliyor. Keşke kalkınma kurulu başkanı Hilmi Bey burada olsaydı. Ama bizim başkan da kalkınma kurulu başkan vekili olduğu için bu soru galiba Onatça'ya yakışacak. Ayrıca, bu toplantıda çok sık kullanılan bir deyim var: "Varlık Yönetimi" "Yerel Varlıklarımız". Varlık yönetimi belki de yerel yönetimlerin en önemli görevi. Yani belediyeler dediğimiz, il özel idareler dediğimiz kurumların en önemli görevi. Ama bu görev tanımları içinde olmayınca bu konular onların çok uzağında oluyor. Bu konunun aydınlatılmaya ihtiyacı var. Nedir yani varlıklarımız? Yerel varlık dediğimiz şey nedir?

Süleyman Onatça: Öncelikle birtakım yanlışlıkların düzeltilmesini istiyorum. Biraz tartışma genel sekreterler tartışması gibi oldu. Genel sekreterlerim beni bağışlasınlar. Bizim genel sekreterlerle inanılmaz bir diyalog içindeyim ve gayet iyi çalışıyoruz. Yönetim kurulu ile süper çalışıyoruz. Kalkınma ajansında bulunan 37 tane personel, hepsi beni ağabey diye bilir, hepsinin kapısını gece gündüz çalarım ve giderim onların yaptıkları işlerde de onlara moral veririm. "Siz çok değerli insanlarsınız. Sizler bizim için çok önemlisiniz, bu bölge için çok önemlisiniz" derim. Genel sekreterimize de derim. Ve hepsinin motivasyonunu yükseltmek için çaba gösteririm. Ancak, bir gerçek var ortada. Onu söylemeden geçemeyeceğim. Nahit Bey'e verdikleri bilgilerden yola çıkarak 7 tane mülki idare kökenli arkadaşımızın, 7 tane akademisyen, 6 tane de kamu sektöründen arkadaşımızın yani toplam 26 tane ajansta 20 tane kamu ağırlıklı arkadaşımızın çalıştığını müşahade ediyoruz ki baş tacıdır. Az önce de söyledik; şiiir yazan rektör olur mu? Olur. Niye olmasın? Ben müzik öğretmeniyim, ticaret yapıyorum. Burada da kalkınma ajansında başkanlık yapıyorum. Tabii ki olur. Olmaz diye bir şey yok. Ancak, biz bir şeyin altını çizmek istiyoruz. Kalkınmadan bahsediyoruz. Kalkınma ajansları tanıtılmadı diye az önce arzettim. Bütün samimiyetimle söylüyorum, kalkınma ajanslarının içinde olanlar bile kalkınma ajanslarını çok iyi bilmiyorlar. Bir anımı size arzedeğim. Bana biri telefon ediyor ve "Ağabey kalkınma ajansı para veriyormuş, biz bu parayı nasıl alırız?" diyor. Ben de diyorum ki, "Proje yazacaksın." Bana "Ağabey hele bir gelip görüşeyim" deyince gelme benim işim çok diyorum. Bir şekilde aşıyor. Araba alacağım diyor ve bizim sekreteri kandırıyor ve kapımda. Diyor ki, "Ağabey söyle şu projeyi nasıl yazarız?" Ne projesi senin iş fikrin yok mu diyorum. "İş fikri nedir?" diyor. Adam proje yazacak projenin ne olduğunu bilmiyor. Diyor ki, yaz bana bir şeyler ve şu parayı alalım diyor. Bunun bir ayağı bu. Bir de gerçekten kalkınma ajansının içinde "Ağabey biz buraya niye geldik?" diyenler var. Ama tabii bu bir başlangıçtır. Haksızlık yapmayalım. Kalkınma ajansları Danıştay v.b. süreçlerden sonra aslında şu anda yeni yeni doğuyor. Kalkınma ajanslarının iki tanesi kuruluydu..Biri İzmir. Sayın genel sekreteri burda. Çok takdir ettiğim bir arkadaş. Çalışmalarından dolayı da kendisini kutluyorum. Kalkınma ajansları sadece para toplamak için ya da sadece proje için kurulmadı. Bakın şimdi benim ajans niçin kuruldu? Burada biz yazmışız. Demişiz ki, bölge yatırım imkanlarının yerli ve yabancı yatırımcılara tanıtılması, bölgenin potansiyelinin ortaya çıkartılması; yani atıyorum benim param var ve Adana'da yatırım yapacağım. Adana'da 5 milyar dolar bankada bizim paramız var. Adana'da işsizlik 26.5. Bugün açıklandı yenisi ne bilmiyorum ama muhtemelen %19 çıkacak. Geçen açıklamada 26.5. Şırnak'tan daha öndeyiz. Ama bankalarda 5 milyar dolar paramız yatıyor. Mevduat. Ben diyorum ki, niye yatırıyorsun parayı. "Ne yapacağım? Bir akıl ver beraber yapalım" diyor.

Bakın, yatırım ajansları ne yapmalı? Ben gitmeliyim ve demeliyim ki, kardeşim benim 1 milyar dolar param var. Ben ne yapabilirim? Tabii bu belki DPT'nin işidir, belki başka bir kurumun işidir. Hiç onu tartışmıyorum. Ama Almanya'da gidin deyin ki, ben şu yatırımı yapacağım. O yatırımın doğru bir yatırım olup olmadığına karar verecekler değilse sizi doğrusuna yönlendirecekler. Biz de bunu yapalım o zaman. Yani sadece projeye para dağıtmayalım. Ben size soruyorum. Kalkınma ajansları nedir? Çıkalım sokağa ve 100 kişiye mikrofon uzatalım. 98'inin cevabını size söyleyeyim. Bilenlerden bahsediyorum. "Para dağıtan bir kurum". "Hibe veren bir kurum" Bunları inkar etmememiz lazım. Birileri kral çıplak diyecek. Burada tartışıyorsak ben birtakım eksikliklerini söyleyeceğim, fazlalıklarını söyleyeceğim. Bakın şunu söylüyorum: Kalkınma ajansları Türkiye için bir şans. Olmazsa olmazdır. Haksızlık yapmayalım. Yine burada bir teşekkürü arzetmek istiyorum. Sayın Bakanımız Cevdet Yılmaz yarın burada olacak. Durup dururken şans kapınızı çalmaz ya da durup dururken hiç kimse başarılı olmaz, ya da durup dururken hiçbir şey elde edemezsiniz. 2004 yılı meslek liseleri ve meslek

eğitimi ile ilgili TÜRKNONFED'in raporları var. O dönemin bakanı Hüseyin Çelik. Biz Hüseyin Çelik'ten randevu alamadık. Bizim yazdığımız raporları kaale almadılar ve bugün bütün o raporların hepsi tek tek yapılmaya başlandı. 6 yıl önce Adana'da üniversiteye ihtiyaç var dedik. Raporlar hazırladık. Tek üniversite yetmez dedik. Rektör önce bana küstü. Sen bizim üniversiteyi beğenmiyor musun diye. Herkes küstü ama geçen hafta cumhurbaşkanı "Adana'ya mutlaka bir üniversite yapılması gerekir." dedi. Ama biz 6 yıl önce söyledik. Biz bunları bugün söyleyelim de sayın yetkililer 6 sene sonra icraata koysunlar. Ama eksikleri bizim mutlaka söylememiz gerekir. Eğer bir yerde herkes aynı fikirdeyse orada muvaffak olmak mümkün değildir. Mutlaka fikirlerimiz farklı olacak, mutlaka tartışacağız, mutlaka doğruları bulacağız ki ülkeyi kalkındıracağız.

Şimdi Recep Bey'in sorusuna geliyorum. Recep Bey diyor ki, kalkınma kurulunda siz Adana'da ne yapıyorsunuz? Bizi beğendiler mi bilmiyorum ama yetkililer burada. Sayın Serkan Bey burada. Yine sayın müdürüm burada. Biz stratejik planı, bölge gelişim planını yazıp gönderdik. Yani kalkınma kurulunun inanılmaz bir katkısı oldu. Kalkınma kurulu bölge gelişim planını hazırladı ve bölge gelişim planını hazırlarken 1-2 günde değil, üzerinde 6 ay en az 10 defa toplanarak, kendi aramızda komiteler kurarak, bölgelerde sektörel komisyonlar kurarak hazırladık. Çok uyum içinde çalıştık, herkes mutlu. Zaman zaman benim söylediğim bir şey var. 100 kişi fazla diyorum. Gene altını çiziyorum: 100 kişi fazla. Çünkü maalesef katılımı sağlayamıyoruz. 100 kişiden en fazla katılımımız 60 kişidir. Bazen vali bey geleceğim diyor ve bütün kaymakamlar orada hazır bulunuyor. Vali bey kalkıp gidince de herkes gidiyor. Bunları da yaşıyoruz maalesef. İşte bütün bunlara bakarak kalkınma ajanslarının 50 kişiye indirilmesi lazım ki bir şeyler oluşabilin. Bunun yanında bizim bu gördüğümüz hatalarla ilgili, bu düzenlemelerle ilgili bugüne kadar DPT mutlaka bizi kaale almışdır, sorunlarımızı dinlemiştir. Kalkınma ajansları yeni kuruldu; mutlaka bizim de hatalarımız olabilir. Biz bunu böyle yazdık gönderdik ama bu demir kertiği değildir. Sayın bakanımız bile bunu söylemiştir. Siz gördüğünüz aksaklıkları bize getirin biz bunları düzeltilim demişlerdir. Bir gün başkanıyla birlikte Sayın Bakan Cevdet Yılmaz'a gittik. Kalkınma ajansının yönetim kuruluyla kalkınma kurulunun arasında bir köprü görevinin olması gerektiğini, kalkınma ajansının yönetim kurulunda neler konuşulduğunu bilmediğimizi, bizim bir başka şeyleri konuştuğumuzu onların bir başka şeyleri konuştuğunu, kalkınma kurulu başkanının mutlak surette kalkınma ajanslarının yönetim kurulunda olması gerektiğini ve buna benzer 8-10 tane taleplerimizin olduğunu ilettik ve 10 tane talebimizin 6 tanesi yerine getirildi. O gittiğimiz günden sonra kalkınma ajansının yönetim kuruluna kalkınma kurulu başkanı olarak her toplantıya katıldım. Kalkınma ajansının yönetim kurulunda en fazla konuşan benim. Ancak, imza yetkim yok. Fakat gerçekten çok ahenk içinde çalışıyoruz, güzel kararlar çıkarıyoruz, elimizden geldiğince de muvaffak olmaya çalışıyoruz. Biraz sizler de kendi bölgenizde gördüğünüz eksiklikleri yukarıya götürürseniz zannediyorum o arkadaşlarımız da bunu hoşgörüle karşılayıp benim bugün söylediklerimin hepsini hoşgörüle karşıladıkları gibi sizlerinkini de hoşgörüle karşılayıp ve doğru olması için ellerinden geleni yapacaklardır. Önümüz açık. Bölgelerimiz kalkınmak için kıvılcım bekliyor. Ülke kalkınmak için kıvılcım bekliyor. Bu kıvılcımı ancak bu salondaki sizler, işadamları, iş insanları hepimiz kuvvetlendirebiliriz. Hepimizin kalkınmak için mutlaka koyacağı katkılar vardır. Bu katkılarınızın daim olması dileğiyle saygılar sunuyorum.

Celal Beysel: Gördüğünüz gibi Süleyman Bey gerçekten dolu. Bu konuları sahada çalışıyor olmaktan dolayı çok iyi biliyor. Kendisinden faydalanın lütfen. Açın telefonu soru sorun. Anlatmaktan hiç yüksünmez. Çağrın gelsin. Biz Bursa'ya çağırdık ve koştı geldi. Saat 16.30'a beş var. Dört soru daha alacağım. İki tane bayana öncelik vereceğim. Buyrun.

Selin Kobul: Samsun SIAD. Kalkınma ajansları bütçelerinde bölgesel farklılık olup olmadığını öncelikle öğrenmek istiyorum. Eğer bütçeden kalan bir şeyler oluyorsa diğer seneye aktarım var mı? Eğer olmuyorsa bunun kötü olduğunu düşünüyorum. En azından geçerliliği olabilecek projelerin daha fazla geçmesi adına olumlu olduğunu düşünüyorum. Bir de kamu kurumlarına destek ne kadar doğru oldu? Kamu kuruluşlarına belirli ölçüde ciddi kaynak aktarımı olduğunu düşünüyorum. Bununla ilgili sizin görüşünüzü almak istiyorum. Neye dayanarak kamu kurumlarına bu destek verilmeye başladı. Teşekkür ederim.

Nahit Bingöl: Çok teşekkür ederim. Önce şunu söyleyeyim. Kalkınma ajansları yıl içinde kullanamadıkları kaynakları seneye aktarabiliyorlar. Burada bir sıkıntı yok. Bizim sistemimizde mevzuat olarak bunu başarabilmek, kabul ettirebilmek gerçekten müşkül bir şey. Basit bir şey gibi görünebilir ama hakikaten bilenler bilir çok zor bir konu. Ajansların bütçelerindeki farklılıklar, oynamalar isterseniz şöyle bir şey verebilirim 2010 bütçeleri için. Bu ödenekler kanuna göre nüfus, sosyo ekonomik gelişmişlik ve performansa göre dağıtılıyor ajanslar arasında. Bunların da tabii belli yüzdelerle denkleme girmesi gerekiyor. Çünkü mesela nüfusun payını yükseltirseniz İstanbul çok alıp başını gidiyor. Bir denge dahilinde bunları dağıtmanız gerekiyor. Burada asgari tutar 12 milyon lira mertebesinde. Azami tutar da yaklaşık 25 milyon lira mertebesinde bölgeler arasında yani 26 bölge arasında. Bunun aşağı yukarı hakkani bir dağılım olduğunu düşünüyoruz. Çünkü şimdiye kadar bu konuda ciddi eleştiri, yakınma, şikayet bize gelmedi. Ama hiçbir sistem mükemmel değil. Elbette dağıtım sistemi konusunda öneriler olabilir. Bunlara her zaman açığız. Biz de bu konuda arayış içindeyiz. Örneğin, performansa göre nasıl dağıtacaksınız. Bu gerçekten çok zor bir şey. Bunun çalışmalarını sürdürüyoruz. İnşallah dengeli biçimde devam edeceğiz diye düşünüyorum.

Kamu destekleri. Bu çok güzel bir soru. Teşekkür ederim. Kamudan kamuya destek verilsin mi? Bu önemli bir soru. Evet ya da hayır diyebilmek zor. Çünkü öyle projeler bize geliyor ki, kamu tarafından gerçekleştiriliyor ve ya ajans desteği olmadan onun gerçekleştirilmesi mümkün değil. Yerel ihtiyaçlardan süzölmüş. Oranın ihtiyacına çok iyi cevap veriyor. Zamanımız olsa size çok iyi örnekler verebilirim. Kimi örnekler de var ki, hakikaten diğer kamu kaynaklarına ikame etkisi yaratıyor. Hakikaten mükerrer birtakım şeyler oluyor. Çok açık konuşuyorum. Biz henüz çok başındayız bunun. Yani bütün ajanslar teklif çağırısına bir kez çıktılar bu sene. Bir ortaya çıkan profile bakalım. Ama diğer yandan mesela belediyeler açısından bakalım. Belediyeler diyorlar ki: Burada siz bizim canımızı acıtıyorsunuz. Bize belediyelerden çok büyük şikayet var. Bizim % 1'i alıyorsunuz, bizi öldürüyorsunuz diyorlar. Bu sefer ben şimdi buraya proje verip, bunun karşılığında kaynak alamayacaksam; o zaman ben niye sistemin içinde durayım, beni çıkarın diyor. Bu konuda Sayın Başbakanımıza, bakanlara çok yoğun şikayetler var. Buna kimse haksız diyemez. Bir sisteme kaynak enjekte eden bir kurumun oradan faydalanmaya hakkı vardır. Biz de şunu diyoruz: Orada bu projelerle kalkınma gerçekleşecek, belediyeye katkıda bulunacak diyoruz. O yüzden buna isterseniz beraber bakalım, beraber değerlendirelim. Ortaya çıkan profili analiz etmek lazım. Hakikaten işlem ve zaman maliyeti yaratıp kamudan kamuya desteklemek çok rasyonel bir şey değil. İlke olarak söylediğiniz doğru.

Reyhan Aktar: DEKAD üyesi. Burada kalkınmadan bahsederken özellikle benim dikkatimi çeken hep mali, hep nicel konular üzerine, iş kurmak üzerine konuşuldu. Oysa biz kalkınma dediğimiz zaman sadece ekonomik anlamda değil, sosyal anlamda da gelişmişlik düzeyinden bahsediyoruz. Yani bir yerde çok fazla sayıda okulun olmasından ziyade okuryazarlıktan bahsediyoruz. Benim öğrenmek istediğim, kalkınmada temel bir strateji var mı? Diğer ülkelerde ya da bu ülkede uygulanan, hedef alınan temel bir modelimiz var mı? Bu arada şu an bulunduğumuz bölge ile ilgili ileriye dönük herhangi bir stratejik program var mı? 2008'den 2010'a kadar gördük. 2010'dan 2020'ye hedeflenen belli bir program ve strateji var mı?

Nahit Bingöl: Bölgeler için soruyorsunuz değil mi? Sizin bölgeniz nedir? Diyarbakır, Şanlıurfa. Diyarbakır, Şanlıurfa'yı izninizle sayın genel sekreterimiz cevap versin. Hatta bu sorularınızın bütününe genel sekreterimiz cevap verebilir ama ben kendi üstüme düşeni söyleyeyim. Ben sunumumda izah etmeye çalıştım. Keşke vaktimiz olsa. Bizim kalkınma anlayışımızın temelinde beşerin yer aldığını, insanımızın cevherini ortaya çıkarmamız gerektiğini. Evrensel geçerliliği olan araçları, yöntemleri, modelleri mutlaka uygulayacağız. Ama bakalım diğer ülkeler ne yapmış? Biz onu yapalım dersek bu olmaz. Bizim önümüzdeki asıl başarmamız gereken şey, kendimize özgü bir kalkınma anlayışı felsefesi geliştirip bunun peşinden gitmemiz. Bunu hem bölgesel düzeyde, hem ulusal düzeyde başarmamız. Bu çok önemli bir şey.

Reyhan Aktar: Mesela şu an belirlemiş olduğunuz bir kriter var mı? Şu an belli bir kriter üzerine mi gidiliyor? Bölgeler arasındaki farklılığı birçok maddeyle alt alta sıralayabiliriz. Bu farklılıklardan şu an hangileri temel alınıyor?

Nahit Bingöl: Bölgeler arası farklılıklar var. Bir de farklar var. Farklılık saygı gösterilmesi gereken bir şey, olması gereken bir şey. Bir zenginlik. Bölgesel kalkınmanın buradan beslenmesi gerekir. Fark ise, ima ettiği anlamında düşünülerek daraltılması gereken bir şey. Ekonomik gelirden bir fark varsa onu daraltmanız gerekir. Sistemin özünde zaten bütün bu desteklerin ve çalışmanın bir bölgesel gelişme stratejisine onun da bölge planına dayanması zorunluluğu var. Bütün ajanslarımız böyle bir plan hazırlamadan, Süleyman Bey Çukurova için hazırlanandan bahsetti, bu şekildeki bir işleyiş zaten mümkün değil. İlk yapılacak iş bu stratejiyi hazırlamak. Bütün ajanslar da 2010 yılında bunu hazırladılar. Hepsi 2010-2013 dönemini kapsayan 4 yıllık stratejilerini hazırladılar. Bunlar mükemmel mi? Asla değil. Ama başlangıcın sonu diyebiliriz. Bundan sonra önümüze bakacağız. Sizin bölgeniz için de plan var. Ama isterseniz bu konuya sayın genel sekreterimiz cevap versin.

İlhan Karakoyun: Ben Diyarbakır - Şanlıurfa bölgesine hizmet eden Karacadağ Kalkınma Ajansı'nın genel sekreteriyim. Sayın genel müdürümüze teşekkür ediyoruz bize söz hakkı tanıdığı için. Öncelikle şunu belirtmek isterim. Bölgesel kalkınmada yeni yaklaşımların çok tartışıldığı ve önem kazandığı, ülkemizin gündeminde ön sıraya çıktığı bir dönemde bir de kalkınma ajanslarının son bir yılda büyük bir ivme kazandığı bir dönemde böyle bir organizasyonun Diyarbakır'da yapılması bizim için gerçekten büyük bir şanstır. O nedenle şahsınızda TÜRKONFED'e ve özellikle Diyarbakır'da da bu işi organize eden DOSİAD'ın başkanına çok teşekkür ederiz.

Tabii ajansımız yeni bir ajans. Biz resmi olarak 5 Aralık 2009 tarihinde binamızda personelimizle göreve başladık. Bir yılımızı tamamladık. Stratejimiz var mı? Var. Ajansların aslında bütün çalışmalarının temeli bu bölge düzeyinde hazırlayacakları stratejiye dayanıyor. Tabii ajanslarla ilgili ülkemizde ciddi bir beklenti oluşmuş. İsmimizde de kalkınma kavramı olduğu için sanki bölgenin ve ülkenin bütün sorunlarını ajanslar çözecekmiş gibi bir algı oluşmuş. Bu güzel bir şey, bizim için yüksekte başlamak için büyük bir fırsat. Ancak, bunu iyi yönetmemiz gerektiğini düşünüyoruz. Bunu yönetemediğimiz takdirde hayal kırıklığına da dönüşebilir. Zaten Türk toplumu olarak biz çabuk heyecanlanan ama çabuk da hayal kırıklığına uğrayan bir toplumuz. O nedenle sayın başkanımızın ve sayın hocamızın söylediği sabır ve bu sabrın iyi yönetilmesi çok önemli.

Biz ajans olarak ne yaptık? Hemen 5 Aralık'tan sonra 2010 yılında birtakım destekler verebilmek için 2010 yılı için ön bölge gelişme planımızı hazırladık. Aslında buna plan demek istemiyoruz. O kavramsal olarak plan. Bir strateji bizim için. Çünkü her ne kadar başkanımız ajansları para olarak görüyorlar dese de, insanımız aslında bize akıl değil para verin diyorlar. Genel algı bu. Her ne kadar siz kendinizi farklı anlatsanız bile ben ilke olarak söylüyorum. Somut olarak ne yapacaksınız? Bize ne zaman para vereceksiniz? O nedenle biz hızlı bir şekilde iki aylık bir süreçte bu raporu hazırladık. Ne yaptık? Bölgeyle ilgili yapılan çok sayıda çalışmalar var. Gerçekleştirilen projeler var. Bunların çıktılarını aldık ve 20 tane farklı sektörlerde çalıştay yaptık. Temelde kalkınma kurumumuzun belirlediği komisyonların öncülüğünde bölgedeki paydaşları çağırarak toplantıları yaptık ve bu planımızı hazırlayıp, DPT'ye gönderdik. DPT de ulusal kalkınma açısından değerlendirip, uygun gördü ve biz 17 Nisan tarihinden itibaren teklif çağrısına çıktık. 45 gün gibi bir süre tanıdık. İlk uygulama olmasına rağmen gerçekten rekor düzeyde denilecek proje başvurusu aldık. 470 tane proje başvurusu aldık ve şu anda bunlardan 81 tanesine destek veriyoruz, sözleşmelerimizi imzaladık. Ben de bilgi olması açısından paylaşmak istiyorum. 2 program yürüttük. Birisi KOBİ'lere yönelikti. 12 milyon 500 bin TL kaynak ayırdık. Diğer de turizm altyapısına yönelikti. 10 milyon 400 bin TL gibi kaynak ayırdık ve sonuçta 23 milyon gibi hibe vererek bölgede eş finansmanla beraber 43 milyonluk bir kaynağı harekete geçiriyoruz. Ek bir finansal araç yaratma açısından sayın başkanımız Süleyman Bey bahsetti. Biz işbirliği protokolleri de yaptık bölgedeki bankalarla. 4 bankayla işbirliği protokolü yaptık. Biz de projesi kabul edilen KOBİ'ler eş finansmanlarını kredi olarak kullanabilecekler daha uygun şartlarda ve biz daha henüz başlangıç döneminde olmamıza rağmen, şu anda yaklaşık 6 milyonluk bir kredi desteği bankalardan temin edilmiş durumda. Bizim desteklediğimiz proje sahipleri bankalardan bu desteği almış durumdadılar.

Son olarak, biz stratejimizi 2010 yılı için hazırlamıştık. Bundan sonra ne olacak? Nisan ayından itibaren de 2011-2013 yılını kapsayan bölge planının hazırlıklarına başladık. Dün itibariyle taslağımızı çıkardık ve DPT'na bunu gönderdik. Tabii zamanımız daha fazlaydı bu sefer. Daha detaylı çalıştık. Bölgede çok sayıda toplantılar yaptık, bölgedeki paydaşlarımızı çağırdık. Kalkınma kurumumuzla paylaştık ve mümkün mertebe bölgenin ihtiyaçlarına cevap verecek bir plan hazırlamaya çalıştık. Bu stratejinin ana hatlarını göstermesi açısından sadece 4 temel eksenden bahsetmek istiyorum.

Biz bölge planımızda bölgenin gelişmesi ve kalkınması için 4 ana eksen belirledik. Birincisi, istihdam kapasitesinin ve rekabet gücünün artırılması eksenidir. Tabii bunun stratejileri ve alt stratejileri var. İkinci eksenimiz, beşeri ve sosyal sermayenin güçlendirilmesiyle toplumsal gelişmenin sağlanması eksenidir ve bunun stratejileri, alt stratejileri var. Üçüncüsü, bölge mekan organizasyonu geliştirilmesi, yaşam ve mekan kalitesinin artırılması eksenidir ve bunun stratejileri var. Son eksenimiz de, doğal kaynakların ve kültürel mirasın sürdürülebilirliğinin sağlanması. Teşekkür ederim.

Celal Beysel: Teşekkür ediyorum. Çok geciktik. Salonun yarısı kayboldu. Ben Nahit Bey'e bir cümle veriyorum. Sonra da sormazsam olmaz diyen biri varsa onlara söz vereceğim. 15 dakika içinde bitireceğim.

Nahit Bingöl: Sonuna doğru yaklaştık ve bir anekdot anlatacağım. Ben Urfa'ya ilk defa ajansımızı ziyarete geldim. Kalkınma kurulu başkanımızla ilk defa tanışıyorum. Bu anlattığımda tek kelime abartı yoktur. Genel sekreterimiz şahittir. "İyi günler efendim. Ben şuyum" dedim. O da "Hoş geldiniz. Paralar nerede?" dedi. Tabii sonradan kendisiyle büyük dost olduk. Durum bu. Milletimiz plan değil, pilav istiyor.

Hikmet Bey: Teşekkür ederim. Ben öncelikle aynı zamanda meslektaşım olan Süleyman Bey'in eksiklerimizi konuşalım cümlesinden hareketle birkaç eksiklikten bahsetmek istiyorum. Öncelikle, bizi bu toplantıya davet eden kurumlara çok teşekkür ediyorum. Yoksa eksiklerimiz çok daha fazla olacaktı. Şimdi ben 20 yıl mali müşavirlik yaptıktan sonra son 15 yıldır ticaretle uğraşıyorum. Dükkanımın karşısında tarımsal kalkınma ajansı var. Yaklaşık 300 metre de sağ tarafımızda sınıai kalkınma ajansı var. Yine bir eksikliğini burada giderdim ve genel sekreterimizi burada tanıdım. Güzel şeyler yaptığını duydum. Ama ne hikmettir ki, biri karşımda, biri yanımda ben bugüne kadar bu çalıştayların hiçbirinden haberim olmamış. O da benim büyük bir eksikliğim. Eksikliklerimizi hakikaten konuşmamız lazım. Yine değerli meslektaşım Süleyman beyin söylediği bir şeye katkı olsun diye burada herkesin önünde söylüyorum. Ben 1 milyon lira ile akıl almaya geliyorum ve bu kurumlardan rica ediyorum. Özellikle, Avrupa'da insanlar 5 Euro'ya et yerken biz burada 30 liraya yiyoruz. Yani 15 Euro demektir. Bölgemizde geçmişte yanlış politikalarından dolayı köylerimizi insansızlaştırdığımız için, tarım ve hayvancılık bölgesi olan bu bölgede tarım ve hayvancılığı bitirdiğimiz için bugünleri yaşıyoruz ve angus ithal etmeye başladık. Acaba karşımdaki kurumla bu yatırımı yapıp, Türkiye'deki bu eksikliği gidermeye katkı olabilir mi diye söylüyorum. Ben 1 milyon lirayla varım diyorum. Bakalım bir dahaki toplantılara kadar bu kurumlar bize ne kadar yol gösterecekler, ne kadar destek olacaklar? Para istemiyoruz, akıl istiyoruz. Doğru projelerle katkı istiyoruz. O farklılığın da avantajlarını kullandıracak, beni gerçekten girişimci yapacak özellikler önüme konacak mı bunları merak ediyorum. Bunun da şimdilik eksikliğim olarak düşünülmesini kabul ediyorum. İnşallah eksiklerimi giderirsiniz. Hepinize saygılar sunuyorum.

Emin Bahri Uğurlu: Samsun SİAD. Samsun. Bizim kalkınma kurulunda imza yetkisi olup olmayacağını demin sordular. Onu merak ediyordum. Bir de ben 8 aydır kalkınma kuruluna 3 toplantıdır gidiyorum. Rektörler atamayla mı geliyor? Bundan sonra da rektörlerle mi gidecek? Genel sekreterler neye göre tayin ediliyor? Bir de burada demin Süleyman beyin söylediği gibi, vali kalktığında resmi olan zevat gidiyor. Sivil toplum örgütlerinden de katılımlar da her geçen gün erimeye başlıyor. Bu sorunları tartışırken Süleyman Bey ajansın yönetim kuruluna misafir edilirken sayın valimiz mi başkanlar mı davet ediyor yoksa kendisi istediği için mi gidebiliyor. Bunu merak etmiştim.

Mustafa Güner: Mersin SİAD. Bölgemizde iş geliştirme merkezi ve benzeri kurumların oluşturulmasındaki talepler yönetim kurulunda kabul görmesine rağmen, yönetim kurulunun önerisine rağmen DPT'ndan

geçmemesi gibi bir sonuç var ortada. Yönetmelikte var. Yönetim Kurulu bu konuda yetkili. Fakat yönetim kurulu karar almasına rağmen DPT'dan geçmeyerek bir var olan olgunun çalıştırılmaması konusu var. Şimdi bu güdümlü desteklerin tabii genişletilmesi lazım ki, buradan kalkarak özellikle stratejik planların yapılması, master planların yapılmasına öncelikle kaynak ayrılması gerekiyor. Az önce arkadaşım Feridun bey anlatmaya çalıştı ama kaynak kullanımında ciddi sıkıntılar yaşadığımız için, master plan yapmak için, kaynak ayırmakta ciddi problem olduğu için daraltılmış, amacına çok fazla da hizmet edemeyen, amaç bu olmasına rağmen kaynağın sınırlı olması nedeniyle genişletilerek çok geniş kapsamlı uygulanan planlar elde edilemiyor. Ben biliyorum ki, kalkınma ajanslarının bu kaynakların kullanılmasında öncelikle ilim potansiyelinin ortaya çıkarılmasının ve toplumun bütününe hizmet eden organizasyonlara öncelikle yön verilmesinin önünü açması gerekiyor. Teşekkür ediyorum.

Abdullah Çolak: Bandırma SİAD. Soru sormak istemiyorum ama bir şey söylemek istiyorum. Bizler sanayiciler olarak kazandığımız paraların vergilerini ödüyoruz. Gününde, zamanında ödemeye çalışıyoruz. Vergi affıyla haksızlığa uğruyoruz. Ama hiçbir zaman devletten hesap sormuyoruz. Lütfen belediyeler % 1'lerini verirken geriye kaç para aldılar bunu bize söyler misiniz? Kamuya ne kadar destek sağlandı?

Kenan Akçay: Adana SİAD Başkan Yardımcısıyım. Çok güzel bir panel oluyor. Tebrik ediyorum. Tabii Süleyman başkanımızın da aranızda olması bize ayrıca moral sağlıyor. Benim panelistlere şöyle bir sorum var: Para dağıtımının dengeleriyle ilgili olarak; az gelişmiş / çok gelişmiş derken örneğin İstanbul'un bir dönem bu gelişmeye ihtiyacı var mı diğer az gelişmiş yerlere rağmen. Öyle düşünüyorum ki, İstanbul bu payın büyük oranını kullanıyordur. Türkiye'yi düşünürseniz, İstanbul'u bir dönem dışarıda tutabilir miyiz? Bir de, proje yazımıyla ilgili eğitim vermek yanında proje dokümantasyonu biraz daha azaltılıp daha on-line ve daha kolay yapılabilir mi? Bir de, daha önce finanse edilen ve gerçekleşmeyen projeler var mıdır? Bunların oranı Türkiye genelinde nedir? Yani yanlış finanse edilmiş projeleriniz var mı?

Celal Beysel: Şu anda sorular bitti. Gelen son 3 sorunun hepsi Nahit Bey'e. Nahit Bey'den o soruların cevabını aldıktan sonra Sayın Saublens'e ve Sayın Filiztekin'e birkaç cümle etmeleri için neler gördüler, neler duydular zaman vereceğim. Buyrun Nahit Bey.

Nahit Bingöl: Çok teşekkür ederim. Önce Mersin'den gelen Mustafa Bey'in İŞGEM konusundaki sorusuna cevap vereyim. DPT tarafından reddedilmiş bir İŞGEM projeniz bölgeniz için kesinlikle mevzu bahis değildir. Bize 3 tane teklif gelmiştir. Biz bunun makul bir sayıya mesela ikiye veya bire indirilmesi konusunda tercihi yönetim kuruluna bırakan bir cevabi yazı yazdık. Dolayısıyla, bilgi kesinlikle böyledir. Bunun aksi her türlü size aktarılan bilgi hilafı hakikattir. İŞGEM'ler konusunda şöyle bir durumla karşı karşıyayız: Bütün yurt sathından bize İŞGEM talepleri geliyor. Bizim de KOSGEB'le bir işbirliği protokolümüz var. Geçen hafta KOSGEB Başkanı Sayın Mustafa Kaplan'la oturduk, bu İŞGEM'ler konusunda bir strateji belirleyelim dedik. Bunu birtakım kurallara bağlayalım ve bu doğrultuda karar verelim şeklinde bir prensip kararı aldık. Bunu ortaya koyduğumuzda nesnel, kimsenin itiraz edemeyeceği şartlara göre bu projeler yönetim kurulundan geçerse bu koşullara uygunluğu merkezde değerlendirilecektir ve bu projeler elbette desteklenecektir.

Belediyelere dönüş, global rakamlar henüz uygulamalar devam ettiği için kesinleşmedi ama burada bir iki genel sekreterimizden istirham etsem. Çünkü pratik bilgiye onlar sahipler. Genellikle belediyeler verdiklerinden kesinlikle az alıyorlar. Hatta şöyle bir hesaba giriyorlar: Ben şimdi bunu versem ne kadar en fazla alabilirim. Şu kadar. O zaman bunu da vermiyorum şeklinde hesaba giren istisnai belediyeler de var. Ama hakikaten katkı paylarını hiçbir karşılık beklemeden ödeyen belediyelerimiz de var. Bunlara son derece müteşekkirimiz.

İstanbul fazla mı kaynak alıyor? Hayır. İstanbul'un 2010 yılı merkezi bütçe transfer ödeneği 21 milyon 500 bin liradır. En yüksek kaynağın 24 milyon lira mertebesinde olduğunu söylemiştim. Yani baştan 3 ya da 4'ncü durumda İstanbul. Dolayısıyla, sistemi distorsiyona uğratan bir sapma etkisi yaratmıyor. İstanbul gelişme olmaz mı? Bakın, yeni bölgesel gelişme anlayışından bahsettik. İstanbul'un gelişmesi de bir bölgesel

kalkınma problemidir. Yani söylemeye çalıştığım şey o. Sadece doğu ve güney doğu bölgelerimiz mi bölgesel kalkınmayı hedefliyor. Hayır. Diğer bölgelerimiz eğer ulusal düzeyde gelişmişlikleri sözkonusuysa uluslararası rekabetçilik bakımından konuya yaklaşılmalıdır. Artık ulusların rekabeti yanısıra bırakın bölgeleri, kentlerin rekabeti sözkonusu ulusal düzlemde. O yüzden bunu bu çerçevede değerlendirirsek daha doğru olur kanaatindeyim.

Çok güzel bir katkı geldi Kenan beyden. Dokümantasyonu azaltabilir miyiz? Buna hakikaten bakalım. Ama biraz izin verin ve gerçekten şu uygulamayı 1-2 sene görelim. Özellikle, izleme değerlendirme. Bu verilen destekler çok sıkı izleme-değerlendirmeye tabi tutuluyor. Genel sekreterlerimiz şikayet ediyorlar. Bir proje için 7 klasör izleme dosyası tutuyoruz diyorlar. Niye? Çünkü eskiden edindiğimiz dersler var. Teşvikler verildi. Takip edilmediği için yeterince gerçekleştirme olmadı. Bankalar niye istekli? Çünkü biliyorlar ki verilen kaynakların gerçekleşip gerçekleşmediği ciddi olarak takip edilecek. Ama bu dokümantasyon konusunda uygulamayı görüp, önerilere göre düşünebiliriz. Bazı ajanslarımız on-line başvuru kabul edebiliyorlar ya da başlayacaklar. Bu sistemi biz de kuruyoruz. Başvuruları on-line olarak alma yolunu açacağız.

Finanse edilen ve gerçekleştirilmeyen. Benim bildiğim ve hatırladığım kadarıyla bu yaklaşık 1000 proje. Bunlardan kendi istekleriyle çekilen ya da etik olmayan yaklaşım olanlar dışında bir elin parmalarını geçtiğini ben zannetmiyorum. Gerçekleşme oranlarımız mükemmelere yakın diye düşünüyorum. Teşekkür ederim

Celal Beysel: Teşekkür ederiz. Brüksel'den kalkıp gelen Christian Saublens aslında bize bir şeyler anlatmak için geldi ve de çok güzel şeyler anlattı. Yarın da bir konuşması var. Ondan yarın da feyz alacağız. Ama acaba biz ona birşey verebildik mi? Burada ne gördü? Bu konuda birkaç kelime ederse çok memnun olacağız.

Christian Saublens: Avrupa'nın her yerinde, belki de dünyanın her yerinde görülebilecek benzer problemlerle karşı karşıya olduğunuzu gördüm. Problem nedir, biz "lazanya tipi" kurumsal çerçeveye sahibiz ve bu bir problem demektir. Problemi çözmek için bir organizasyon yaratıyoruz ve sonra bir tane ve sonra bir tane daha, böylelikle üst üste bir yığın oluşuyor. Biraz önce İngiltere'den bahsetmişsiniz. KOBİ'leri desteklemek için 500 farklı plan olduğunu duymuştum. Her çeşit girişimci gider ve bunların arasında kaybolur. Ajansların ilk rolü bir strateji geliştirmek için gerçekte neler olup bitiyor öğrenmektir. Strateji herkesin kalkınmaya yardımcı olmak için üretmeye kendini adanmış bir noktada oluşturulmalıdır. Fakat bizler sadece insanız ve ben bir yönetim sendromuna, "SBY", "sadece benim yönetimimde" olarak adlandırdığım bir hastalığa sahip olduğumuza yürekten inanıyorum. Bu durum Brüksel'de, İstanbul'da, Paris'te ya da Londra'da her yerde ve evet biz bunu çözeceğiz. Bu bizim mutlaka düşünmemiz gereken bir şey. Her yerde bilgi toplumu içinde olduğumuzu okuyoruz, duyuyoruz. Fakat karar alırken bilginin hangi parçasına bakıyoruz? Üzgünüm, sizin için çözüm bulunacak daha fazla problem ürettim! Muhtemelen iyi teşhis ediyorum, fakat sıra çözümlere gelince, korkarım bunu yapamam.

Alpay Filiztekin: O kadar çok şey var ki, ben bir şey söylemesen daha iyi galiba. Siz ilk bir soru sordunuz ve o açık kaldı. Eşitlik, farklar, farklılık. Sonra Nahit Bey fark ve farklılık diye bahsetti ama ve sonra da dedi ki, biz parayı dağıtırken nüfus, gelişmişlik ve performansla bakıyoruz. Buna da kimse itiraz etmedi dedi. Ben itiraz ediyorum. Düşünün, sizinle ben aynı gelişmişlik seviyesine sahip bir yerden geliyoruz. İkimiz de aynı performansı gösteriyoruz. Ben sadece kalabalık bir yerde yaşadığım için daha çok para alıyorum. Bence çok hakkaniyetli değil. Yani bizim kafamızdaki eşitlik işi herkes aynı olsun. Demin beyefendi diyor ki, İstanbul uzakta kalsın. Bir dakika, vergiyi ben ödüyorum niye ben hiç para almıyorum? Elbette, Adana'nın, Diyarbakır'ın, Kars'ın, Ardahan'ın, Samsun'un gelişmesini istiyorum bir İstanbullu olarak. Ben İstanbul Kalkınma Ajansı olsaydım ilk işim, öteki bölgelerin kalkınması istemek olurdu ama ben kendi hakkımdan feragat etmezdim gibi geliyor. Özgürlüklere sahip olmak ve bunları hayata geçirebilmek için her türlü imkanın size sağlanmış olması. Yani sadece özgürlük değil. Yürüyüş yapma özgürlüğünüz var ama yürüyemezsiniz. Validen izin almanız gerekir. Bu özgürlük değildir. Ben özgürlük hakkım olduğu zaman yürüyebilirdim bu özgürlüktür. Anladığım oydu.

Bir de ben çok anlamadım ama birkaç defa tekrarlandı. Kalkınma ajanslarına eğer insanlar “akıl değil para verin” diye geliyorsa bir sorun var gibi geliyor bana. Sırça köşkten böyle gözüküyor. Ben sadece o kadar söyleyeyim. Teşekkür ederim.

Celal Beysel: Çok güzel bir tartışma yaşadığımızı düşünüyorum. Ve de diyorum ki, buraya gelirken bildiklerimizin çok üzerinde bir bilgiyle çıkıyoruz kalkınma ajansları konusunda. Belki ön yargıları da aşma konusunda; özellikle kamu görevlilerine karşı ön yargılarımızı biz sanayici ve işadamlarının aşması lazım. Ama onlardan performans isteyerek, onlarda bu performansı sağlayarak. Bu ön yargının da zaman içinde aşılacağını düşünüyorum. Katkıda bulunan herkese gelen dinleyen herkese Sayın Saublens’a çok teşekkür ediyorum.

EKLER


Ek 1: Devlet Planlama Teşkilatı (DPT) Bölgesel Gelişme ve Yapısal Uyum Genel Müdürü Nahit Bingöl'ün 16 Aralık 2010 tarihinde Diyarbakır'da düzenlenen TÜRKONFED 14. Girişim ve İş Dünyası Zirvesi kapsamında yapılan Türkiye ve Avrupa'da Bölgesel Kalkınma ve Kalkınma Ajanslarının Rolü panelinde yapmış olduğu sunum



T. C. BAŞBAKANLIK
DEVLET PLANLAMA TEŞKİLATI MÜSTEŞARLIĞI
BÖLGESEL GELİŞME VE YAPISAL UYUM GENEL MÜDÜRLÜĞÜ

Yeni Bölgesel Gelişme Yaklaşımı ve Kalkınma Ajansları

16-17 Aralık 2010, Diyarbakır
TÜRKONFED 14. Girişim ve İş Dünyası Zirvesi



Geleneksel-Yeni Bölgesel Gelişme

	Geleneksel	Yeni Bölgesel Gelişme
Amaçlar	Bölgesel eşitlik Ulusal ekonomik büyüme Az gelişmiş bölgelere yönlendirilen yatırımlar Temel altyapı	Bölgesel rekabet edebilirlik (girişimcilik, yenilik, KOBİ politikaları) Beşeri ve kurumsal sermaye İçsel büyüme
Araçlar	Sektör bazlı teşvikler/Devlet Yardımları Kapsamlı bölge planları KÖY uygulamaları	Bölgesel teşvikler Bölgesel Kalkınma Programları Cazibe Merkezleri Programı KÖYDES ve BELDES projeleri
Odaklar	Az gelişmiş bölgeler	Tüm bölgeler
Kurumlar	Merkezi yönetim, taşra teşkilatları	Merkezi yönetim, yerel yönetimler, iş dünyası, kalkınma ajansları



Bölgesel Kalkınmanın Yeniden Tanımlanması (1/2)

- Gelişmişlik farklarını azaltmak + ...
- “Varlık” olarak bölge:
 - Potansiyel
 - Kaynak
 - Değer
- Tavandan tabana kalkınma
- Odak: İnsanımızın içindeki cevheri keşfetmek



Bölgesel Kalkınmanın Yeniden Tanımlanması (2/2)

- Temel kurumsal araç: Kalkınma Ajansları
- İşlevler
 - Planlama
 - Destekleme
 - Yönlendirme
 - İşbirliği
 - Tasavvur



Kalkınma Ajansları: Neden ?

- Bölge içi ve bölgeler arası gelişmişlik farklarını azaltmak
- Tüm bölgelerin bölgesel kalkınmaya katkısını artırmak
- Gelişmiş bölgelerin uluslar arası rekabet güçlerini desteklemek için...



Kalkınma Ajansları: Ne?

- Yerel düzeyde karar alma mekanizması
- Düzenli kaynak tahsisi
- Bölgesel kalkınma uzmanlık kurumları





Kalkınma Ajansları: Nasıl?

- Esnek örgütlenme
- Hızlı karar alabilme
- Bütüncül bakış açısı
- Uygulamaya yakınlık
- Nitelikli işgücü

– 620 Uzman*

– 125 Destek*

* 3 Aralık 2010 itibarıyla



Kalkınma Ajansları: Nasıl?

- Esnek örgütlenme
- Hızlı karar alabilme
- Bütüncül bakış açısı
- Uygulamaya yakınlık
- Nitelikli işgücü

– 620 Uzman*

– 125 Destek*

* 15 Aralık 2010 itibarıyla



İşlevler

Planlama

- Ortak vizyon
- Programlama

Destekleme

- Mali destekler
- Teknik destekler

Yönlendirme

- İşbirliği/ortaklığı özendirme
- Kolaylaştırıcılık/koordinatörlük
- Tanıtım
- Yatırım sürecini kolaylaştırma



Mali Profil

Bütçe Yılı	Merkezi Bütçe Payı (milyon TL)	Yerel Paylar (milyon TL)	Toplam (milyon TL)
2008	39,6	2,8	42,4
2009	171	25,6	196,6
2010	450	225	675

* 15 Aralık 2010 itibarıyla .



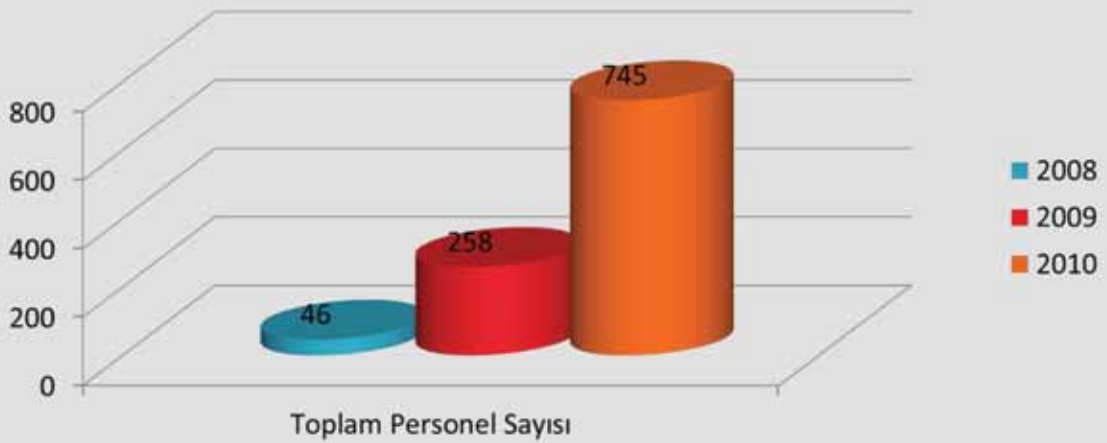
Mali Profil

Uygulama Yılı	Destek Miktarı (milyon TL)	Gerçekleşen Proje Başvuru Sayısı	Desteklenen Proje Sayısı
2008	45,6	1.129	263
2009	95,3	2.576	398
2010	281	1.552	149*
Toplam	421,9	5,257	810

* 15 Aralık 2010 itibarıyla .



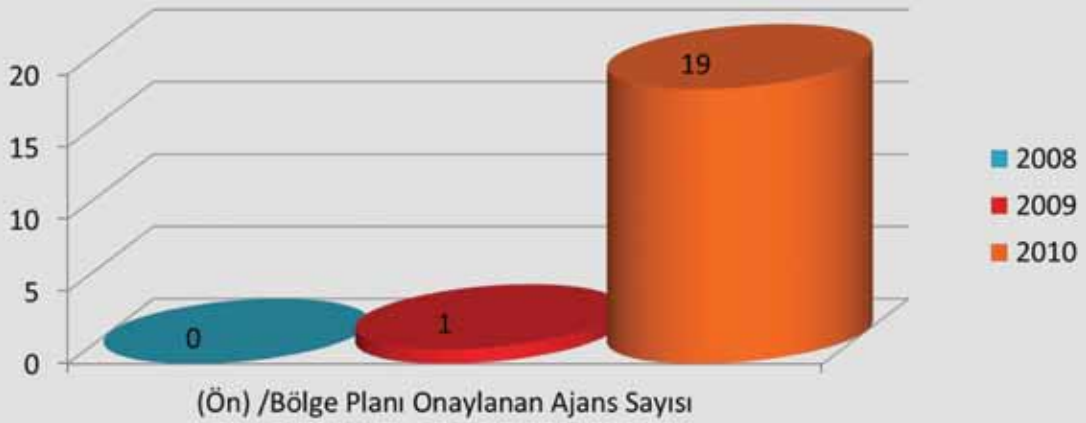
Gerçekleşmeler: Personel İstihdamı



Gerçekleşmeler: Proje Teklif Çağruları



Gerçekleşmeler: (Ön)/Bölge Planları





Ajans Destek Sisteminin Temel Nitelikleri

- ❑ Plan/program amaçları temelinde seçmeci
- ❑ Sonuç odaklı
- ❑ Hedef/proje bazlı
- ❑ Bölgesel özellikleri esas alan
- ❑ Esnek
- ❑ Türev yaratmaya elverişli
- ❑ Nesnel, şeffaf ve bağımsız değerlendirmeye dayalı
- ❑ AB gerekleriyle uyumlu



Ajans Faaliyetleri Örnekler



TS-BİP Eğitim Toplantısı Şanlıurfa

İl: Şanlıurfa

20 Aralık 2010 tarihinde teklif çağrısına çıkılması planlanan Türkiye Suriye Bölgelerarası İşbirliği Programı'nın içeriğiyle ilgili eğitim toplantısı



Çermik İlçesi Termal Turizm Gülümseyen Yüzü Projesi

İl: Diyarbakır

Bileşen: Turizm Altyapısı
Mali Destek Programı
Proje Bütçesi: 1.118.825 TL
AB Katkısı: 727.236 TL
Ajans Katkısı: 391.588 TL



Araştırma Raporları

Irak Ülke Raporu
Madencilik Raporu
Diyarbakır OSB Doğalgaz Raporu
Yatırım Teşvik Raporu
Hayvancılık Raporu
Diyarbakır Turizm Raporu



Proje Teklif Çağrısı Proje Örnekleri



Su Pompalayan Rüzgar Değirmerlerinin Geliştirilmesi ve Seri Üretimi Projesi

İl: İzmir
Bileşen: KOBİ
Proje Bütçesi: 678.206 TL
Ajans Katkısı: 339.103 TL



Hayat Okulu: Kurumsal ve Sosyal Yaşam Becerileri Programı Projesi

İl: İzmir
Bileşen: Sosyal Kalkınma
Proje Bütçesi: 43.362 TL
Ajans Katkısı: 31.884 TL



Dört Mevsim Nitelikli Turizm Projesi

İl: İzmir
Bileşen: KOBİ
Proje Bütçesi: 163.782 TL
Ajans Katkısı: 81.891 TL

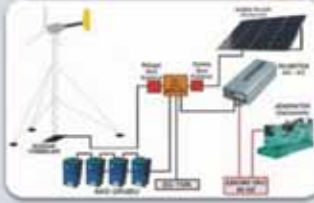


Proje Teklif Çağrısı Proje Örnekleri



Plastik Enjeksiyon Tekniği İle Damla Sulama Sistemleri Ek Parça Üretimi

İl: Adana
Bileşen: İktisadi Kalkınma
Proje Bütçesi: 791.815 TL
Ajans Katkısı: 316.726 TL



Yenilenebilir Enerji Santralleri İçin Çelik Komponentlerin Üretim Altyapısının Oluşturulması

İl: Adana
Bileşen: İktisadi Kalkınma
Proje Bütçesi: 1.452.531 TL
Ajans Katkısı: 399.446 TL



Oyuncak Kütüphanesi: Gel Oyna Al Oyna Projesi

İl: İzmir
Bileşen: Sosyal Kalkınma
Proje Bütçesi: 167.024 TL
Ajans Katkısı: 123.565 TL



Teknik Destekler Program Örneği



Amaç

Bölgedeki ilgili tarafların bölgesel kalkınma açısından önem arz eden, ancak kurumsal kapasite yetersizliği nedeniyle hazırlık ve uygulama aşamalarında sıkıntı ile karşılaşılan çalışmalarına destek sağlamak

Toplam Bütçe

740.835 TL



Stratejik Hedeflerimiz



İşbirlikleri

- KOSGEB ve Kalkınma Bankası ile işbirliği protokolleri
- DTM-STB-TÜBİTAK ile kümelenme konusunda ortak çalışmalar
- MFİB ile tecrübe paylaşımı konusunda işbirliği
- Genel Sekreterlerin GAP Kalkınma Platformuna temsilci olarak katılımı
- Kırsal kalkınma konusunda TKB ile işbirliği
- Halkbank ve Vakıfbank'ın eş finansman destekleri
- UNDP, INWENT, AB destekleri



Öncelikler

- Finansal araçların geliştirilmesi ve zenginleştirilmesi (bölgesel risk sermayesi, girişimcilik sermayesi, vb..)
- Geri dönüşlü fon mekanizmalarının geliştirilmesi
- Yapısal Fon yönetimi ve uygulamalarına ilişkin kapasite oluşturulması
- Performansa dayalı kaynak tahsisi
- Mali yönetim yeterliği
- BGUS ve BGK vasıtasıyla politika, plan ve programlar arasındaki uyumun güçlendirilmesi



Orta Vadeli Hedefler



Orta Vadeli Hedefler (1/2)

- ❑ Bölgesel Gelişme Ulusal Stratejisinin yerel ve merkezi düzeyde katılım ile geliştirilmesi
- ❑ Bölgesel gelişme vizyonunun bütün bölge paydaşlarının katkılarıyla oluşturulması
- ❑ Bölgedeki tüm tarafların kalkınma temelinde işbirliğinin sağlanması
- ❑ Bölge potansiyelinin strateji, plan, program, proje ve para sistematığı ile en yüksek düzeyde değerlendirilmesi
- ❑ Modelleme ve analiz kapasitesinin geliştirilmesi: girdi-çıkı analizleri, raporlar, araştırmalar



Orta Vadeli Hedefler (2/2)

□ Destek Mekanizmalarının Geliştirilmesi

- Yüksek sinerjili kesit politika alanlarının ön plana çıkması
- Finansal araçların geliştirilmesi ve zenginleştirilmesi, bölgeler arasında farklılaştırılması
- Geri dönüşlü fon mekanizmalarının geliştirilmesi
- Performansa dayalı kaynak tahsisi
- Bölgesel gelişme alanında AB Müktesebatına uyum için önemli
- AB Yapısal Fon yönetimine ilişkin bölgesel kapasite oluşturulması, akreditasyona hazırlık



T. C. BAŞBAKANLIK
DEVLET PLANLAMA TEŞKİLATI MÜSTEŞARLIĞI
BÖLGESEL GELİŞME VE YAPISAL UYUM GENEL MÜDÜRLÜĞÜ

Teşekkürler

Ek 2: Çukurova Kalkınma Ajansı Kalkınma Kurulu Başkanı Süleyman Onatça'nın 16 Aralık 2010 tarihinde Diyarbakır'da düzenlenen TÜRKONFED 14. Girişim ve İş Dünyası Zirvesi kapsamında yapılan Türkiye ve Avrupa'da Bölgesel Kalkınma ve Kalkınma Ajanslarının Rolü panelinde yapmış olduğu sunum



Kalkınma Ajansları

Süleyman Onatça
Çukurova Kalkınma Ajansı
Kalkınma Kurulu Başkanı
16 ARALIK 2010
DİYARBAKIR

- **Mevcut Durum**
- **Değerlendirme**
- **Öneriler**



Bir büyüme modeli olarak kurulan 'Kalkınma Ajansları'

- **Kentler arasında işbirliğinin sağlanması,**
- **Kaynakların doğru kullanılması,**
- **Bölgesel gelişmişlik farkının giderilmesi,**
- **Bölge yatırım imkanlarının yerli ve yabancı yatırımcılara tanıtılması,**
- **Girişimcilere yol gösterilmesi ve destek olunması amacıyla kurulmuşlardır.**

Modelde yaşanan aksaklıklar

- **Kalkınma ajanslarının ülkemizin kalkınmasında daha etkin görev alması için bazı düzenlemelere ihtiyaç vardır.**



Ajanslar daha iyi tanıtılmalı...

Kalkınma ajansları kamuoyu tarafından yeterince bilinmemektedir.

Öyle ki sadece kamuoyu değil, ajansın kalkınma kurullarında görev yapan üyelerin önemli bölümü bile ajansı yeterince tanımamakta, görev ve yetkilerini bilmemektedir.



Ajansların yetkileri artırılmalı...

Karar organı olan yönetim kuruluna yeterli inisiyatifin verilmediği,

hata yapılabilir endişesiyle kararların bir çoğu için Devlet Planlama Teşkilatı onayının arandığı gözlemlenmektedir.



Kalkınma Kurulu

100 kişilik üye sayısı kalkınma kurulunda karar alma sürecini zorlaştırmaktadır.

Özellikle kamu temsilcileri kurul üyeliğini ikincil iş olarak görmekte sadece toplantı katılım çizelgesine imza atmak için zoraki gelmektedirler.

www.cka.org.tr

Kalkınma Kurulu

- **Çok etkin isimlerle çalışabilme imkanı varken kurul üyelerinin mutlaka bir STK'dan görevlendirilmesi gereği ciddi sıkıntılara neden olmaktadır.**
- **Örneğin; başarılı bir sanayi kuruluşunun CEO'su bölgesel kalkınma ajansının kalkınma kurulunda, herhangi bir STK üyesi olmasa da görev alabilmelidir.**



Yönetim Kurulu

Ajansların yönetim kurulları kamu ağırlıklı bir yapı arz etmektedir.

Mevcut yönetim kurulları adeta illerin üst düzey protokolünden oluşmaktadır.

www.cka.org.tr

Yönetim Kurulu

Yönetim Kurulunda yer alan Vali, Belediye başkanı gibi kentlerin etkin isimleri için bu görev, ikincil bir iş gibi görülmekte, dolayısıyla arzu edilen verim sağlanamamaktadır.

Yönetim Kurulu

- **Yönetim kurulunda, bölge iş dünyasının başarılı CEO'ları veya profesyonel yöneticilerinin yer alması gerekmektedir.**



Genel Sekreterlik

Ajansın kuruluş kanunu ve gerekçesinde, ajanslarının başarısında genel sekreterlerin niteliklerine önemli vurgular yapıldığı,

Genel Sekreterlik

- ***Genel sekreterlerin daha çok özel sektör tecrübesine ve hassasiyetlerine yabancı olmayan nitelikler taşımaları gerektiği hususlarına değinildiği görülmektedir.***

Genel Sekreterlik

- ***Uygulamada ise; 26 ajansın genel sekreterlerine bakıldığında, birkaç istisna dışında, yarısının mülkiye kökenli diğer yarısının da kamu kökenli olmaları tezat oluşturmaktadır.***



Teşekkürler

Süleyman Onatça
ÇKA, Kalkınma Kurulu Başkanı

www.cka.org.tr

Ek 3: Avrupa Kalkınma Ajansları Birliği (EURADA) Direktörü Christian Saublens'in 17 Aralık 2010 tarihinde Diyarbakır'da düzenlenen TÜRKONFED 14. Girişim ve İş Dünyası Zirvesi'nde yapmış olduğu sunum¹



Avrupa'da ve Türkiye'de Bölgesel Ekonomik Kalkınma

17 Aralık 2010, Diyarbakır

Christian SAUBLENS

info@eurada.org

www.eurada.org



EURADA (Avrupa Kalkınma Ajansları Birliği)

- Avrupa Birliği'nden ve aday ülkelerden 130 üyesi olan, 1991 yılında kurulmuş ve kar amacı gütmeyen bir organizasyon
- Üye aidatları ile finanse edilen tamamen bağımsız bir organizasyon.
- Avrupa Birliği'nde, bölgesel ekonomik kalkınma programları uygulamak için kamuyla ortak çalışan bütün kurumların çıkarlarını temsil eder.

¹ Orijinali İngilizce olan sunum, bu raporda yayınlanmak üzere Türkçe'ye tercüme edilmiştir.



İçindekiler

1. Kalkınma Ajanslarının profilleri
2. Kalkınma Ajanslarının faaliyetleri
3. Bölgesel kalkınma
4. AB gündemi
5. Türkiye'deki kalkınma ajansları



Avrupa'da kalkınma ajansları: Gözlemler

- Avrupa'ya özgü bir model değil
- Varoluşları ve tanınmaları aşağıdaki parametrelere bağlı:
 - Bölgesel yönetim
 - Ülkenin desentralizasyonu/bölgeselleşmesi
 - Yerel ortaklıklar
 - Finansal araçlar
 - Siyasi tartışma, içsel gelişim için hangi tip destekler olmalı?
 - Kalkınma Ajansları AB programlarının bir aracısı ya da son kullanıcıları (ERDF, ESF, FP7, CIP, LEONARDO, ...)



Başarı için öncelikli koşullar

- Bir kalkınma ajansında
 - Kurumsal tanınırlık
 - Ortakların kalitesi
 - Yerel/bölgesel ekonomik kalkınmada orta vadeli vizyon ilintisi
 - Mevcut insan ve finans kaynakları
- Ekonomik kalkınma stratejisi ise
 - Makul yönetim
 - İş insanlarına ve firmalara direk ve dolaylı hizmetler- ticari olsun ya da olmasın
 - Bölgede vasıflı insan kaynakları
 - Yerel ve yabancı yatırımcılar için bölge cazibesi



Bütçe büyüklüğü

Bütçe büyüklüğü Budget size	2006	2007	2008
≤ 999.999	10	7	6
1.000.000 ≤ 2.499.999	22	26	24
2.500.000 ≤ 4.999.999	11	10	9
5.000.000 ≤ 14.999.999	4	8	9
≥ 15.000.000	6	5	7
Total sample Toplam örnek	53	46	55



€/yaşayanlar/yönetim altında yıl

		B	FIN	FR	D	IRL	I	MT	PL	RO	E	UK
≤ 0,99	8	2	0	4	1	0	0	0	0	1	0	0
≤ 1,99	10	1	0	9	0	0	0	0	0	0	0	0
≤ 2,99	9	1	0	7	0	0	0	0	2	0	0	0
≤ 3,99	5	0	0	5	0	0	0	0	0	0	0	0
≤ 4,99	5	1	0	3	0	0	0	0	0	1	0	0
≤ 5,99	6	0	0	5	0	0	0	0	0	0	1	0
≥ 5,99	13	3	3	1	0	1	1	1	0	0	2	1



Kanuni yapılar

Yönetim kurulu ortalama bileşen : 22

İcra komitesi ortalama bileşen: 6

Başkanlık seçimi her:

6 yılda bir: 5

5 yılda bir: 2

4 yılda bir: 6

3 yılda bir: 23

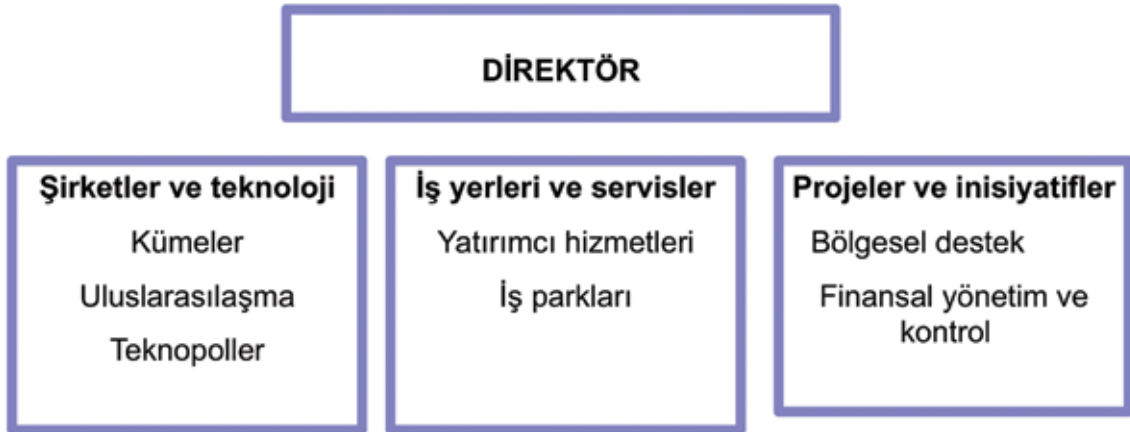
2 yılda bir: 2

1 yılda bir: 9

Atanan ya da bir kurumun bünyesinden eklenen başkan sayısı: 11

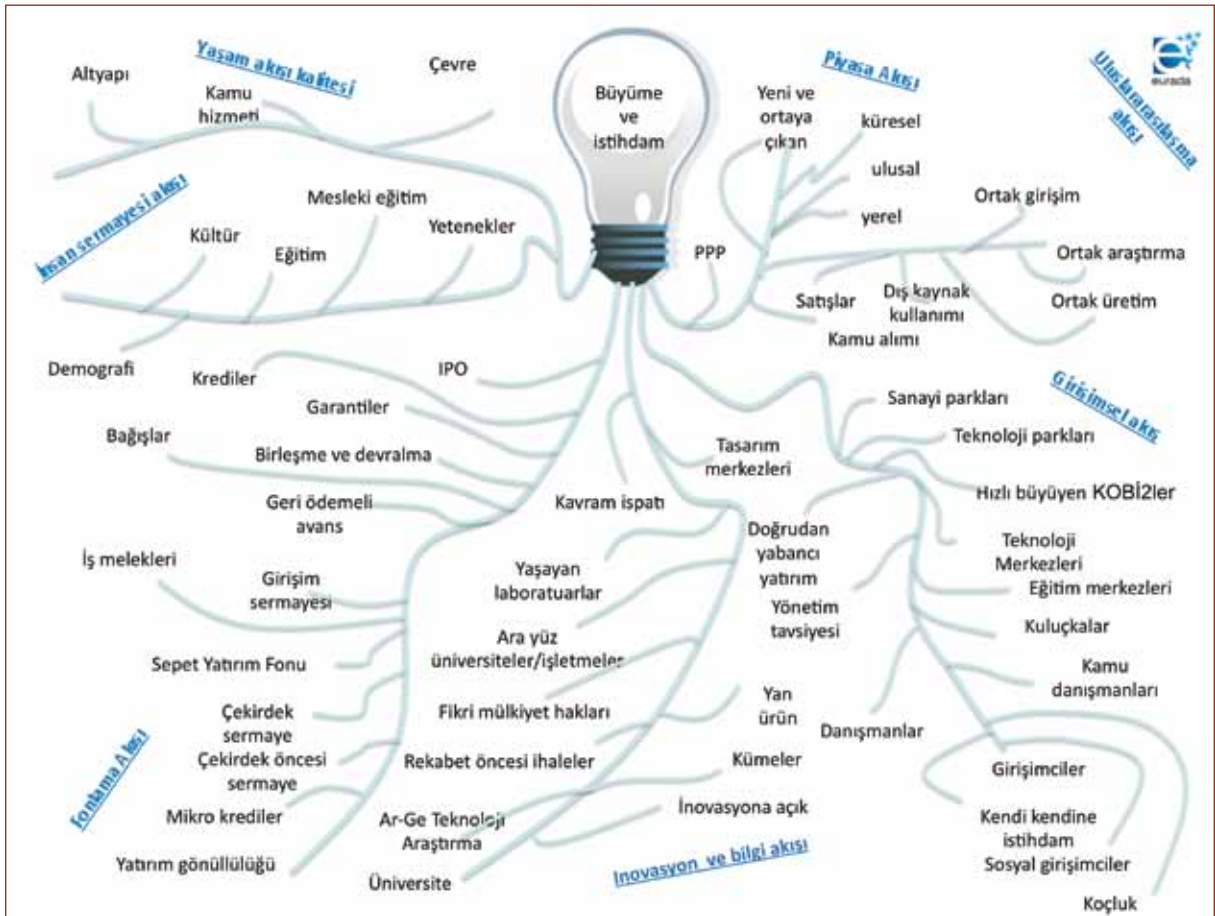
Daimi personelden oluşan:

- 2006: 1888 (53 cevap) – ortalama 35,6
- 2007: 2277 (55 cevap) – ortalama 41,4
- 2008: 2453 (56 cevap) – ortalama 43,8



Kalkınma ajanslarının rolü

- Bölgesel stratejinin uygulanmasına ve tasarlanmasına kılavuzluk etmek
- Yerel girişimsel altyapıları desteklemek (kuluçka merkezleri, sanayi parkları, teknopoller, teknoloji merkezleri,...)
- KOBİ'lere finansal olmayan destekler (tavsiyeler, denetimler, ...)
- KOBİ'lere finansal destekler (bağışlar, krediler, tahvil, garantiler, ...)
- Doğrudan yabancı yatırımı çekmek
- Uluslararasılaşmayı desteklemek
- Bölgesel ağları yönetmek (kümeler, girişim-üniversite platformları, ...)



Meselenin özü?

- Kısaca:
 - Yer: eyalet, bölge, şehir, yöre
 - İnsanlar: yurttaşlar, girişimciler, yatırımcılar, öğrenciler, turistler, müşteriler, kongre katılımcıları, ...
 - Perspektifler: yaşam kalitesi, büyüme, iş olanakları, gelirler, deneyimler, sosyal kapsama
 - Verimlilik: işletmeler, inovasyon, yatırımlar, yetenekler, rekabet.

Amaçlar :

- Kişi başı reel geliri artırma
- Eşitsizlikleri azaltma ve uyumu güçlendirme
- Bölgenin rekabet üstünlüklerini ve cazibesini artırma
- Sürdürülebilir kalkınma



Bölgesel Ekonomik Kalkınma

Bu amaçlara nasıl ulaşırız ?

- Altyapıyı geliştirerek
- Doğrudan yabancı yatırımcıyı çekerek
- Yeteneklere, becerilere ve yaratıcılığa yatırım yaparak
- Girişimcilik çerçevesinin koşullarını iyileştirerek (inovasyon, finansa erişim, araçların profesyonelleştirilmesi, özel yatırımcıların motivasyonu, ağlar, ...)
- İnovasyonu güçlendirerek
- Döngü dışı hareket ederek: ifaiye Nostradamus'a karşı (çeviriden emin değilim)



Sonuç odaklı proje planlama Anahtar sorular

- 1.Stratejik bağlam: Yatırımlar yerel ekonominin amaçlarına ulaşmasına nasıl yardımcı olur
- 2.Yerel ekonomi:Yerel ekonomide sanayi nasıl önemli?
- 3.Alt bölge ve bölge ekonomisi: Sanayi yerel ekonomi için mi alt bölge ya da bölge için mi daha önemli?
- 4.İstenilen sonuçlar: O sanayiye yatırım yaparak neyi başarmaya çalışıyorsun ve bu ne kadar gerçekçi?
- 5.Müdahaleler: Hangi müdahaleler istenilen sonuçları doğuracak ve hangileri talep ediliyor ve başka yerden karşılanmıyor?
- 6.Ortaklar: Yerel otorite diğer ortaklara kıyasla nasıl bir yatırım rolü üstlenmeli?
- 7.Maliyetler: Hangi fonlar mevcut ve fonlar o sanayiye en iyi nasıl yatırılır?
- 8.Değerlendirme: O sanayiye yapılan yatırımın başarı ölçütleri nelerdir?

Kaynak: I&DeA İngiltere

Varlık Değerlendirmesi

- Altyapı (maddi ve maddi olmayan)
- beşeri
- finansal
- sosyal
- ar-ge
- inovasyon
- doğal ve kültürel
- sürdürülebilir büyüme
- kurumsal ve yönetimsel
- Cazibe

Bölgesel Eko-Çeşitlilik Sistemi

Düzeyler	Parçalar		
	Faaliyetler ve Girişimciler	Bölgesel Yönetimler	İnovasyonun doğası
1.	Kar amaçlı olmayan ve sosyal ekonomi	Kasabalar ve şehirler, bölgeler	Sosyal ve toplumsal
2.	Bölgesel ekonomi	Bölgeler, üye devletler	Ekonomik ve sürdürülebilir
3.	Küresel ekonomi	Üye devletler, AB	Ekonomik ve küresel



İnovasyon çeşitleri

- Yeni bilgi, yetkinlikler, teknolojiler
- Yeni ürünler, teknik çözümler, üretim süreçleri
- Yeni hizmetler
- Yeni tasarımlar ya da markalar
- Yeni işletme modelleri, değer zincirleri ya da ağları
- Yeni çalışma uygulamaları, yeni organizasyonlar ya da yönetim modelleri
- Yeni bir metotla gerçekleştirilen kamu hizmeti



Neden bölgesel küme yaklaşımı?

- Bölgesel ekonominin analizi ve anlaşılması
⇒ kamu politikaları uygulamasının yeniden şekillendirilmesi
- Bölge stratejisine sanayi liderlerinin dahil edilmesi ⇒ sosyal sermaye
- Katma değer destek hizmetlerinin dağıtılması
⇒ rekabetçilik

Kümelerin etkileri

Şirketler: Daha iyi bir çevre ⇒ Geliştirilmiş performans/karlar
Özel bilgiye, yeteneklere, kaynaklara ulaşım
Düşük işlem maliyetleri
Özel altyapılar
Artırılmış verimlilik ve üretim

Ekonomi: Artan dünya rekabetinde başarı
Yüksek gelir, vasıflı işler
Ar-ge yatırımı, kenar teknolojilerine yönelim
Potansiyel kazananların desteklenmesi

Hükümet: Daha fazla etki, daha fazla maliyet avantajı

İç yatırım

Küme gelişimi

Yeni İş
kurma
Ceylanlar



Teknoloji
girişimler



Küresel
şirketler



Eğitim için
odak

Yetenek

Bir bölgedeki bilgi döngüsü

- Ar-ge teknolojik araştırma ilintisi
- Dış kaynak kullanımı
- Offshoring
- Taşıma

- Ortaklık
- Bilgi transferi
- Yetenek çekimi
- İşletmeler tarafından ortaya çıkarılan bilgi

- Lisanslama
- İnovatif ürünler/hizmetler
- İş kurmalar
- Kümeler



- İnsanlar
- Gelenekler, teknik bilgi
- Patentler



- Araştırma
- Deneyim
- Yaşayan işler
- Taklit
- Uyum



- Öngörü
- Piyasa istihbaratı
- Paydaş etkileşimi

Source: EURADA



İşletme boru hattı değerlendirme matrisi

Sektör:

Yaşam Döngüsü	İşletme sayısı		Kamu desteği doğası						
	Sayı	Akımlar	Yumuşak İş Desteği	Finans	Altyapı	Yetenekler	Sosyal sermaye	Piyasa İstihbaratı	Araştırma ve İnovasyon
Girişim öncesi									
Kurulma									
Erken büyüme									
Genişleme									
Doyum									
Uluslar arası yeniden yerleşim									
Yeniden yapılanma süreci									
Düşüş									
Kapanış									



Kalkınma ajansları başarılı mı? Diğerlerinden daha iyi bir model var mı? (1)

Cevaplaması zor çünkü;

1. Küçük-orta müdahalelerin makro etkisi nasıl ölçülebilir? Yerel işler, şirket kurmalar, doğrudan yabancı yatırım
2. Zaman çerçevesi nedir?
Ör 1970'ler, Ruhr, Lorraine, Midlands, ... ekonomiyi onlar yönlendiriyordu.
2010 Hamburg, Prag, Groningen en zengin bölgeler arasında.
3. GSYİH bazında ölçümle bölgesel eşitsizliklerin azaltılması
(EU = 100) ör. Güneydoğu (İng): 92,20 in 1988 / 145,90 in 2006
Kalabriya (İ): 61,20 in 1988 / 59,40 in 2006
Madeira (P): 39,90 in 1988 / 86,80 in 2006

Kalkınma ajansları başarılı mı? Diğerlerinden daha iyi bir model var mı? (2)

4. Kısa vade uzun vadeye karşı;
ör. İrlanda, Charlerloi, Güneydoğu İngiltere
5. Kalkınma ajanslarının müşterisi kim?
6. Yönetişimin ve siyasi kararların rolü
10. Ulusal bağlam; ör. Üye ülkeler arasında bir AB yaklaşması var fakat biz üye ülkeler içinde bölgeler arasında eşitsizliğin arttığını fark ediyoruz.
11. İngiliz kalkınma ajansı örneği
4. Dogmatik siyasi karar
5. Yatırılan 1 £ = 3 £ 50-6 £40 arasında ekonomik etki
6. Seçilmiş bölgesel odalar değil

AB tartışması

1. Uyum politikası şu şekliyle kalacaktır:
 - Bütün NUTS2 bölgeleri için Avrupa Bölgesel Kalkınma Fonu
 - Geri kalmış üye devletler için Uyum Fonu
 - Birkaç amaca odaklanma = EU2020 Stratejisi
 - Akıllı uzmanlaşma stratejisi
2. Kırsal kalkınma Genel Zirai program vasıtasıyla desteklenecektir.
3. Araştırma Programı FP8: inovasyona daha fazla odaklanma
4. Bütçe: ???



Türkiye'deki kalkınma ajansları

- İyi haber: Hevesli personel
- Yer odaklı politikalar
- Zorluklar:
 - Sürdürülebilirlik
 - Tanınma
 - Katma değer:
 - Katalizör
 - Yeni itici güç
 - Yeni destek hizmetler
 - Odak
 - Bölgesel uzmanlaşma
- Tehlikeler:
 - Elle tutulur araçlar yok
 - Lazanya sendromu
 - Düşük katma değerli iş önerileri
 - Yaklaşımlarda tek tiplik



Daha fazla bilgi için:

EURADA

Avenue des Arts, 12 – bte 7

1210 Brussels – Belgium

info@eurada.org – www.eurada.org

TERİMLER

Rapor bilimsel niteliği gereği birçok teknik terim içermektedir. Bu terimler iktisat yazını ile yakından ilgili olmayanlar için karışık olabilir. Bu amaçla, belli başlı ve okumayı zorlaştıracak ve karışıklığa yol açacak terimler için küçük bir sözlük hazırlanmıştır.

Akışım: Bir iktisadi sürecin ya da edimin, bu süreç ve edimle doğrudan ilişkisi olmayanlar üzerine etkisi.

Dışsallık olarak da adlandırılır. Bir kişinin otomobil kullanması, o kişinin gideceği yere daha çabuk ulaşmasını sağlar, ancak otomobilin ürettiği zararlı gazların atmosfere yayılması diğer kişilerin temiz havasını kirletir. Bu durum negatif akışımdır. Buna karşılık, bir kişinin eğitim alması (örneğin tıp eğitimi), o kişinin bilgi ve verimliliğini arttırarak, hem kendi refahını arttırır (doktor ücretinin birçok diğer meslekten daha yüksek olması), hem de edindiği bilgiler ile etrafındaki kişilerin daha etkin çalışmasına ve refahına katkı yapar (hastaların ödedikleri ücretin ötesinde bir yarar sağlamaları, iyileşmeleri).

Baskın strateji dengesi: Baskın strateji dengesi, her oyuncunun baskın stratejisini oynadığı bir durumdur.

Baskın strateji ise oyuncunun faydasını, diğer oyuncular hangi stratejileri takip ederlerse etsinler, en çoklayan stratejidir. Örneğin bir oyuncu B seçeneğini A'ya tercih ediyor ve bu seçiminde, en az A'yı seçtiği durum kadar fayda elde ediyorsa, B seçeneğinin A'ya baskın olduğu söylenir. Her oyuncu için böyle bir seçenek varsa, bu seçeneklerin örtüştüğü sonuç baskın strateji dengesidir.

Bayesgil Nash Dengesi: Bayesgil Nash dengesi, Nash dengesi kavramının oyuncuların eksik bilgiye sahip oldukları durumlarda aldığı şekli gösterir.

Benzersizlik ölçütü: Bölgenin ülke genelinden ne kadar farklı üretim yapısına sahip olduğunu belirleyen, bir başka deyişle uzmanlaşmanın derecesini gösteren ölçüt. Eğer bir bölgede sektör payları ülke geneli ile aynı ise, o bölgede uzmanlaşma olmadığı söylenebilir; bu durumda benzersizlik ölçütünün alacağı değer sıfır olacaktır. Ölçütün değeri arttıkça bölgenin ülke geneline göre daha uzmanlaştığı anlaşılmaktadır.

Birinci refah teoremi: Ekonomi bilimindeki en önemli bulgulardan birisi birinci refah teoremidir.

Dışsallıkların, bilgi eksikliklerinin ve stratejik hareketlerle fiyatlara müdahalenin olmadığı bir ortamda oluşan rekabetçi denge, Pareto etkin bir dağılım sonucunu verir. Kökeni Adam Smith'in 1776 yılında kaleme aldığı "Ulusların Zenginliği" isimli kitaba dayanan bu bulgu, yukardaki varsayımlar altında rekabetçi dengenin sonucunun toplum refahını en yüksek seviyeye taşıyacağını göstermektedir. Bu varsayımlardan herhangi birinin sağlanamaması halinde, birinci refah teoreminin sonucunun geçerli olmadığı, rekabetçi piyasa dengesinin Pareto etkin olamayacağı anlaşılmaktadır.

Bölgelerarası refah dışsallıkları: Bölgeler arası refah farkları ve bölgelerarası etkileşimin sonucu olarak ortaya çıkan dışsallıklardır. Özellikle, hem girişimcilerin, hem insan kaynağının, hem de fiziksel sermaye dâhil olmak üzere diğer girdilerin (her ne kadar bir miktar masraflı da olsa), aynı ülke içinde bölgeler arası akışkan bir yapıya sahip olması, bölgesel refah dışsallıklarının temel sebebidir.

Bölgeler arası verimlilik dışsallıkları: Bu tür dışsallıklar, teşvik dağılımları sonucu oluşan ve bölgelerin üretim verimlilikleri ile ilgili dışsallıklardır. Bu etkileşimden dolayıdır ki, bir bölgeye yapılan teşviklerin etkin olup olmaması, o bölgedeki koşulların yanı sıra diğer bölgelere yapılan teşvik ve yatırımların miktarına, türlerine ve yine diğer bölgelerin üretim verimliliklerine bağlı olmaktadır.

Denkserlik: Hakkaniyet. Ekonomik birimler (bu raporda bölgeler) arasında eşitlik olmasını beklemek, her birimin (bölgenin) özgün koşullarının aynı olduğunu varsaymak ve ekonomik süreç sonunda elde

ettikleri refahın birbirlerine eşit olması gerektiğini söylemektir. Oysa denkserlik, farklı koşullarda iki birimin (bölgenin) ekonomik süreç sonucunda elde ettikleri refahın birbirlerine oranla, koşullarına uygun biçimde dağılımı demektir.

Dışsal ekonomi: Bir firmanın ortalama maliyetindeki azalmanın endüstrinin toplam üretim miktarındaki artışın sonucu ortaya çıkması durumudur. Dışsal ekonomiler *saf* (kimi zaman *teknolojik* de denilir) olabildiği gibi, *maddi* de olabilir. Saf dışsal ekonomiler endüstri düzeyinde teknolojik birikimin firmanın maliyetlerini azaltması anlamındadır. *Marshallgil ekonomiler* de denen bir türü, bilginin firmalar arasındaki akışımıdır (iş arkadaşları ile yemek yerken duyulan bilginin maliyetleri azaltmada kullanılabilmesi gibi). Bu durumda piyasadaki rekabet tam olabilir. Maddi dışsal ekonomiler ise piyasa dolayısıyla fiyatlar üzerinde ortaya çıkan ve firmanın üretim kararını değiştiren etkiyi ifade eder. En çok kullanılan örnek, bölgede firmanın kullandığı özel girdiler için ya da yetmişmiş emek için büyük bir piyasanın olmasıdır. Böylelikle firma istediği girdiyi daha ucuza bulabilecektir. Bu tür dışsallıkların fiyatlara etkisi ancak piyasada eksik rekabet olması ile mümkündür.

Dışsallık: Bir iktisadi sürecin ya da edimin, bu süreç ve edimle doğrudan ilişkisi olmayanlar üzerine etkisi. Komşunun bahçeye bıraktığı çöpünün kokuyor olması negatif dışsallık, bahçesinde yetiştirdiği çiçeklerin güzel kokusu ise pozitif dışsallıktır.

Ekonomik coğrafya modeli: Yeni ekonomik coğrafya modelleri Nobel İktisat Ödülü sahibi Paul Krugman'ın çalışmalarından yola çıkılarak, Fujita ve Thisse'nin temel katkıları sonucu, geliştirilmiş çeşitli modellerden oluşmaktadır. Çok basit bir çerçevede yeni ekonomik coğrafya modellerinin temel özelliklerini anlatmak mümkündür. İki bölgeyi, biri sabit ölçek getirisine sahip, tam rekabetçi piyasada çalışan ve ürünü serbestçe ticaret edilebilen (genellikle tarım olduğu düşünülen), diğeri ise artan ölçek getirisine sahip, eksik rekabetçi piyasada çalışan ve ürününün ticareti serbest olmayan (genellikle imalat sanayi olarak düşünülen) iki sektörlü bir ekonomi varsayılmaktadır. Bu modellerde temel olan ikinci sektördeki (imalat) firmaların bölgeler arası dağılımıdır, çünkü büyüme bu sektördeki gelişme yoluyla olmaktadır. İlk olarak, ticaretin serbestleşmesi ile (burada ticareti kısıtlayan nedenleri, yasal engeller olduğu kadar uzaklık, dağlık arazi vs. gibi, fiziksel engeller olarak ta görmek gerekir) 'iç pazar etkisi', artacaktır. Yeni bir firmanın üretime katılması ile üretimini arttıran imalat sanayi, bir yandan ücretlerin yükselmesi ve maliyetlerin artması sonucu daralırken, öte yandan artan ücretlerin bu sektörün ürünlerine olan ek talep yaratması sonucu genişleyebilecektir. Bu zıt etkilerden ikincisinin güçlü çıkması sonucu, imalat sanayi serbest kalacak, nereye yerleşeceği belirsizlik taşıyacaktır. Bir diğeri özellik de, yığılaşmaya neden olan güçlerin kendi kendini iteklemesidir. Üçüncü olarak, firmaların bölgeler arasında yer değiştirmekten elde edecekleri getiri ticaretin önündeki engeller kalktıkça artacaktır. Bölgeler arasında asimetric bir ilişki, ticaretin serbestleşmesi ile kaçınılmaz olmaktadır. Bir bölge (genellikle 'merkez' olarak adlandırılır) tamamen imalat sanayinde yoğunlaşırken, diğeri bölge (genellikle 'çevre' olarak adlandırılır) tamamen tarıma yönelmektedir.

Eksik rekabet: Bir piyasada tam rekabetin olması için, o piyasada çok sayıda alıcı ve satıcı olduğu; alıcıların kendi faydalarını, satıcıların ise kârlarını en çoklamaya çalıştığı; bilgi eksikliğinin olmadığı; bilgiye ulaşmak ya da üretime geçmek için hiç bir ek muamele maliyetinin olmadığı ve piyasaya giriş çıkışın serbest olduğu varsayımlarının geçerli olması gerekmektedir. Bu varsayımlardan herhangi birinin geçerli olmadığı durumlarda, piyasada eksik rekabet olduğu anlaşılır.

İçsel ekonomi: Firmanın kendi üretimindeki artış sonucu ortalama maliyetinin düşmesi anlamına gelir. Böylelikle firma büyüdükçe, küçük firmalara karşı olan ortalama maliyet üstünlüğü giderek artacaktır. İçsel ekonomilerin varlığı, aynı zamanda eksik rekabetin olduğu anlamına da gelir. Çünkü büyük firma, giderek küçük firmaları piyasa dışına itecektir.

İfşa prensibi: Bilgi eksikliklerinin var olduğu durumlarda Bayesgil Nash Dengesi'ne denk düşen, tüm oyuncuların gerçek durumlarını ifşa ettikleri, dolayısıyla eksik bilgiden kaynaklanan sorundan

etkilenmeyen bir ifşa mekanizması da dengeyi sağlayabilir. Daha geniş anlamında, eğer bir mekanizma, bir sosyal seçim kuralını Nash veya Bayesgil Nash veya Zayıf Baskın Denge altında uygulayabiliyorsa, o zaman daha dikkatli kurulmuş olan ve karar vericilere sadece alakalı bilgilerin sorulduğu bir doğrudan ifşa mekanizması da, aynı sosyal seçim kuralını aynı denge nosyonu altında uygulayacaktır. Doğrudan ifşa mekanizması karar vericilerin ellerindeki bilgileri mekanizma tasarımcısına doğru bir şekilde aktarıyor olmalarını sağlar.

İleri ve geri bağıntılar: Firmalar gerek müşterileri ile gerekse de üretimde kullandıkları ara mallarını sağlayan üreticilerle ilişki içerisinde dirler. Bunlardan ilkin e ileri, diğ erine ise geri bağıntı denmektedir. Bu kavramlar yeni ekonomik coğrafya modellerinde önemli bir yer teşkil etmektedirler.

Nash Dengesi: Nash dengesi her bireyin, diğ er oyuncuların stratejilerini veri alarak, kendi faydasını enç oklayan stratejiyi seçmiş olduğu, yani diğ er oyuncuların stratejilerine "en iyi yanıtı" verdiğ inde ortaya ç ıkan denge durumudur.

Neoklasik büyüme modeli: Solow (1956) tarafından geliştirilen neoklasik büyüme modelinde, kısa vadede kişi başına gelirdeki artış, sermaye birikimi ve teknolojik gelişmeye bağılıdır. Sermayenin getirisinin azalan olması, uzun vadede büyümenin ancak teknolojik gelişme ile olacağı anlamına gelir. Solow modelinde teknolojik gelişme üretim sürecinin dışında gelişir, dolayısıyla bu model uzun dönemde kişi başına gelir artışlarını açıklamaya çalışmaz. Teknolojik gelişmenin doğası gereği, her bölgenin aynı teknolojik büyüme hızına sahip olması, ülkeler ya da bölgeler arasında görülen farkların geçici olduğu anlamına gelir. Model uzun dönemde bütün bölgelerde kişi başı gelir seviyelerinin eşitlenmesini öngörür.

Olumsuz seçim: Bilgi eksiklikleri altında gözlemlenebilecek bu durum, stratejik önem arz eden bir bilgi sahibi karar verici ile bu bilgiden ötürü fayda veya zarar görebilecek olan diğ er bir karar vericinin etkileşiminde ortaya çıkar. Bu konuda çok kullanılan bir örnek, satılan bir malın kalitesinin satıcı tarafından bilinirken alıcı tarafından gözlemlenememesi durumudur. Bu durumda, alıcının ayırt edemeyeceği ama kalite farkı olan iki ürün arasından satıcı, fiyat ne olursa olsun kötü olanı seçer, alıcıya onu kaliteli olarak beyan eder. Bu kavramı ekonomi kuramına kazandıran George Akerlof, bu katkısından dolayı 2001 yılında Nobel İktisat ödülü ile onurlandırılmıştır.

Ödünleşim: Birden çok hedefe ulaşmayı amaçlayan planlarda ortaya çıkan ve ekonomik hayatta sıklıkla görülen bir durumdur. Amaçlardan birine ulaşmak için diğ er amaçtan uzaklaşmayı ifade eder. Örneğin, yağmurda ıslanmadan çok hızlı koşabilmek mümkün değildir. Ya şemsiye alınarak hızdan feragat edilecek, ya da şemsiye bırakılarak ıslanılacaktır. Bu durumda ıslanmak ile hız arasında bir ödünleşim ilişkisi vardır.

Ölçek ekonomisi: Üretim miktarı arttıkça ortalama maliyetin azalması anlamına gelir. Scitovski (1954) tarafında ölçek ekonomileri nedenlerini göre içsel ve dışsal ekonomiler olarak sınıflanmıştır.

Ölçek getirisi: Üretimi faktörlerinin, örneğin sermaye ve emek, tümü aynı oranda arttırıldığında üretimdeki artış miktarı üretim sürecinin ölçek getirisini belirler. Kullanılan sermaye ve emek miktarı iki kat arttırıldığında, eğer üretim de iki kat artıyorsa, ölçek getirisinin sabit olduğu, eğer üretim iki kattan fazla artıyorsa, getirinin artan, daha az artıyorsa getirinin azalan olduğu söylenir.

Pareto etkinlik: 1848 ile 1923 yılları arasında yaşamış olan ve gelir dağılımı ve birey tercihleri konularında ekonomi bilimine çok önemli katkılarda bulunmuş olan, İtalyan iktisatçı Vilfredo Federico Damaso Pareto tarafından geliştirilmiş ve ekonomi kuramına kazandırılmış olan bu kavrama göre, bir kaynak dağılımının Pareto etkin olabilmesi için, tüm alternatif dağılımların sonucunda, en az bir bireyin daha az fayda sağlıyor olması gerekmektedir. Böylelikle, eğer bir dağılım etkin ise, o zaman bu dağılımın değişmesi demek, bu değişimden zarar gören bir kesimin olması demektir.

Sermaye getirisinin azalan olması: Diğer üretim girdileri sabit kalırken, kullanılan sermaye miktarı arttırıldığında, elde edilen üretim artışının giderek azalması demektir.

Sosyal seçim kuralı: Sosyal seçim kuralı, bireylerin doğru tercihleri bilindiğinde, toplum olarak kendileri için en iyi politikayı seçmelerini öngörür. Bir mekanizmanın, katılan karar vericilerin uyması zorunlu olan kurallar bütünü, bir sosyal seçim kuralını uygulaması şu anlama gelir: Mekanizmanın kuralları dahilinde, kendi çıkarlarını ençoklama amacıyla hareket eden karar vericilerin etkileşimi sonucu, toplumsal seçim kuralının, bireylerin doğru tercihleri bilinse seçmiş olacağı politika ile çakışır.

Strateji korunaklılık: Bir sosyal seçim kuralının strateji korunaklı olması, bu kuralın Baskın Stratejik Denge altında da doğrudan ifşa mekanizmaları ile uygulanabiliyor olması demektir.

Uniform dağıtım kuralı: Kaynakların bütün aktörlere tekdüze dağıtılması. Örneğin varsayalım ki, 100 lira dört kişi arasında dağıtılacak. Birinci kişi 40 TL, ikinci kişi 5 TL, üçüncü kişi 100 TL ve dördüncü kişi 10 TL talep etmektedir. Bu durumda, toplam talep, 100 TL'den fazla olmaktadır. Dağıtıcı, ilk önce eşit dağılımı deneyecektir. Ama her kişiye 25 TL verildiğinde, ikinci ve dördüncü kişilere talep ettikleri miktardan daha fazla kaynak tahsis edilmekte olacaktır. Bu durumda, ikinci ve dördüncü kişilere istedikleri talep miktarı olan 5 TL ve 10 TL tahsis edilir. Geriye kalan 85 TL, diğer iki kişi arasında eşit dağıtılırsa, her bölge 42,50 alacağından, birinci kişi yine talep ettiği miktardan daha fazla bir kaynak tahsisine sahip olacaktır. Uniform dağılım kuralı, birinci kişiye de 40 TL tahsisini gerektirmektedir. Son olarak geriye kalan 45 TL ise, 100 TL talep eden üçüncü kişiye verilecektir. Böylelikle, uniform dağılım kuralının sonucu olarak birinci bölge 40 TL, ikinci bölge 5 TL, üçüncü bölge 45 TL ve dördüncü bölge de 10 TL kaynak alacaklardır.

Yakınsama: Yakınsama, başlangıçta birbirlerinde farklı konumlarda olan iki birimin zaman içerisinde birbirlerine yakınlaşması demektir. Ekonomide yakınsama büyüme modelleri çerçevesinde yaygın olarak kullanılır ve az gelişmiş ekonomilerin daha gelişmiş ekonomileri yakalaması anlamına gelir.

Yığınlaşma: Bir sektörün iktisadi aktivitesinin bir coğrafi bölgede toplanmasıdır. Bunun çeşitli nedenleri olabilir, ancak başlıcaları taşıma maliyetlerinin düşük olması, dışsal ekonomilerin varlığı, artan ölçek getirisi, merkezi planlama olarak sayılabilir.

TERİMLER

Rapor bilimsel niteliği gereği birçok teknik terim içermektedir. Bu terimler iktisat yazını ile yakından ilgili olmayanlar için karışık olabilir. Bu amaçla, belli başlı ve okumayı zorlaştıracak ve karışıklığa yol açacak terimler için küçük bir sözlük hazırlanmıştır.

Akışım: Bir iktisadi sürecin ya da edimin, bu süreç ve edimle doğrudan ilişkisi olmayanlar üzerine etkisi.

Dışsallık olarak da adlandırılır. Bir kişinin otomobil kullanması, o kişinin gideceği yere daha çabuk ulaşmasını sağlar, ancak otomobilin ürettiği zararlı gazların atmosfere yayılması diğer kişilerin temiz havasını kirletir. Bu durum negatif akışımdır. Buna karşılık, bir kişinin eğitim alması (örneğin tıp eğitimi), o kişinin bilgi ve verimliliğini arttırarak, hem kendi refahını arttırır (doktor ücretinin birçok diğer meslekten daha yüksek olması), hem de edindiği bilgiler ile etrafındaki kişilerin daha etkin çalışmasına ve refahına katkı yapar (hastaların ödedikleri ücretin ötesinde bir yarar sağlamaları, iyileşmeleri).

Baskın strateji dengesi: Baskın strateji dengesi, her oyuncunun baskın stratejisini oynadığı bir durumdur.

Baskın strateji ise oyuncunun faydasını, diğer oyuncular hangi stratejileri takip ederlerse etsinler, en çoklayan stratejidir. Örneğin bir oyuncu B seçeneğini A'ya tercih ediyor ve bu seçiminde, en az A'yı seçtiği durum kadar fayda elde ediyorsa, B seçeneğinin A'ya baskın olduğu söylenir. Her oyuncu için böyle bir seçenek varsa, bu seçeneklerin örtüştüğü sonuç baskın strateji dengesidir.

Bayesgil Nash Dengesi: Bayesgil Nash dengesi, Nash dengesi kavramının oyuncuların eksik bilgiye sahip oldukları durumlarda aldığı şekli gösterir.

Benzersizlik ölçütü: Bölgenin ülke genelinden ne kadar farklı üretim yapısına sahip olduğunu belirleyen, bir başka deyişle uzmanlaşmanın derecesini gösteren ölçüt. Eğer bir bölgede sektör payları ülke geneli ile aynı ise, o bölgede uzmanlaşma olmadığı söylenebilir; bu durumda benzersizlik ölçütünün alacağı değer sıfır olacaktır. Ölçütün değeri arttıkça bölgenin ülke geneline göre daha uzmanlaştığı anlaşılmaktadır.

Birinci refah teoremi: Ekonomi bilimindeki en önemli bulgulardan birisi birinci refah teoremidir.

Dışsallıkların, bilgi eksikliklerinin ve stratejik hareketlerle fiyatlara müdahalenin olmadığı bir ortamda oluşan rekabetçi denge, Pareto etkin bir dağılım sonucunu verir. Kökeni Adam Smith'in 1776 yılında kaleme aldığı "Ulusların Zenginliği" isimli kitaba dayanan bu bulgu, yukardaki varsayımlar altında rekabetçi dengenin sonucunun toplum refahını en yüksek seviyeye taşıyacağını göstermektedir. Bu varsayımlardan herhangi birinin sağlanamaması halinde, birinci refah teoreminin sonucunun geçerli olmadığı, rekabetçi piyasa dengesinin Pareto etkin olmayacağı anlaşılmaktadır.

Bölgelerarası refah dışsallıkları: Bölgeler arası refah farkları ve bölgelerarası etkileşimin sonucu olarak ortaya çıkan dışsallıklardır. Özellikle, hem girişimcilerin, hem insan kaynağının, hem de fiziksel sermaye dâhil olmak üzere diğer girdilerin (her ne kadar bir miktar masraflı da olsa), aynı ülke içinde bölgeler arası akışkan bir yapıya sahip olması, bölgesel refah dışsallıklarının temel sebebidir.

Bölgeler arası verimlilik dışsallıkları: Bu tür dışsallıklar, teşvik dağılımları sonucu oluşan ve bölgelerin üretim verimlilikleri ile ilgili dışsallıklardır. Bu etkileşimden dolayıdır ki, bir bölgeye yapılan teşviklerin etkin olup olmaması, o bölgedeki koşulların yanı sıra diğer bölgelere yapılan teşvik ve yatırımların miktarına, türlerine ve yine diğer bölgelerin üretim verimliliklerine bağlı olmaktadır.

Denkserlik: Hakkaniyet. Ekonomik birimler (bu raporda bölgeler) arasında eşitlik olmasını beklemek, her birimin (bölgenin) özgün koşullarının aynı olduğunu varsaymak ve ekonomik süreç sonunda elde

ettikleri refahın birbirlerine eşit olması gerektiğini söylemektir. Oysa denkserlik, farklı koşullarda iki birimin (bölgenin) ekonomik süreç sonucunda elde ettikleri refahın birbirlerine oranla, koşullarına uygun biçimde dağılımı demektir.

Dışsal ekonomi: Bir firmanın ortalama maliyetindeki azalmanın endüstrinin toplam üretim miktarındaki artışın sonucu ortaya çıkması durumudur. Dışsal ekonomiler *saf* (kimi zaman *teknolojik* de denilir) olabildiği gibi, *maddi* de olabilir. Saf dışsal ekonomiler endüstri düzeyinde teknolojik birikimin firmanın maliyetlerini azaltması anlamındadır. *Marshallgil ekonomiler* de denen bir türü, bilginin firmalar arasındaki akışımıdır (iş arkadaşları ile yemek yerken duyulan bilginin maliyetleri azaltmada kullanılabilmesi gibi). Bu durumda piyasadaki rekabet tam olabilir. Maddi dışsal ekonomiler ise piyasa dolayısıyla fiyatlar üzerinde ortaya çıkan ve firmanın üretim kararını değiştiren etkiyi ifade eder. En çok kullanılan örnek, bölgede firmanın kullandığı özel girdiler için ya da yetmişmiş emek için büyük bir piyasanın olmasıdır. Böylelikle firma istediği girdiyi daha ucuza bulabilecektir. Bu tür dışsallıkların fiyatlara etkisi ancak piyasada eksik rekabet olması ile mümkündür.

Dışsallık: Bir iktisadi sürecin ya da edimin, bu süreç ve edimle doğrudan ilişkisi olmayanlar üzerine etkisi. Komşunun bahçeye bıraktığı çöpünün kokuyor olması negatif dışsallık, bahçesinde yetiştirdiği çiçeklerin güzel kokusu ise pozitif dışsallıktır.

Ekonomik coğrafya modeli: Yeni ekonomik coğrafya modelleri Nobel İktisat Ödülü sahibi Paul Krugman'ın çalışmalarından yola çıkılarak, Fujita ve Thisse'nin temel katkıları sonucu, geliştirilmiş çeşitli modellerden oluşmaktadır. Çok basit bir çerçevede yeni ekonomik coğrafya modellerinin temel özelliklerini anlatmak mümkündür. İki bölgeyi, biri sabit ölçek getirisine sahip, tam rekabetçi piyasada çalışan ve ürünü serbestçe ticaret edilebilen (genellikle tarım olduğu düşünülen), diğeri ise artan ölçek getirisine sahip, eksik rekabetçi piyasada çalışan ve ürününün ticareti serbest olmayan (genellikle imalat sanayi olarak düşünülen) iki sektörlü bir ekonomi varsayılmaktadır. Bu modellerde temel olan ikinci sektördeki (imalat) firmaların bölgeler arası dağılımıdır, çünkü büyüme bu sektördeki gelişme yoluyla olmaktadır. İlk olarak, ticaretin serbestleşmesi ile (burada ticareti kısıtlayan nedenleri, yasal engeller olduğu kadar uzaklık, dağlık arazi vs. gibi, fiziksel engeller olarak ta görmek gerekir) 'iç pazar etkisi', artacaktır. Yeni bir firmanın üretime katılması ile üretimini arttıran imalat sanayi, bir yandan ücretlerin yükselmesi ve maliyetlerin artması sonucu daralırken, öte yandan artan ücretlerin bu sektörün ürünlerine olan ek talep yaratması sonucu genişleyebilecektir. Bu zıt etkilerden ikincisinin güçlü çıkması sonucu, imalat sanayi serbest kalacak, nereye yerleşeceği belirsizlik taşıyacaktır. Bir diğeri özellik de, yığılaşmaya neden olan güçlerin kendi kendini iteklemesidir. Üçüncü olarak, firmaların bölgeler arasında yer değiştirmekten elde edecekleri getiri ticaretin önündeki engeller kalktıkça artacaktır. Bölgeler arasında asimetric bir ilişki, ticaretin serbestleşmesi ile kaçınılmaz olmaktadır. Bir bölge (genellikle 'merkez' olarak adlandırılır) tamamen imalat sanayinde yoğunlaşırken, diğeri bölge (genellikle 'çevre' olarak adlandırılır) tamamen tarıma yönelmektedir.

Eksik rekabet: Bir piyasada tam rekabetin olması için, o piyasada çok sayıda alıcı ve satıcı olduğu; alıcıların kendi faydalarını, satıcıların ise kârlarını en çoklamaya çalıştığı; bilgi eksikliğinin olmadığı; bilgiye ulaşmak ya da üretime geçmek için hiç bir ek muamele maliyetinin olmadığı ve piyasaya giriş çıkışın serbest olduğu varsayımlarının geçerli olması gerekmektedir. Bu varsayımlardan herhangi birinin geçerli olmadığı durumlarda, piyasada eksik rekabet olduğu anlaşılır.

İçsel ekonomi: Firmanın kendi üretimindeki artış sonucu ortalama maliyetinin düşmesi anlamına gelir. Böylelikle firma büyüdükçe, küçük firmalara karşı olan ortalama maliyet üstünlüğü giderek artacaktır. İçsel ekonomilerin varlığı, aynı zamanda eksik rekabetin olduğu anlamına da gelir. Çünkü büyük firma, giderek küçük firmaları piyasa dışına itecektir.

İfşa prensibi: Bilgi eksikliklerinin var olduğu durumlarda Bayesgil Nash Dengesi'ne denk düşen, tüm oyuncuların gerçek durumlarını ifşa ettikleri, dolayısıyla eksik bilgiden kaynaklanan sorundan

etkilenmeyen bir ifşa mekanizması da dengeyi sağlayabilir. Daha geniş anlamında, eğer bir mekanizma, bir sosyal seçim kuralını Nash veya Bayesgil Nash veya Zayıf Baskın Denge altında uygulayabiliyorsa, o zaman daha dikkatli kurulmuş olan ve karar vericilere sadece alakalı bilgilerin sorulduğu bir doğrudan ifşa mekanizması da, aynı sosyal seçim kuralını aynı denge nosyonu altında uygulayacaktır. Doğrudan ifşa mekanizması karar vericilerin ellerindeki bilgileri mekanizma tasarımcısına doğru bir şekilde aktarıyor olmalarını sağlar.

İleri ve geri bağıntılar: Firmalar gerek müşterileri ile gerekse de üretimde kullandıkları ara mallarını sağlayan üreticilerle ilişki içerisindeyler. Bunlardan ilkinde ileri, diğerine ise geri bağıntı denmektedir. Bu kavramlar yeni ekonomik coğrafya modellerinde önemli bir yer teşkil etmektedirler.

Nash Dengesi: Nash dengesi her bireyin, diğer oyuncuların stratejilerini veri alarak, kendi faydasını ençoklayan stratejiyi seçmiş olduğu, yani diğer oyuncuların stratejilerine "en iyi yanıtı" verdiğiinde ortaya çıkan denge durumudur.

Neoklasik büyüme modeli: Solow (1956) tarafından geliştirilen neoklasik büyüme modelinde, kısa vadede kişi başına gelirdeki artış, sermaye birikimi ve teknolojik gelişmeye bağlıdır. Sermayenin getirisinin azalan olması, uzun vadede büyümenin ancak teknolojik gelişme ile olacağı anlamına gelir. Solow modelinde teknolojik gelişme üretim sürecinin dışında gelişir, dolayısıyla bu model uzun dönemde kişi başına gelir artışlarını açıklamaya çalışmaz. Teknolojik gelişmenin doğası gereği, her bölgenin aynı teknolojik büyüme hızına sahip olması, ülkeler ya da bölgeler arasında görülen farkların geçici olduğu anlamına gelir. Model uzun dönemde bütün bölgelerde kişi başı gelir seviyelerinin eşitlenmesini öngörür.

Olumsuz seçim: Bilgi eksiklikleri altında gözlemlenebilecek bu durum, stratejik önem arz eden bir bilgi sahibi karar verici ile bu bilgiden ötürü fayda veya zarar görebilecek olan diğer bir karar vericinin etkileşiminde ortaya çıkar. Bu konuda çok kullanılan bir örnek, satılan bir malın kalitesinin satıcı tarafından bilinirken alıcı tarafından gözlemlenememesi durumudur. Bu durumda, alıcının ayırt edemeyeceği ama kalite farkı olan iki ürün arasından satıcı, fiyat ne olursa olsun kötü olanı seçer, alıcıya onu kaliteli olarak beyan eder. Bu kavramı ekonomi kuramına kazandıran George Akerlof, bu katkısından dolayı 2001 yılında Nobel İktisat ödülü ile onurlandırılmıştır.

Ödünleşim: Birden çok hedefe ulaşmayı amaçlayan planlarda ortaya çıkan ve ekonomik hayatta sıklıkla görülen bir durumdur. Amaçlardan birine ulaşmak için diğer amaçtan uzaklaşmayı ifade eder. Örneğin, yağmurda ıslanmadan çok hızlı koşabilmek mümkün değildir. Ya şemsiye alınarak hızdan feragat edilecek, ya da şemsiye bırakılarak ıslanılacaktır. Bu durumda ıslanmak ile hız arasında bir ödünleşim ilişkisi vardır.

Ölçek ekonomisi: Üretim miktarı arttıkça ortalama maliyetin azalması anlamına gelir. Scitovski (1954) tarafında ölçek ekonomileri nedenlerini göre içsel ve dışsal ekonomiler olarak sınıflanmıştır.

Ölçek getirisi: Üretimi faktörlerinin, örneğin sermaye ve emek, tümü aynı oranda arttırıldığında üretimdeki artış miktarı üretim sürecinin ölçek getirisini belirler. Kullanılan sermaye ve emek miktarı iki kat arttırıldığında, eğer üretim de iki kat artıyorsa, ölçek getirisinin sabit olduğu, eğer üretim iki kattan fazla artıyorsa, getirinin artan, daha az artıyorsa getirinin azalan olduğu söylenir.

Pareto etkinlik: 1848 ile 1923 yılları arasında yaşamış olan ve gelir dağılımı ve birey tercihleri konularında ekonomi bilimine çok önemli katkılarda bulunmuş olan, İtalyan iktisatçı Vilfredo Federico Damaso Pareto tarafından geliştirilmiş ve ekonomi kuramına kazandırılmış olan bu kavrama göre, bir kaynak dağılımının Pareto etkin olabilmesi için, tüm alternatif dağılımların sonucunda, en az bir bireyin daha az fayda sağlıyor olması gerekmektedir. Böylelikle, eğer bir dağılım etkin ise, o zaman bu dağılımın değişmesi demek, bu değişimden zarar gören bir kesimin olması demektir.

Sermaye getirisinin azalan olması: Diğer üretim girdileri sabit kalırken, kullanılan sermaye miktarı arttırıldığında, elde edilen üretim artışının giderek azalması demektir.

Sosyal seçim kuralı: Sosyal seçim kuralı, bireylerin doğru tercihleri bilindiğinde, toplum olarak kendileri için en iyi politikayı seçmelerini öngörür. Bir mekanizmanın, katılan karar vericilerin uyması zorunlu olan kurallar bütünü, bir sosyal seçim kuralını uygulaması şu anlama gelir: Mekanizmanın kuralları dahilinde, kendi çıkarlarını ençoklama amacıyla hareket eden karar vericilerin etkileşimi sonucu, toplumsal seçim kuralının, bireylerin doğru tercihleri bilinse seçmiş olacağı politika ile çakışır.

Strateji korunaklılık: Bir sosyal seçim kuralının strateji korunaklı olması, bu kuralın Baskın Stratejik Denge altında da doğrudan ifşa mekanizmaları ile uygulanabiliyor olması demektir.

Uniform dağıtım kuralı: Kaynakların bütün aktörlere tekdüze dağıtılması. Örneğin varsayalım ki, 100 lira dört kişi arasında dağıtılacak. Birinci kişi 40 TL, ikinci kişi 5 TL, üçüncü kişi 100 TL ve dördüncü kişi 10 TL talep etmektedir. Bu durumda, toplam talep, 100 TL'den fazla olmaktadır. Dağıtıcı, ilk önce eşit dağılımı deneyecektir. Ama her kişiye 25 TL verildiğinde, ikinci ve dördüncü kişilere talep ettikleri miktardan daha fazla kaynak tahsis edilmekte olacaktır. Bu durumda, ikinci ve dördüncü kişilere istedikleri talep miktarı olan 5 TL ve 10 TL tahsis edilir. Geriye kalan 85 TL, diğer iki kişi arasında eşit dağıtılırsa, her bölge 42,50 alacağından, birinci kişi yine talep ettiği miktardan daha fazla bir kaynak tahsisine sahip olacaktır. Uniform dağılım kuralı, birinci kişiye de 40 TL tahsisini gerektirmektedir. Son olarak geriye kalan 45 TL ise, 100 TL talep eden üçüncü kişiye verilecektir. Böylelikle, uniform dağılım kuralının sonucu olarak birinci bölge 40 TL, ikinci bölge 5 TL, üçüncü bölge 45 TL ve dördüncü bölge de 10 TL kaynak alacaklardır.

Yakınsama: Yakınsama, başlangıçta birbirlerinde farklı konumlarda olan iki birimin zaman içerisinde birbirlerine yakınlaşması demektir. Ekonomide yakınsama büyüme modelleri çerçevesinde yaygın olarak kullanılır ve az gelişmiş ekonomilerin daha gelişmiş ekonomileri yakalaması anlamına gelir.

Yığınlaşma: Bir sektörün iktisadi aktivitesinin bir coğrafi bölgede toplanmasıdır. Bunun çeşitli nedenleri olabilir, ancak başlıcaları taşıma maliyetlerinin düşük olması, dışsal ekonomilerin varlığı, artan ölçek getirisi, merkezi planlama olarak sayılabilir.