

UTEAD JITER

ULUSLARARASI TİCARET VE
EKONOMİ ARAŞTIRMALARI
DERGİSİ

JOURNAL OF
INTERNATIONAL TRADE AND
ECONOMIC RESEARCHES

Arş. Gör. İsalet Ebru YAZICIOĞLU

Uluslararası Ticaret Teorilerinden Mutlak,
Karşılaştırmalı ve Rekabetçi Üstünlükler
Teorilerine Yönelik Bir Değerlendirme

Doç. Dr. Türker ŞİMŞEK

An Asymmetric Analysis of The Relationship
Between Money Supply and Real Income: A Test
of Monetary and Real Business Cycle
Hypotheses for MIST Countries

Dr. Öğr. Üyesi Şerife Merve KOŞAROĞLU
Dr. Öğr. Üyesi Halil İbrahim KAYA

Analysis of The Relationship between
Renewable Energy and Foreign Direct
Investments for Turkey

Alper KILIÇASLAN
Dr. Öğr. Üyesi Gazi SONKUR

Davranışsal Yaklaşım Perspektifinden Vergi
Uyumu

Dr. Öğr. Üyesi Şebnem TAŞ

Genişletilmiş Taylor Kuralı'nın Türkiye
Ekonomisi İçin Geçerliliğinin Fourier Testler ile
Analizi

Öğr. Gör. Mücella BURSAL
Doç. Dr. İsmail ŞENTÜRK

Türkiye'de Cinsiyetlere Göre Çalışma Sürelerinin
Durumu

Dr. Öğr. Üyesi Mustafa ÖZER
Seyfiddin DAL

Çiftçilerin Memnuniyetini Etkileyen Faktörlerin
Analiz Edilmesi: Kilis Örneği

UTEAD

JITER

ULUSLARARASI TİCARET VE
EKONOMİ ARAŞTIRMALARI
DERGİSİ

JOURNAL OF
INTERNATIONAL TRADE AND
ECONOMIC RESEARCHES

ISSN (Online): 2618-6225

Cilt/Volume: 6

Sayı/Issue: 2

Haziran/June 2022

dergipark.gov.tr/utead

İmtiyaz Sahibi/Owner

Prof. Dr. Mehmet ŞENTÜRK

Baş Editör/Editor in Chief

Prof. Dr. Mehmet ŞENTÜRK

Editör/Editor

Doç. Dr. Onur AKKAYA

Dil Editörü/Language Editor

Prof. Dr. Selim KAYHAN

Yayın Kurulu/Editorial Board

Prof. Dr. Mehmet ŞENTÜRK

Prof. Dr. Selim KAYHAN

Prof. Dr. Tayfur BAYAT

Doç. Dr. Onur AKKAYA

Yazışma Adresi

Prof. Dr. Mehmet ŞENTÜRK

Kilis 7 Aralık Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

Uluslararası Ticaret ve Lojistik Bölümü

79000 Kilis/Türkiye

Submission Address

Prof. Dr. Mehmet SENTURK

Kilis 7 Aralik University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of
International Trade and Logistics

79000 Kilis/Turkey

Tel: +90 348 814 93 34/1503 **Faks/Fax:** +90 348 814 26 60

e-posta/e-mail: utead@hotmail.com

dergipark.gov.tr/utead

UTEAD'da yayımlanan makalelerin bilim ve dil bakımından sorumluluğu yazarlarına ait olup, kaynak gösterilmeden kullanılamaz.

The scientific and linguistic responsibility of the articles published in JITER belongs to the authors and can not be used without reference to the source.

İndeksler/Indexing: Academic Keys, ASOS, CiteFactor, DIIF-Directory of Indexing and Impact Factor, ESJI-Eurasian Scientific Journal Index, ISIFI-International Services for Impact Factor and Indexing, ISRA-International Society for Research Activity, JIFACTOR, Journal Factor, Journals Directory, ResearchBib-Academic Resource Index, Scientific World Index, Society of Economics and Development, Science Library Index, Scientific Impact Factor.

Uluslararası Danışma Kurulu/International Advisory Board

Prof. Dr. Ali ŞEN, *İnönü Üniversitesi*

Prof. Dr. Costas AZARIADIS, *Washington University / USA*

Prof. Dr. Elsadig AHMED, *Multimedia University / MALAYSIA*

Prof. Dr. H. Murat MUTLU, *Gaziantep Üniversitesi*

Prof. Dr. Hüseyin AĞIR, *Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi*

Prof. Dr. İbrahim Halil EKŞİ, *Gaziantep Üniversitesi*

Prof. Dr. Krzysztof PIASECKI, *Poznan University of Economics / POLAND*

Prof. Dr. M. Hanifi ASLAN, *Hasan Kalyoncu Üniversitesi*

Prof. Dr. Mehmet MUCUK, *Selçuk Üniversitesi*

Prof. Dr. Mehmet ŞENTÜRK, *Kilis 7 Aralık Üniversitesi*

Prof. Dr. Mohammad Kabir HASSAN, *University of New Orleans / USA*

Prof. Dr. Muhsin KAR, *Ömer Halisdemir Üniversitesi*

Prof. Dr. Pasrun ADAM, *Universitas Halu Oleo / INDONESIA*

Prof. Dr. Selami SEZGİN, *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi*

Prof. Dr. Selim KAYHAN, *Necmettin Erbakan Üniversitesi*

Prof. Dr. Tahsin KARABULUT, *Necmettin Erbakan Üniversitesi*

Prof. Dr. Tayfur BAYAT, *İnönü Üniversitesi*

Prof. Dr. Uğur ADIGÜZEL, *Necmettin Erbakan Üniversitesi*

Doç. Dr. Ali Eren ALPER, *Ömer Halisdemir Üniversitesi*

Doç. Dr. Ceyhun Can ÖZCAN, *Necmettin Erbakan Üniversitesi*

Doç. Dr. Engin DÜCAN, *Sakarya Üniversitesi*

Assoc. Prof. Dr. Kamilla MARCHEWKA-BARTKOWIAK, *Poznan University of Economics/POLAND*

Assoc. Prof. Dr. Maria Asuncion PRATS, *University of Murcia / SPAIN*

Assoc. Prof. Dr. Nanthakumar LOGANATHAN, *Universiti Teknologi Malaysia / MALAYSIA*

Assoc. Prof. Dr. Rebeca JIMENEZ-RODRIGUEZ, *Universidad de Salamanca / SPAIN*

Assoc. Prof. Dr. Siong Hook LAW, *Universiti Putra Malaysia / MALAYSIA*

Dr. Öğr. Üyesi Ahmet AYSU, *Erciyes Üniversitesi*

Dr. Öğr. Üyesi Doğan BAKIRTAŞ, *Ömer Halisdemir Üniversitesi*

Asst. Prof. Dr. Edgardo SICA, *Universita di Foggia / ITALY*

Asst. Prof. Dr. Mohamed Ibrahim MUGABLEH, *Irbid National University / JORDAN*

Asst. Prof. Dr. Mounir Ben MBAREK, *University of Sfax Tunisia / TUNISIA*

Dr. Öğr. Üyesi Mustafa GERÇEKER, *Selçuk Üniversitesi*

Dr. Öğr. Üyesi Nahit YILMAZ, *Necmettin Erbakan Üniversitesi*

Asst. Prof. Dr. Raveesh KRISHNANKUTTY, *ICFAI Business School / INDIA*

Dr. Ratbek DZHUMASHEV, *Monash University / AUSTRALIA*

Res. Asst. Jyoti KUMARI, *Indian Institute of Technology Kharagpur / INDIA*

Amaç ve Kapsam: Uluslararası Ticaret ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi (UTEAD) bağımsız bir yayın organıdır. UTEAD, başta İktisat, Uluslararası Ticaret, Lojistik, Ekonometri, İşletme, Finans, Bankacılık ve Sermaye Piyasaları olmak üzere Siyaset Bilimi, Turizm, Kamu Yönetimi ve Uluslararası İlişkiler gibi alanlarda ortak bir akademik zemin oluşturmak üzere Türkçe ve İngilizce dillerinde bilimsel ve özgün araştırma makaleleri yayımlamaktadır. Ayrıca, farklı disiplinlerden de bu alanlarla ilgili çalışmalar değerlendirmeye alınmaktadır. UTEAD, 2017 yılında yayın hayatına başlamış uluslararası hakemli bir dergi olup, yılda iki kez Haziran ve Aralık aylarında yayımlanmaktadır. UTEAD, dergipark üzerinden erişime açıktır. UTEAD'da yayımlanan makalelerde belirtilen düşünce görüşlerden yazar(lar) sorumludur. UTEAD'da yayımlanmak üzere hakem değerlendirmeleri sonucunda kabul edilen makalelerin tüm yayın hakları süresiz olarak UTEAD'a aittir.

Aims and Scope: Journal of International Trade and Economic Researches (JITER) is an independent publication. JITER, publishes scientific and original research articles in Turkish and English languages to create a common academic background in fields such as economics, international trade, logistics, econometrics, business, finance, banking, capital markets, political sciences, tourism, public administration and international relations. In addition, studies on these areas are taken into consideration from different disciplines. JITER, is an internationally refereed journal that began publication in 2017 and is published twice a year in June and December. JITER is open access via Dergipark. The author(s) are responsible for the opinions expressed in the articles published in JITER. All publishing rights of articles accepted as referee evaluations for publication in JITER belong to the JITER for an indefinite period of time.

Açık Erişim Politikası: Uluslararası Ticaret ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi (UTEAD) "Açık Erişim Politikası" izleyen bir dergidir. Dergide yayımlanan makaleler doğrudan açık erişime sunulmaktadır. UTEAD, yayımladığı makalelerle bilimin Açık Erişim Politikasıyla desteklenmesine ve bilgiye erişimin kolaylaştırılmasına katkıda bulunmayı amaçlamaktadır.

Open Access Policy: Journal of International Trade and Economics Researches (JITER) is a journal that follows the "Open Access Policy". The articles published in the journal are offered directly to the public. JITER aims to contribute to the promotion of published science by the Open Access Policy and to facilitating access to information.

Değerlendirme Süreci: UTEAD'a ulaşan makaleler, öncelikle editörler ve danışma kurullarımız tarafından bilimsellik ve yazım kuralları yönünden incelenir. Uygun bulunan makaleler daha sonra alanında en az doktora derecesine sahip iki ayrı hakeme gönderilir. Hakemlerin kabul veya red yönünde aynı görüşü bildirmeleri durumunda karar aynen uygulanır. Ancak, hakem görüşleri aynı doğrultuda olmaz ise, makale üçüncü hakeme gönderilir. Üçüncü hakemin kararı doğrultusunda makale yayımlanır ya da yayımlanmaz. Hakem raporları makale yazarlarına gönderilir ve dergi arşivinde de saklanır. UTEAD'da kör hakemlik sistemi uygulanmaktadır.

Evaluation Process: The articles reached by us are first examined by our editors and advisory boards in terms of scientific and author guidelines. Eligible articles are then sent to two separate referees with at least the doctorate degree in the related area. If the referees give the same opinion in the direction of acceptance or rejection, the decision will be applied in the same way. However, if the referee's views are not in the same direction, the article is sent to the third referee. The article will be published or not published in the direction of the decision of the third referee. Referee reports are sent to the article authors and are kept in the journal archive. In JITER, double blind referee system is applied.

İntihal Denetimi: UTEAD yayın politikası gereği hakem değerlendirmesinden geçirdiği her makalenin özgünlüğünü korumak amacıyla intihal denetiminden geçirilmesini zorunlu kılmaktadır. Bu bağlamda, UTEAD'a değerlendirilmek üzere gönderilen tüm makaleler URKUND intihal analiz yazılımından geçirilir. Ortaya çıkan eşleşmeler detaylı bir biçimde incelenerek atıfı doğru olan eşleşmeler çıkarılır. Kalan eşleşmeler yayın kurulu tarafından raporlanır. Raporla yer alan hataların yazarlar tarafından düzeltilmesi istenebilir veya çalışma yazarlara iade edilebilir.

Plagiarism Detection: JITER requires that the review policy be subject to a plagiarism detection in order to preserve the authenticity of each article it reviews. In this context, all articles submitted to JITER for evaluation are passed through URKUND plagiarism analysis software. The resulting matches are examined in detail and the correct matches are extracted. The remaining matches are reported by the editorial board. Errors in the report may be requested to be corrected by the authors or may be returned to the authors.

YAZIM KURALLARI

Uluslararası Ticaret ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi (UTEAD)'da yayımlanması için değerlendirilmek üzere gönderilecek makaleler daha önce hiçbir yayın organında yayımlanmamış ve değerlendirilmek üzere sunulmamış olmalıdır. Makaleler, aşağıda belirtilen kurallar doğrultusunda hazırlanmalıdır. Bu kurallara uygun olmayan makaleler değerlendirmeye alınmayacak ve yazarlara iade edilecektir.

UTEAD'a gönderilecek makaleler **Türkçe** veya **İngilizce** olabilir. Yazının uzunluğu **20 sayfayı** geçmemelidir. Yazının elektronik kopyası Microsoft Word programında **Calibri** yazı karakteri ile hazırlanmalıdır. Marj ayarları; **üstten ve alttan 2 cm, sağ ve soldan 2 cm** olmalıdır. Kağıt boyutu **17.5 cm en ve 24 cm boy** olacak şekilde ayarlanmalıdır.

Başlık, makale hangi dilde ise önce o dilde büyük harflerle **12 punto, koyu ve sayfada sola yaslı** olarak verilmelidir. Makalenin diğer dildeki karşılığı ise, bir satır boşluk bırakılarak büyük harflerle, **12 punto, koyu ve sayfada sola yaslı** olarak verilmelidir. İngilizce makalelerde sadece İngilizce başlık yazılması yeterlidir.

Yazar(lar)ın, adı, soyadı ikinci başlığın altında **12 punto, koyu ve sayfada sola yaslı** olarak verilmelidir. Yazar(lar)ın unvanları, bağlı bulunduğu kurum ve bölümü ile e-posta adresi ORCID numarası yazar adının 1 satır altında yazılmalıdır.

UTEAD'da kör hakemlik sistemi uygulanmaktadır.

Makale Türkçe ise önce **en çok 200 kelimelik** bir "**Öz**" ve altında İngilizce dilinde **en çok 200 kelimelik** ikinci bir "**abstract**" verilmelidir. Türkçe ve İngilizce özetlerin altında, **anahtar kelimeler (en çok 5, en az 3)** ile İngilizce özetin altında **Journal of Economic Literature (JEL)** sınıflaması numarası verilmelidir. Özet yazımı **Calibri** yazı karakteri ile **8 punto** olmalıdır.

Metin içinde başlıklar numaralandırılmalı (1., 1.1., 1.1.2. gibi) ve derinlik üçten fazla olmamalıdır. **Tüm başlıklar 10 punto ve koyu** olarak verilmelidir.

Metin, 10 punto ve tek satır aralıkla yazılmalıdır. Her paragraftan sonra **6 nk boşluk** bırakılmalı ve paragraflar **iki yana yaslı** olmalıdır. Makale iki sütun halinde yazılmalı ve iki sütun arasında 1 cm boşluk bırakılmalıdır.

Başka kaynaklardan yapılan aktarmalar üç satırı geçmiyor ise tırnak içinde italik olarak, üç satırı geçiyor ise ayrı bir paragrafta sağdan ve soldan birer santim içeri çekilerek **10 punto ve italik** olarak verilmelidir.

Tablo ve şekillere başlık ve sıra numarası verilmeli, başlıklar tabloların ve şekillerin üzerinde (Tablo 1. Tablo adı), şekillerin ise (Şekil 1. Şekil adı) olarak yer almalıdır. Tablo ve şekiller dikey olarak (tam sayfa olan tablo ve şekiller yatay olarak yerleştirilebilir).

Denklemler, sayfaya **sola yaslı** olarak verilmeli ve denklemlerin sıra numaraları parantez içinde olup sayfanın sağ tarafına yaslanmalıdır.

Kaynaklara göndermeler, metin içi **parantez yöntemi** ile yapılmalıdır. Parantez içindeki sıra; yazar/yazarların soyadı, (yazarı olmayan kaynaklarda eser adının ilk üç kelimesi ve hemen izleyen üç nokta) kaynağın yılı, sayfa numarası/numaraları şeklinde olmalıdır (örneğin: Soyad, tarih: sayfa numarası).

Metin içinde, yukarıdaki gibi gönderme yapılan bütün kaynaklar, referanslar listesinde **APA 7** biçimine uygun olarak yazılmalı, gönderme yapılmayan kaynaklar bu listede yer almamalıdır. Kaynaklar alfabetik sırayla yazılmalıdır.

Makalelerin basıma girecek son şeklini yazım kurallarına uygun olarak sunmak yazarlara aittir. Makaleler yazım kurallarına uygun bir biçimde hazırlanana kadar yayımlanmaz.

GUIDELINES FOR AUTHORS

The articles to be submitted for evaluation for publication in the International **Journal of Trade and Economic Researches (UTEAD)** must not have been previously published in any publication or submitted for evaluation. Manuscripts should be prepared in accordance with the rules stated below. Articles that do not comply with these rules will not be evaluated and will be returned to the authors. Articles to be sent to **UTEAD** can be in Turkish or English. The length of the article **should not exceed 20 pages**. The electronic copy of the manuscript should be prepared in Microsoft Word program with **Calibri font**.

Margin settings; 2 cm from the top and bottom, and 2 cm from the right and left. Paper size should be set to be **17.5 cm wide and 24 cm long**. The title should be written in the language of the article, in capital letters, 12 font size, bold and left aligned on the page. The equivalent of the article in another language should be written in capital letters, 12 font size, bold and left aligned on the page, with one line space left. For English articles, it is sufficient to write only the English title. The name and surname of the author(s) should be given under the second title in 12 font size, bold and left-justified on the page. The titles of the author(s), the institution and department to which they are affiliated, and their e-mail address, ORCID number, should be written 1 line below the author's name. Double blind refereeing system is applied in UTEAD. If the article is in Turkish, a **maximum of 200 words** "Abstract" should be given first, followed by a second "abstract" of **maximum 200 words** in English. Key words (max. 5, min. 3) should be given below the Turkish and English abstracts, and the Journal of Economic Literature (JEL) classification number should be given below the English abstract. The abstract should be written in **Calibri font and 8 points**. Headings in the text should be numbered (such as 1., 1.1., 1.1.2.) and the depth should not be more than three. All headings should be in 10 font size and bold. The text should be written in 10 points and single line spacing. After each paragraph, a 6 nk space should be left and the paragraphs should be justified. The article should be written in two columns and a space of 1 cm should be left between the two columns. If the quotations from other sources do not exceed three lines, they should be given in italics within quotation marks, and if they exceed three lines, they should be given in a separate paragraph, in 10 points and italic, one inch from the right and left. Tables and figures should be given titles and sequence numbers, titles should be placed above the tables and figures (Table 1. Table name) and figures (Figure 1. Figure name). Tables and figures can be placed vertically (full-page tables and figures can be placed horizontally). Equations should be left justified on the page and the sequence numbers of the equations should be in parentheses and should be aligned on the right side of the page. References to sources should be made with in-text parentheses. The order in parentheses; The surname of the author(s), (first three words of the name of the work and the three dots immediately following in the sources without the author), year of the source, page number(s) (for example: Surname, date: page number). All references cited in the text as above should be written in accordance with the APA 7 format in the list of references, non-referenced references should not be included in this list. References should be written in alphabetical order. It is the authors' responsibility to present the final version of the articles to be published in accordance with the spelling rules. Articles are not published until they are prepared in accordance with the spelling rules.

SAYI HAKEMLERİ

Prof. Dr. Sadettin PAKSOY	Gaziantep Üniversitesi
Prof. Dr. Tahsin KARABULUT	Necmettin Erbakan Üniversitesi
Prof. Dr. Tayfur BAYAT	İnönü Üniversitesi
Doç. Dr. Halil İbrahim AYDIN	Batman Üniversitesi
Doç. Dr. Bünyamin DEMİRGİL	Sivas Cumhuriyet Üniversitesi
Doç. Dr. Taha EĞRİ	Kırklareli Üniversitesi
Doç. Dr. Türker ŞİMŞEK	Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Tayfun Tuncay TOSUN	İstanbul Aydın Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Bayram KOCA	Kilis 7 Aralık Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Yavuz ÖZEK	Fırat Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Hilal ERTURAN IŞKIN	Sivas Cumhuriyet Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Duygu Baysal KURT	Bayburt Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Özgür BİLİCİ	Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi
Öğr. Gör. Dr. Zerrin DÜRRÜ	Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi

İÇİNDEKİLER

Uluslararası Ticaret Teorilerinden Mutlak, Karşılaştırmalı ve Rekabetçi Üstünlükler Teorilerine Yönelik Bir Değerlendirme.....28-42

Arş. Gör. İsalet Ebru YAZICIOĞLU

An Asymmetric Analysis of The Relationship Between Money Supply and Real Income: A Test of Monetary and Real Business Cycle Hypotheses for MIST Countries.....43-51

Doç. Dr. Türker ŞİMŞEK

Analysis of The Relationship between Renewable Energy and Foreign Direct Investments for Turkey.....52-56

Dr. Öğr. Üyesi Şerife Merve KOŞAROĞLU

Dr. Öğr. Üyesi Halil İbrahim KAYA

Davranışsal Yaklaşım Perspektifinden Vergi Uyumu.....57-64

Alper KILIÇASLAN

Dr. Öğr. Üyesi Gazi SONKUR

Genişletilmiş Taylor Kuralı'nın Türkiye Ekonomisi İçin Geçerliliğinin Fourier Testler ile Analizi.....65-70

Dr. Öğr. Üyesi Şebnem TAŞ

Türkiye'de Cinsiyetlere Göre Çalışma Sürelerinin Durumu.....71-80

Öğr. Gör. Mücella BURSAL

Doç. Dr. İsmail ŞENTÜRK

Çiftçilerin Memnuniyetini Etkileyen Faktörlerin Analiz Edilmesi: Kilis Örneği.....81-91

Dr. Öğr. Üyesi Mustafa ÖZER

Seyfiddin DAL

Uluslararası Ticaret Teorilerinden Mutlak, Karşılaştırmalı ve Rekabetçi Üstünlükler Teorilerine Yönelik Bir Değerlendirme**An Evaluation of Absolute, Comparative and Competitive Advantage Theories from International Trade Theories**İsabet Ebru YAZICIOĞLU^a

^a Arş. Gör., KTO Karatay Üniversitesi, İktisadi, İdari ve Sosyal Bilimler Fakültesi, Sigortacılık ve Sosyal Güvenlik Bölümü, ebru.yazicioglu@karatay.edu.tr, 0000-0002-2560-1174
<https://doi.org/10.30711/utead.1146536>

MAKALE BİLGİSİ**Makale Geçmişi:**

Başvuru Tarihi: 21 Temmuz 2022

Düzeltilme Tarihi: 3 Ekim 2022

Kabul Tarihi: 4 Ekim 2022

Anahtar Kelimeler:Uluslararası Ticaret Teorileri,
Mutlak Üstünlükler Teorisi,
Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi,
Rekabetçi Üstünlükler Teorisi**ÖZ**

Uluslararası iktisat biliminde kıt kaynakların etkin kullanılması amaçlanırken; dış ticaret biliminde mal ve hizmetlerin uluslararası düzeyde alınıp satılması konu olmaktadır. Merkantilist akımın ardından dünyada var olan servetin kaynağının sadece altın ve gümüş gibi kıymetli madenler olmadığı düşüncesi ile üretimde düşük maliyet, tam ihtisaslaşma, iş bölümü, ithalat ve ihracat anlam kazanmış ve böylece yeni bir döneme girilmiştir. Adam Smith ile başlayan uluslararası ticaret teorileri akımı, David Ricardo ve Michael Porter tarafından geliştirilerek devam etmiştir. Ardından 1960'lı yıllardan itibaren dış ticareti açıklamak için yeni ticaret teorileri gündeme gelmiştir. Bu çalışma kapsamında Mutlak, Karşılaştırmalı ve Rekabetçi Üstünlükler Teorileri irdelenmiş, yeni ticaret teorilerinden kısaca bahsedilmiştir. Çalışmanın amacı söz konusu ticaret teorilerinin kapsam ve geçerlilik bakımından incelenmesi; Smith, Ricardo ve Porter'ın rekabette üstünlük hakkındaki fikirlerinin değerlendirilmesidir. Çalışmada ayrıca, literatürde bu teorilere yönelik yapılan eleştirilere de yer verilmiştir.

JEL Sınıflandırması: F10, F11, F20.**ARTICLE INFO****Article History:**

Received July, 21, 2022

Received in revised form October, 3, 2022

Accepted October, 4, 2022

Keywords:International Trade Theories,
Absolute Superiority Theory,
Comparative Advantage Theory,
Competitive Advantage Theory**ABSTRACT**

While it is aimed to use scarce resources effectively in international economics, it is the subject of buying and selling goods and services at the international level in foreign trade science. After the mercantilist movement, with the thought that the source of wealth in the world was not only precious metals such as gold and silver, low cost in production, full specialization, division of labor, import and export gained meaning and thus a new era was entered. The current of international trade theories, which began with Adam Smith, was developed and continued by David Ricardo and Michael Porter. Then, since the 1960s, new trade theories have come to the fore to explain foreign trade. Within the scope of this study, Absolute, Comparative and Competitive Superiority Theories are examined and new trade theories are briefly mentioned. The aim of the study is to analyze these trading theories in terms of scope and validity; it is an assessment of the ideas of Smith, Ricardo and Porter about superiority over the competition. The study also includes criticisms of these theories in the literature.

JEL Classifications: F10, F11, F20.**1. GİRİŞ**

Küreselleşmeyle birlikte ülkeler tarafından dış ticaret uygulamalarının önemi anlaşılmış, ticarete bakışın yönü değişmiş ve uluslararası ticaretin değeri artmıştır. Gelişen teknoloji sayesinde ise sınırlar daha hızlı aşılmış ve ticari ilişkiler giderek güçlenmeye başlamıştır. Bununla birlikte ülkelerin birbirine olan bağları güçlenmiş, bu da gelir ve refah düzeyinin artmasının sağlamıştır (Vidhi ve Turgan, 2017: 447). Uluslararası ticaretin temelinde arz edilen teknoloji ve maliyet farklılıkları veya talep edilen tercih benzerlikleri ve karşıtlıkları önem oluşturmuştur. Günümüzde, uluslararası ticaretin büyük bir bölümü

benzer tercih ve teknoloji yapılarına sahip olan gelişmiş ülkeler arasında yapılmaktadır.

Uluslararası iktisat bilimi kıt kaynakların uluslararası düzeyde etkin kullanımının sağlanması konusunda çalışmaktadır. Dış ticaret ise; uluslararası düzeyde mal ve hizmetlerin alınıp satılmasını oluş biçimlerine göre açıklayan kavram olarak literatürdeki yerini alır. Böylelikle uluslararası iktisat, politika ve önerileri uluslararası ticarete kullanılıp hayata geçirilmiş olur (Tüyen, 2015: 7). Uluslararası iktisat biliminde, ülkelerin yaptıkları dış ticaret işlemleri, alıp satılan mal ve hizmetler, dış ticaretin ülkelere sağladığı faydalar yer almaktadır. Bu sebeple uluslararası iktisatta ve uluslararası ticarete

gelişen uluslararası ticaret teorilerinin varlığından söz edilebilir.

Çoğu iktisatçının üzerinde anlaşabileceği konulardan birisi malların, hizmetlerin ve sermayenin uluslararası sınırları aşan serbest akışının, tarifeler ve diğer engeller tarafından engellenmeyen bir süreç olarak tüm ticaret ortaklarına fayda sağlayacağına dair uzun süredir devam eden inançtır (Lutz, 2008: 147).

Asıl amacı ülkeler arasındaki mal/hizmet değişimi olan dış ticaret teorileri ortaya konulurken iktisatçılar tarafından çevresel faktörlerden arındırılmıştır (Yıldız, 2009: 5). Dış ticaret modellemesinde genel olarak kabul edilen varsayımlar şunlardır (Falvey, 1981: 403):

- İki ülke arasında olmalı
- Söz konusu iki mal olmalı
- İki faktör olmalı
- Tam rekabetin olduğu mal ve faktör piyasaları olmalı
- Uluslararası taşıma maliyetleri göz ardı edilmeli
- Tarife ve serbest ticaret engeli (devlet) olmamalıdır.

Uluslararası ticaret konuları genellikle ekonomistler için üç durum ortaya koyarlar. Birincisi, en az iki ülke arasındaki ticaret akışlarının açıklamalarına dayanır. İkincisi, bir ekonomiye olan kazanç veya kayıpların niteliğini ve kapsamını ifade eder. Son olarak, üçüncü konu ticaret politikalarının ekonomi üzerindeki etkileri ile ilgilidir. Uluslararası ticaret teorilerinin çoğu ilk soruya adanmıştır (Morgan ve Katsikeas, 1997: 69).

Uluslararası ticaret teorilerinden geleneksel yaklaşıma sahip Mutlak Üstünlükler Teorisi, Klasik iktisat okulunun kurucusu olarak kabul edilen Adam Smith tarafından 1776 yılında yayınlanan *Ulusların Zenginliği* kitabıyla başlamıştır. Adam Smith'in teorisindeki eksiklikleri gidermek için Klasik iktisat okulundan David Ricardo Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi'ni yazmıştır. Michael Porter ise teknolojiye dayalı yeni dış ticaret teorilerinden Rekabetçi Üstünlükler Teorisi'ni geliştirmiş, ticaret literatüründe rekabet kavramını ön plana çıkarmıştır. Bu çalışmanın kapsamında literatür taraması yöntemi ile bu üç yöntem irdelenecek ve dış ticarete bakış açıları ele alınacaktır. Giriş bölümünün ardından konuyla ilgili literatür taramasına yer verilecektir. Sonraki bölümde klasik dış ticaret teorileri olan Mutlak ve Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorileri açıklanacak, üçüncü bölümde ise Rekabetçi Üstünlükler Teorisi detaylandırılacaktır. Takip eden bölüm de ise yeni ticaret teorilerinden kısaca bahsedilecektir. Akabinde klasik ve rekabetçi teorilere gelen eleştirilere yer verilecektir. Çalışma sonuç bölümüyle tamamlanacaktır.

2. LİTERATÜR TARAMASI

Karluk (1973), Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi'ni ele aldığı çalışmada gelişmekte olan ülkeleri dikkate almıştır. Gelişmiş ülkeler için Klasik Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi'nin varsayımlarından farklı olan birkaç

duruma değinmiştir. Yazara göre bu farklar; gelişmekte olan ülkelerde faktör fiyatının gerçek fırsat maliyetlerini yansıtmadığı, üretim faktörlerinin zaman içerisinde farklılaştığı, ölçek ekonomideki değişimler ve üretici-tüketici taleplerinin ekonomideki durumudur. Yazar, ayrıca Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi'nin ekonomik kalkınmadaki yerinden bahsetmiş, gelişmekte olan ülkelerin sanayileşme politikalarını teori kapsamında eleştirmiştir.

Kum (1999), yeni ticaret teorilerinden M.E. Porter'a ait olan ve bazı ülkelerin firmalarının rekabette daha başarılı olmalarını inceleyen Rekabetçi Üstünlükler Teorisi'ni ele almıştır. Çalışmada ayrıca rekabet gücü açısından önemli olan esnek imalat teknolojilerine de yer verilmiştir.

Dimand (2000) tarafından yapılan çalışmada David Ricardo'nun Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi'nin uluslararası ticaret alanına getirdiği yeniliklerden yer almaktadır. Bu modelde ticaret modelinde faktörlerin sağlayacağı ücret ve kâr oranlarının yanı sıra teknolojiye de bağlı olduğundan bahsedilmiştir.

Çivi (2001) çalışmasında, küresel ekonomideki rekabet gücünü mikro (işletme ve endüstri) ve makro (ülke) düzeyde açıklamıştır. Rekabet gücünün literatürdeki çeşitli tanımlarına yer verilen çalışmanın sonuç bölümünde ülkeler, pazarlar ve işletmeler için rekabetçi kimlik kazanmalarının, uluslararası rekabette sağlanan uyum gücüne, üretim faktörlerinin diğer ülke pazarlarındaki yayılma hızına ve kamu alanında yöneticilerin rekabetteki hızına bağlı olduğu belirtilmiştir.

Bayraktutan (2003) çalışmasında dış ticaret teorilerinin gelişim sürecini ele almıştır. Çalışmada ayrıca klasik dış ticaret teorileri, neoklasik katkılar ve modern dış ticaret yaklaşımları ele alınmış, Leotief Paradoksu, Yeni Dış Ticaret Teorileri ve bilgi boyutu incelenmiştir. Bilginin uluslararası ticaret paternini etkileyen bir unsur olduğunu ve uluslararası ticaret teorilerine girmeye başladığını tespit etmiştir.

Çetinkaya (2005), çalışmasında rekabetin makro ve mikro gücüne değinmiştir. Rekabet gücü yaklaşımlarından klasik, modern ve günümüz kurumsal bakış açılarına yer verilen çalışmada yeni gelişen dış ticaret modellerini açıklamıştır. Çalışmada ayrıca sürdürülebilir rekabetçi üstünlüğü ve rekabetçi üstünlüğü ölçmede kullanılan yöntemler hakkında geniş bilgi vermiştir.

Rekabet gücü kavramının anlatıldığı tez çalışmasında Miral (2006), uluslararası rekabet gücünün belirleyenlerini açıklamış, rekabet alanındaki klasik ve modern yaklaşımları başlıklar halinde incelemiştir. Uluslararası rekabet gücünü sektörde ve global düzeyde ölçen yöntemlerden bahsetmiştir.

Kibrıçoğlu ve Aykut (2007), çalışmalarında Adam Smith'in dış ticaret kuramına katkıları, pazar ölçeği kavramını uluslararası ticarete kazandırması ele alınmıştır. Çalışmada Smith'in dış ticaretle ilgili

görüşlerinin avantaj ve dezavantajlarından bahsedilmiştir.

Suranovic (2007), Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi'nin uluslararası ticaret teorileri içerisindeki en önemli kavramlardan birisi olmanın yanı sıra en çok yanlış anlaşılabilir kavramlardan birisi olduğunu da iddia etmiştir. Yanlış anlamaların kaynağını 3 şeye bağlayan yazar, bunları şöyle sıralamıştır.

Birincisi; karşılaştırmalı üstünlük ilkesinin açıkça karşı sezgisel olduğunu, ikincisinin bu teorinin mutlak üstünlük teorisiyle karıştırıldığını ve de sonucu olarak karşılaştırmalı üstünlükler teorisinin çoğu zaman yalnızca matematik tarafına bakıldığıdır. Ardından Karşılıklı Üstünlükler Teorisi'nin tarihinden ve Ricardo'nun sayısal örneklerinden, yaklaşımlarından ve bunların sonuçlarından bahsetmiştir. Ricardian modelinin gösterdiği 3 maddeyi sonuç bölümünde belirtmiştir. Bunlar; global kaynakların bütünüyle kullanılmasının büyük önem arz ettiği, bu kaynakların tamamen ülkelerin karşılaştırmalı üstünlüğe ayrılması gerektiği ve ülkelerin bunların ardından serbest ticaret yapmalarına izin verilmesinin gerekli olduğudur.

Sadat (2008) tarafından yapılan tez çalışmasında uluslararası rekabet gücünün belirleyicilerinin firma içi ve firma dışı faktörlerine değinilmiştir. Uluslararası rekabet teorileri; klasik teoriler, yeni dış ticaret teorileri ve faktör donatımı olmak üzere 3 kısımda incelenmiştir. Dış ticaret yaklaşımlarını değerlendirerek, klasik dış ticaret teorileri olan Mutlak ve Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorileri açıklanmıştır.

Yıldız (2009), çalışmasında Klasik dış ticaret teorilerinden Mutlak Üstünlük ve Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi'ni ele almış, karşılaştırmalı üstünlükleri pozitif ve normatif olarak iki kategoride incelemiştir. Ardından, Klasik Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi'nin Türkiye'deki geçerliliğini ölçmek için dört model kurulmuştur. Dört modelin de Türkiye açısından Ricardo'nun teorisini destekleyen sonuçlar verdiği görülmüştür. Toplam ihracat değerlerinin bağımlı değişken; verimlilik, birim işgücü maliyeti, işçi başı ücret ve net maliyet oranının bağımsız değişken olarak kullanıldığı ampirik çalışma sonucunda ücretler ve sermayenin ihracata herhangi bir etkisi bulunamamış, işgücü maliyetleri ve verimlilik ile ihracat arasında teoriye benzer sonuçlara ulaşılmıştır.

Rekabet kavramı, rekabet stratejileri ve rekabetin olumlu-olumsuz yönlerini çalışmasının ilk bölümden anlatan Timurçin (2010), KOBİ'lerin rekabet üstünlüğünü incelemiştir. Türkiye'de kümelenmenin rekabet üstünlüğüne etkisini inceleyip, kümelenmenin rekabet üstünlüğüne etkisi üzerine ampirik bir çalışma yapmıştır. Yapılan çalışmalar sonucunda OSTİM OSB'de bulunan kümeye dahil bir KOBİ'nin, kümeye dahil olmayana göre daha avantajlı olduğu ve rekabet gücünün daha fazla olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Yüksel ve Sarıdoğan (2011) tarafından yapılan çalışmada uluslararası ticaret teorilerinden mutlak ve karşılaştırmalı

üstünlük, faktör donanımı, nitelikli işgücü, tercihlerde benzerlik ve eksik rekabet teorileri kısaca ele alınmıştır. Krugman'ın uluslararası ticarete tek el piyasalar ve ürün farklılaşması alanlarındaki düşünceleri incelenmiş ve çalışma sonunda bu düşünceler desteklenmiştir.

Arıç (2011) çalışmasında kümelenmenin teori ve politika çerçevesini ele almış ve dış ticarete yeni bir akım olan Rekabetçi Üstünlükler Teorisi ve Porter'ın Elmas modeline değinmiştir. Kayseri mobilya sektörü kümelenme yapısının, sektörün uluslararası rekabetçiliğine olan etkileri irdelenmiştir. Anket veri toplaması şeklinde yapılan çalışma sonucunda Kayseri mobilya sektörü kümelenmesinin inovatif temelli faktör koşulları açısından yeterli olmadığı görülmüştür.

Schumacher (2013) tarafından yapılan çalışma, dünyadaki ticaret serbestleşmesinin temelini oluşturan Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi'ni eleştirel bir bakış açısıyla değerlendirmiştir. Çalışmada Klasik ve Neoklasik bakış açılarına yer verilmiştir. Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi'nin uluslararası ticaret politikalarını açıklamada yetersiz kaldığı çalışmanın sonuç bölümünde iddia edilmiştir.

Arıç (2013) çalışmasında, klasik dış ticaret modellerinden mutlak, karşılaştırmalı ve faktör donatımı modellerini açıklamış, ardından yeni dış ticaret modellerinden teknoloji açığı, ürün dönmeleri ve ölçek ekonomisi teorilerine değinmiştir. Porter'ın Rekabetçi Üstünlükler Teorisi'ni ülkeler açısından incelemiştir.

Coşkun (2014) çalışmasında Mutlak Üstünlükler Teorisi'ni ve David Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi'ni ele almıştır. Ardından Türkiye'nin dış ticaretini incelemiş, ithalat ve ihracat kalemlerini bu teoriler kapsamında irdelemiştir. Türkiye'nin rekabet gücünü yorumlayabilmek amacıyla işgücü ve teknolojiye verimliliğini gözden geçirmiştir. Türkiye'nin genç ve çalışma çağındaki nüfusunun yüksek olmasına karşın işgücü verimliliğinin düşük olmasının nedenini eğitilmiş işgücünün düşük olmasına bağlamış, rekabet gücünün artması için eğitimin daha fazla önemsenmesi gerektiğini çalışmanın sonuç bölümünde önermiştir.

Ghoreyshi (2014) çalışmasında klasik, modern ve yeni dış ticaret teorilerini ele almıştır. Bunların içerisinde Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi'ni detaylı olarak incelemiştir. Türkiye'nin dış ticaretiyle ilgili genel bilgilere değinmiş, 2010-2013 yılları arasında Türkiye-Rusya arasındaki ticaretin seyrini açıklayarak, bu iki ülke arasındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüklerini Geliştirilmiş AKÜ Endeksine göre ölçmüş ve Türkiye'nin karşılaştırmalı üstünlüğü olduğu ürünleri liste halinde sunmuştur.

Gupta (2015) çalışmasında, Mutlak ve Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi'nin uluslararası ticaret literatüründe, bir ülkeden başka bir ülkeye emtia ihraç ederken avantaj sağlaması için 4 kolaylıktan bahsetmiştir. Bunlar; teknolojik üstünlük, kaynak donanımları, talep modelleri ve ticari politikalar olarak sınıflandırılmıştır. Kaynak

donanımları da insan yetenekleri, ölçek ekonomileri, teknoloji açığı ve ürün döngüsü başlıkları altında ayrı ayrı açıklanmıştır. Rekabetçi Üstünlük Teorisi ile Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi'nin farklarını ortaya koymuş, bunları etkileyen büyük güçleri tespit etmiştir. Her ikisinde de elmas modelini ele almış, ardından bunları birbirine bağlamıştır. Genel kapsamda bu çalışma, bir ülkenin rekabet ve karşılaştırmalı avantajının uluslararası ticarete ve iş dünyasındaki avantajını belirlemede ve devamlılığını sağlamada birbirini nasıl tamamladığından bahsetmektedir.

Yumuşak (2016) çalışmasında, rekabet kavramından bahsetmiş, Neoklasik Tam Rekabet Teorisi ve Rekabetin Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi üzerinde durmuştur. Pazar oryantasyonuna değinmiş ve bu konuya Kohli ve Jaworski'nin yaklaşımından bakmıştır. Pazar oryantasyonuna işletmenin üstün finansal performansını ölçmek amacıyla MKTOR ve MAKTOR ölçeklerini kullanmıştır. Araştırmanın örneklemini Ankara, Konya, İstanbul illerinde KOSGEB'e bağlı ve çalışan sayısı 20 ve üzeri olan işletmelerdir. Çalışmanın analiz kısmında KOSGEB'e bağlı 302 işletmeye ait bilgiler kullanılmıştır. Yapısal eşitlik modellemesine göre araştırma modelleri baz alındığında kaynak olarak pazar oryantasyonun işletmenin finansal performansında üstün hale gelmesinde önemli etkisi olduğunu tespit etmiştir. Ayrıca pazar oryantasyonunun işletmeler açısından karşılaştırmalı üstünlük oluşturduğu ve bunun sonucunda rekabet üstünlüğü kazandığı ulaşılan sonuçlar arasındadır.

Akkaya (2017), çalışmasında 18. yüzyıldan 21. yüzyıla kadar olan süreçteki klasik dış ticaret teorilerini, dış ticaret kuramlarını incelemiş, bu süreçteki değişimleri değerlendirmiştir. Klasik dış ticaret teorilerini, neo klasiklerin katkıları ve modern dış ticaret teorilerini açıklamıştır. Leontief paradoksunun da mercak altına alındığı çalışmada 1960'lı yıllardan günümüze literatürde yer alan nitelikli işgücü, teknoloji açığı, ürün devreleri, ölçek ekonomileri gibi kavramları içeren yeni teorilere değinmiştir. Gerçekleştirilen ampirik çalışmalar, teknolojik gelişmenin faktör fiyatları üzerinde etkisi olduğunu göstermektedir.

Topuz ve Coşkun (2018) çalışmalarında, Mutlak ve Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorilerinden bahsetmişlerdir. Çalışmada Türkiye, Güney Kore ve Kolombiya'nın 2009-2015 yılları arasındaki ihracat ve işgücü verileri kullanılarak tarım, hizmet ve sanayi sektörlerinde karşılaştırmalı üstünlük değerlerine ulaşmayı hedeflemişlerdir. Yapılan analizler sonucunda Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi'ne göre Türkiye hizmet sektöründe, Güney Kore sanayi ürünlerinde ve Kolombiya tarım ürünleri üzerindeki uzmanlaşmada eksik oldukları sonucuna varılmıştır. Bu sonuçları baz alarak Ricardo'nun teorisinin eksik yanlarını sonuç bölümünde yorumlayan yazarlar teorisinin geliştirilmesi için önerilerde bulunmuşlardır.

Yaşar (2018) tarafından yapılan çalışmada, mutlak ve karşılaştırmalı üstünlük, faktör donatımı, Balassa Açıklanmış Karşılıklı Üstünlük Teorileri detaylandırılmıştır. Ülkelerin ve mal gruplarının farklılaşan uzmanlık değişimini analiz etmek amacıyla karşılıklı üstünlükler yoluyla yapılabileceğini değerlendirmiştir. Çalışmada kümeleme analizi sonucunda birçok ülkenin hammadde, giyim, tekstil gibi işlenmiş ürünler alanında açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüklere sahip oldukları sonucuna varılmıştır.

Rundassa ve diğ. (2019), Etiyopya tekstil sektörü ve hazır giyim endüstrisinin 2007-2016 yılları arasında karşılaştırmalı avantajını ölçmeyi hedefledikleri çalışmada yapılan analizler sonucunda Etiyopya'nın 2013 yılına kadar karşılaştırmalı üstünlük elde ettiği ve hazır giyim sektöründen ziyade tekstil sektöründe uzmanlaştığı sonucuna varmışlardır. Bunun nedeninin sektörün sermaye yoğun yapısı olduğu tespit edilmiştir.

Dursun (2021) çalışmasında, Michael Porter ve Jay Barney tarafından geliştirilen rekabet üstünlüğü yaklaşımlarını değerlendirmiştir. Çalışmada Porter ve Barney'in hayat hikayeleri, fikirleri ve eserleri ele alınmıştır. Yapılan araştırmalar sonucunda Porter ve Barney'in yaklaşımlarının birbirlerini tamamladığını, iki yaklaşımın belirsizliğin yüksek olduğu iş ortamlarında birlikte değerlendirilmesi gerektiği savunulmuştur.

3. KLASİK DIŞ TİCARET TEORİLERİ

Adam Smith ile başlayan Klasik ekonomi teorilerinin önemli teorisyenleri arasında David Ricardo, Thomas Robert Malthus, Jean Baptiste Say ve John Stuart Mill sayılabilir. Klasik ekonomi okulunun temel yaklaşımları şöyle özetlenebilir: klasik ekonomi okuluna göre; ekonomi tam istihdamda denge durumundadır. Ekonomide esnek fiyat ve ücretten bahsedilirken, piyasadaki dengesizliklerin ve tam istihdam dengesinden sapmaların kısa dönemli olgular olduğu ve uzun dönemde piyasaların tekrar dengeye geleceği inancı vardır. Say kanununa göre, her arz kendi talebini yaratır, arz yönlü bir ekonomik anlayış hakimdir. Ekonomide devlet müdahalesi yoktur (Eğilmez, 2018: 55-56). Klasik ticaret teorisi, bir ülkenin ihracat ve ithalat yapma derecesinin diğer ülkelerle olan ticaret modeliyle ilgili olduğunu belirtir. Diğer bir deyişle, her biri ekonomik avantaja sahip oldukları mal ve hizmetlerin üretimine kaynak ayırırsa ülkeler kazanç sağlayabilir (Ricardo, 1817) (Smith, 1776). Bu nedenle, klasik ticaret teorisi, bir ülkenin avantajlı olduğu mal ve hizmetleri yerli tüketim için ürettiği ve ardından fazlasını ihraç ettiği senaryoyu etkin bir şekilde tanımlar. Sonuç olarak, ülkelerin ekonomik olarak dezavantajlı oldukları mal ve hizmetleri ithal etmeleri mantıklıdır. Ekonomik avantajlar/dezavantajlar, kaynak donanımları, işgücü, sermaye, teknoloji veya girişimcilik gibi faktörlerdeki ülke farklılıklarından kaynaklanabilir. Böylece, klasik ticaret teorisi, uluslararası ticaretin temelini, doğal ve kazanılmış ekonomik avantajlardaki yerel farklılıklara dayanan üretim özellikleri ve kaynak donanımlarındaki farklılıklardan

kaynaklanabileceğini iddia eder. Bununla birlikte, uluslararası ticarete ilişkin genel bir kavrayışa ek olarak, klasik ticaret teorisi, göreceli avantajlardaki farklılıklara neyin sebep olduğuna dair herhangi bir açıklama sunmamaktadır (Morgan ve Katsikeas, 1997: 69).

Dış ticaret teorilerinden Klasik Dış Ticaret Teorileri ve Rekabetçi Üstünlükler Teorilerini detaylandırmadan önce; 15. yüzyıldan itibaren dünyada hâkim olan merkantilizmin etkisinden de bahsetmek gerekir.

3.1. Merkantilizm

Klasik dış ticaret doktrininden önce dünyada hâkim olan ekonomik ve siyasal düşünce akımına Merkantilizm adı verilir. Merkantilizm, bir devletin gücünün altın ve gümüş gibi değerli maden stoklarına dayandığı varsayımından yola çıkan, on altıncı ve on yedinci yüzyılın tamamını; on sekizinci yüzyılın ise ilk yarısını kapsayan ekonomik bir doktrindir (Uzunidis ve Laperche, 2011: 375). Devletin dış ticaret yoluyla zenginleştirilmesiyle ekonomik kalkınmanın olacağını savunur. Merkantilist bir sistemde devlet, bariyerler ve tarifeler oluşturan ve ihracatı teşvik eden korumacı politikaların uygulanmasında önemli bir rol oynar. Merkantilizmin hâkim olduğu dönemde, Avrupa'da feodalizm yıkılmış ve merkezi otoritelerin yönettiği İngiltere, Almanya, Fransa ve İtalya gibi ulusal devletler ortaya çıkmıştır. Bu dönemde ulus devletleri güçlenmeye başlamıştır. Devlet gücünü yükseltmeye çalışan ülkelerde, bünyelerindeki değerli maden miktarını artırmak için ticaret ve özellikle dış ticaret yapmanın şart olduğu düşüncesi hakimdir. Bu düşünce ulus devletlerle tüccar sınıfı arasındaki ittifakı güçlendirmiştir. İttifak sonucunda devlet ticari kâr elde etmek ve zenginleşmek için ülke içinde tam mücadeleci politika uygularken, dış ticarete tam korumacı iktisat politikasını yani Merkantilizmi uygulamaya başlamıştır (Tomanbay, 2019: 38).

Merkantilizm ağırlıklı olarak pratik ekonomi politikalarını önemseyen bir doktrindir. Var olduğu dönemde Avrupa bölgesinde büyük zenginlikler kazanılmasına imkân vermiştir. Merkantilizm, feodalizm ve kapitalizm arasında bir dönemdir (Güngör, 2006: 4). Devlet idaresine dayanan merkantilizmin asıl ilgilendiği alan dış ticarettir. Klasik ekonomik görüşe sahip Hume, Smith ve Ricardo'nun fikirleri, zamanlarının iktisadi felsefesine yani merkantilizme karşı olarak doğmuştur. Merkantilizmin izinden gidenlerin sahip olduğu, tek bir ekonomi politikası olmasa da merkantilist ekonomi felsefesinin birkaç ortak noktası vardır. Merkantilizm, ithalatın zararlı olduğunu, ihracatın ise millet için yararlı olduğunu düşünmektedir. İhracatın ithalattan fazla olduğu durumda dış ticaret dengesinin pozitif yönlü olmasına sebep olacak ve bu da ticaret fazlasından kaynaklanan net sermaye akışının ülkeyi zenginleştireceği görüşüne sahip olacaktır (Cwik'ten Aktaran Alptekin ve Kasa, 2018: 21). Merkantilizm, serbest ticareti getirirken; dünya pazarları yeni ticari yollarla ilişkilendirilmiş ve ticaretin şekli değişmiştir. Yeni durum, ürünlerin değerini belirleyen

fiyat kavramının da doğmasına sebep olmuştur (Çakıroğlu, 2018: 157).

Merkantilist düşüncenin lider isimlerinden birisi İngiliz Thomas Mun'dur (1571-1641). Mun ticari yaşamında öğrendiği bilgi ve deneyimleri iktisat yazınına aktarmış olduğu "Dış Ticaret Yoluyla İngiltere'nin Zenginliği" (England's Treasure by Foreign Trade) adlı kitabı iktisadi düşüncenin gelişmesi bakımından önem taşımaktadır. Merkantilist düşünce ve politikalarını ilk ve açık olarak ifade edildiği bu kitap, Adam Smith tarafından "Merkantilizmin El Kitabı" olarak görülmüştür (Tomanbay, 2019: 38).

3.2. Mutlak Üstünlükler Teorisi

Ekonomik liberalizmin kurucusu Smith, merkantilizmin iflasının gerçekleştiği, buna karşılık sanayi kapitalizminin üretimde yüksek bir verimlilikle, yüksek kâr oranlarını vaat edip, adını duyurmaya başladığı dönemlerde teorisini ortaya atmıştır. Kapitalist sistem içinde var olmanın asıl koşulu olan madenlere sahip olmak, kârı garanti altına alamamaktadır. Batı Avrupa ve sömürgelerin yüksek oranda ürün talep etmesi ve yüksek verimlilik oranıyla üretilmesiyle kâr elde edilebilecektir. Bu sebeple zenginlik, ekonomik ve siyasal gücü ölçmek için değerlerin kaynağının başka bir kaynağa dayalı olarak düşünülmesi söz konusu olmuştur. Smith, böyle bir dönemin en uygun değer ölçüsünü tanımlamayı başarmıştır: Emek (Gençoğlu, 2013: 87).

Adam Smith'in 1776 yılında yayınladığı "Ulusların Zenginliği" adlı eserinde Merkantilist yaklaşımı bitirip, modern dış ticaret teorisinin oluşmasına ışık tuttuğu çalışması olan Mutlak Üstünlükler Teorisi literatürdeki yerini almıştır. Bu teoride Smith, Merkantilist düşüncede hâkim olan dünya servetinin sahip olduğu, dış ticaretin sıfır toplamlı oyun olması ve ülkelere biri kazanırken diğerinin kaybettiği düşüncelerinin dışına çıkmıştır. Mutlak Üstünlükler Teorisi'nde, her ülke serbest ticaret ortamında diğer ülkelere kıyasla üretimini daha düşük maliyetle yaptığı mutlak üretimde üstünlük sağlayabileceği malları uzmanlaşarak üretmesi, ürettiğini ihraç etmesi; daha yüksek maliyetle ürettiklerini ise ithal etmesinin dış ticarete refahı attiracağı düşüncesi ortaya konmuştur (Palacioğlu, 2018: 3).

Mutlak üstünlük, bir malın üretiminde bir ülkenin diğer ülkeye kıyasla daha verimli olması ya da üretimde daha üstün beceriye sahip olması olarak tanımlanmaktadır. Bu teoriye göre iki malı olan veya iki ülkesi olan dünyada, malı ucuza üreten ülke o malın üretiminde uzmanlaşmalı ve o malı ihraç etmeli; maliyeti yüksek olan malı ise başka bir ülkeden ithal etmelidir. Bu durumda her iki ülke de dış ticarete kazançlarını arttırmış olur (Miral, 2006: 13). Uluslararası ticaretin başlaması için bir ülkenin bazı mallarının fiziksel verimliliğinde diğer ülkelere göre avantajlarının olması gereklidir (Yoshii, Fujimoto ve Shizawa, 2019).

İş bölümünün toplumun genel olarak iş hayatına katkısı, bunun görüldüğü manifaktürlerde¹ gerçekleşme biçimine bakıldığında anlaşılabilir. Genellikle ufak manifaktürlerde iş bölümünün çok ileri boyutlara vardığı zannedilir. Fakat bu düşüncenin sebebi gelişmiş manifaktürlere oranla daha ileri boyutlarda iş bölümü olması değildir. Gerçekte az sayıda insanın ufak tefek eksikliklerini gideren bu manifaktürlerde mecburen işçi toplamı azdır. İşin her bir ayrı bölümünde çalışan işçilerin, genellikle, aynı ortamda toplanarak tek bir denetleyicinin gözetiminde çalışmaları sağlanabilir. Halbuki büyük halk kitlesinin çok sayıda gereksinimini karşılamak durumunda olan büyük manifaktürlerde işin her bir bölümünde birçok işçi çalıştığı için hepsini aynı ortamda toplamak mümkün olmayacaktır. Sonuç olarak bu tür manifaktürlerde daha küçük olanlara kıyasla daha gelişmiş bir iş bölümü o kadar belirgin değildir, bunu gözlemlemek oldukça güçtür (Smith, 2017: 17).

Adam Smith “bireysellik, serbest ticaret ve görünmez el” inanışlarına sahip bir düşüncüdür. Smith’e göre, insanlar kendi ihtiyaçlarını kendileri daha kolay tespit edebilir. Bir bireyin kendi refahı için çalışmasına izin verildiği ortamlarda, bu bireylerin oluşturduğu toplumun refahında uzun dönemde artış görüleceği düşüncesini savunur (Yıldız, 2009: 7).

Smith’in Mutlak Üstünlükler Teorisi’nin temelinde uzmanlaşma ve iş bölümü yatmaktadır. Smith’e göre iş bölümü doğal düzenin bir parçasıdır. İş bölümü ile aynı miktardaki insan gücünün yapabileceği iş oranındaki artış, üç ayrı sebepten kaynaklanmaktadır. Bunların ilki her işçinin bireysel becerisinin artması; diğeri işçilerin bir işten diğerine geçerken genellikle kaybedilen zamandan tasarruf edilmesi; sonuncusu ise işi kolaylaştırıp yapıma süresini kısaltan ve birçok insanın aynı anda çalışmasının yerini tutabilecek kapasitedeki çok sayıda makinenin bulunmasıdır (Smith, 2017: 20).

İlk madde olan bir işçinin becerisinin artması; mutlak yapabileceği iş miktarını arttıracak, bu da herkesin işini tek bir basit işe indirgelediği ve bunu da hayatındaki tek uğraş haline getirdiği için iş bölümü zorunlu olarak işçinin becerisinin gelişmesini kolaylaştıracaktır. Çekiç kullanmaya alışıp hiç çivi yapmamış bir işçi, çivi yapmak durumunda kaldığında bir günde göstereceği performans, çivi yapmaktan başka hiçbir işle uğraşmamış olan bir işçiden çok daha düşük olduğudur (Smith, 2017: 20).

İkincisi; bir işçinin bir işten diğerine geçerken çoğunlukla kaybettiği zamanın tasarruf edilmesinin sağladığı fayda düşünülen çok daha fazladır. Bir işçi çalışırken başka bir yerdeki ve farklı aletlerle çalışılan bir işi yapmak istediğimizde bunu hızlı yapmamız mümkün olmayacaktır. Örneğin; küçük bir çiftliği ekip diken bir kır dokumacısı, tarlasından tezgahına gidip gelirken geçirdiği sürede ciddi zaman kaybı yaşar. Çünkü çoğunlukla bir

insanın bir işten diğer bir işe geçtiğinde ikinci işe başlamayı ağırdan alır, kendini hemen işine veremez. Bu durumun gün içinde birden fazla tekrarlandığını düşünürsek kır işçisinin yapabileceği iş miktarının önemli ölçüde azaltmış olduğu görülür (Smith, 2017: 21).

Üçüncü ve son olarak; insanlar uygun makinelerin kullanımı sonucunda işlerin kolaylaşması, iş yapma süresinin kıaldığını fark etmiştir. İş kolaylaştırıp kısaltan makinelerin aslında iş bölümü sonunda icat edildiği söylenebilir. İnsanların dikkatini tek bir amaca yönlendirmesiyle hedefe daha kolay ve kestirmeden ulaşmak için dikkatlerini daha çok vererek çalışmaya yatkındırlar (Smith, 2017: 21).

Bir ülkenin hangi ürünlerin üretiminde uzmanlaşması gerektiğine piyasa koşulları karar vermektedir. Her ne kadar Smith bu kararı piyasanın vereceğini iddia etse de bir ülkenin üstünlüğünün doğal ya da kazanılmış olabileceği göz ardı edilmemelidir. Buna dayanarak üstünlük kavramı doğal ya da kazanılmış üstünlük olarak ikiye ayrılmaktadır. Doğal üstünlük; bir ülkenin bazı ürünlerin üretiminde uygun iklim koşullarının sağlanması, doğal kaynaklara ulaşımın kolaylaşması ya da belirli özelliklere sahip işgücünün olması sebebiyle doğal üstünlük kazanması durumudur (Kutlu, 2004: 23). Doğal üstünlük petrol, doğalgaz, bakır, altın, demir madeni, pamuk, kauçuk gibi kıymetli endüstriyel veya tarımsal hammaddeler örnek olarak gösterilebilir (Palacioğlu, 2018: 8). Doğal üstünlüğe sınırları içince farklı iklimlere sahip bir ülkede farklı ürün gruplarının yoğun şekilde yetiştirilmesi verilebilir. Kazanılmış üstünlük ise; nihai mal üreten ya da hizmet sektöründe rekabet edebilen ülkelerin ürün teknolojisinde kazanılmış üstünlüğe sahip olduğu söylenebilir. Ayrıca ürün teknolojisinde üstün olmak ise rakiplerinden farklı, benzersiz bir ürüne sahip olması demektir (Kutlu, 2004: 23). Bu üstünlükler eğitim, öğretim altyapısı, mühendislik ve bilgi birikimi, kurumsal altyapı, ar-ge, girişimcilerin desteklenmesi gibi desteklerle sağlanabilir. Kazanılmış mutlak üstünlüklere en güzel örneklerden birisi Japonya’dır. Japonya çalışma kültürü, uzun çalışma saatleri, disiplin ve daha birçok konuda ilkel davranarak dünyanın en iyi ekonomilerinden birisi olmayı başarmıştır (Palacioğlu, 2018: 8-9).

3.3. Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi

Adam Smith’in kuramını bir adım ileriye götüren David Ricardo’dur. Smith’in teorisine dayanan ticaret ortamında yıllar içinde İngiltere’nin Hollanda karşısında birçok malda dezavantajlı duruma düşmesiyle birlikte yine bir İngiliz iktisatçı olan Ricardo, teori geliştirerek ülkesinin avantaj elde etmesini istemiştir. İngiltere’nin birçok malda ihracatçı durumuna geçmesini hedeflemiştir (Aslan, 2020: 14). Ricardo’ya göre ülkelerden biri her iki üründe de mutlak üstünlüğe sahip olsa bile bir üründe ihtisaslaşma ve dış ticaret yapması ona fayda sağlayacaktır. Bu sebeple her iki üründe de üstünlüğe sahip olan ülke oransal olarak üstünlüğünün daha fazla olduğu ürünü üretmeyip, başka bir ülkeden ithal

¹ Manifaktür: İş bölümüyle gerçekleştirilen ve el emeğine dayanan büyük kapitalist üretim şeklidir.

etmelidir. Bu durum ikinci ülke için bir fırsat olurken, karşılaştırmalı üstünlüklerden yararlanarak ürettiği mal veya hizmeti iç ve dış pazarlarda pazarlama imkanına sahip olacaktır (Karafakioğlu, 2014: 127).

Mutlak Üstünlükler Teorisi'nde karşılıklı ticaret yapan ülkelerden her ikisinin de refah düzeyi karşılıklı şekilde artacaktır. Ancak, iki ülke ve iki ürün modelinin baz alındığı teori bir ülkenin diğerine göre her iki üründe de mutlak üstünlüğe sahip olması durumunu açıklamada yetersiz kalmıştır. Teorideki bu eksikliği ise David Ricardo gidermiştir. David Ricardo, "On the Principle of Political Economy and Taxation" (1817) adlı eserinde mutlak üstünlüklere ilişkin analizlerini geliştirerek Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi'ni literatüre kazandırmıştır (Altay, Özcan, ve Çınar, 2009: 160). Karşılıklı üstünlük teorisi uluslararası ticaretin temeli olarak kabul görmüştür.

Ricardo'ya göre mukayeseli (karşılaştırmalı) üstünlüğün temel kaynağı emeğin verimli kullanılması olup, bu durum ülkelerarası üretimde kullanılan teknoloji farklılığından doğmaktadır. Emek-değer teorisinde, bir birim mal üretirken harcanan emek ne derece az ise birim malın maliyet ve dolayısıyla fiyatı o kadar düşük olacaktır. Sermaye ise başka bir üretim faktörü olarak görülüp biriktirilmiş emek olarak kabul edilmektedir (Utkulu, 2005: 9-10).

Ricardo'nun karşılaştırmalı üstünlük teorisine genel olarak bakıldığında, iç ve dış pazarlardaki para cinsinden üretim maliyetlerini değil, daha çok ülke içindeki farklı metallerin gerçek maliyetlerini (emek zamanı ve diğer kaynaklar açısından) karşılaştırdığı görülebilir. Neoklasik iktisatçılardan farklı olarak, David Ricardo argümanlarını emek değer teorisine dayandırmıştır. Ricardo'nun modeli, tüm kaynakların tamamen kullanıldığını varsaymaktadır. Ayrıca, serbest ticaret politikalarının benimsenmesiyle, ihracatın ithalatı karşılayacağı ve böylece ülkenin karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu malların ihracatının artacağını savunmaktadır (Siddiqui, 2018: 426-427). David Ricardo'nun modeli, her ülkedeki emek-değer fiyatlarına dayanmaktadır, her ülkede tek tip bir kâr oranı ve tek tip bir sermaye-emek oranı vardır ve ayrıca her bir metanın işçi başına çıktısı, her bir ülkedeki göreceli fiyatlarını belirler. Bununla birlikte, karşılaştırmalı üstünlük teorisi bir dizi varsayıma dayanmaktadır: - mükemmel tamamlamanın varlığı, - tüm üretim faktörlerinin tam olarak kullanılması, - emek ve sermayenin bir ülke içinde tamamen hareketli olması, - bir ülkenin dış ticaretinin her zaman dengede olması ve piyasa fiyatlarının üretilen ürünlerin gerçek maliyetlerini yansıtmasıdır. Serbest ticaret, karşılaştırmalı üstünlük teorisine aynı varsayıma dayanmaktadır (Siddiqui, 2018: 429-430).

Ricardo'ya göre uluslararası ticaretin mutlak üstünlüklere dayandırılması gereksizdir. Çünkü bu yaklaşım teorisinin kapsamını daraltmaktadır. Aslında mutlak üstünlükler, karşılaştırmalı üstünlüklerin özel bir durumu gibi görülebilir. Başka bir deyişle, mutlak üstünlüklerin olduğu her durumda karşılaştırmalı üstünlük de vardır, ancak

karşılaştırmalı üstünlüğün mevcut olduğu her durumda mutlak üstünlüğün olması zorunlu değildir (Seyidoğlu, 2013: 28).

Klasik dış ticaret teorileri olarak literatüre geçen Mutlak ve Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi, uluslararası ticaretin kullanılacağı durumları, nasıl yapılacağını, hangi ülkenin hangi malı üreterek rekabetçi üstünlük sağlaması gerektiğini açıklamaya çalışmıştır. Bu teorilerde belirtilenlere ek olarak, Michael Porter teorisinde, yeni üretimde sermaye, teknoloji ve bilgiyi temel alan üretim faktörlerini ve bu faktörleri kullanan ülkelerin uluslararası üstünlüklerini açıklamıştır. Porter'ın amacı mutlak ve karşılaştırmalı üstünlük teorilerinin ötesine geçip, teoride sadece doğal kaynak, sermaye ve işgücü avantajlarını ayrı ayrı ele almak değil; rekabetçi üstünlük sağlayan bütün faktörleri birlikte değerlendirmektir. Porter bu amaçla çıktığı yolda 1990 yılında Rekabetçi Üstünlükler Teorisi'ni geliştirmiştir. (Porter, 1990).

4. REKABETÇİ ÜSTÜNLÜKLER TEORİSİ

Michael E. Porter 1990 yılında yayınlanan "Ulusların Rekabet Üstünlüğü" (The Competitive Advantage of Nations) kitabında ortaya koyduğu Rekabetçi Üstünlükler Teorisi'nde ülkelerin ilk amacının vatandaşlarının refah içinde yaşaması ve yüksek bir yaşam standardı sağlamak olduğunu dile getirmiştir. Porter, bunu hayata geçirmek için ülkelerin iş gücü ve sermayeyle ilgili olan verimliliğe bağlı olduğunu iddia etmiştir. Ülkenin verimliliği artırabilmesi için özellikle verimliliğinin yüksek olduğu endüstrilerde uzmanlaşması, verimliliğin düşük olduğu endüstrilerde ise ithalat yapması gerektiğini ifade etmiştir. Porter bu noktada ulusal verimliliği arttırmak için en önemli yolun uluslararası ticaret yapmak olduğunu savunmuştur (Porter, The Competitive Advantage of Nations, 1990).

Rekabetçi Üstünlükler Teorisi'nin anlaşılabilmesi için rekabet, rekabet gücü, rekabet stratejisi ve rekabetçi üstünlük kavramlarının ele alınması gereklidir.

4.1. Rekabet, Rekabet Gücü,

Rekabet Stratejisi Kavramları

Rekabet; iktisadi, sosyal, siyasi, hukuki ve teknolojik boyutlara sahip bir kavramdır. Burada iktisadi olarak ele alınan rekabet, tedarikçilerin, üreticilerin, alıcı ve satıcıların rol aldığı pazarlarda bulunur. Alıcı ve satıcı rekabet için gerekli iki aktördür. Satıcılar potansiyel alıcıları etkileyecek tekliflerle kazanacakları maksimum kâr için yarış halindedirler. Benzer şekilde alıcılar da daha yüksek tekliflerle avantaja sahip olabilmek için yarışır. Her iktisadi aktör bu yarışta kendi çıkarlarını peşindedir (Herdem, 2014: 2). Rekabetçilik, bir ülkenin ürünlerini uluslararası pazarlarda satarken sağladığı avantaj veya dezavantajın bir ölçüsüdür (oecd.org).

Başka bir deyişle; firma düzeyinde rekabet gücü küresel boyutta maliyet, fiyat, kalite ve aynı zamanda hizmet sağlayan firmalarla rekabet edebilme yeteneğidir. Tanıma göre firmalar global piyasalarda rekabet etmektedirler.

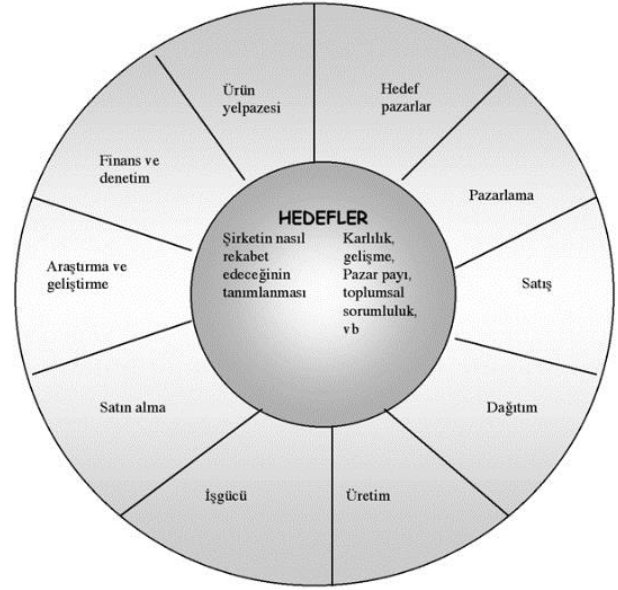
Bu sebeple endüstri veya ülke düzeyinde rekabet gücünü tanımlarken, bir endüstrideki veya ülkedeki firmaların rekabet kabiliyetleri ve bu firmaların faaliyet gösterdikleri piyasada (endüstri ya da ülkenin tümünde) firmaların rekabet becerilerine olan katkısı önemsenir. Böylece bir endüstrinin rekabetçi olması, bölgesel veya uluslararası ölçekte rekabet edebilen firmaları kapsayan bir endüstri halini alır (Aktan ve Vural, 2004: 6).

İktisadi olarak bakıldığında rekabet gücünü tanımlamak için farklı tanımlar ve teorilerin olduğundan söz edilebilir. Bu tanımlara yapı, içerik ve bakış açısı tarafından bakıldığında rekabet gücü algısının farklı özelliklerine vurgu yaptığı ve konuya farklı açılardan yaklaştığı görülmektedir. Yapılan rekabet gücü kavramı tanımlarından en basit ve en anlaşılır olanların firma düzeyinde olduğu söylenebilir. Rekabet gücüne sahip firma, homojen ürünleri rakiplerine oranla maliyeti daha düşük ve kaliteyi daha yüksek üretebiliyorsa o firma büyüyebilir ve kâr edebilir kapasitesine sahip demektir (Gökmenoğlu, Akal, ve Altunışık, 2012: 6).

Bir firmanın rekabet avantajı kazanması için rakiplerinden maliyeti düşük, daha farklı ve işlevsel özellikte olan ürün ve hizmet sunması gerekmektedir. Bu durumda rekabet avantajı bir firmanın müşterileri için daha üstün değer ve kâr elde etmesine olanak sağlayacaktır. Firmanın kaynaklarının ve yeteneklerinin rakiplerinden daha üstün olması gerekmektedir. Rekabet avantajı için firmanın, marka değeri, patenti, bilgi birikimi, bilinirliği, müşteri ilişkileri, satış ve pazarlama taktikleri gibi alanlara önem vermesi gerekmektedir. Bu durumda firma düzeyinde rekabet gücü; firmaların, ürünlerini ya da hizmetlerini rakipleriyle eşit ya da onlardan daha düşük fiyata üretebilir ve satabilir yeteneğidir (Herdem, 2014: 2).

Burada açıklanması gereken başka bir kavram da rekabet stratejisidir. Kısa şekliyle rekabet stratejisi, Porter tarafından; "bir sektörde savunulana bilinen bir konum elde etmek, beş rekabet gücüyle başarılı bir şekilde başa çıkmak ve böylece firmanın büyük bir yatırım getirisi elde etmesi için saldırgan veya savunmacı eylemlerde bulunması" olarak tanımlanmıştır. (Porter, 2015, s. 41). Rekabet stratejisi geliştirmek için; bir şirketin nasıl rekabet edeceğini, hedeflerini ve bu hedeflerin gerçekleşmesi için hangi politikaların gerektiği unsurlarını içeren genel bir formülasyon gereklidir (Porter, 2015: 27).

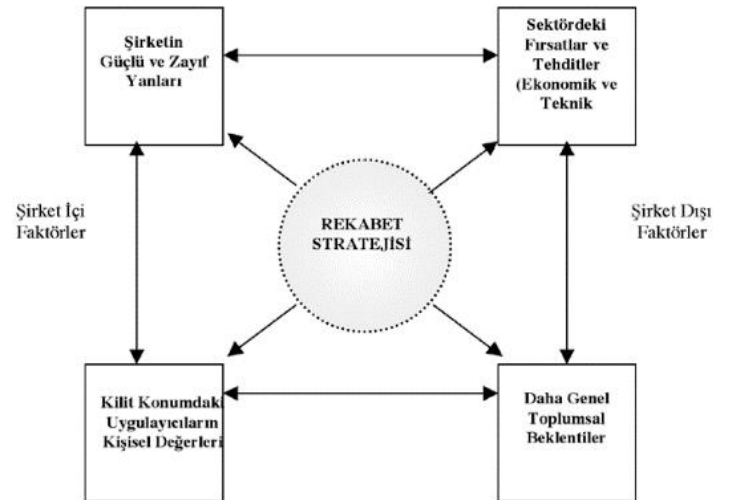
Şekil 1. Rekabet Stratejisi Çarkı



Kaynak: Porter, 2015: 27.

Şekil 1, rekabet stratejisinin, firmaların ulaşmaya çalıştığı hedefler (sonuçlar), bu hedeflere ulaşmakta kullandığı araçların (politikalar) bir kombinasyonu olduğunu gösterir. Bu şekil, Rekabet Strateji Çarkı olarak adlandırılan ve firmanın rekabet stratejisinin kilit yönlerinin hepsini kapsar. Çarkın merkezinde firmanın hedefleri bulunur. Firmanın hedeflerine ulaşmak için kullandığı işletmenin temel politikaları ise çarkın etrafında yer alır. Firmanın aktivitelerinin içinden seçilen o fonksiyonel alandaki kilit işlem politikalarının özet hali çarktaki her başlığın altında yer alır. Aynı gerçek çarkta olduğu gibi tekerleğin parmakları (politikalar), merkezden (hedefler) dışarı doğru yayılmalı ve hedefleri yansıtmalıdır. Ayrıca tekerleğin parmaklarının da kendi aralarında bağlantılı olmaları gerekmektedir, aksi halde çark dönmez (Porter, 2015: 28).

Şekil 2. Rekabet Stratejisinin Kurulduğu Bağlam



Kaynak: Porter, 2015: 29.

Şekil 2, en genel düzeyde rekabet stratejisi kurulurken dikkate alınması gereken dört etkeni gösterir. Bir şirket

rekabet stratejisini oluşturduktan sonra şekildedeki dört etkeni dikkate almalıdır. Şirketin güçlü ve zayıf yanlarının, rakipleriyle mukayese edildiğinde finansal kaynaklarının durumunun, teknolojik durumunun, markasının tanınmışlığının ve benzerlerini kapsayan varlıklarının ve becerilerinin profilidir. Güçlü ve zayıf yanlar değerlerle birleştirildiğinde, bir şirket için başarıyla benimsenen, rekabet stratejisindeki şirket içi limitlerdir. Şirketin sektörü ve daha geniş çevresi ise dış sınırlar olarak tanımlanır. Riskler ve potansiyel ödüller sektördeki fırsat ve tehditleri ifade eder. Devlet politikaları, sosyal beklentiler, sosyal olaylar, evirilmekte olan örf ve adetler ile başka etkenlerin şirket üzerindeki etkisini gösterir. Bir şirket, uygulanabilir ve gerçekçi hedef ve politikaları belirlemeden önce, bu dört etkiyi dikkate almalıdır (Porter, 2015: 28-29).

Rekabet güçlerinin sektördeki etkisi, bu yatırım girişinin hangi dereceye kadar gerçekleşmesinin mümkün olacağını belirlerken, getiriyi serbest piyasa düzeyine ulaştırır. Bu durumda, firmanın ortalamasının üstünde getiri elde etme becerileri gelişmiş olur (Porter, 2015: 6).

4.2. Rekabetçi Üstünlük

Başarılı olmak için işletme stratejilerinin iyi seçilmesi ve uygulanması rekabetçi üstünlük kavramında temel ilkedir. Rekabetçi üstünlüğün temel bileşenlerini üç maddede toplamak mümkündür. Bunlar (Timurçin, 2010: 131):

- Değer üretme,
- Ciddi yaratıcılık,
- Kavram araştırma ve geliştirmedir.

Değer üretme: Bir işletmenin elindeki fırsatları etkili şekilde kullanıp, imkanlarını sonuna kadar zorlaması ile rekabetçi üstünlüğe sahip olabilir, değer yaratabilir.

Ciddi yaratıcılık: İşletmenin pratik ve yapıcı olmasıdır. Yani, deneyimlerin ve bilinenlerin ek fayda kazanma konusunda en verimli şekilde kullanılma şeklindedir. Bunun için etkili güdüleme, ortak odak noktalar, sağlıklı tutum ve uygulanabilir yöntemlere ihtiyaç vardır.

Kavram araştırma geliştirme: Farklı düşünce ve kavramların tanımlanmasını içerir. Rekabetteki asıl başarı ve üstünlük durumu için farklı fikirlere ve yeni kavramlara ihtiyaç duyulur.

Rekabetçi üstünlüğün tamamlayıcı bileşenleri, genel bakışta işletmeler için uyulması gereken kuralları içerir. Bunları aşağıdaki gibi özetlemek mümkündür (Timurçin, 2010: 132-133):

- Rekabetin somut bir yargı şekli ve en önemli sosyal ve teknik hali olarak verimli olmak.
- Ölçek ekonomilerinden yararlanıp, maliyette üstünlük kazanmak ve rekabette başarılı olmak için stratejik iş birlikleri yapmak.

- Bilginin üretilme, izlenme, depolanma ve etkili kullanılması, aynı zamanda bilgi kaynaklarını denetlenmesine yönelik bilgilendirme ve bilişim teknolojileri üretmek.

- Karşılıklı bağımlılıklara sahip sistem tarafından belirlenen kurallara bağlı kalarak uyum ve birlik içinde çalışmak veya kolektif düşünce hareketi niteleyerek bütünleşmek.

- Yepyeni bir dünya, toplum, ekonomi, sistem ve işletme yaşamının oluşturulması için iletişim ağları geliştirmek.

- Büyüme ile üretim kârını maksimuma ulaştırabilmek için maliyetleri uygun düzeye getirmek için ölçek ekonomilerini kullanmak.

- Kalite temelli ürünler üretmek ve pazarlamak.

- Yeniliklerin üretip, Ar-Ge çalışmaları geliştirmek.

- Rekabet ortamında iş ve eylemlerin niteliğinin doğru ve istenilen düzeyde olması ve hedeflenen amaca ulaşılması bakımından etkinlik ve etkililiği arttırmak.

- Çalışma hayatının kalitesini arttırmak.

- Rasyonel şekilde kaynak kullanımını sağlamak.

- Değerlerin bir bütün halinde gelişmesine imkân vermek.

- Rakiplerinden daha üstün olmaya odaklanıp farklılaşmak.

- İşletmenin çevresinin analizine dayanan fırsatların keşfedilmesi ve değerlendirilmesini sağlamak.

- Rekabetçi güç kazanmak için en önemli etkinlik olarak teknolojik belirleyiciliğe sahip olmak.

- Sürdürülebilir çevre sorumluluğunu taşımak.

- Gelecekte de faaliyetleri devam ettirebilmek ve rekabette üstünlük kazanabilmek için değişmeye açık olmak, yeniliklere uymak.

- Yenilik üretmek, onu yönetmek ve şartlara uygunluğu için girişim ve iç girişimcilik yapmak.

- Akıllı çalışma ve etkinliği arttırmak için yönetim yaklaşımlarında yeniliklere gitmek.

- Rekabet etmek için yeni beceriler ve yetenekleri kazanmanın kolaylaşması için dış kaynak veya ortak kaynak kullanmayı arttırmak.

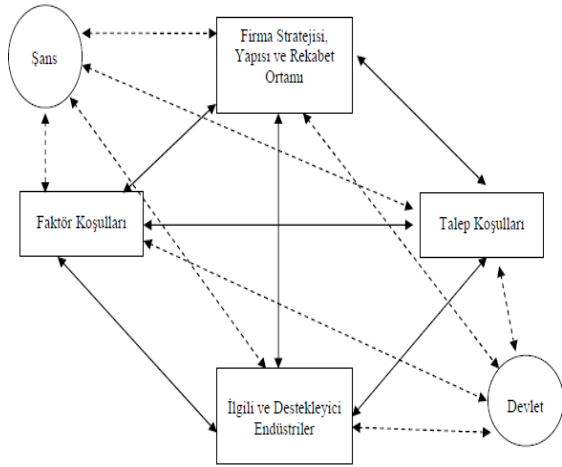
4.3. Rekabetçi Üstünlükler Teorisi ve Porter'in Elmas Modeli

Firmaların rekabet gücünün belirlenmesinde birden çok faktörden söz etmek mümkündür. İlk olarak firmanın bir üründeki üretim maliyetinden, fiyatından ve kalitesinden o firmanın uluslararası düzeydeki diğer firmalara karşı rekabet gücü belli olur. Bunun yanında rekabet gücü denildiğinde başka etmenler de söz konusudur. Bunlar içerisinde; firmanın faaliyet gösterdiği sektördeki

rekabetin yoğunluğundan, firmanın malın fiyatını belirlemedeki gücünden, sektördeki ölçek ekonomilerinden, işgücünün verimliliğinden, firmanın organizasyon yapısı ve yönetim biçiminden, firmanın kapasite kullanım oranından, sermaye piyasalarındaki finansman seçeneklerinden söz edilebilir (Aktan ve Vural, 2004: 27). Bunlardan genel olarak rekabet gücünü etkileyen firma içi ve firma dışı etkenler olarak bahsetmek mümkündür. Burada ayrıca rekabet stratejisi alanındaki çalışmalarıyla tanınmış Michael Porter'ın görüşmelerine yer vermek, geliştirdiği rekabet teorisinden bahsetmek gereklidir.

Michael Porter ülkelerin rekabet edebilme güçlerini değerlendirirken dört grup ana değişkenden bahsetmektedir. Porter ülkelerin bazı endüstrilerde başarılı, bazılarında başarısız olması sorununa çözüm aradığı çalışması Elmas Modeli olarak literatürdeki yerini alır. Porter'ın Elmas Modeli dört ana bileşen ve bu ana bileşenlerin altında yer alan bazı değişkenlerden oluşur. Burada söz edilen alt değişkenler sektöre göre değişiklik gösterir ve özellik bakımından farklı içeriklere sahiptir. Elmas modeline göre ülkeler verimin en yüksek olduğunu düşündüğü sektörü elmas sektör görmeli ve bu alanlarda başarıya ulaşmalıdır. (Porter, 1990: 71). Şekil 3 Porter'ın Elmas modelini göstermektedir.

Şekil 3. Porter'ın Elmas Modeli



Kaynak: Porter 1990: 127

Elmas Modelinde hem işletme için hem de ulusal boyuttaki rekabetçi üstünlükler dört ana maddeye bağlı olarak gelişmektedir. Bunlar (Porter, 1990):

- Faktör Koşulları: Faktör koşulları klasik dış ticaret teorilerinde toprak, sermaye ve iş gücü iken, Porter'ın teorisinde faktör koşulları ulusun sahip olduğu insan kaynakları ve altyapı şeklinde kategorize edilmiştir. Standart ekonomi teorilerinde ticaret akımını üretim faktörlerinin belirlediğini kabul etmeyen Porter, bunun nedeni olarak günümüzdeki modern ve klasik endüstriler arasında fark olduğunu belirtmiştir.
- Talep Koşulları: Bu maddede yerel talebin ve yerel tüketicilerin önemine değinilmiştir. Burada önemli olan nokta yerel pazarın büyük olması değil yerel talebin

kalitesidir. Endüstriler, bilinçli tüketiciden gelecek bu talepleri karşılamak için uluslararası boyutta yüksek standartlardaki ürünlerin üretilip rekabet avantajını elde etmeleri beklenir. Bu yüzden Porter, rekabetçi avantajı arttırmak için yerel talep koşullarından uyarıcı etkiye sahip olanı önemli olarak görür.

- İlgili ve Destekleyici Endüstriler: Kümelenme yoluyla bir araya gelen destekleyici endüstriler/tedarikçiler, ana endüstriye maliyet-etkin, öncelikli ve ayrıca hızlı girdi sağlama yoluyla yatay ve dikey şekilde birbirlerine bağlanmışlardır. Bu kümelenme sayesinde ülke endüstrileri uluslararası boyutta daha iyi rekabet edebilir duruma gelebilirler.
- Firma Stratejisi, Yapısı ve Yerel Rekabet Ortamı: Yerel rekabet yapısının dışında firmaların oluşum yapısı, teşkilatlanması ve yönetilmesi elmas modelinin son bileşeninde ele alınmaktadır. Porter, her firma için farklı yönetim modelinin olduğunu, bunun da her firmanın içinde bulunduğu durumlara bağlı olarak değiştiğini belirtmiştir.

Porter geliştirdiği modelde rekabet avantajının düzeyini anlamak amacıyla dört ana faktöre ek olarak iki dış değişken varsayılan devlet ve şans faktörünü de eklemiştir. Burada devlet faktörü; maliye ve para politikası, sübvansiyonlar ve eğitim faktörlerini ifade ederken şans faktörü tahmin edilemeyen gelişmeleri işaret etmek amacıyla kullanılmaktadır (Porter:1990).

5. YENİ TİCARET TEORİLERİ

Dış ticaret teorilerindeki eksikliklerin giderilmesi için başlayan yeni ticaret teorileri akımıyla; eksik rekabet, ürünlerde farklılaştırma, işgücünün nitelikli hale gelmesi ve ölçek ekonomilerine verilen önemin artması gündeme gelmiştir. Yeni ticaret teorileri, klasik rekabet teorilerinden sonra yapı ve nitelik olarak farklılara sahip ülkelerde ve malların ticaretinde önem kazanmıştır. Yeni Ticaret Teorilerinin arasında Nitelikli İşgücü Teorisi, Teknoloji Açığı Teorisi, Ürün Dönemleri Hipotezi, Tercihlerde Benzerlik Teorisi, Ölçek Ekonomileri Teorisi ve Monopolcü Rekabet Teorisi sayılabilir.

Nitelikli İşgücü Teorisi; Keesing ve Kenen tarafından geliştirilmiştir (Keesing, 1965), (Keesing, 1966), (Kenen, 1965). Bu teoriye göre; gelişmişlik düzeyi yüksek sanayi ülkeleri arasında yapılan ticaretin sebepleri nitelikli işgücü farklılıklarıdır. Ayrıca bu yaklaşımda, türetilmiş kaynaklar altında birleştirilen nitelikli işgücü yoğun mallar ve sermaye yoğun mallar aynı tür mallar olarak görülür. Nitelikli işgücü olan ülkeler yoğun faktör donanımı gerektiren malları üretmek konusunda uzmanlık kazanıp dış ticaret yapabilirler (Yüksel ve Sarıdoğan, 2011).

Teknoloji Açığı Teorisi; Posner tarafından 1961'de ortaya atılan teoriye, malın icadıyla başlayan ve başkaları tarafından devam eden süreç üzerinde durduğu için "gecikmeli taklit hipotezi" de denilmektedir (tr.wikipedia.org). Teoride zaman faktörü önemlidir ve

ayrıca uluslararası ticareti açıklamak için teknoloji açık kavramı kullanılır (Dura, 2000: 6).

Ürün Dönemleri Teoresi; Vernon 1966 yılında yayınladığı makalesinde ülkelerin yeni ürünleri icat etmesinin faktör donatımlarına bağlı olmayıp, ABD için başka nedenlere bağlı olduğunu iddia etmiştir (Vernon, 1966). Vernon'un teorisine göre ABD gibi sanayi ülkelerinin yeni teknoloji ve mal üretiminde ileri gidebilmesi için iyi eğitilmiş iş gücü, Ar-Ge harcamalarının artırılması ve iç pazarın genişletilmesi gibi faktörlere bağlıdır (Ağcadağ ve Gövdere, 2021: 7).

Tercihlerde Benzerlik Teorisi; "An Essay on Trade and Transformation" başlıklı kitabında Linder (1961), diğer dış ticaret teorilerinde ürünlerin homojen varsayıldığını, aslında ürünlerin farklı özelliklerde olduğunu ve ürün farklılaşmasına, tüketicilerin zevk ve tercihlerine önem verilmesi gerektiğini öne sürmüştür (Linder, 1961). Linderin teorisinde getirinin artması, ülkelerin farklı zevk ve tercihlerine göre farklılaşan malın başka bir türünü üretmesiyle mümkün olabilmektedir. Böylece farklılaşan malın farklı çeşidini üreten üreticiler önce iç talebi ardından da dış talebi karşılayacak ölçekte üretim yapacaklardır (Atik, 2006: 36).

Ölçek Ekonomileri Teorisi; firma tarafından bakış açısına sahip bir teoridir. Üretim sürecinde, uzun dönemde çıktılarda girdideki değişime vereceği tepkiyi göstermektedir. Ölçek ekonomisini benimseyen faktörlerde artan girdiler sonucunda çıktılardaki parasal karşılık marjinal maliyetleri düşürür (Yaslıkaya, 2019: 166). Başka bir ifadeyle; firmaların girdi miktarındaki artış oranına kıyasla daha fazla çıktıya ulaşabilirler. Bu duruma üretimde uzun dönemde pozitif içsel ve dışsal ekonomiler neden olmaktadır. Artan üretim düzeyleri, firmaların birim maliyetlerinin azalmasına, pozitif içsel ekonomilerin oluşmasına sebebiyet vermektedir. Buna ek olarak; firma, içinde bulunduğu sektörün gelişmesiyle azalan maliyetler sebebiyle pozitif dışsal ekonomiler oluşmaktadır. Bu sebeple ülkelerin hem kendi içi piyasaları için üretimde hem de dış ticaret yapmak için üretimde uzmanlaşırken, pozitif içsel ve dışsal ekonomiler elde etmiş olurlar. Burada bahsedilen içsel ekonomiler (ölçek ekonomileri) kavramı firmanın kendine ait üretim ölçeğindeki değişimleri ifade ederken; dışsal ekonomiler kavramı ise firmanın faaliyet gösterdiği sektördeki maliyet değişimlerine denilmektedir (Aslan, 2020: 82). Ölçek ekonomilerinin temelleri Adam Smith'e kadar dayanır.

Monopolcü Rekabet Teorisi; Edward Chamberline (1933) geliştirdiği teoride bir endüstrinin denge durumundayken ürün farklılaştırılması sonucunda ek kapasite yaratacağı kuralını savunmuştur. Monopolcü Rekabet Teorisi, Chamberline tarafından geliştirilen teorisinin piyasa analizine dayanmaktadır. Monopolcü rekabet teorisi Lancaster 1980, Krugman 1980 ve Helpman 1981 gibi ekonomistler tarafından desteklenmiştir (Ağcadağ ve Gövdere, 2021: 11). Bu teorisinin varsayımları şunlardır (Krugman, 1980: 950):

- Üretimde ölçek ekonomisi mevcuttur. Piyasada monopol rekabet geçerlidir.
- Firmalar kendilerince farklılaştırılmış mal üretirler.
- Tüketiciler tarafında ikame ürün alanı sınırlıdır.
- Piyasa giriş ve çıkış için uygundur.

Geleneksel dış ticaret teorileri ile açıklanması güç olan bir çok ampirik olgu yeni dış ticaret teorileri ile desteklenmiştir. Geleneksel teoride karşılaştırmalı üstünlüklerin üzerine ayrıca ölçeğe göre getirinin artmasıyla uzmanlaşmanın ve eksik rekabet piyasasını dış ticaretin nedenleri arasında olmasıdır. Yeni dış ticaret teorileriyle birlikte ürün çeşitliliğinin artması ve üretimde ölçeğin artması sonucunda ortalama maliyetlerin düşmesine imkan vermektedir. Böylece karşılaştırmalı üstünlüklere ek olarak elde edilen kazanç ek olarak refah seviyesinde artış olmaktadır (Akkonyunlu, 1996).

6. MUTLAK, KARŞILAŞTIRILMALI VE REKABETÇİ ÜSTÜNLÜKLER TEORİLERİNİN DEĞERLENDİRİLMESİ

Adam Smith, Mutlak Üstünlükler Teorisi'nde, bilimsel olarak açıkladığı uluslararası ticaretin gereklilikleri olarak uluslararası iktisat ve ticaret boyutunda devrim niteliğinde kabul edilmektedir. Fakat bu modelin ülkeler arasındaki ticaretin ciddi bölümünü açıklamak için yeterli olmadığı konusunda eleştirilmiştir. Söz konusu teori dış ticaretin bazı sorularını cevaplayamamıştır. Teoride bahsedilen iki ülke arasından birinin söz konusu iki malın üretiminde mutlak üstünlüğünün olma olasılığını ihmal etmiştir. Böylelikle gerçek hayatta bu tür bir olayla karşılaşıldığında ülkeler arasındaki karşılıklı ticaretin olmayacağı üstü kapalı bir şekilde kabul edilmiştir (Ünsal, 2005: 17).

Adam Smith'in teorisinin eksikliklerini gidermek ve uluslararası ticarete farklı açıdan bakan teori David Ricardo tarafından geliştirilmiştir. Ricardo, uluslararası ticareti karşılaştırmalı üstünlüğe dayandırarak ona daha genel ve daha gerçekçi nitelik kazandırmayı amaçlamıştır. Ricardo, Smith'ten yaklaşık kırk yıl sonra uluslararası ticaretin temelini mutlak değil, karşılaştırmalı üstünlüklere dayandırdığı teorisini iktisat bilimine kazandırmıştır. Ricardo'nun bu teorisi güçlü yapısıyla günümüzde de uluslararası ticaretin temelini oluşturmaktadır (Seyidoğlu, 2013: 28). Ancak teori bazı yönleriyle eksik görülmüştür.

Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi aşağıdaki maddelerle eleştirilmiştir (Seyidoğlu, 2013: 31-33), (Aslan, 2020: 16), (Ünsal, 2005), (Siddiqui, 2018):

- Ricardo modeli emek-değer teorisine dayanır. Modelde maliyete etki eden tek unsur emek olarak kabul edilmiştir. Halbuki sermaye, doğal kaynaklar ve girişimcilik faktörlerinin maliyete dahil edilmemesi, aslında kıt kaynakların etkin kullanımına engel olacak çok önemli bir sebeptir. Ayrıca, karşılaştırmalı üstünlük için

emek-değer teorisi olmazsa olmaz değildir. Teoriyi açıklamak için fırsat maliyeti de kullanılması mümkündür.

- Ricardo'nun modelinde; işgücü ülke içinde tam hareketli, ülkeler arasında ise tam hareketsizdir. Ancak gerçek hayatta ne işçilerin ülke içi hareketliliği tamdır, ne de ülkelerarası hareketliliği sıfırdır.

- Ricardo modeli arz yönlü bir teoridir. Üretim miktarına bağlı olarak dış ticaretin hacmi ve yönü belirlenmiştir. Dış ticareti, üretime konu olan malın üretim miktarının dışında talep miktarında etkileyeceği konusu ihmal edilmiştir.

- Ricardo modeli sabit maliyetlere ve tam uzmanlaşmaya dayanır. Modelde sadece sabit maliyetler hesaba katılmıştır. Bunun sonucu; üretimde tam uzmanlaşmaya gidilmesi, başka bir ifadeyle kaynakların sadece ihraç malının üretiminde kullanılması, ithal edilebilir malların üretiminin ise sifıra inmesidir. Halbuki ticaret ortamında ülkeler x bir malı hem üretebilir hem de ithal edebilir. Yani teorideki bu uzmanlaşma Ricardo modelinde olduğu gibi tam değildir.

- Ricardo modeli statik bir modeldir. Bu modelde zaman ve değişme faktörlerine yer verilmemiştir. Ancak gerçek hayat sürekli değişme içindedir. Model bu eksikliği ile kalkınmaya çalışan az gelişmiş ülkeleri kapsar. Az gelişmiş ülkeler için tarım yönünde uzmanlaşma değil sanayi yönünde karşılaştırmalı üstünlükler elde etmeleri olacaktır.

- Ricardo modelinde üretim bir bütündür, baştan sona aynı ülkede yapılır. Bu modelde bir malın üretiminin farklı aşamalar halinde olması ve her aşamanın, maliyetin minimuma inmesi için farklı ülkelerde yapılmasına değinilmemiştir. Üretim teknolojisinin bir sonucu olarak, içinde bulunduğu zamanın bir malın üretimindeki tüm ara aşamaların aynı ülke ve aynı üretim tesisinde yapılması söz konusudur. Oysa günümüzde haberleşme ve taşımacılık alanlarındaki hızlı teknoloji artışından dolayı üretim, aşamalara bölünmüş ve büyük ölçüde evrenleşmiştir. Yani; günümüzde kabul gören uzmanlaşma, Ricardo modelindeki gibi tüm nihai mal temeline göre değil, üretim aşamalarına göre yapılmaktadır.

- Ricardo'nun modeli, tüm kaynakların tamamen kullanıldığını varsayar. Bunun gerçeklikten uzak olduğu aşikardır. Özellikle işsizliğin yüksek olduğu ve kaynakların yetersiz kullanıldığı gelişmekte olan ülkelerde bu durum daha fazla görülmektedir.

- Ayrıca, serbest ticaret politikalarının benimsenmesiyle, ihracatın ithalatı karşılayacağı ve böylece ülkenin karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu malların ihracatının artacağı varsayılmaktadır. Ancak, gelişmekte olan ülkelere yapılan ihracatın değeri büyük ölçüde dünya pazarı taleplerine ve diğer rakip tedarikçilerin fiyatlarına bağlıdır.

Üretim faktörlerinden emek faktörüne dayanan Ricardo'nun Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi, Porter'a

göre içinde bulunduğumuz zamanın modern endüstrilerinde üstünlüğü belirlemede eksik kaldığını, bu nedenle Ricardo'nun teorisinin yerini kendi teorisi olan Rekabetçi Üstünlükler Teorisi'ne bırakması gerektiğini iddia etmiştir. Porter'ın modelindeki ülkeye özgü olan avantajlar karşılaştırmalı üstünlüklerindeki aynıysa değildir. Uluslararası rekabetçi üstünlüğün kaynağı olarak lokasyonun önemi ülkeye özgü avantajların firmalar açısından Porter tarafından vurgulanırken, ülkeler arasındaki ticaretin sektörel bileşkesini karşılaştırmalı üstünlükler teorisinde vurgulamaktadır (Gökmenoğlu, Akal ve Altunışık, 2012: 15-16).

Elmas modelinde Porter, uluslararası rekabette başarılı olmanın temel şartının dört faktörün aynı anda güçlü olması gerektiğini savunmuştur. Rekabet açısından ülke en güçlü olmaları beklenen ülke endüstrileri, Elmas modelinin dört faktöründe de güçlü olan ülkelerdir. Ancak Amerika ve Hindistan ülkelerinin yazılım endüstrisindeki rekabet şartları göz önüne alındığında, Hintlilerin yazılım endüstrisinde rekabet gücü sağlayacak hiçbir elmas faktörü içermediği görülmüştür. Hindistan'ın yazılım sektöründeki uluslararası başarısının elmas modeli kapsamında incelendiğinde modelin zayıflığı açıkça ortaya çıkmaktadır (Özdemir, 2019: 27).

Porter, uluslararası rekabeti etkileyen talep koşullarının farklı olmasının rekabet gücüne ciddi etkileri olduğunu söylemiştir. Ülkenin yerel talebinin ve çeşitliliğinin rekabet gücüne olumlu etkisi olduğunu belirten Porter, pazarlarda yerel firmaların ihracat veya dış piyasalara açılmak yerine mevcut pazarlara odaklanmayı tercih etmeleri gerektiğini söylemiştir. Burada Porter'ın teorisindeki eksiklikler dikkat çeker. Bunun yanında Porter elmas modelinde devlet rolünü dışsal bir faktör olarak görmüş ve firmaların rekabet gücü üzerindeki etkilerini dolaylı olarak kabul etmiştir. Ancak devlet faktörünün rekabet gücünde doğrudan rolü olmadığını söylemiştir. Burada Elmas modeline yapılan eleştiriler Porter'ın devlet rolünü endüstrideki etkisinin makro düzeyde incelediği ve devlet faktörünün endüstri üzerinde olumlu veya olumsuz etkilerinin zamanla yok olduğu fikridir. Eleştirilenlere göre devlet rolünün modelin beşinci temel faktörü olması gerektiği yönündedir. Elmas modeline yönelik yapılan başka bir eleştiri de modelin ulusların rekabet avantajı üzerinde ulusal kültürün etkisinin azlığı ve bu konuya verilmesi gereken önemin verilmediği yönündedir (Özdemir, 2019: 28-29).

7. SONUÇ

İktisat biliminin asıl amaçlarından birisi olan kıt kaynakların, insanların sınırsız ihtiyaçlarını karşılamak olduğu ve bunu gerçekleştirmenin en önemli yollarından birisinin de dış ticaretten geçtiği bilinmektedir. Adam Smith tarafından temelleri atılan ve Ricardo, Porter, Say, Malthus, Mill gibi bilim adamları tarafından geliştirilen dış ticaret teorileri, aradan geçen zamana karşın günümüzde halen önemini korumakta; o yıllarda yapılan ampirik

çalışmalar günümüze ışık tutmakta ve eleştireli bir bakış açısı kazandırmaktadır.

Küreselleşmeyle birlikte ülkelerin kalkınma çabaları artmış bu sebeple birbirleriyle ilişkileri stratejik hedefler doğrultusunda gelişmiştir. Ülkelerin ekonomik dengelerinde birbirleriyle olan ilişkilerinde farklılaşmalar görülmüştür. Bu farklılıkların temelinde bilgi, kültür ve teknik alanlardaki ilerlemenin rolü büyüktür. Çalışma kapsamında ele alınan Mutlak, Karşılaştırılmalı ve Rekabetçi Üstünlükler Teorisi'nin eksik yönleri ve yanlış varsayımlarına yapılan eleştirilere yer verilmiştir.

Adam Smith, modern ekonominin kurucusu ve serbest ticaret lehine tartışan ilk ve en ünlü düşünürlerden biri olarak kabul edilmektedir. Adam Smith'in ortaya koyduğu "Mutlak Üstünlükler Teorisi'nde uluslararası ticaret, her türlü ticaretle aynı temel nedene sahiptir. Ancak Smith, uluslararası ticareten yalnızca mikro düzeyde tüccarların değil, bir bütün olarak makro düzeyde toplumun yararlandığını göstermeye çalışmaktadır. Smith'in iş bölümü üzerine düşünceleri, uluslararası ticaret teorisinin temelini de oluşturmaktadır. Ona göre, "emeğin üretken güçlerinde en büyük gelişmeye" yol açan faktör iş bölümüdür. Daha gelişmiş bir iş bölümünün sonucu olarak, aynı miktarda emekle daha fazla çıktı üretilebilir. Smith, uluslararası ticareti kendi iş bölümü fikirlerine bağlar. Başka bir ülkeyle ticaret yapılması durumunda, uluslararası pazarın yalnızca iç pazardan daha büyük olması nedeniyle iş bölümünün genişletilmesi mümkün olacaktır. Uluslararası ticaret bu nedenle bir ülke için avantajlıdır, çünkü gelişmiş iş bölümü "toprağın ve ülkenin emeğinin yıllık üretiminin değişebilir değerinde" bir artışa yol açmaktadır (Schumacher, 2012: 56-57).

Smith'in iki ülke arasındaki ticareti mutlak üstünlüğe dayandığı teorisinden farklı olarak Ricardo Karşılaştırılmalı Üstünlükler Teorisi'nde şirketlerde homojenlik ve tam rekabeti savunmaktadır. Ricardo'ya göre şirketler aynı düzeyde çıktı üretmekte ve aynı fiyat politikasıyla ticaret yapmaktadır. Serbest ticaretin, şirketler arasındaki rekabeti artıracaklarını anlatan Smith'in savunduğu şekilde ticarete ezici rekabeti savunmamaktadır (Svenson, 2015: 4-6).

Porter, Rekabetçi Üstünlükler Teorisi'nde ulusal düzeydeki tek önemli kavramın ulusal verimlilik olduğu ilkesini savunmaktadır. Rekabetin küreselleşmesi ve ulus ötesi şirketlerin ortaya çıkması, belirli bir ülkenin rekabet avantajı elde etme üzerindeki etkisini ortadan kaldırmamakta; bir ülke, menşei ülke olmasına bağlı olarak bir şirket için farklı rekabet avantajları sunabilmektedir. Porter, bu öncüllerden yola çıkarak, ulusların rekabet avantajı elde etmesinin temeli olan bir belirleyiciler sistemi tanımlamaktadır. Porter'a göre, ulusal elmas modelini en doğru uygulayan ülkeler başarıya sahiptir. Smith ve Ricardo'dan farklı olarak Porter, iç pazarın, iç talebi uluslararasılaştırarak ve ulusal ürünlerin yurt dışına dağıtımını yaparak rekabet avantajlarını geliştirebildiğini değerlendirmektedir.

Porter'a göre alıcılar arasında ulus ötesi ülkelerin olması durumu, ulusal şirketlerin mallarını geliştirmesini belirlemektedir. Sonuç olarak, iç pazar, kendi iç dinamikleriyle, rekabet avantajının elde edilmesini belirleyebilmektedir. Ancak etkisi "elmas"ın diğer belirleyicilerine bağlıdır (Frasineanu, 2008: 3493-3495).

REFERENCES

Ağcadağ, D., ve Gövdere, B. (2021). Temel Kaynaklarla Yeni Dış Ticaret Teorileri. *Journal of International Management, Educational and Economics Perspectives*, 9(1), 1-14.

Akkaya, K. (2017). Tarımsal Dış Ticaretteki Serbestleşmenin Seçili Tarım Ürünleri Üzerindeki Etkisi. *Kırklareli Üniversitesi SBE İktisat Anabilim Dalı Yüksek Lisans Tezi*.

Akkonyunlu, A. S. (1996). Yeni Dış Ticaret Teorileri. *Ekonomik Yaklaşım*, 7(21), 71-99.

Aktan, C. C., ve Vural, İ. Y. (2004). *Rekabet Gücü ve Rekabet Stratejileri*. Ajans-Türk Basın ve Basım A.Ş.

Aktan, C. C., ve Vural, İ. (2004). Rekabet Gücü ve Türkiye - Türkiye'nin Endüstriyel ve Ulusal Rekabet Gücü-. *Türkiye İşveren Sendikaları Konfederasyonu Rekabet Dizisi: 2*.

Alptekin, V., ve Kasa, H. (2018). *Tasarruf Açığı ve AR-GE Harcamalarının Orta Gelir Tuzağına Etkileri: Seçilmiş OECD Ülkeleri Analizi*. Eğitim Yayınevi.

Altay, H., Özcan, S., ve Çınar, İ. (2009). Türkiye'nin Avrupa Birliği (15) Pazarında Endüstriler-Arası ve Endüstri-İç Ticaret Açısından Avantajlı Olduğu Ürün Gruplarının Belirlenmesi: 1995-2007. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*(23).

Arıç, H. (2013). Yeni Bir Dış Ticaret Teorisi Olarak Porter'ın Rekabetçi Üstünlükler Teorisi'nin Yapısı. *Kafkas Üniversitesi İİBF Dergisi*, 4(5), 81-97.

Arıç, K. H. (2011). Ulusal ve Uluslararası Rekabetin Geliştirilmesinde Kümelene Politik Kayseri Mobilya Sektöründe Bir Uygulama. *Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı İktisadi Gelişme ve Uluslararası İktisat Bilim Dalı Doktora Tezi*.

Aslan, N. (2020). *Uluslararası Ticaret Teorileri ve Politikaları*. İstanbul: Umutepe Yayınları.

Atik, H. (2006). Tercihlerde Benzerlik Teorisi: Türkiye ve Bazı Komşu Ülkelerin Dış Ticareti Üzerine Bir Analiz. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 61(2), 33-43.

Bayraktutan, Y. (2003). Bilgi ve Uluslararası Ticaret Teorileri. *C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 4(2).

Coşkun, A. (2014). Dış Ticaret Teorileri Kapsamında Türkiye'nin Rekabet Gücü Üzerine Bir Değerlendirme. *Tekirdağ S.M.M.M Odası Sosyal Bilimler Dergisi*(3).

Coşkun, A., ve Topuz, H. (2018). Ricardo'nun Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi: Türkiye, Kolombiya ve Güney Kore Üçlüsünün Sektörel Bazda Uygulamalı Bir

- Analizi. *Metmet Akif Ersoy Üniversitesi SBE Dergisi*, 10(25), 672-685.
- Çakıroğlu, M. (2018). Uluslararası Ticarete Fiyatlandırma Stratejileri. K. Çapraz (Dü.) içinde, *II. Intradere Uluslararası Ticaret Kongresi Kongre Kitabı* (s. 154-177).
- Çetinkaya, Ö. (2005). Türkiye'nin Rekabetçi Üstünlüğüne Üretici Birliklerinin Katkısı: Tariş Örneği. *Adnan Menderes Üniversitesi SBE İşletme Anabilim Dalı Doktora Tezi*.
- Çivi, E. (2001). Rekabet Gücü: Literatür Araştırması. *Yönetim ve Ekonomi Dergisi*, 8(2).
- Dimand, R. W. (2000). Ricardo and International Trade Theory. *History of Economic Ideas*, 8(3), 7-24.
- Dura, C. (2000). Yeni Dış Ticaret Teorileri: Genel Bir Bakış. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*(16), 1-16.
- Dursun, İ. T. (2021). Michael E. Porter ve Jay Barney'in Rekabet Üstünlüğü İle İlgili Yaklaşımlarının Değerlendirilmesi. *Akademik Hassasiyetler Dergisi*, 8(15), 189-208.
- Eğilmez, M. (2018). *Türkiye'den Örneklerle Makroekonomi* (12. Baskı b.). Remzi Kitabevi.
- Falvey, R. E. (1981). Comparative Advantage in a Multi-Faktor World. *International Economic Review*, 22(2), 401-413.
- Frasineanu, P. L. (2008). The Porter's Theory of Competitive Advantage. *Annals of the University of Craiova*, 7(36), 3493-3498.
- Gençoğlu, A. Y. (2013). Ticari Kapitalizmden Sanayi Kapatilizmine: Merkantalizm, Liberalizm ve Marksizm. *Toplum Bilimleri Dergisi*, 7(14), 79-94.
- Ghoreyshi, S. N. (2014). Türkiye-Rusya Federasyonu Ticaretinde Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisinin Geçerliliği. *Atatürk Üniversitesi SBE İktisat Anabilim Dalı Yüksek Lisans Tezi*.
- Gökmenoğlu, S. M., Akal, M., ve Altunışık, R. (2012). Ulusal Rekabet Gücünü Belirleyen Faktörler Üzerine Değerlendirmeler. *Rekabet Dergisi*, 13(4), 3-43.
- Gupta, S. D. (2015). Comparative Advantage and Comparative Advantage; An Economics Perspective and Synthesis. *Athens Journal of Business and Economics*.
- Güngör, K. (2006). İktisadın Tarihine Kısa Bir Bakış ve Merkantilizmden Günümüze İktisadi Düşünceler. *Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 14, 1-41.
- Herdem, P. (2014). Rekabet avantajı Sağlamada Bir Araç Olarak Kümelenme: Konya Yazılım ve ARGE Firmaları Üzerine Bir Alan Araştırması. *Selçuk Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü Yüksek Lisans Tezi Endüstri Mühendisliği Anabilim Dalı*.
- İktisadi İşbirliği ve Gelişme Teşkilatı (OECD). (tarih yok). <https://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=399> adresinden alınmıştır
- Karafakioğlu, M. (2014). *Uluslararası Pazarlama Yönetimi Teori, Uygulama ve Örnek Olaylar* (9. Baskı b.). Beta Yayınları.
- Karluk, R. (1973-1974). Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisinin Gelişmekte Olan Ülkeler Yönünden Geçerliliği Üzerine Düşünceler. *İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Mecmuası*, 33(1-4), 221-238.
- Keesing, D. B. (1965, 8). *The Review of Economics and Statistics*, 47(3), s. 287-294.
- Keesing, D. B. (1966). Labor Skills and Comparative Advantage. *The American Economic Review*, 56(1/2), s. 249-258.
- Kenen, P. B. (1965). Nature, Capital, and Trade. *Journal of Political Economy*, 73(5), s. 437-460.
- Kibrıtçıoğlu, A. (2007). Adam Smith'in Uluslararası İktisat Kuramına Katkıları Hakkında. *MPRA Paper*.
- Krugman, P. (1980). Scale Economies, Product Differentiation, and the Pattern of Trade. *The American Economic Review*, 70(5), 950-959.
- Kum, H. (1999). Rekabet Gücünü Belirleyen Faktörler: Yeni Yaklaşımlar. *Erciyes Üniversitesi İİBF Dergisi*(14), 165-178.
- Kutlu, E. (2004). *Uluslararası İşletmecilik*. (İ. Özalp, Dü.) T.C. Anadolu Üniversitesi Yayını (Anadolu Üniversitesi Web-Ofset).
- Linder, S. B. (1961). *An Essay On Trade And Transformation*. AlmqvistveWiksell's Boktryckeri AB.
- Lutz, M. A. (2008). Revisiting the Relevance of International Trade Theory. *Explorations in Social Economics*, 37, 147-164.
- Miral, Z. C. (2006). Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler ve Türkiye'nin Avrupa Birliği'ne Karşı Rekabet Gücü: Seçilmiş Tarımsal Ürünler İçin Bir Uygulama. *Dokuz Eylül Üniversitesi SBE Avrupa Birliği Anabilim Dalı Yüksek Lisans Tezi*.
- Morgan, R., ve Katsikeas, C. (1997). Theories of international trade, foreign direct investment and firm internationalization: a critique. *Management Decision*, 35(1), 68-78.
- Özdemir, A. (2019). Ulusların Rekabetçi Avantajı: Elmas Model Çerçevesi ve Türk Turizm Sektörünün Rekabet Gücü. *TESAM Akademi Dergisi*, 6(1), 11-41.
- Palacioğlu, T. (2018). *Mutlak Üstünlük ve Bazı Dış Ticaret Teorileri*. İstanbul Ticaret Odası/ İstanbul Düşünce Akademisi (İTO/İDA).
- Porter, M. E. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*. Free Press.

- Porter, M. E. (2015). *Rekabet Stratejisi Sektör ve Rakip Analizi Teknikleri*. (G. Ulubilgen, Çev.) Aura Yayınları.
- Ricardo, D. (1817). *Principles of Political Economy*. 18.09.2022 tarihinde en.wikipedia.org: https://en.wikipedia.org/wiki/On_the_Principles_of_Political_Economy_and_Taxation adresinden alındı
- Rundassa, M. W., Azene, D. K., ve Berhan, E. (2019). Comparative Advantage of Ethiopian Textile and Apparel Industry. *Research Journal of Textile and Apparel*, 23(3).
- Sadat, S. A. (2008). Karşılaştırmalı Üstünlükler Kuramı Çerçevesinde Türkiye'nin Eco Pazarında Rekabet Gücünün Analizi. *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı Genel İktisat Programı Yüksek Lisans Tezi*.
- Schumacher, R. (2012). Adam Smith's Theory of Absolute Advantage and The Use of Doxography In The History Of Economics. *Erasmus Journal For Philosophy and Economics*, 5(2), s. 54-80.
- Schumacher, R. (2013). Deconstructing The Theory of Comparative Advantage. *World Economic Review*, 2, 83-105.
- Seyidoğlu, H. (2013). *Uluslararası İktisat Teori, Politika ve Uygulama* (18 b.). Güzem Can Yayınları.
- Siddiqui, K. (2018). David Ricardo's Comparative Advantage and Developing Countries: Myth and Reality. *International Critical Thought*, 8(3), 426-452.
- Smith, A. (1776). *An Inquiry Into The Nature and Causes of the Wealth of Nations*. 18.09.2022 tarihinde en.wikipedia.org: https://en.wikipedia.org/wiki/The_Wealth_of_Nations adresinden alındı
- Smith, A. (2017). *Ulusların Zenginliği* (Cilt 1). (A. Yunus, ve M. Bakırcı, Çev.) Alan Yayıncılık.
- Suranovic, S. M. (2007). International Trade Theory and Policy/ Chapter 40. *The Theory of Comparative Advantage- Overview*. içinde
- Svenson, F. (2015). The Theory of Comparative Advantage -How Applicable Is It Today? An Invited Lecture in Entrepreneurship Education. Stralsund, Germany.
- Timurçin, D. (2010). Türkiye'de KOBİ'lerin Rekabet Gücü ve Rekabet Gücü ve Rekabet Üstünlüğü Sağlamada Kümelenmenin Etkisi. *İstanbul Üniversitesi SBE İktisat Anabilim Dalı Doktora Tezi*.
- Timurçin, D. (2010). Türkiye'de Kobi'lerin Rekabet Gücü ve Rekabet Üstünlüğü Sağlamada Kümelenmenin Etkisi. *İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı Doktora Tezi*.
- Timurçin, D. (tarih yok). Türkiye'de Kobi'lerin Rekabet Gücü ve Rekabet Üstünlüğü Sağlamada Kümelenmenin Etkisi.
- Tomanbay, M. (2019). İktisadi Düşüncenin Gelişimi ve İktisat Okulları. *Ufuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 8(15).
- Tüyen, Z. (2015). Türkiye'de Dış Ticaret Politika ve Uygulamaları. *İstanbul Aydın Üniversitesi SBE Ekonomi ve Finans Anabilim Dalı Uluslararası İktisat Programı Yüksek Lisans Tezi*.
- Utkulu, U. (2005). *Türkiye'nin Dış Ticareti ve Değişen Mukayeseli Üstünlükler*. İzmir: Dokuz Eylül Üniversitesi Yayınları.
- Uzunidis, D., ve Laperche, B. (2011). The New Mercantilism and the Crisis of the Global Knowledge Economy. *Journal of the Knowledge Economy*, 2, 373-392.
- Ünsal, E. (2005). *Uluslararası İktisat*. İmaj Yayıncılık.
- Vernon, R. (1966). International Investment and International Trade in the Product Cycle. *The Quarterly Journal of Economics*, 80(2), 190-207.
- Vidhi, A., ve Turgan, E. (2017). Dış Ticaret ve Büyüme Toeirleri, Granger Nedensellik Testi İle Dış Ticaretin Büyüme Üzerindeki Etkisi. *Akademik Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 5(40), 446-453.
- Vikipedi*. https://tr.wikipedia.org/wiki/Teknoloji_a%C3%A7%C4%B1%C4%9F%C4%B1_teorimi#:~:text=Teknoloji%20a%C3%A7%C4%B1%C4%9F%C4%B1%20teorimi%201961'de,gecikmeli%20taklit%20hipotezi%20%E2%80%9Cde%20denir. adresinden alınmıştır.
- Yaslıkaya, R. (2019). Yerel Yönetimlerde Ölçek Ekonomisi: Teori, Kavram ve Tartışmalar. *Liberal düşünce Dergisi*, 24(95), 163-192.
- Yaşar, E. (2018). Dünya Ticaretinde Uzmanlaşma ve Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlüklere Göre Benzer Ülke Gruplarının Belirlenmesi. Ş. Önder, ve H. Önder içinde, *Ekonomi ve Finans Araştırmaları* (s. 19-46). Ekin Kıtapevi.
- Yıldız, R. S. (2009). Klasik Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi'nin Türkiye'deki Geçerliliğinin Sınanması. *Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı YLT*.
- Yoshii, S., Fujimoto, T., ve Shizawa, Y. (2019). Was Adam smith a Proponent of Absolute Advantage Theory? Aformative history of an urban legend and lessons learned. *NUCB Discussion Paper Series*(19003).
- Yumuşak, T. (2016). Rekabetin Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi ve Rekabet Araçları. *Gazi Üniversitesi SBE İşletme Anabilim Dalı İşletme Bilim Dalı Doktora Tezi*.
- Yüksel, E., ve Sarıdoğan, E. (2011). Uluslararası Ticaret Teorileri ve Paul R. Krugman'ın Katkıları. 9(35), s. 199-206.
- Yüksel, E., ve Sarıdoğan, E. (2011). Uluslararası Ticaret Teorileri ve Paul R. Krugman'ın Katkıları. *Öneri Dergisi*, 9(35), 199-206.

An Asymmetric Analysis of The Relationship Between Money Supply and Real Income: A Test of Monetary and Real Business Cycle Hypotheses for MIST Countries

Para Arzı ve Reel Gelir Arasındaki İlişkinin Asimetrik Bir Analizi: MIST Ülkeleri İçin Parasalci ve Reel İş Döngüsü Hipotezlerinin Testi

Türker ŞİMŞEK^a

^a Doç. Dr., Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, turker.simsek@gop.edu.tr,
0000-0001-7581-7590
<https://doi.org/10.30711/utead.1161574>

MAKALE BİLGİSİ

Makale Geçmişi:

Başvuru Tarihi: 13 Ağustos 2022

Düzeltilme Tarihi: 17 Ağustos 2022

Kabul Tarihi: 29 Eylül 2022

Anahtar Kelimeler:

Para Arzı,

Reel Gelir,

Asimetrik Nedensellik,

Panel Gizli Eşbütünleşme,

FMOLS,

DOLS

ÖZ

Bu makale MIST ülkelerinde asimetrik para-gelir ilişkisini incelemeyi amaçlamaktadır. Bu amaçla Hatemi-J panel gizli eşbütünleşme, asimetrik panel nedensellik, FMOLS ve DOLS testlerine başvurulmuştur. Asimetrik nedensellik testi sonuçları para arzı ve reel gelir arasında çift taraflı bir nedensellik olduğunu ortaya koymaktadır. Reel iş döngüsü hipotezi para arzındaki büyümenin reel gelirden kaynaklandığını ve bunun tersi durumun olmadığını iddia etmektedir. Asimetrik nedensellik sonucu elde edilen bulgu, MIST ülkeleri için hem parasal hem de reel iş döngüsü hipotezlerini desteklemektedir. Sonuç, pozitif ve negatif kümülatif reel para arzı şoklarının ekonomide pozitif ve negatif kümülatif reel geliri etkilediğini; benzer şekilde pozitif kümülatif reel gelir şoklarının da pozitif reel geliri etkilediğini ifade etmektedir. MIST ülkelerinde gerçekleşen ani şoklar neticesinde yaşanan ekonomik sıkıntıların giderilebilmesi ve piyasaların istikrara kavuşabilmesi için para otoritelerinin piyasadaki pozitif ve negatif şoklardan bağımsız olarak para arzını ve reel geliri düzenlemeleri gerekmektedir.

JEL Sınıflandırması: C10, E30, E50.

ARTICLE INFO

Article History:

Received August, 13, 2022

Received in revised form August, 17, 2022

Accepted September, 29, 2022

Keywords:

Money Supply,

Real Income,

Asymmetric Causality,

Panel Hidden Cointegration,

FMOLS,

DOLS

ABSTRACT

This article aims to examine the asymmetric money-income relationship in MIST countries. For this purpose, Hatemi-J panel hidden cointegration, asymmetric panel causality, FMOLS and DOLS tests were applied. Asymmetric causality test results show that there is a bidirectional causality between money supply and real income. The real business cycle hypothesis claims that the growth in the money supply is due to real income and not vice versa. The finding obtained as a result of asymmetric causality supports both monetary and real business cycle hypotheses for MIST countries. The result is that positive and negative cumulative real money supply shocks affect positive and negative cumulative real income in the economy; Similarly, they state that positive cumulative real income shocks also affect positive real income. In order for the economic difficulties experienced as a result of sudden shocks in the MIST countries to be eliminated and the markets to stabilize, the monetary authorities should regulate the money supply and real income regardless of the positive and negative shocks in the market.

JEL Classifications: C10, E30, E50.

1. INTRODUCTION

Business cycle fluctuations, which emerged with the industrial revolution and started to gain importance in the economic literature after the Great Depression, have been discussed since the 19th century and these discussions have become an area of interest in recent years. The main reason for this interest is that cyclical fluctuations are a phenomenon that is constantly seen in market economies and that the schools of economics disagree on the reason for the emergence of these fluctuations.

Countries want to increase their social welfare by using their resources effectively. The important thing here is to ensure that the increase in welfare is

continuous and regular. Societies strive to ensure economic stability and maintain continuity. Therefore, they avoid all kinds of economic fluctuations that cause instability. However, empirical analyzes show that market economies have faced cyclical fluctuations for many years. In market economies, economic indicators do not increase/decrease regularly and fluctuations occur. Economies continue to develop in a fluctuating process. It has been a problem that occupied the minds of economists that there were years of contraction after the successive expansion process of economic activities. Economic schools have developed theories that explain their views on economic fluctuations. Schools of economics differed

from each other in the definition of cyclical movements and the reasons for their emergence.

One of the most important challenges faced by monetary authorities in developing countries is to follow a policy that is compatible with money and income. Due to the false inferences made according to the direction of the effect between the variables in the econometric analyzes, possible appropriate policies are prevented (Hatemi-J and Irandoust, 2006). An important obstacle in the monetary policies implemented to ensure economic growth in developing MIST countries (Mexico, Indonesia, South Korea, and Turkey) is policy risk. Except for South Korea, policy risk in other countries remains quite high. Due to the high political risk, there are fluctuations in the income level increase.

The money-income relationship is an increasingly common research topic in developed and developing countries. However, while examining the money and income relationship in previous studies, the number of studies in which the asymmetric relationship was taken into account is very few. In this study, it is important because it tries to reveal the asymmetrical relationship between money and income and because it is one of the few studies in the literature in this field.

In order to explain the asymmetrical relationship between money and income, an introduction to the relevant subject is made in the first chapter. In the second part, the theoretical framework is examined and then a short literature review is given. After explaining the data and methodology, the study was concluded with the conclusion part.

2. THE THEORETICAL FRAMEWORK OF MONETARY AND REAL BUSINESS CYCLE HYPOTHESES

The Keynesian view, which dominated from the mid-1940s to the 1960s and could be summarized with the Hick-Hansen Model, showed the mobility experienced in real factors as the cause of cyclical fluctuations, and did not dwell on nominal factors such as money. This has led to the neglect of the role of monetary factors in economic fluctuations. Even in the period when interest rates started to rise after the Second World War, the benefits of monetary policy were ignored while economists focused on fiscal policies. Realizing that the imbalances in the economy were not eliminated by fiscal policies, macroeconomists re-evaluated the importance of monetary policy. The book "*A Monetary History of the United States of America: 1867-1960*" published in 1963 by Milton Friedman and Anna Schwartz contributed significantly to the reassessment of the importance of monetary policy. M.Friedman and A.Schwartz (1963) showed that cyclical fluctuations are historically related to fluctuations in the money supply. They emphasized that before the Great Depression of 1929, a sharp decrease was observed in the money supply. They

claimed that the Great Depression of 1929 would not have happened if measures had been taken to prevent the sharp decline in the money supply. In the 1950s and 1960s Milton Friedman made great efforts to revive the existence of Quantity Theory. Friedman (1956) laid out the basic principles of the monetarist view in his study. Karl Brunner named the views of economists who adhered to the quantity theory pioneered by Friedman, Monetarism. According to Mark Blaug, quantity theory, which is the oldest surviving theory in economics, is the basic principle of monetarism (Blaug et al., 1995). Quantity theory dates back to John Locke's 1691 book "*Some Reflections on the Consequences of Lowering Interest and Raising the Value of Money*". According to Blaug et al., Keynes started with liking the quantity theory but ended by hating it (Blaug et al., 1995). The economic stagnation and stagflation phenomenon experienced in the 1970s caused the Keynesian view to be discussed, and the monetarist view gradually came to the fore. According to the monetary view, it is the changes in aggregate demand that cause cyclical fluctuations in the short run. But these cyclical movements are not continuous, they are temporary deviations from the long-term output. The current capital and labor in the economy determine the long-term output ratio, in other words, the natural output ratio (Friedman, 1956).

In the monetary view, the source of cyclical fluctuations is fluctuations in the money supply. This idea is analyzed in the quantity theory. Monetarists argue that unlike Keynes' discretionary policies, there should be a monetary policy depending on the rule. Therefore, they think that Central Banks should increase the money supply steadily and proportionally to the increase in GDP. Underlying this view is the concept of velocity of money. Velocity is a measure of the average number of times a banknote changes hands in the economy in a year. This concept leads us to quantity theory: $M.V = P.Y$ where M is money supply, V is velocity of money, P is price level, Y is real GDP. Monetarists believe on historical grounds that the velocity of money is constant in the short run and changes very slowly in the long run. In other words, the velocity of money is stable. As a result, they argue that a steady increase in the money supply by central banks will result in a steady increase in spending and GDP. For this reason, changes in the total demand and thus cyclical movements are caused by the changes in the money supply determined externally by the central banks (Krugman and Wells, 2011: 477-478).

In the short run, households and firms in the market cannot immediately perceive the increase in money supply because they have incomplete information about the monetary policy of the central bank. Since no increase in money supply is expected, money demand and velocity of money remain constant in the short run. As a result, unexpected increase in money supply will increase the quantity of money in the

hands of economic agents and this money will increase total expenditures. Increasing total expenditures will push firms to increase their production by increasing their labor demand due to adaptive expectations. In short, according to monetarists, unexpected increases in money supply in the short run cause the short run aggregate supply curve (SRAS) to be positively sloping. In other words, money is not neutral in the short run. According to monetarists, the rigidity experienced in expectations is the main cause of cyclical fluctuations in the short run (Friedman and Paden, 1983). The long-run aggregate supply curve (LRAS) is steep due to the realization of expectations in the long run, that is, the removal of the rigidity experienced in expectations. $Y = Y^N + \theta(P - P^e)$ in this equation Y represents the real output, Y^N the natural rate of output, P the realized price level, P^e the expected price level and θ the expectation coefficient. If the realized price is higher than the expected price ($P > P^e$), the realized output level will be higher than the natural product level ($Y > Y^N$). If the actual price is lower than the expected price ($P < P^e$), the actual level of output will be less than the natural level of output ($Y < Y^N$). In the long run, the realized and expected price levels become equal ($P = P^e$), as the economic agents become aware of what is happening in the market and shape their expectations accordingly. Therefore, the actual output level in such a case will be equal to the natural output level ($Y = Y^N$). As a result, the long-run output level does not depend on the price level. In other words, the long-run aggregate supply curve is at the natural level of output and is in the form of a straight line (Krugman and Wells, 2011).

According to monetarists, unexpected monetary policies cause cyclical fluctuations in aggregate demand and economy. While the unexpected increase in money supply increases both the prices and the level of output; An expected increase in the money supply will only increase the price level at the same rate. Therefore, while money is not neutral in the short run, it is neutral in the long run (Friedman and Paden, 1983).

According to monetarists, there are political preferences in fiscal policies that include taxes and public expenditures. In addition, the effective use of monetary policies means that the management of the economy can be taken from the hands of politicians to a large extent. According to monetarists, monetary policies should be used to balanced the economy. Because, in the Monetarist Business Cycle Theory, the cause of instability, that is, fluctuations in the economy, is the changes in the money supply (Friedman, 1956; Blaug et al., 1995).

In the Monetarist Business Cycle Theory, it is the rate change experienced in the increase in the money supply that creates the stimulating effect. The

acceleration seen in the increase in money supply leads to economic expansion; slowdown means economic stagnation. The task of controlling the money supply in the market is done by central banks. If the central bank fails in monetary policy, cyclical fluctuations are seen in the economy (Zarnowitz, 1996).

When the central bank increases the growth rate of money, the quantity of real money in the market increases. This leads to a decrease in interest rates and an increase in investment. The increase in the money supply in the market also increases the exchange rate and the country's exports are positively affected. The acceleration of the increase in the money supply, together with the multiplier-accelerator effect, increases the aggregate demand and causes economic expansion. Expansionary monetary policy primarily affects the money market and this effect spreads to other markets. While this policy affects the real economy in the short run, it has no effect in the long run. Similarly, when the Central Bank slows down the growth rate of money, the amount of real money in the market decreases, the exchange rate decreases and interest rates rise. Rising interest rates reduce investment, and a falling exchange rate reduces exports. The slowdown in the increase in the money supply reduces the aggregate demand in the market, causing a contraction in the economy. As can be seen, the changes experienced in the increase in money supply through the central bank cause cyclical fluctuations in aggregate demand and economic activities in the market. When the rate of acceleration in the increase in money supply is low, the economy is dragged into recession in the long run, while if the rate of acceleration is negative, the economy tends to fall into depression (Zarnowitz, 1996: 47). As a result, an effect in the money market spreads to the whole real economy by affecting the labor, goods and foreign exchange markets.

In the 1970s, the inadequacy of the Keynesian and monetarist economic policies to the global economic problems caused economic debates. Thereupon, the real business cycle theory, which emerged in the 1980s, aroused great repercussions in the relevant field.

The Real Business Cycle Theory was put forward by Kydland and Prescott (1982) by making use of Lucas' Rational Expectations Hypothesis. Economists such as J. Long, C. Plosser and R. King are among the main representatives of the theory, which began to gain fame after the 1980s. Real business cycle theory has brought a different perspective to business cycle theories by giving importance to supply shocks. While there were theories emphasizing that demand shocks cause cyclical fluctuations on the economy, now with the Real Business Cycle Theory, the cause of cyclical fluctuations is attributed to supply shocks. For this

reason, it is also known in the literature as the Supply-Side Cycle Theory (Mankiw, 1994).

Kydland and Prescott (1982) cited temporary and permanent productivity shocks, not political, monetary and demand shocks, as the cause of fluctuations in the economy. Efficiency shocks are also usually caused by technology. Productivity shocks resulting from technological innovation or the increase in real wages affect the economy by causing fluctuations in employment and production levels. In addition, supply shocks such as energy, raw material prices, wars and natural disasters do not cause any increase in technology, but cause cyclical fluctuations in the economy by affecting the production level, that is, the aggregate supply.

If changes in productivity due to technology shocks cause cyclical fluctuations, defining and measuring technological expansion is important in Real Business Cycle Theory. Prescott (1986) claimed that the Solow Growth Model can be used for this purpose. Solow defined technological change as subtracting the contributions of labor and capital inputs from the change in production. Using this phenomenon, also known as Solow residual, in the study conducted by Kydland and Prescott (1991) for the USA, the idea that the business cycles experienced in the economy is mainly caused by technological fluctuations, that is, the changes in the Solow residual, that is, the Real Business Cycle Theory, was supported. The assumptions on which the real business cycle theory is based can be listed as follows (Mankiw, 1989): Economic units aim at profit or utility maximization; Rational Expectations Hypothesis dominates the market; A perfectly competitive market applies; Since wages and prices are flexible, the market is always in equilibrium; There is intertemporal substitution of labor in the long run; Monetary policy is ineffective on real variables, since money is neutral like the classical ones; Fluctuations in the economy are caused by perceptible technological changes.

3. A BRIEF LITERATURE REVIEW

David Hume (1752) explains that there is a proportional relationship between prices and money, and since that date, the nature of causality between money and income has been an increasing debate in the literature. While Keynes argued that the changes in the money supply did not have a significant effect on the income level; Monetarists state that changes in income level are caused by the money supply.

Friedman and Schwartz (1963), one of the first studies in the literature to examine the relationship between money supply and real income, states that money has a strong causal effect on output. Sims (1972) emphasizes that there is a one-way causality running from money supply to income in his analysis with US data. Sims (1980) included explanatory variables such

as short-term interest rate in his model in addition to money supply and income variables, and determined that there is no causality relationship between the variables. Barth and Bennett (1974) state that there is a one-way causality running from money supply to income in their study. Deryes et al. (1980) a one-way causality running from income to money supply for the United Kingdom; They also found a bidirectional causality relationship for India and Singapore. In the study of Joshi and Joshi (1985), Deryes et al. (1980), supporting his work, concludes that there is a bidirectional causality relationship between money supply and income for India. Patil and Ramanathan (1989) say that there is no causal relationship between money and income. While Abbas and Rizavi (1991) did not find a causal relationship between M1 and income in their studies; They state that there is a bidirectional causality relationship between M2 and income. In their study on the USA, Friedman and Kuttner (1992) show that money supply does not have a strong causal effect on real output, that is, income. Freeman (1992) states in his study that there is no causal relationship between money supply and real output, but there is a correlation between these two variables. While Yadav (2008) did not find a causal relationship between real money supply and real income in India, he found a one-way causality relationship between nominal money supply and nominal income. Hossain (2011) shows that there is a bidirectional causality relationship between money supply and income in Bangladesh. Lee and Yang (2012) find in their study that there is a weak Granger causality relationship between money and income. Ahmed et al. (2013) show that there is a causal relationship from money supply to income in Pakistan. Aslam (2016) states in his study on Sri Lanka that money supply has a positive effect on growth in real output. Hussain and Haque (2017), in their study for Bangladesh, argue that money supply has a significant effect on growth in real income or output in the long run. Evans (2019) states that money supply has an effect on output in the short run. Mkupete and Ndanshau (2017) concluded that the monetarist thinking is consistent and the effect of monetary policy on output is effective in the short run in the analysis they applied for Tanzania in their study. On the other hand, Maganya and Ndanshau (2020) supported the Keynesian-based view by saying that there is a causal relationship from real output to money for Tanzania. As can be understood from these two studies, it is possible to see different results arising from methodological differences in many studies in the literature. Therefore, it would be useful to examine the relationship between money supply and income with an asymmetric analysis.

4. DATA AND METHODOLOGY

This paper uses quarterly data from 1980:Q1 to 2022:Q1 which is not a problem in obtaining data in MIST countries (Mexico, Indonesia, South Korea, and

Turkey). The data on money supply (M2) and real income was collected from the International Financial Statistics (IFS). The definitions of the variables used in the econometric analysis are shown in Table 1.

Table 1. Variable Definitions

Variable	Abbreviations	Definition
Money Supply (M2)	M ⁺	The cumulative sum of positive components of the M
	M ⁻	The cumulative sum of negative components of the M
Real Income	I ⁺	The cumulative sum of positive components of the I
	I ⁻	The cumulative sum of negative components of the I

The econometric models used in the analysis are expressed in equations (1) and (2).

$$I_{i,t}^+ = \sigma_i^+ + \beta_i^+ M_t^+ + e_{i,t}^+ \quad (1)$$

$$I_{i,t}^- = \sigma_i^- + \beta_i^- M_t^- + e_{i,t}^- \quad (2)$$

The variable I in Equations (1) and (2) shows real income and the M variable shows the money supply. The variable e refers to the disturbance term under the white noise assumption. σ represents the unit effect and β indicates the parameter coefficient.

In their study, Granger and Yoon (2002) popularized hidden cointegration concept among variables that could not be detected by classical cointegration tests, but may actually exist. Hidden cointegration reveals the nonlinear cointegration relationship that ordinary linear cointegration analysis cannot define (Koutroulis et al., 2016). The most important advantage of the hidden cointegration method is that it examines all combinations of cointegration between data components, including cumulative positive and negative changes.

In this study, it is aimed to contribute to the related literature by using Hatemi-J Panel Hidden Cointegration test, which adapts the hidden cointegration test that can be applied on time series data by Granger and Yoon (2002) to panel data analysis. Panel data integrates the time series size with the cross section size, resulting in higher degrees of freedom, giving the advantage of increasing the number of observations. In addition, Hatemi-J Panel Hidden Cointegration test helps us to see the interaction between the variables more clearly by separating the variables included in the analysis into positive and negative components.

Hatemi-J (2020) made the concept of hidden cointegration applicable in panel data analysis and examined the impact of expansionary and contracting

fiscal policies on economic performance on Denmark, Norway and Sweden. Thus, the concept of Hatemi-J Panel Hidden Cointegration is also included in the literature. This approach distinguishes between the upward and downward trends of variables. In this study, this new method is tried to be applied on geopolitical risk and stock market volatility.

Consider the following two variables that are first order integrated with the solution obtained for each found by the recursive approach:

$$Y_{i,t} = Y_{i,t-1} + e_{i1,t} = Y_{i,0} + \sum_{j=1}^t e_{i1,j} \quad (3)$$

$$X_{i,t} = X_{i,t-1} + e_{i2,t} = X_{i,0} + \sum_{j=1}^t e_{i2,j} \quad (4)$$

For $i = 1, 2, \dots, m$. Where m denotes the cross sectional dimension, and e is a disturbance term that is considered a white noise process. Positive and negative shocks for each panel variable are defined as,

$$e_{i1,t}^+ = \max\{e_{i1,t}, 0\}$$

$$e_{i1,t}^- = \min\{e_{i1,t}, 0\}$$

$$e_{i2,t}^+ = \max\{e_{i2,t}, 0\}$$

$$e_{i2,t}^- = \max\{e_{i2,t}, 0\}$$

By substituting positive and negative shock definitions in equations (3) and (4), the following equations are obtained:

$$Y_{i,t}^+ = Y_{i,0}^+ + e_{i1,t}^+ = Y_{i,0} + \sum_{j=1}^t e_{i1,t}^+$$

$$X_{i,t}^+ = X_{i,0}^+ + e_{i2,t}^+ = X_{i,0} + \sum_{j=1}^t e_{i2,t}^+$$

$$Y_{i,t}^- = Y_{i,0}^- + e_{i1,t}^- = Y_{i,0} + \sum_{j=1}^t e_{i1,t}^-$$

$$X_{i,t}^- = X_{i,0}^- + e_{i2,t}^- = X_{i,0} + \sum_{j=1}^t e_{i2,t}^-$$

The two cointegration equations created for the components with the assumption that the dependent variable is Y is as follows:

$$Y_{i,t}^+ = \vartheta_i^+ + \beta_i^+ X_{i,t}^+ + e_{i,t}^+ \quad (5)$$

$$Y_{i,t}^- = \vartheta_i^- + \beta_i^- X_{i,t}^- + e_{i,t}^- \quad (6)$$

If $e_{i,t}^+$ is stationary, positive cumulative shocks are cointegrated in the panel, whereas $e_{i,t}^-$ is stationary, negative cumulative shocks are cointegrated in the panel. If cointegration is found, equations (5) and (6) can be estimated by the least squares method or a more effective econometric approach (Hatemi, 2020).

It is necessary to test whether there is a cross-section dependency between the countries and unit root tests should be applied according to the result before performing Hatemi-J Panel Hidden Cointegration test. Table 2 shows the results of the tests performed for cross-sectional dependence.

Table 2. Cross-Sectional Dependence Test Results

Variables	I		M	
	Statistic	Prob.	Statistic	Prob.
Breusch-Pagan LM	75.431	0.0000	94.352	0.0000
Pesaran scaled LM	18.541	0.0000	41.847	0.0000
Bias-corrected scaled LM	28.310	0.0000	42.285	0.0000
Pesaran CD	8.037	0.0000	13.164	0.0000
Null Hypothesis: No cross-sectional dependence				

When the results of Breusch-Pagan LM, Pesaran scaled LM, Bias-corrected scaled LM and Pesaran CD tests performed to test the existence of cross-sectional dependency are examined in Table 2, it is seen that p probability values are less than 0.05. In other words, the "no cross-sectional dependence" zero hypothesis is not accepted, that is, the cross-sectional dependence exists for MIST countries. Therefore, the panel unit root test to be applied should be the second generation panel unit root test. Hatemi-J (2020) applied Im Pesaran Shin (IPS) test as a panel unit root test in his article. In this study, IPS, the first generation unit root test applied by Hatemi-J, who developed the panel cointegration test, and the Pesaran CADF test, the second generation unit root test, are applied. Table 3 shows the panel unit root test results.

Table 3. Panel Unit Root Tests Results

Variables	Im Pesaran Shin (IPS)		Pesaran CADF	
	H ₀ :I(1), H ₁ (0)	H ₀ :I(2), H ₁ (1)	H ₀ :I(1), H ₁ (0)	H ₀ :I(2), H ₁ (1)
I	<0.001	<0.001	<0.001	<0.001
M	<0.001	<0.001	<0.001	<0.001
I ⁺	0.039	<0.001	0.038	<0.001
M ⁺	<0.001	<0.001	<0.001	<0.001
I ⁻	0.039	<0.001	0.037	<0.001
M ⁻	<0.001	<0.001	<0.001	<0.001

According to the Panel Unit Root test results in Table 3, the variables included in the analysis become stationary when the first degree difference is taken according to IPS and Pesaran CADF tests. Whether there is a long-term relationship between I and M variables and all combinations of these variables' positive and negative components, Hatemi-J Panel Hidden Cointegration Test has been tried to investigate. Table 4 shows the results of Hatemi-J Panel Hidden Cointegration test.

Table 4. Hatemi-J Panel Hidden Cointegration Test Results

Variables	t statistics	p value
I, M	-3.097	0.006***
I ⁺ , M ⁺	1.889	0.038**
I ⁺ , M ⁻	1.423	0.108
I ⁻ , M ⁺	1.021	0.162
I ⁻ , M ⁻	0.725	0.197
Kao Panel Cointegration Test	-3.427	0.000***

Notes: ***, ** and * refer to significance at the 1%, 5% and 10% respectively.

Looking at the results of the Hatemi-J Panel Hidden Cointegration test in Table 4, cointegration is determined between I and M variables at a 1% significance level and between I⁺ and M⁺ components at a 5% significance level. In addition, cointegration is not found between other positive and negative combinations of variables. The conclusion is that there is a long-term relationship between income and money supply. When the components of these variables are analyzed, it is concluded that a positive shock in the money supply will lead to an increase in the income. When income increases in MIST countries, money supply also increases. In addition, the Kao Panel Cointegration test is employed to check the robustness of Hatemi-J Panel Hidden Cointegration test results. As a result of the Kao Panel Cointegration with zero hypothesis "there is no cointegration", when the probability value of p is examined, it is determined that there are cointegrated vectors among the components of the variables in the long run. Asymmetric Panel Causality Test following Dumitrescu and Hurlin (2012) is applied to determine the direction of this cointegrated relationship while cointegration is detected between the positive components of I and M variables.

The standard panel granger causality test assumes that all intercepts and slope coefficients are the same due to the homogeneous panel assumption:

$$\alpha_i = \alpha_j \forall i, j$$

$$\beta_i^1 = \beta_j^1, \beta_i^2 = \beta_j^2, \dots, \beta_i^K = \beta_j^K \forall i, j$$

$$\gamma_i^1 = \gamma_j^1, \gamma_i^2 = \gamma_j^2, \dots, \gamma_i^K = \gamma_j^K \forall i, j$$

where K is lag length, α is intercept, β and γ are slope coefficients. However, there may be two sources of heterogeneity or asymmetry in panel data. The first source is derived from the intercept (α), while the second can be caused by the slope coefficient (β). For this reason, Asymmetric Panel Causality Test following Dumitrescu and Hurlin (2012) is based on the heterogeneous panel assumption:

$$\alpha_i \neq \alpha_j \forall i, j$$

$$\beta_i^1 \neq \beta_j^1, \beta_i^2 \neq \beta_j^2, \dots, \beta_i^K \neq \beta_j^K \forall i, j$$

$$\gamma_i^1 \neq \gamma_j^1, \gamma_i^2 \neq \gamma_j^2, \dots, \gamma_i^K \neq \gamma_j^K \forall i, j$$

The Asymmetric Panel Causality Test following Dumitrescu and Hurlin (2012) assumes that all intercepts and slope coefficients are different. Given that the data in the current study are highly heterogeneous, Asymmetric Panel Causality Test following Dumitrescu and Hurlin (2012) would be a more suitable method for empirical analysis. Table 5 shows the results of this test.

Table 5. Asymmetric Panel Causality Test Following Dumitrescu and Hurlin (2012) Results

	k=1 Zbar-Stat (p value)	k=2 Zbar-Stat (p value)
(I) ⁺ ≠> (M) ⁺	1.764 [*] (0.071)	1.716 [*] (0.082)
(I) ⁺ ≠> (M) ⁻	-0.045 (0.525)	-1.142 (0.320)
(I) ⁻ ≠> (M) ⁻	-0.285 (0.745)	-0.232 (0.853)
(I) ⁻ ≠> (M) ⁺	0.364 (0.543)	0.268 (0.622)
(M) ⁺ ≠> (I) ⁺	2.523 ^{**} (0.045)	2.542 ^{**} (0.048)
(M) ⁺ ≠> (I) ⁻	-1.104 (0.124)	-0.241 (0.581)
(M) ⁻ ≠> (I) ⁻	2.965 ^{**} (0.049)	2.983 ^{**} (0.048)
(M) ⁻ ≠> (I) ⁺	0.268 (0.773)	1.036 (0.301)

Notes: While the values in parentheses indicate p-probability values, ***, ** and * refer to significance at the 1%, 5% and 10% respectively. k indicates the lag length.

Asymmetric Panel Causality Test following Dumitrescu and Hurlin (2012) results in Table 5 show the causality relationship between all combinations of positive and negative components of I and M variables. As can be seen, the causality relationship between the positive and negative components of the I and M variables is determined. Thus, the direction of the cointegration relationship between I and M variables is detected. Positive shocks experienced in I cause M to experience a positive shock. It is observed that negative shocks experienced in the real income do not have causal relationship in order to decrease money supply. In addition, it is determined that there is causality relationship from the positive components of the money supply to the real income. Besides, it is observed that negative shocks experienced in the money supply have causal relationship in order to decrease real income. Based on these findings, policy

decision makers in MIST countries should determine policies by taking into account the positive shocks in the real income while pursuing policies on the money supply. After determining the cointegration and causality relationship between the positive components of I and M variables, determining the coefficient of causality relationship from I⁺ to M⁺; M⁺ to I⁺; M⁻ to I⁻ and will be useful for understanding the subject. Panel Fully Modified Ordinary Least Square (FMOLS) and Panel Dynamic Ordinary Least Square (DOLS) methods are used to determine the coefficient of the long-term relationship between the components of these two variables and the results are shown in Table 6.

Table 6. The FMOLS and DOLS Estimations Results

Variables	FMOLS	DOLS
I ⁺ to M ⁺	0.209 ^{***} (0.000)	0.274 ^{***} (0.000)
M ⁺ to I ⁺	0.312 ^{***} (0.000)	0.321 ^{***} (0.000)
M ⁻ to I ⁻	0.128 ^{**} (0.019)	0.146 ^{**} (0.034)

Notes: The values in the parenthesis indicate the p-values. ***, ** and * show to significance at the 1%, 5% and 10% respectively.

According to both FMOLS and DOLS estimators, I⁺ variable was found to positive affect the M⁺ variable at the significance level of 1%. Fully Modified Ordinary Least Square (FMOLS) and Dynamic Ordinary Least Square (DOLS) results showed that a one unit positive shock in I⁺ increased the increase in M⁺ by 0.209 and 0.274, respectively. Moreover, M⁺ was detected to have significant and positive effects on I⁺. According to coefficient estimations results, one unit positive shock in M⁺ increases the increase in I⁺ by 0.312 and 0.321, respectively. To explain it more clearly, an increase in the M2 money supply increases the income level. Finally, M⁻ variable was found to positively affect I⁻ variable. Coefficient estimations (FMOLS and DOLS) results show that a one unit negative shock in M⁻ increase in I⁻ by 0.128 and 0.146, respectively. In short, according to the results of all models, it was determined that the increase in money supply increased the real income and the decrease in money supply had negative effects on the real income. In addition, according to the results increase in real income increased the money supply.

5. CONCLUSION

The study examined the relationship between money supply and real income in MIST countries. A panel data analysis was performed with quarterly data from the period between 1980 and 2022. For this purpose, the Panel Hidden Cointegration Method and the

Asymmetric Panel Causality Test were used. According to the analysis results, there is a cointegration relationship between positive components of the variables. These results show that there is a hidden cointegration relationship between Money supply and real income. A bidirectional asymmetric causality relationship was detected between the positive components of money supply and real income. According to the results of the coefficient estimations, increase or decrease in money supply has a positive or negative effect on the real income. In addition, an increase in real income increases the money supply. The rationale behind this is that an increase in real income increases the demand for money and raises market interest rates. In order to prevent the decrease observed in investments due to the rising interest rate, central banks increase the money supply and reduce the interest rates to the previous level or even lower. The real business cycle hypothesis shows the real income level as the main reason for the increase in money supply and does not accept the opposite situation. However, in the study, a bidirectional causality relationship was found between money supply and real income. In this case, it can be said that the real business cycle theory and monetary theory are valid for MIST countries. As a policy result of the study, monetary authorities in MIST countries can regulate the money supply and real income independently of positive and negative shocks in the market, thereby reducing the negative effects of sudden shocks and stabilizing the markets.

REFERENCES

- Abbas, K., and Rizavi, S. S. (1991). Causality Test between Money and Income: A Case Study of Selected Developing Asian Countries (1960-1988) [with Comments]. *The Pakistan Development Review*, 30(4), 919-929.
- Ahmed, N., Asad, I., and Hussain, Z. (2013). Money, Prices, Income and Causality: A Case Study of Pakistan. *The Journal of Commerce*, 4(4), 19-24.
- Aslam, A. L. M. (2016). Impact of Money Supply on Sri Lankan Economy: An Econometric Analysis. *International Letters of Social and Humanistic Sciences*, 67, 11-17.
- Barth, J. R., and Bennett, J. T. (1974). The Role of Money in The Canadian Economy: An Empirical Test. *The Canadian Journal of Economics/Revuecanadienne d'Economique*, 7(2), 306-311.
- Blaug, M., Eltis, W., O'Brien, D., Patinkin, D., Skidelsky, R., and Wood, G. (1995). *The Quantity Theory of Money*. Books.
- Dereyes, F. R., Starleaf, D. R., and Wang, G. H. (1980). Tests of The Direction of Causation Between Money and Income in Six Countries. *Southern Economic Journal*, 477-487.
- Dumitrescu E. I., and Hurlin C. (2012). Testing for Granger Noncausality in Heterogeneous Panels. *Economic Modelling*, 29(4): 1450-1460.
- Evans, O. (2019). Money, Inflation and Output in Nigeria and South Africa: Could Friedman and Schwartz be right?. *Journal of African Business*, 20(3), 392-406.
- Freeman, S. (1992). Money and Output: Correlation or Causality. *Economic Review*, Federal Reserve Bank of Dallas, (3), 1-7.
- Friedman, M. (1956). The Quantity Theory of Money: A Restatement. *Studies in The Quantity Theory of Money*, 5, 3-31.
- Friedman, M., and Schwartz, A. J. (1963). *A Monetary History of The United States, 1867-1960*. Princeton University Press.
- Friedman, M. and Paden, D. W. (1983). A Monetarist View. *The Journal of Economic Education*, 14(4), 44-55.
- Friedman, B. M., and Kuttner, K. N. (1992). Money, Income, Prices, and Interest Rates. *The American Economic Review*, 472-492.
- Granger C. W., and J., Yoon G. (2002). Hidden Cointegration. University of California: Economics Working Paper, No. 2002-02.
- Hatemi-J A. (2020). Hidden Panel Cointegration. *Journal of King Saud University-Science*, 32(1): 507-510.
- Hatemi-J, A., and Irandoust, M. (2006). A Bootstrap-corrected Causality Test: Another Look at The Money–Income Relationship. *Empirical Economics*, 31(1), 207-216.
- Hossain, M. A. (2011). Money-Income Causality in Bangladesh: An Error Correction Approach. *The Bangladesh Development Studies*, 39-58.
- Hume, D. (1752). *Of Money*, Political Discourses. Edinburgh: as reprinted in Hume (1955).
- Hussain, M. E., and Haque, M. (2017). Empirical Analysis of The Relationship Between Money Supply and per capita GDP Growth Rate in Bangladesh. *Journal of Advances in Economics and Finance*, 2(1), 54-66.
- Joshi, K., and Joshi, S. (1985). Money, Income, and Causality: A Case Study for India. *Arthavikas*, 21(1), 1-2.

- Koutroulis A., Panagopoulos Y., and Tsouma E. (2016). Asymmetry in The Response of Unemployment to Output Changes in Greece: Evidence from Hidden Cointegration. *The Journal of Economic Asymmetries*, 13(C): 81-88.
- Krugman, P., and Wells R. (2011). Makro İktisat. 2 Ed. Trans.: F. Oğuz, M. Arslan, K. A. Akkemik and K. Göksal, Ankara: Palme Publishing.
- Kydland, F. E., and Prescott, E. C. (1982). Time to Build and Aggregate Fluctuations. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 1345-1370.
- Kydland, F. E., and Prescott, E. C. (1991). Hours and Employment Variation In Business Cycle Theory. *Economic Theory*, 1(1): 63-81.
- Lee, T. H., and Yang, W. (2012). Money-Income Granger-Causality in Quantiles. In 30th Anniversary Edition. Emerald Group Publishing Limited.
- Locke, J. (1691). Some Considerations of the Consequences of the Lowering of Interest, and Raising the Value of Money. London.
- Maganya, M. H., and Ndanshau, M. O. (2020). Money and Output in Tanzania: A Test for Causality. *African Journal of Economic Review*, 8(2), 39-58.
- Mankiw, N. G. (1989). Reel Business Cycles: A New Keynesian Perspective. *Journal of Economic Perspectives*, 79-90.
- Mankiw, N. G. (1994). Macroeconomics. ABD: Worth Publishers Inc.
- Mkupete, M. J., and Ndanshau, M. O. (2017). Monetary vs. Fiscal Policy: An Empirical Investigation in Tanzania, 1966–2013. *Tanzanian Economic Review*, 7(1-2).
- Patil, R. P., and Ramanathan, A. (1989). A Re-examination of Monetarist Propositions in India. *Prajnan*, 18(4), 389-427.
- Prescott, E.C. (1986). Theory Ahead of Business Cycle Measurement. Federal Reserve Bank of Minneapolis Quarterly Review, 9-23.
- Sims, C. A. (1972). Money, Income, and Causality. *The American Economic Review*, 62(4), 540-552.
- Sims, C. A. (1980). Comparison of Interwar and Postwar Business Cycles: Monetarism Reconsidered. *American Economic Review*, 70, 250–257.
- Yadav, I. S. (2008). Co-integration, Causality, Money and Income in India. *Journal of Quantitative Economics*.
- Zarnowitz, V. (1996). Business Cycles. USA: University of Chicago Press.

Analysis of The Relationship between Renewable Energy and Foreign Direct Investments for Turkey*

Yenilenebilir Enerji ile Doğrudan Yabancı Yatırımlar Arasındaki İlişkinin Türkiye İçin Analizi

Şerife Merve KOŞAROĞLU^a, Halil İbrahim KAYA^b

^a Dr. Öğr. Üyesi, Sivas Cumhuriyet Üniversitesi, Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu, Finans Bankacılık ve Sigortacılık Böl., mervekosaroglu@gmail.com, 0000-0002-2563-5753

^b Dr. Öğr. Üyesi, Sivas Cumhuriyet Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, halilkaya@cumhuriyet.edu.tr, 0000-0001-8331-0853
<https://doi.org/10.30711/utead.1202239>

MAKALE BİLGİSİ

Makale Geçmişi:

Başvuru Tarihi: 10 Kasım 2022

Düzeltilme Tarihi: 17 Kasım 2022

Kabul Tarihi: 19 Aralık 2022

Anahtar Kelimeler:

Doğrudan Yabancı Yatırım,
Yenilenebilir Enerji Tüketimi,
Fourier ADL Eşbütünlük Testi

ÖZ

Doğrudan yabancı yatırımlar ülkelerin büyüme ve gelişme süreçlerinde avantaj sağlamaktadır. Son 50 yılda küreselleşme süreci ile birlikte doğrudan yabancı yatırımların artması, ülke ekonomileri üzerinde özellikle ekonomik büyüme ve istihdam olanakları üzerinde bazı etkiler yaratmıştır. Bu etkiler arasında doğrudan yabancı yatırımların enerji sektörü üzerinde etkileri olduğu bilinmektedir. Enerji sektörünün yükselen bir alanı olan yenilenebilir enerji sektörü de doğrudan yabancı yatırımlardan olumlu veya olumsuz etkilenmektedir. Bu nedenle çalışmanın amacı, 1990-2019 verileri ile Türkiye'deki yenilenebilir enerji tüketimi, doğrudan yabancı yatırımlar ve GSYİH arasındaki ilişkiyi incelemektir. Bu çalışmada Banerjee vd. (2017) Fourier ADL eşbütünlük testi analizi kullanılmıştır. Analiz sonuçlarına göre, Türkiye'de doğrudan yabancı yatırımlar, yenilenebilir enerji tüketimi ve GSYİH arasında eşbütünlük ilişkisi yoktur. Türkiye'de doğrudan yabancı yatırımların temiz enerji alanlarını ve kullanımını destekleyecek şekilde gerçekleştirilmesi durumunda yenilenebilir enerji tüketiminin artacağı düşünülmektedir.

JEL Sınıflandırması: F32,F01, F30.

ARTICLE INFO

Article History:

Received November, 10, 2022

Received in revised form November, 17, 2022

Accepted December, 19, 2022

Keywords:

Foreign Direct Investment,
Renewable Energy Consumption,
Fourier ADL Cointegration Test

ABSTRACT

Foreign direct investments provide advantages in the growth and development processes of countries. The increase in foreign direct investments with the globalization process in the last 50 years has created some effects on the economies of countries, especially on economic growth and employment opportunities. Among these effects, it is known that foreign direct investments have effects on the energy sector. The renewable energy sector, which is a rising area of the energy sector, is also positively or negatively affected by foreign direct investments. For this reason, the aim of the study is to examine the relationship between 1990-2019 data and renewable energy consumption in Turkey, foreign direct investments and GDP. In this study, Banerjee et al. (2017) Fourier ADL cointegration test analysis was used. According to the results of the analysis, there is no cointegration relationship between foreign direct investments, renewable energy consumption and GDP in Turkey. It is thought that renewable energy consumption will increase if foreign direct investments in Turkey are realized in a way that supports clean energy areas and usage.

JEL Classifications: F32,F01, F30.

1. INTRODUCTION

Energy plays an important role in the economic growth and development of countries. This situation, which has a large share in the increase in energy consumption, makes access to affordable, clean and reliable energy a strategic issue today (Emodi and Boo, 2015:580). As a matter of fact, the continuous increase in energy consumption brings with it the unstable price formations of fossil fuels and climate change problems due to global warming. These developments, which confront the world economy with serious difficulties, increase the importance of the

transition to alternative energy sources, especially renewable energy (hereafter, RE) sources (Ibrahiem, 2015:314). Expanding the use of RE is seen as one of the most appropriate options for reducing greenhouse gasses. On the other hand, it is thought that a country that prioritizes RE production reflects its vision for sustainable growth. However, attracting more foreign direct investment (hereafter, FDI) is one of the priorities of the countries that attach importance to sustainable growth (Parab et al., 2020:479).

*This study is an extended version of the paper presented at the International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS'22) held in Bandırma – Turkey on July 2-3, 2022.

With the increase in FDI, the total production level of the country receiving the investment will increase and this will cause an increase in the energy demand in the country. On the other hand, it is possible for increased FDI to cause high energy demand and environmental problems in the host country (Ahmad et al., 2019:22221). These factors are very important in ensuring sustainability in the path that countries follow to realize their economic growth.

At this point, the relationship between FDI and environmental quality comes to the fore. The positive relationship between FDI and environmental pollution is explained by the pollution haven hypothesis. Accordingly, developing countries adopt flexible policies regarding environmental standards to attract more FDI in order to grow faster (Mike, 2020:108). Therefore, environmental pollution tends to shift from developed countries with strict environmental regulations to developing countries with weak environmental regulations through FDI. FDI towards countries with weak environmental regulations generally tend towards sectors with high pollution levels (Ari, 2021:123).

The fact that FDI change the RE consumption positively or negatively creates motivation in the research of the subject. The aim of this study is to investigate the relationship between 1990-2019 data and RE consumption, FDI and GDP in Turkey. Banerjee et al. (2017) Fourier ADL cointegration test was applied. The findings show that there is no cointegration relationship between FDI, RE consumption and GDP in Turkey.

2. LITERATURE REVIEW

There are many studies in the economics literature investigating the determinants of economic growth. Some of these studies have focused on the relationship between growth and energy consumption. Studies investigating the relationship between growth and energy consumption are based on the pioneering work of Kraft and Kraft (1978). In this study, the existence of a one-way causality relationship from GNP to energy consumption was determined by using data from 1947-1974 in the USA. Later, following Kraft and Kraft (1978), different studies were brought to the literature (Akarca and Long, 1980; Yu and Hwang, 1984; Abosedra and Baghestani, 1989; Hwang and Gum, 1991).

Other studies have focused on the relationship between growth and FDI. There is a large theoretical and empirical literature on the relationship between growth and FDI (De Mello, 1997; Borensztein et al., 1998; De Mello, 1999; Ericsson and Irandoust, 2001; Karimi and Yusop, 2009). FDI is generally seen as an important dynamic for growth. FDI inflows provide new investments, advanced technologies and management advantages to the host country. These advantages contribute to economic growth by increasing the level of productivity. Therefore, investigating the relationship between FDI and growth

has become popular in the relevant literature (Acaravci et al., 2015:1051).

In the current literature, there are few studies focusing on the relationship between FDI and energy consumption (Long, 2020). In some studies in this area, it has been suggested that FDI can reduce energy consumption by promoting energy-efficient technologies. In other studies, it has been claimed that FDI can increase energy consumption as new foreign firms become active in the host country (Polat, 2018:33). These different views make it important to investigate the relationship between FDI and energy consumption. Thus, findings on the direction of the relationship between two different determinants of growth will be guiding for economic policies.

One of the studies in the current literature belongs to Ibrahiem (2015). Ibrahiem (2015) examined the relationship between renewable electricity consumption, FDI and economic growth in Egypt for the years 1980-2011 using ARDL method. The analysis findings showed the existence of a long-term relationship between the variables. It has been found that renewable electricity consumption and FDI positively affect economic growth. In the Granger causality test, it was determined that there is a bidirectional causality relationship between economic growth and renewable electricity consumption. In addition, a unidirectional causality relationship from FDI to economic growth is accepted. Ekwueme et al. (2021) analyzed the data of South Africa for the period 1970-2014 and the relationship between FDI, RE consumption, economic growth and financial development using ARDL method. ARDL results showed a significant positive relationship between renewable energy, economic growth, financial development and carbon emissions in the long run. In the short run, he found a positive relationship between growth, financial development and carbon emissions, and a negative relationship between RE consumption and carbon emissions. The Granger causality test proved that there is a bidirectional causality relationship between RE and economic growth. Kang et al. (2021) investigated the relationship between GDP, FDI, renewable energy, trade openness, carbon emissions, and population in selected South Asian countries for the years 1990-2019 using DOLS and FMOLS methods. The results showed that there is a negative relationship between FDI and RE in South Asian countries. They also found a strong and positive relationship between GDP and RE use. FMOLS and DOLS findings were reported to be almost the same. Polat (2018) investigated the effect of FDI on renewable and non- RE consumption in 85 developed and developing countries for the years 2002-2014 using a dynamic panel data method. The results of the analysis empirically show that FDI encourage energy saving in developed countries, but have no effect on energy demand in developing countries. Parab et al. (2020) investigated the relationship between FDI and RE consumption of 43 countries for the period 2005-2017.

As a result, it has been determined that there is a one-way causality and a long-term relationship from RE consumption to FDI inflows.

One of the studies for Turkey was conducted by Arı (2021). Arı (2021) could not find a relationship between RE and FDI for the years 1984-2019 in Turkey. Bölük et al. (2022) investigated the relationship between economic growth, FDI and energy consumption in Turkey for the period 1987-2015 using NARDL method. The results showed that FDI inflows are important on energy consumption and economic growth. In addition, it has been determined that non-RE resources are more effective on growth than renewable resources. In this study, the relationship between RE consumption, FDI and GDP is investigated with evidence from the Fourier field. In this respect, it is expected that the study will contribute to the literature.

3. ECONOMETRIC ANALYSIS OF DATA

In this study, the relationship between the data of 1990-2019 in Turkey and RE consumption, FDI and GDP was investigated. Banerjee et al. (2017) Fourier ADL cointegration test was applied. The model used in the analysis and given in equation 1 was created by considering the studies of Arı (2021) and Polat (2018). The natural logarithm of GDP was taken from the variables and included in the analysis. The established model is shown in equation 1.

$$REC_t = \beta_0 + \beta_1 FDI_t + \beta_2 LNGDP_t + \varepsilon_t \quad (1)$$

In equation 1, β_0 represents the constant term, β_1 and β_2 coefficients, and ε_t represents the error correction term. The explanation of the variables used in the analysis is given in Table 1.

Table 1. Variables Used in Analysis

Variables	Definition of Variables	Data Source
REC_t (Dependent Variable)	Renewable energy consumption (% of total final energy consumption)	World Bank
FDI_t (Independent Variable)	Foreign direct investment (% of GDP)	
$LNGDP_t$ (Independent Variable)	GDP (current US\$)	

Descriptive statistics of the variables used in the analysis are given in Table 2. RE consumption in Turkey is a minimum of 11,400, a maximum of 24,510, and an average of 17,005. The minimum, maximum and average values of FDI are 0.009, 0.750 and 0.239, respectively. The minimum, maximum and average values of GDP are 25,596, 27,587 and 26,714, respectively. As can be seen from the descriptive statistics, the difference between the minimum and maximum values of RE consumption is large. This can be explained by the increase in RE investments. The minimum and maximum value of FDI are quite low. It is thought that the inability to attract enough FDI in Turkey, which has a high economic growth performance, constitutes a disadvantage.

Table 2. Descriptive Statistics

	REC	FDI	LNGDP
Mean	17.00588	0.239548	26.71409
Median	15.81500	0.224670	26.84354
Maximum	24.51078	0.750837	27.58789
Minimum	11.40000	0.009955	25.59610
Std. Dev.	4.535992	0.178956	0.711852

Since the spurious regression problem will arise if the variables used in econometric analysis are not stationary, it is necessary to examine the stationarity of the data before starting the analysis. Various unit root tests are used to examine stationarity. In this study, Fourier KPSS (KKPSS) unit root test was performed and the results are given in Table 3.

Table 3. FKPSS Unit Root Test Results

π_t^{REC}	Frequency (k)	FKPSS
Fixed Model	1	0.366***
Fixed and Trend Model	1	0.500***
π_t^{FDI}	Frequency (k)	FKPSS
Fixed Model	1	0.249**
Fixed and Trend Model	4	0.069**
π_t^{LNGDP}	Frequency (k)	FKPSS
Fixed Model	1	0.362***
Fixed and Trend Model	1	0.056**

Note: In the FKPSS test, the critical values at 1%, 5%, and 10% significance levels are 0.26, 0.17, and 0.13 for the fixed model for k=1, and 0.07, 0.05, and 0.04 for the constant and trend model, respectively. The critical values at the 1%, 5% and 10% significance level are 0.72, 0.45 and 0.34 for the fixed model for k=4, respectively. ***, **, * values indicate that the alternative hypothesis is accepted at 1%, 5% and 10% significance levels, respectively.

Since the FKPSS test statistic is larger than the table value, the alternative hypothesis is accepted. In other words, the variables used in the analysis for the FKPSS test constant and constant trend models have unit roots. Two unit root test results are in the direction of accepting the existence of a unit root.

It is generally accepted that economic data is affected by structural breaks. Since structural breaks are neglected in traditional cointegration tests, it causes the true null hypothesis to be rejected incorrectly. In order to eliminate this deficiency, cointegration tests including structural break have been developed. Banerjee et al. (2017) developed a new cointegration test based on the Autoregressive Distribution Latency (ADL) model that allows unknown forms of nonlinear breaks estimated by a Fourier function. The Fourier ADL test allows smooth transitions rather than hard structural breaks and works well in the presence of unknown breaks in the series. Banerjee et al. The regression proposed in the cointegration test developed by (2017) is given in equation 2 (Hepsağ, 2022:189):

$$\Delta y_t = \alpha + \gamma_1 \sin \sin \left(\frac{2\pi kt}{T} \right) + \gamma_2 \cos \cos \left(\frac{2\pi kt}{T} \right) + \delta y_{t-1} + \psi' x_{t-1} + \theta' \Delta x_t + \varepsilon_t \quad (2)$$

In equation 2, k is the number of frequencies, T is the total number of observations, t is the deterministic

trend, π is the pi number, \sin and \cos are trigonometric terms expressing the other deterministic components in the regressions. In determining the appropriate frequency number, taking into account the information criteria, the least residual squares sum of the predicted models is taken as a basis. Depending on the k frequency number determined here, different opinions have been proposed in the significance of trigonometric terms in the $F(k)$ test. Banerjee et al. (2017) suggested information criteria for determining the appropriate number of k frequencies. The model in which the appropriate frequency number is determined is taken into account in testing the cointegration. In determining the significance of trigonometric terms, the critical values of the $F(k)$ test were tabulated. In the Fourier ADL cointegration test, the null hypothesis is that there is no cointegration ($\delta = 0$), and the alternative hypothesis is that there is cointegration ($\delta < 0$) (Hepsağ, 2022:190-191).

The most important feature that distinguishes the Fourier ADL test from other methods is that the low-frequency components of the Fourier expansion are included in the model. Thus, there is no need to predetermine the number and duration of structural breaks (Yurtkuran, 2021:68). In this study, the Fourier ADL test was used because of its advantages over traditional cointegration tests. Fourier ADL cointegration test results are given in Table 4.

Table 4. Fourier ADL Test Results

Test Statistics	-3.746
Frequency	1.000
AIC	3.028

Test results obtained in Table 4, Banerjee et al. (2017) was compared with the critical values of the table found in the study. The null hypothesis shows that there is no cointegration relationship between the variables. The alternative hypothesis shows that there is a cointegration relationship between the variables. Accordingly, our table value is -4.96, -4.32 and -3.98 for 1%, 5% and 10%, respectively. According to the test statistical value and table values obtained from the analysis, the null hypothesis is accepted at all significance levels. That is, there is no cointegration between the variables.

4. CONCLUSION

Economic growth comes first among the economic performance indicators of countries. The positive course of other macroeconomic variables together with economic growth will have an important place in the formation of a strong economic structure. In providing this structure, foreign investments provide various advantages to the host country. Therefore, FDI play an important role in ensuring sustainable growth in the global economic order. In addition, FDI lead to developments that protect the environment for the use of clean energy.

The Turkish economy is one of the developing countries with a certain growth performance. The desired development in FDI could not be achieved until the post-2000 period. Investments after 2000, on the other hand, were realized in the form of purchasing or becoming a partner rather than making new investments. This situation causes the expected benefit from FDI not to be obtained (Bal and Göz, 2010:459). In the field of renewable energy, investments made by the government in line with sustainable environmental policies have come to the fore. Therefore, it seems that the connection between FDI and RE consumption has not been fully established. The result obtained from the analysis seems to support this situation. The analysis results are consistent with the results obtained by Arı (2021), Polat (2018) and Ibrahiem (2015) for developing countries. FDI do not have a positive or negative effect on Turkey's environmental quality. For this reason, policies that encourage FDI under current conditions will not affect RE consumption. The fact that FDI are made through privatization in Turkey and the sectors that FDI are directed to can be shown as the reason for this result. When Turkey's growth potential is evaluated, while policies to attract FDI are implemented, steps should be taken to increase RE investments. Measures should be taken to encourage foreign investors to use clean energy.

REFERENCES

- Abosedra, S. and Baghestani, H. (1989). New evidence on the causal relationship between United States energy consumption and gross national product. *The Journal of Energy and Development*, 14(2), 285-292.
- Acaravci, A., Erdogan, S. and Akalin, G. (2015). The electricity consumption, real income, trade openness and foreign direct investment: The empirical evidence from Turkey. *International Journal of Energy Economics and Policy*, 5(4), 1050-1057.
- Ahmad, M., Zhao, Z. Y., Rehman, A., Shahzad, M. and Li, H. (2019). Revealing long- and short-run empirical interactions among foreign direct investment, renewable power generation, and CO2 emissions in China. *Environmental Science and Pollution Research*, 26, 22220–22245.
- Akarca, A. T. and Long, T. V. (1980). On the relationship between energy and GNP: A reexamination. *The Journal of Energy and Development*, 5(2), 326-331.
- Arı, A. (2021). Yenilenebilir enerji ve doğrudan yabancı yatırımlar: Türkiye örneği. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 23(40), 122-131.
- Bal, H. and Göz, D. (2010). Doğrudan yabancı sermaye yatırımları ve Türkiye. *Ç.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 19(2), 450-467.
- Banerjee, P., Arčabic, V. and Lee, H. (2017). Fourier ADL cointegration test to approximate smooth breaks with

- new evidence from crude oil market. *Economic Modelling*, 67, 114-124.
- Borensztein, E., De Gregorio, J. and Lee, J. W. (1998). How does foreign direct investment affect economic growth?. *Journal of International Economics*, 45, 115-135.
- Bölük, G., Çağlar, A. E. and Mert, M. (2022). Do renewable energy and foreign direct investment promote economic growth in Turkey? An evidence through a nonlinear and asymmetric analysis approach. *Journal of Yasar University*, 17(66), 415-436.
- De Mello, L. R. (1997). Foreign direct investment in developing countries and growth: A selective survey. *Journal of Development Studies*, 34(1), 1-34.
- De Mello, L. R. (1999). Foreign direct investment-led growth: Evidence from time series and panel data. *Oxford Economic Papers*, 51, 133 – 151.
- Ekwueme, D. C., Zoaka, J. D. and Alola, A. A. (2021). Carbon emission effect of renewable energy utilization, fiscal development, and foreign direct investment in South Africa. *Environmental Science and Pollution Research*, 28(31), 41821-41833.
- Emodi, N. V. and Boo, K. J. (2015). Sustainable energy development in Nigeria: Overcoming energy poverty. *International Journal of Energy Economics and Policy*, 5(2), 580-597.
- Ericsson, J. and Irlandoust, M. (2001). On the causality between foreign direct investment and output: A comparative study. *International Trade Journal*, 15(1), 122-132.
- Hepsağ, A. (2022). Ekonometrik zaman serileri analizlerinde güncel yöntemler. Der Yayınları, İstanbul.
- Hwang, D. B. K. and Gum, B. (1991). The causal relationship between energy and GNP: The case of Taiwan. *Journal of Energy Development*, 16(2), 219-226.
- Ibrahiem, D. M. (2015). Renewable electricity consumption, foreign direct investment and economic growth in Egypt: An ARDL approach. *Procedia Economics and Finance*, 30, 313-323.
- Kang, X., Khan, F. U., Ullah, R., Arif, M., Rehman, S. U. and Ullah, F. (2021). Does foreign direct investment influence renewable energy consumption? Empirical evidence from South Asian countries. *Energies*, 14, 1-15.
- Karimi, M. S. and Yusop, Z. (2009). FDI and Economic Growth in Malaysia. MPRA, 14999.
- Kraft, J. and Kraft, A. (1978). On the relationship between energy and GNP. *Journal of Energy and Development*, 3 (2), 401-403.
- Long, N. T. (2020). Do foreign direct investment, energy consumption and urbanization enhance economic growth in six ASEAN countries?. *Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 7(12), 33-42.
- Mike, F. (2020). Kirlilik sığınağı hipotezi Türkiye için geçerli mi? ARDL sınır testi yaklaşımından bulgular. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 21(2), 107-121.
- Polat, B. (2018). The influence of FDI on energy consumption in developing and developed countries: A dynamic panel data approach. *Journal of Yasar University*, 13(49), 33-42.
- Parab, N., Naik, R. and Reddy, Y. V. (2020). Renewable energy, foreign direct investment and sustainable development: An empirical evidence. *International Journal of Energy Economics and Policy*, 10(5), 479-484.
- Yu, E. S. and Hwang, B. K. (1984). The relationship between energy and GNP. *Energy Economics*, 6(3), 186-190.
- Yurtkuran, S. (2021). Türkiye’de kirlilik sığınağı hipotezi geçerli mi? Fourier eşbütünleşme ve nedensellik yöntemlerinden kanıtlar. *Akademik Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 13(24), 61-77.

Tax Compliance from Behavioral Approach Perspective

Davranışsal Yaklaşım Perspektifinden Vergi Uyumu

Alper KILIÇASLAN^a, Gazi SONKUR^b

^a Bağımsız Araştırmacı, Sivas Cumhuriyet Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Maliye Anabilim Dalı, kilicaslan@kilis.edu.tr, 0000-0002-1861-0259

^b Dr. Öğr. Üyesi, Sivas Cumhuriyet Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Maliye Bölümü, gazisonkur@cumhuriyet.edu.tr, 0000-0003-4299-0981
<https://doi.org/10.30711/utead.1206114>

MAKALE BİLGİSİ

Makale Geçmişi:

Başvuru Tarihi: 17 Kasım 2022

Düzeltilme Tarihi: 2 Ocak 2023

Kabul Tarihi: 2 Ocak 2023

Anahtar Kelimeler:

Davranışsal Yaklaşım,
Vergi Uyumu,
Mükellef

ÖZ

Ekonomi alanında 1950'lerden sonra yer edinen "davranışsal yaklaşım" iktisat bilimiyle psikoloji bilimini birleştirmiş ve insan davranışlarına bu açıdan bakılmasını sağlamıştır. İnsanların seçimlerinde her zaman rasyonel davranmadıklarını ve psikolojilerinin de tutum ve davranışlarında etkili olduğunu savunan davranışsal yaklaşım yeni bir bilim dalı olarak kabul edilmiştir. Bu çalışmada mükelleflerdeki vergi uyumu davranışsal yaklaşım açısından değerlendirilmiştir. Davranışsal yaklaşım temelinde kararları etkileyen duyguların, önyargıların, sosyal ve psikolojik faktörlerin vergi ödeme ya da ödememe kararları üzerindeki etkisi incelenmiştir.

JEL Sınıflandırması: H2, H26.

ARTICLE INFO

Article History:

Received November, 17, 2022

Received in revised form January, 2, 2023

Accepted January, 2, 2023

Keywords:

Behavioral Approach,
Tax Compliance,
Taxpayer

ABSTRACT

The "behavioral approach", which took its place in the field of economics after the 1950s, combined the science of economics with the science of psychology and enabled human behavior to be viewed from this perspective. The behavioral approach, which argues that people do not always act rationally in their choices and that their psychology is also effective in their attitudes and behaviors, has been accepted as a new branch of science. In this study, tax compliance in taxpayers was evaluated in terms of behavioral approach. On the basis of the behavioral approach, the effects of emotions, prejudices, social and psychological factors that affect decisions on tax payment or non-payment decisions are examined.

JEL Classifications: H2, H26.

1. GİRİŞ

Geleneksel ekonomi yaklaşımında insanların tamamen rasyonel karar alan bireyler olduğu ifade edilerek insan psikolojisinin etkisi büyük ölçüde göz ardı edilmiştir. Geleneksel yaklaşıma göre insanlar kendi menfaatlerinin peşinde sürekli bir biçimde koşan rasyonel varlıklardır. Rasyonel olarak davranan bir insan hatalarının tekrarından kaçınmakta ve belirsizlik altında akılcı kararlar verebilmektedir. Rasyonel bireyler kendi çıkarlarını maksimize etme çabası içerisindedir (Şentürk ve Fındık, 2014:128). Diğer bir ifadeyle iktisadi ajanlar eylemlerinin ya da politikaların etkilerini değerlendirirken değer yargılarından kaçınmak için büyük çaba sarf ederler (Altun, 2020:50). Değer yargılarına sahip olmak ne demektir? Ya da belirsizlik altında akılcı karar vermek her zaman mümkün müdür? İşte bu sorular insan psikolojisi ile yakından ilgilidir. Bu sebeple bireylerin her zaman rasyonel davrandıklarını temel alan görüş, zamanla, insanların belirsizlik altında her zaman rasyonel davranmadıkları, insan psikolojisinin, mevcut şartlardaki

duygularının, başkalarının ne yaptığına dikkat etmelerinin de kararlarında etkili olduğunu savunan görüşlerin güçlenmesine ve iktisatta bir "davranışsal yaklaşım" teorisinin gelişmesine yol açmıştır.

Bu çalışmada davranışsal yaklaşımın kamu politikaları açısından vergilemede vergi uyumuna etkisi, vergi ahlakı ve vergi gelirlerinin artırılmasında davranışsal yaklaşımın rolü incelenmiştir. İlk bölümde davranışsal yaklaşımın tarihsel arka planı, ikinci bölümde vergi uyumu ve vergi ahlakı terimleri ve üçüncü bölümde ise davranışsal yaklaşım açısından vergi uyumu konusu irdelenmiştir.

2. DAVRANIŞSAL YAKLAŞIMIN TARİHÇESİ VE KAVRAMSAL AÇIKLAMALAR

2.1. Davranışsal Yaklaşımın Tarihçesi

İktisat bilimi tarihsel süreç içerisinde matematik ve psikoloji disiplinleriyle yakın ilişki içerisinde olmuştur. Bu ilişki zamanla yeni teorilerin ve varsayımların ortaya çıkmasına yol açmıştır. Davranışsal yaklaşım teorisi de iktisat ile psikoloji disiplinlerinin insan davranışları

yönüyle ilişkisinden ve bir ihtiyaç olarak doğmuştur. Ancak davranışsal yaklaşım geleneksel iktisadın varsayımlarını reddetmekte ve insan davranışlarının rasyonel (*perfectly rational*) olmadığı, insanların karar verirken psikolojik ve sosyolojik faktörlere bağlı olarak sınırlı rasyonel (*bounded rationality*) veya irrasyonel (*irrationality*) kararlar verebileceklerini öngörmektedir. Her iki disiplin için ortak nokta insandır. Ayrıldıkları husus; iktisat bilimi insanın ekonomik seçimleriyle ilgilenirken, psikoloji bilimi, insan davranışları ile bu davranışlara sebep olan unsurlarla ilgilenmektedir (Eser ve Devletkan, 2011:288).

Klasik iktisat psikoloji ile yakın ilişki içerisinde olmuştur. İktisat alanında önemli çalışmaları bulunan teorisyenlerden Adam Smith, David Hume ve Jeremy Bentham eserlerinde bireylerin iktisadi davranışlarını psikoloji bilimiyle ilişkilendirip açıklamaya çalışmışlardır (Eser ve Devletkan, 2011:289). Klasik iktisatçıların her ne kadar psikoloji bilimi ile iktisat biliminin ayrı bilim dalları olduğu, psikolojiyi iktisatla ilişkilendirmenin geçerli bir sebebi bulunmadığı, iktisattaki "*homo economicus*" kavramının geçerli olduğu tezini savunsalar da insan psikolojisi ve insan davranışlarının sebepleri her zaman inceleme konusu olmuştur. Örneğin refah okulu temsilcilerinden Vilfredo Pareto, "*psikoloji ekonomi politığın ve genel olarak her sosyal bilimin temelidir. Belki bir gün sosyal bilimlerin yasalarını psikolojinin ilkelerinden çıkarabileceğiz*" demiş ancak o günlerde bu durumun henüz gerçekleşmeyeceğini belirtmiştir (Pareto, 2014:20).

Davranışsal iktisat kavramı olarak ilk defa 1951 yılında George Katona tarafından kullanıldığı için kendisi hakkında "davranışsal iktisadın babası" ifadesi kullanılmıştır (Hosseini, 2011:978). 1955 ve 1957 yıllarında özellikle Herbert Simon'un türettiği sınırlı rasyonellik kavramı çevresinde şekillenen bilişsel yaklaşım, psikolojik faktörlerin iktisadi analizlere yoğun bir şekilde dahil edilmesine yol açmıştır (McCaffery vd. 2006, Akt.Seçilmiş ve Didinmez, 2016:205). Simon'un 1978 yılında yaptığı ve davranışsal ekonominin daha da önem kazanmasına yol açan, ekonomik organizasyonlarda karar verme sürecine yönelik araştırması Nobel'e layık görülmüştür. Simon'un davranışsal iktisada katkısı "karar alma" terimini bu alana yerleştirmesi olmuştur (Tekin ve Gürçam, 2019:67).

Davranışsal iktisat sonraki yıllarda Daniel Kahneman, Amos Tversky, Paul Slovic vb.'nin çalışmalarıyla önemli bir ilerlemeler kaydetmiştir. Bu süreçte özellikle de bilişsel yöntemler iktisat bilimine dahil edilerek davranışsal iktisada ivme kazandırılmıştır (Seçilmiş ve Didinmez, 2016:205). Özellikle Daniel Kahneman davranışsal yaklaşım alanındaki çalışmalarıyla Herbert Simon gibi Nobel ödülüne layık görülmüştür. Kahneman'ın sınırlı rasyonelitye önemli katkıları olmuştur. Kahneman ve Tversky'nin 1970'lerden sonra yaptığı çalışmalar yeni davranışsal iktisat dönemini başlatmıştır (Eser ve Toigonbaeva, 2011:299). Kahneman

ve Tversky'e göre sınırlı rasyonellik varsayımının altında yatan faktörlerden birisi insanların karar alırken bilinçli düşünme (*deliberative thinking*) ve sezgisel düşünmeyi (*intuitive thinking*) birlikte kullanmalarıdır. Bilinçli düşünme zahmetli ve yorucudur. Sezgisel düşünme ise hızlı düşünme biçimidir (Altun, 2020:52). Kahneman ve Tversky; davranışsal iktisat ile ilgili araştırmalarını "Kısa Yollar (Heuristics) ile Bilişsel Yanlılıklar/Sapmalar", "Çerçeveleme Etkisi" ve "Beklenti Teorisi" olarak üç bölüme ayırmışlardır. (Tekin ve Gürçam, 2019:68). *Bilişsel Yanlılıklar*; aşırı iyimser olma, kontrolde yanılma ve seçici bilgi toplama gibi sebeplerle insanların yanlış karar verme/tercihte bulunma olasılığıdır (Bateman ve Schwenk, 1986: 3; Makridakis ve Wheelwright, 1989: 270). *Çerçeveleme Etkisi*; insanlar tarafından algılanan gerçekliğin bazı kısımlarını seçerek, ortaya çıkan sorunun tanımını, herhangi bir yorumu, ahlaki olarak yapılan bir değerlendirmeyi ve/veya tanımlanan haber için bir öneriyi destekleyerek onları daha dikkat çeken bir metnin içine yerleştirmektir (Gökdemir, 2010:162). Kişilerin kararları, seçim ile ilgisiz görünen bazı bilgilerin verilip verilmediği, seçeneklerin olumlu/olumsuz vurgulanma durumları, risk ihtimallerinin ve risk sonuçlarının belirgin olup olmadığı, bilginin çerçeveleme biçiminden etkilenecektir (Altun, 2020:62). *Beklenti Teorisi* ise; normal bir insanın karar verme/tercih etme sürecinde ortaya çıkan kayıplara ve zararlara, elde edeceği kazançlardan daha fazla anlam yüklemesi savı üzerine kurulmuştur. Beklenti teorisine göre insanlar kendilerinin fayda durumlarında ortaya çıkan değişimlere kendilerinde oluşan değişimlerden daha fazla anlam yüklerler (Tekin, 2016:79).

Geleneksel iktisatta bir ekonomik ajan muhtemel beklentiler oluşturup istatistiksel olarak elindeki verilere göre faydasını maksimize edecek kararlar verir. Ancak davranışsal yaklaşımın karar verirken bazı faktörlerin kararlarını etkileyebileceği görüşünü savunurlar. Burada ön planda olan etkenler; gerçeğin dolaysız, içgüdüsel bir biçimde kavranması (sezgi), inanç durumu ve zihinsel modellemelerdir (Şentürk ve Fındık, 2014:133). Yani bireyler kararlarını verirken psikolojiden bağımsız hareket etmezler. Davranışsal yaklaşımda bu olgu ampirik bulgularla çokça desteklenmiştir. Özellikle Kahneman ve Tversky'nin 1979'da yayınlamış oldukları makale¹ davranışsal yaklaşım teorisi açısından oldukça önemlidir.

Davranışsal yaklaşım disiplininin teorik alanı çok geniştir. Bu çalışmada vergi uyumunun davranışsal yaklaşım açısından değerlendirilmesi yapıldığından dolayı yakından ilgili olan bazı kavramlara yer verilmiştir.

2.2. Davranışsal Yaklaşım Ait Bazı Kavramlar

Davranışsal yaklaşım esasında neoklasik iktisadın varsayımlarına itiraz etmekte ve insan davranışlarında psikolojinin rolünü ampirik analizlerle kanıtlamaktadır.

¹ Nobel ödüllü Kahneman'ın, 1979 yılında *Econometrica* dergisinde Tversky ile ortak yayımlanan makalesi davranışsal yaklaşımda çok fazla atıf alan sayılı yayınlardandır.

Davranışsal yaklaşım insanın çoğu zaman hem bilişsel hem de toplumsal/sosyal kısıtlara tabi olması nedeniyle fayda maksimizasyonu peşinde koşan birey (*homo economicus*) gibi davranmadığını ya da davranmadığını ileri sürmektedir (Rabin, 2002:659). Dolayısıyla davranışsal yaklaşımın kendine özgü açıklamaları bulunmaktadır. Davranışsal ekonomi alanı, ekonomik karar vermeyi inceler ve tanımlar. Teorilerine göre, gerçek insan davranışı, sınırlı rasyonelite, ve sınırlı otokontrol nedeniyle geleneksel normatif teorisinin önerdiğinden daha az rasyonel, istikrarlı ve bencildir (behavioraleconomics.com, 17.12.2021).

2.2.1. Sınırlı Rasyonelite

Sınırlı rasyonelite, Herbert Simon'un ekonomik birimleri gerçek yaşamda geleneksel iktisadın tahmin ettiği gibi davranmalarını engelleyen kısıtları ifade etmek için ortaya koyduğu bir davranışsal yaklaşım kavramıdır (Serim ve Küçükşenel, 2020:535). Sınırlı rasyonelite kavramının özü, neoklasiklerin ifade ettiği *homo economicus* kavramındaki insanın sınırsız bilişsel yetiye sahip olduğu teorisinin kabul edilmediği, aksine insanın kararlarında ve tercihlerinde psikolojik, sosyolojik faktörlerin de etkisiyle hatalara açık olabileceği varsayımdır. Yani insan belirli kısıtlara sahip olduğundan dolayı özellikle belirsizlik ortamında tercihlerinde hatalı davranabilir. Simon'a göre (1982) akılcılık sınırlıdır çünkü düşünme kapasitemizin, mevcut bilginin ve zamanımızın sınırları vardır.

Sınırlı rasyonelitede literatürde en fazla kullanılan olgulardan birisi "çerçeveleme etkisi"dir (*framing effect*). Çerçeveleme etkisi, özünde bireylerin kendilerine sunulmuş tercihleri olumlu veya olumsuz şekilde değerlendirmelerine göre psikolojik değer işlevine farklı anlam yüklemelerini ifade eder (Tversky ve Kahneman, 1981). Sunulan tercihin sunum biçimi değişirse bireylerin kararları da değişebilmektedir. Bu sebeple özellikle pazarlama alanında sunum biçiminde yapılan değişiklik farklı etkilerin ortaya çıkmasına sebep olmaktadır. Konuya bir örnek verecek olursak bir sigara reklamında, sigarayı üreten firma üretim aşamasında tütünlerini kavurduklarını belirtmiştir. Oysaki bütün firmalar tütünlerini kavurarak pazarlamaktadırlar. Bilgi çerçevelenmiş ve öyle sunulmuştur (Altun, 2020:63).

Sınırlı rasyonelitede bir diğer olgu "kayıptan kaçınma (*loss aversion*)" davranışıdır. İnsanlara göre kayıplar kazançlarından daha büyük görünür (Kahneman ve Tversky, 1979). Örneğin, yüz birim parayı kaybetmemek, yüz birim parayı kazanmaktan daha iyi olarak algılanmaktadır. Yani bireylerin verecekleri kararlarda kazanmaktan ziyade kaybetme endişesi daha baskındır (Serim ve Küçükşenel, 2020:536). Kayıptan kaçınma davranışında bulunan insanlar, "pişman olmama" duygusundan dolayı bu davranışı sergileyebilirler. İnsanlar, kararlarının sonradan yanlış çıkacağından korktuklarında, pişmanlıktan kaçınma sergilerler. Pişmanlıktan hoşlanmayan insanlar, örneğin doğru yatırım olacak olsa bile bir gayrimenkulü satın almama ya

da örneğin yanlış yatırım amaçlı gayrimenkul satın alma hatalarının sonuçlarından korktukları için kaçınma davranışı sergileyebilirler (Seiler ve diğerleri, 2008).

Bir diğer davranış biçimi statüko yanlılığıdır. Buna göre insanların herhangi bir şeyi yapmak ya da yapmamak seçeneklerinin ikisi de kendilerine sunulmuşken, bir şey yapmamayı seçme (eylemsizlik) eğiliminde oldukları duruma statüko yanlılığı (*status quo bias*) denilmektedir (Serim ve Küçükşenel, 2020:536). Statüko yanlılığı eylemsizlik, atalet veya beklenen pişmanlık gibi bir dizi faktörden kaynaklanabilir. Statüko yanlılığına finans sektöründe yaygın bir şekilde karşılaşılmaktadır. Finans sektöründeki yatırımcıların sahip oldukları hisse senetlerinin değeri azalsa bile neden satmakta isteksiz oldukları bu kavramla ilişkilendirilmiştir (Bozoğlan ve Demirci, 2020:537). Bir gazete veya dergi aboneliğinde, insanların bir telefonla aboneliği iptal ettirebilecek durumda oldukları halde bu yönde bir davranış sergilememeleri bir statüko göstergesidir (Thaler ve Sustain, 2015:53).

2.2.2. Sınırlı Otokontrol

Rasyonel olarak ve neoklasik iktisat teorisine göre, tüketiciler bir malın/hizmetin fiyatının o mal/hizmeti tüketmekten elde ettikleri marjinal faydayı ne zaman aştığını bilirler ve bu varsayımına göre hareket ederler. Ancak, davranışsal yaklaşım varsayımına göre gerçekte, tüketicilerin, örneğin bir pasta tüketirken durmanın mantıklı olduğu durumlarda bile aşırı yemeye devam ettikleri görülmüştür. Ya da insanlar finans piyasasında kar ettiği noktayı yakalasa bile belirli bir hisse senedine veya hisseye aşırı yatırım yapmayı uygun görebilirler (tutor2u.net, 18.12.2021).

İnsanlar çoğunlukla zaman-tutarsız tercihlerde bulunmaktadır. Bundan dolayı zaman kavramı değiştiğinde insanların tercihleri de değişebilmektedir. Bu bazen tersine de dönebilmektedir. İnsanlar içinde buldukları zamana daha fazla önem yüklerler. İnsanların zaman yanlılığı göstermeleri ve erteleme davranışı sergilemeleri otokontrol problemlerine sahip olduklarını gösterir ve bu durum daha önce aldıkları kararları uygulamalarını zorlaştırır (Serim ve Küçükşenel, 2020:547). Örneğin diyetle başlamak için bir zaman belirleyip o zaman geldiğinde diyeti erteleme davranışı sergilemek sınırlı otokontrole bir örnektir.

Günümüzde birçok alanda davranışsal yaklaşım bakışıyla değerlendirme yapmak olanaklı hale gelmiştir. Kamu yönetimi açısından maliye politikalarının uygulanmasında davranışsal yaklaşımdan faydalanılmıştır. Bireysel emeklilik sistemi, elektrik tüketimleri, sigortacılık, bankacılık gibi alanlarda davranışsal yaklaşımın öngörülerinden istifade edilebilir.

Davranışsal yaklaşım teorisinin uygulanabileceği alanlardan birisi de vergileme alanıdır. Kamu harcamalarının finansmanında büyük ölçüde vergi gelirleri kullanılır. Etkin bir vergileme politikası için davranışsal yaklaşım öngörülerinin uygulanması kamu

kaynaklarının artırılması açısından önemli çözümler getirebilir. Öncelikle vergi uyumu ve vergi ahlakı ile hangi davranışsal çözümler getirilebileceği konularını sırasıyla inceleyelim.

2. VERGİLEMENİN TEORİK VE YASAL ÇERÇEVESİ

Kamu harcamalarının finansmanında büyük ölçüde vergi gelirlerinden faydalanılır. Merkezi yönetim bütçesi oluşturulurken giderler öncelikle ele alınırken bu giderleri karşılamak için gelir ve borçlanmalar denkliğin diğer tarafında yer alır. Ülkemizde bütçe denkligi oluşturulurken giderler A cetvelinde, denkliğin diğer tarafında gelirler B cetvelinde, borçlanmalar (finansman) ise F cetvelinde gösterilir². İlgili yıl başladığında öngörülen ödenekler çerçevesinde harcamalara girilir. Özel kesimden farklı olarak harcamaların gerçekleştirilmesinde gelirlerin toplanması beklenmez ve kamusal harcamalar gerçekleştirilir.

Vergi sistemindeki temel amaç, devletin kamu harcamalarını finanse etmesinin yanında, iktisadi etkinliği gözetken, vergi adaleti ve gelir dağılımı sorununa yol açmayan, ekonomik büyümeyi engellemeyen, basit, anlaşılır ve etkin bir yapıya sahip olmasıdır (Demirgil, 2018:120).

Vergi alınması bütçe hakkı çerçevesinde gerçekleştirilir. Kamu gelirleri ve harcamalarının belirlenmesinde halkın sürecin bir parçası olması demek olan "bütçe hakkı", halkın yüzyıllar süren demokrasi mücadelesinin bir ürünüdür (Konukman, 2016:23). Bütçe hakkını elde eden yönetimlerin aynı zamanda vergi toplama yetkisi de ortaya çıkmaktadır. Bütçe hakkı; toplumsal ihtiyaçların kamu hizmeti çerçevesinde görülmesi, bu hizmetler üretilirken yapılacak harcamaların finansmanını sağlayacak kamu gelirlerinin türü, tahsilatı ve karar yetkisinin kapsamı alanları olmak üzere üç kısımdan oluşmaktadır (Bağlı, 2012:47-48).

Vergilemede ideal olan adalet ve etkinliktir. Ülkeler için sosyal barışın tesis edilmesinde ve bunun sürdürülmesinde gelir dağılımının adil olması önemli bir etkidir. Bir ülkede gelir dağılımındaki eşitsizlik toplumda yaşayan kişiler arasında huzursuzluğun artmasına katkıda bulunmakta ve sosyal barışı bozmaktadır (Demirgil, 2018:120).

Toplumun adalet ve etkinlik arasındaki tercihini en iyi bir biçimde ortaya koyan ve aynı zamanda toplumsal refahı maksimize eden vergilemeye "optimal vergileme" denir. Optimal vergileme kavramı, özellikle James Mirrlees ve Edmund Phelps gibi bilim adamlarının katkılarıyla, 1970'li yıllardan günümüze tartışılmaktadır (auzefkitap.istanbul.edu.tr, 18.12.2021).

Ülkemizde bir kısmı temel vergi türleri olmakla birlikte 311 çeşit gelir türü bulunmaktadır (intvrg.gib.gov.tr, 19.12.2021). Gelir vergisi ve Kurumlar vergisi gelir ve kazanç üzerinden alınan vergiler olup Türk Vergi

Sisteminde yer alan temel vergilerdendir. 1949 yılında Gelir Vergisi Kanunu ve Kurumlar Vergisi Kanunu kabul edilmiş olup vergi alanında o yıllarda ciddi bir reform olarak kabul edilmektedir. Bu kanunların hazırlanması sürecinde Alman vergi düzenlemelerinden önemli ölçüde istifade edilmiştir (Bilici, 2012:143). Motorlu Taşıtlar Vergisi, Bina Vergisi gibi vergiler ise spesifik değer üzerinden alınan vergilere örnektir.

1982 Anayasasının 73. maddesinde, "*Herkes, kamu giderlerini karşılamak üzere, mali gücüne göre, vergi ödemekle yükümlüdür. Vergi yükünün adaletli ve dengeli dağılımı, maliye politikasının sosyal amacıdır. Vergi, resim, harç ve benzeri mali yükümlülükler kanunla konulur, değiştirilir veya kaldırılır. Vergi, resim, harç ve benzeri mali yükümlülüklerin muafık, istisnalar ve indirimleriyle oranlarına ilişkin hükümlerinde kanunun belirttiği yukarı ve aşağı sınırlar içinde değişiklik yapmak yetkisi Cumhurbaşkanına verilebilir*" (1982 Anayasası). denilmek suretiyle vergi ödevi anayasal güvence altına alınmıştır.

Kamu harcamalarının finansmanında kullanılan vergilerin adaletli ve dengeli dağıtımı görüldüğü üzere anayasal bir zorunluluktur. O halde bu zorunluluğun yerine getirilmesinde hem yöneticilere hem de mükelleflere önemli görevler düşmektedir. Tam da burada vergi uyumu ve vergi ahlakının rolü devreye girer. Mükelleflerin vergisel yükümlülüklerini yerine getirmelerinde davranışsal yaklaşımın önemli bir etkisi olduğu değerlendirilmektedir. Başka bir anlatımla kendisinden rasyonel davranması beklenen mükellef tipi zamanında vergi ödevlerini yerine getiren, herhangi bir cezaya maruz kalmayan mükelleftir. Oysaki sadece 2020 yılında Merkezi Yönetim Gelirleri toplamı 1.141.327.412.000 TL iken bunun 18.042.226.000 TL'si ceza gelirdir (gib.gov.tr, 15.12.2021). Bu durumun pek çok sebebi olabilir. Psikolojik ve sosyolojik faktörler, ülkenin ekonomisi, vergi yükünün adaletli dağıtımının mükellef nezdindeki algısı, vergi idaresinin yaklaşımı vs. gibi etkenler vergi tahsilatlarını etkileyebilir. Ancak davranışsal yaklaşımın bu soruna önemli çözümler getirebileceği düşünülmektedir.

3. VERGİ KAVRAMI

Vergi kavramının tanımlanması aslında vergi uyumu kavramının anlaşılmasında önemlidir. Vergiler, kamusal ihtiyaçların karşılanması amacıyla kişilerden zora dayalı olarak alınan değerlerdir (Bilici ve Bilici, 2011:129). Vergilerin en önemli özelliği karşılıksız olmalarıdır. Vergi dışındaki diğer gelirler bir karşılığa dayanmakta iken vergilerin karşılıksız olması onu diğer gelirlerden ayıran bir ayırt edici özelliktir. Nadaroğlu'na (1992) göre vergi; "*Devletin veya devletten aldığı yetkiye dayanan kamu tüzel kişilerinin geniş anlamdaki kamusal faaliyetlerinin gerektiği harcamaları karşılamak ya da kamusal görevlerinin gereklerini yerine getirmek amacıyla ve yasal esaslara uymak kaydıyla hukuki cebir altında özel bir karşılık vaadi olmaksızın geri vermemek üzere gerçek*

² Söz konusu denklikten bahsedilen $A=B+F'$ dir.

kişilerle gerçek olmayan kişilerden aldıkları para tutarıdır” (Nadaroğlu, 1992:213).

Vergilerin somut bir karşılığı yoktur, bu sebeple de vergi verenin kamusal hizmetlerden faydalanması, vergi vermeyenin faydalanmaması diye bir şey söz konusu değildir (Bilici ve Bilici, 2011:129). Örneğin kamu geliri türü olan harçlardan, “pasaport harçı” bir gelir türüdür. Pasaport ihtiyacı olan bir kimse harç tutarını yatırması karşılığında pasaportunu alır. Başka bir örnekte, belediyelerin en önemli gelir kaynaklarından birisi olan Harcamalara Katılma Payı sadece mahallesine yol yapılan gayrimenkul sahiplerinden tahsil edilir. Ama vergiler söz konusu olduğunda böyle bir karşılık olmaması ve cebren alınması beraberinde vergi uyumu problemini ortaya çıkarabilir.

3.1. Vergi Ahlakı

Vergi ahlakı; vatandaşların devlete destek olma isteğine dayanan içsel bir vergi ödeme güdüsü ve davranıştır (Doerrenberg ve Peichl, 2013:297, Torgler, 2007:4). Bununla birlikte vergi ahlakının, mükelleflerin vergiden kaçınma, vergi kaçırma, kaçakçılık, vergide usulsüzlük yapma gibi eğilimlerle de yakın ilişkisi bulunmaktadır. Zaman içerisinde mükelleflerin neden bu şekilde davranış sergiledikleri araştırmalara konu edilmiştir. Feld ve Frey (2002:88) bu durumu şu şekilde ele alırlar: *“Pek çok çalışma hiç tartışmadan veya nasıl ortaya çıktığını konu edinmeden vergi ahlakını kara kutu olarak kabul etmektedir. Vergi ahlakı genellikle vergi mükelleflerinin tercihlerinin ötesinde bir unsur olarak ele alınmakta ve vergi kaçırmaya yönelik bilinmeyen etkileri ele alan analizde son etken olarak değerlendirilmektedir”.*

Vergi ahlakının vergi uyumu ile de yakın ilişkisi bulunmaktadır (Bilgin, 2011:261). Vergi ahlakı yüksek olduğu zaman vergi uyumunun da bundan etkilendiği ve uyumun da yüksek olduğu görülmektedir. Bu sebeple vergi uyumundan önce vergi ahlakı meselesinin anlaşılması gerekir (Torgler, 2007:5).

Vergi ahlakını sosyal ve psikolojik unsurlarla açıklamak mümkündür. Bu unsurlar sosyal normlar, görev bilinci, korku, vergi otoritesi ile ilişkiler, adalet duygusu, suçluluk ve utanç duygusu ve içsel motivasyondur (Bilgin, 2007:264). Sayılan bu unsurlar davranışsal yaklaşım araçlarıdır ve mükelleflerin vergi ahlakı davranışlarının açıklanmasında davranışsal yaklaşımın payı büyüktür.

3.2. Vergi Uyumu

Vergi uyumu konusu, vergi kadar eski bir konudur. Geçmişten bugüne bireyler, “verginin ne olduğu”, “vergiyi ödeme sebepleri” şeklindeki soruların cevaplarını aramak suretiyle verginin meşruluğunu, yasallığını ve ödedikleri verginin hesabını sürekli sorgulamışlardır (Yurdadoğ ve diğerleri, 2016:805). Aslında bu sorgulama bireysel bazda kalmayıp, kurumsal bazda parlamentolar adına denetim yapan yüksek denetim kurumlarınca da yapılmaktadır. Ülkemizde mükelleflerin ödemiş oldukları vergilerin (diğer bir ifadeyle kamu kaynağının) denetimi

Sayıştay tarafından yapılmaktadır. 6085 sayılı Sayıştay Kanunu’na³ göre kamu kaynağı, *“Kamuya ait veya kamu gücü kullanılarak elde edilen gelirler, taşınır ve taşınmazlar ile Devletin hüküm ve tasarrufu altındaki yerler, para, alacak ve haklar, borçlanma suretiyle elde edilenler dahil her türlü değerler ile bağış ve yardımlar”* olarak tanımlanmıştır (Sayıştay Kanunu, md.2/1-l). Kamu kaynaklarının hesap verme sorumluluğu çerçevesinde kullanılmasının denetlenmesi görevi Sayıştay’ın görevidir (Sayıştay Kanunu, md.1).

Vergi cebre dayanan ve karşılıksız tahsil edilen bir gelir türüdür. Vergi verme ödevi mükelleflerindir. Ülkemizdeki tanımıyla *“kendisine vergi borcu terettüp eden gerçek veya tüzel kişi”* vergi mükellefi olarak kabul edilir (Vergi Usul Kanunu⁴, md.8). Vergiye uyum sağlama, mükelleflerin vergi ödevlerini tam olarak yerine getirdiklerinde ancak mümkün olabilir (Yurdadoğ ve diğerleri, 2016:806). Vergi uyumu, mükelleflerin vergi yasalarına uyma derecesidir (Cullis ve Lewis, 1997:310, James ve Alley, 2002:29). Vergisel ödevleri yerine getirmemek cezai yaptırımlara tabidir. Allingham ve Sandmo’ya (1972:305) göre, Becker’in (1968:205) ekonomik suç teorisinde, tespit edilme olasılığı ve verilen para cezasının boyutunun ürünü olarak caydırıcılığın boyutu, kaçırılan gelir vergisi miktarını belirlemektedir. Ancak mükelleflerden beklenen bu ödevlerin eksiksiz bir biçimde yerine getirilmesidir.

Vergi uyumunun politik, yasal, ekonomik, psikolojik ve sosyal boyutları bulunmaktadır (Yurdadoğ ve diğerleri, 2016:806). Mükellefin vergisel ödevlerini tam olarak yerine getirmesi bu faktörlerden biri veya birkaçından etkilenir. Söz konusu faktörler mükelleflerde vergi uyumu yanında vergi uyumsuzluğu sorununu da beraberinde getirebilir.

3.3. Vergilemenin Davranışsal Çerçevesi

Son zamanlarda vergi uyumu alanında *“insanlar neden vergi kaçırmıyor?”* sorusu yerine artık *“insanlar neden vergi öder?”* sorusuna cevap aranmaktadır (Feld ve Frey, 2007:102). Mükellefler ya vergiye uyum sağlamadıklarında bu durumun kendileri açısından maliyetli olduğunu hesaplayabilir ya da toplumun bir üyesi olduklarından dolayı kendilerini vergi ödemede yükümlü hissedebilirler (Kirchler, 2008:210-211).

Vergiye uyum konusunda James Alm ve Michael Mckee’nin yaptığı bir ampirik çalışmada vergi uyumu ile ilgili aşağıdaki sonuçlara ulaşılmıştır (Alm ve Mckee, 1998:270).

- Sıklıkla yapılan vergi denetimleri vergi kaçırma tespit ihtimalinin küçük ve doğrusal olmayan etkisine rağmen daha fazla vergi uyumuna teşvik eder.
- Birçok kişi denetim olasılığı altındadır ve bu nedenle beklenen fayda teorisinin öngördüğünden daha yüksek seviyelerde uyum sağlar.

³ 19.12.2010 tarih ve 27790 sayılı *Resmî Gazete*’de yayımlanmıştır.

⁴ 10.01.1961 tarih ve 10703 sayılı *Resmî Gazete*’de yayımlanmıştır.

- Koşullu denetimler, tamamen rastgele denetimlerden daha yüksek uyumluluk oranları ortaya çıkarır.
- Vergi ceza oranındaki bir artış vergi uyumunu marjinal olarak artırır.
- Marjinal vergi oranındaki artış vergi uyumunu azaltır.
- Vergi uyum kararı, işgücü arzı kararı ile birlikte verilir.
- Gerçek gelirlerdeki artışın vergi uyumunu artırıcı özelliği vardır.
- Bireyler, vergi ödemeleri karşılığında bir kamu malı aldıklarını hissettiklerinde daha fazla vergi ödemeye eğilimlidirler.
- Vergi uyumu, cezalar kadar ödüllere de teşvik edilebilir.
- Belirsiz mali politikaların uygulamaya konulması, devlet harcamalarının olmadığı durumlarda uyumu artırır ve devlet harcamalarının varlığında uyumu azaltır.
- Bireyler, eşitsizliğin kaynağı ne olursa olsun (örneğin vergi veya harcama yönünden) başkalarına göre kendilerine haksız davranıldığını hissettiklerinde uyum azalır.
- Vergi ödemelerinin kullanımını belirleyen kurumlar vergi uyumunu etkiler. Şöyle ki; bireyler, seçtikleri ve yaygın bir desteğin tadını çıkardıklarını bildikleri bir kamu politikası ile karşı karşıya kaldıklarında daha fazla vergi ödemeye eğilimlidirler.
- Yürürlüğe konulacak bir vergi affı, affın ardından artan cezai yaptırım çabaları takip etmedikçe, af sonrası vergi uyumunu azaltır.
- Sosyal normlar, vergi uyumu kararlarında oldukça önemli ve belirleyici bir rol oynar. Bu normlar hem bireysel eylemlerden hem de hükümet politikalarından etkilenebilir.

Vergi uyumu konusunda bir diğer araştırma (James ve Alley, 2002:33), vergilemede sosyolojik ve psikolojik faktörlerin de hesaba katılarak ekonomik yaklaşım ve davranışsal yaklaşım şeklinde karşılaştırıldığı durumdur. Hükümetlerin uygulayacakları vergi politikalarında hangi yaklaşımı benimseyecekleri kendi tasarruflarıdır. Ancak amaç etkin bir vergileme ise mutlaka davranışsal yaklaşımdan faydalanılmalıdır. Söz konusu karşılaştırma aşağıda Tablo 1'de gösterilmiştir.

Tablo 1. Vergi Uyumu Yaklaşımları

Vergi Uyumu	Birinci Yaklaşım	İkinci Yaklaşım
Kavram	-Vergi Boşluğu -%100 uyumluluk	-Gönüllülük içinde ruhuna uygun bir biçimde hareket etme istekliliği
Tanım	-Daha dar kapsamlı	-Daha geniş kapsamlı
Vergi Uyumu	-Ekonomik rasyonelite	-Davranışsal işbirliği
Örneklem	Pazarlıksız olarak; -Vergi kaçırmadan beklenen fayda -Denetim geçirme ve cezalandırılma riski -Servet maksimizasyonu	-Bireyler bağımsız faydacı değildirler. -Farklı tutumlar, inançlar, normlar ve rollere göre etkileşime geçerler. -Başarı işbirliğine bağlıdır.
Bakış Açısı	-Kaynak tahsisinde etkinlik	-Eşitlik, adalet ve etkinlik
Vergi Mükellefi	-Maddi kazanç ve kayıplarında hesapçı ve bencil	-İyi vatandaş
Adlandırma	-Ekonomik Yaklaşım	-Davranışsal Yaklaşım

Kaynak: James ve Alley, (2002:33).

Vergi uyumunda davranışsal yaklaşıma bir diğer örnek mükellefin yasal çerçeve, ahlaki yaklaşım ve diğer faktörler karşısında vergi ödemeye karar verme ve ödeme davranışı sergilemesidir. Song ve Yarbrough'a (1978) göre vergi ahlakının tutumsal ve davranışsal olmak üzere iki yönü bulunmaktadır. Mükelleflerin vergisel ödevlerini yerine getirmeye olan ahlaki yatkınlık derecesi tutumsal boyutun belirleyicisidir. Vatandaşların vergi idaresinin adaletli işlediğine güvenmesi mükelleflerde vergi ödeme isteğini yükseltmektedir. Vergi mükelleflerinin hukuki düzenlemeler karşısında sergilediği vergi uyum davranışı ise davranışsal boyutu şekillendirmektedir. Kanuni çerçeve (davranışsal boyut), vergi ahlakı (tutumsal boyut), fırsat ve diğer faktörler arasındaki ilişki mükelleflerin vergi ödeme kararını nihai olarak belirlemede etken olan unsurlardır (Akt., Didinmez, 2018:23).

4. SONUÇ

Davranışsal iktisat yaklaşımı veya davranışsal yaklaşım, neoklasiklerin "*homo economicus*" teorisinin geçerli olmadığını, insanların her zaman faydalarını maksimize edecek davranışlar sergilemediğini, diğer bir ifadeyle rasyonel olmadığını, tercihlerinde irrasyonel davranabildiğini ve çoğunlukla göz kararı tercihler yaptığını ileri süren bir yaklaşımdır. Davranışsal yaklaşıma göre insanların iki türlü düşünme biçimi vardır. Birincisi sezgisel düşünme, ikincisi ise bilişsel düşünmedir. Özellikle sezgisel düşünmede insanlar psikolojik faktörlerin etkisinde karar verirler ve bu kararları tercih seçimlerinde rasyonel olmayabilir. Belirsizlik altında karar vermede tercihlerin irrasyonel olduğu durumlar

bulunmaktadır. Dolayısıyla insan unsurunun belirleyici olduğu tüm ekonomik alanlarda davranışsal yaklaşımla ilgili teoriler göz önünde bulundurulmalı ve uygulanmalıdır.

İnsan unsurunun ön planda olduğu ve özellikle devletin cebir altında ve karşılıksız olarak tahsil ettiği vergilerde davranışsal yaklaşımın ne tür faydaları olabileceği konusu çalışmamızın özünü oluşturmaktadır. Gelinen noktada vergi mükelleflerini vergi uyumuna yönlendirmek için bu araçların kullanılabilmesi sonucu ortaya çıkmaktadır. Vergi denetiminin etkin kullanılması, cezaların ağır olması, mükelleflere ödedikleri vergi karşılığında bir kamusal hizmet aldığı algısının yerleştirilmesi, ödüllendirme mekanizmasının etkin işletilmesi, sosyal normların kullanılması ve vergi aflarından sonra bunun sıkı takibinin yapılacağına önceden bildirilmesinin vergi gelirlerinin artırıcı etkisi bulunmaktadır. Ancak vergi uyumunu, dolayısıyla vergi tahsilatı artışını en fazla etkileyen konu vergilemede mükellefler arasında adaletin sağlandığına hissettirilmesidir. Adalet duygusu davranışsal yaklaşımın da önemli unsurlarından birisidir.

KAYNAKÇA

Allingham, M.G., and Aghar, S., (1972) "Income Tax Evasion: A Theoretical Analysis," Journal of Public Economics 1: 323 – 38.

Altun, T., (2020), Davranışsal Refah Ekonomisi: Liberal Paternalist Politikalar, Gülay Akgül Yılmaz, Bumin Doğrusöz, Ayşe Güner, Editör, *Güncel Maliye Tartışmaları*, ss. 83-108, İstanbul, Seçkin Yayınevi.

Bağlı, M. S. (2012), "Teorik ve Tarihsel Açısından Bütçe Hakkı", Yasama Dergisi, Ocak-Şubat-Mart-Nisan, Sayı 20.

Bateman, T. S. ve Schwenk, C. R. (1986), "Biases in Investor Decision Making: The Case of John DeLorean", American Journal of Business, 1(2): 5-12. Aktaran: KAVURMACI, C. ve ÇINAR ALTINTAŞ, F. (2017). *Stratejik Karar Verme Sürecine Bilişsel Yaklaşım: Üst Kademe Yöneticiler Üzerine Nitel Bir Araştırma*. Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi, 15 (3) , 93-115 . DOI: 10.11611/yead.312041.

Becker, G.S., (1968), "Crime and Punishment: An Economic Approach", Journal of Political Economy 76, pp:169-217.

Bilgin, H.K., (2011), "Vergi Ahlakının Teorik Çerçevesi", Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Cilt 20, Sayı:2, ss.259-278.

Bilici, N., ve Bilici, A., (2011), "Kamu Maliyesi", Seçkin Yayınevi, Ankara.

Bilici, N., (2012), "Vergi Hukuku", Seçkin Yayınevi, Ankara.

Bozoğlan, B., Demirci, V., G., (2020), "İktisadi Karar Verme Sürecinde Statüko Yanlılığı Kişilik Özelliklerinden Bağımsız mıdır?", Hitit Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Yıl 13, Sayı 2, ss.534-549.

Cullis, J.G., ve Lewis, A., (1997), Why People Pay Taxes: From a Conventional Economic Model to a Model of Social Convention, Journal of Economic Psychology, Vol:18, pp:305-320.

Demirgil, B., (2018), "Vergilerin Gelir Dağılımı Üzerine Etkisi: Uygulamalı Bir Çalışma," Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi , vol.19, no.2, pp.118-131.

Didinmez, İ., (2018b), "Davranışsal İktisat Perspektifinden Vergi Uyumu Analizi", Doktora Tezi, Hacettepe Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.

Doerrenberg, P., Peichl, A., (2013), "Progressive Taxation And Tax Morale", Public Choice, 155 (3-4), 293-316.

Eser, R. ve Toigonbaeva, D. (2011), "Psikoloji ve İktisadın Birleşimi Olarak Davranışsal İktisat", Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi, 6(1), 287-321.

Feld, L.P. and Frey, B.S., (2002), "Trust Breeds Trust: How Taxpayers Are Treated", Economics of Governance, 3(3), 87-99.

Feld, L.P. and Frey, B.S., (2007), "Tax Compliance as the Result of a Psychological Tax Contract: The Role of Incentives and Responsive Regulation", Law & Policy, Vol. 29, No. 1, January.

Gök Demir, Z., (2010), "Çerçevelemenin Karar Verme Sürecine Etkisi", Akdeniz İletişim Dergisi, ss.161-180.

Hosseini, H.(2011), "George Katona: A founding Father of Old Behavioral Economics, The Journal of Socio-Economics", Vol: 40, pages:977-984, Aktaran: TEKİN, A. ve Gürçam, Ö., S., (2019), *Davranışsal İktisat ve Vergi Uyumu Arasındaki İlişki Üzerine Genel Bir Değerlendirme*, Avrasya Sosyal ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi (ASEAD), Cilt 6, Sayı 5, ss. 65-76.

James, S., and Alley, C., (2002), "Tax compliance, self-assessment and tax administration", Published in: Journal of Finance and Management in Public Services, Vol. 2, No. 2 (2002): pp. 27-42.

Kahneman, D. and Tversky, A. (1979), "Prospect theory: An analysis of decision under risk". Econometrica, 47, 263-291.

Kirchler, E., Hoelzl, E., Wahl, I., (2008), "Enforced Versus Voluntary Tax Compliance: The "Slippery Slope" Framework", Journal of Economic Psychology, 29, 210-225, doi:10.1016/j.joep.2010.01.002.

Kitapçı, İ., (2014), "Vergi Etiği-Vergi Psikolojisi", Seçkin Yayınevi, Ankara.

Konukman, A., (2016), "Türkiye'de Bütçe Hakkının Kullanımı: Sorunlar ve Çözüm Önerileri", Artvin Çoruh Üniversitesi Uluslararası Sosyal Bilimler Dergisi (1), ss.23-65.

Makridakis, S. G. ve Wheelwright, S. C. (1989) "Forecasting Methods for Management", New Jersey, John Wiley&Sons. Aktaran: Kavurmacı, C. ve Çınar Altıntaş, F. (2017), "Stratejik Karar Verme Sürecine Bilişsel

- Yaklaşım: Üst Kademe Yöneticiler Üzerine Nitel Bir Araştırma*, Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi, 15 (3), 93-115.
- McCaffery, Edwrad J., Jonathan Baron, (2006), "Thinking About Tax, psychology, Public Policy and Law" 12(1):106-135, Aktaran: SEÇİLMİŞ, E. ve DİDİNMEZ, İ. (2016). *Vergi Reformlarının Davranışsal İktisat Perspektifinden Değerlendirilmesi: Türkiye Örneği*. Bilig, (77), 203-332.
- Nadaroğlu, H., (1992), "Kamu Maliyesi Teorisi", Beta Yayınevi, İstanbul.
- Pareto, V. (2014), *Manual of political economy: A critical and variorum*. (Montesano, A., Zanni, A., Bruni, L., Chipman, J., S.ve McLure, M. (Ed)), Oxford:Oxford University Press, Aktaran: ALTUN, T., (2020), Davranışsal Refah Ekonomisi: Liberal Paternalist Politikalar, Gülay Akgül Yılmaz, Bumin Doğrusöz, Ayşe Güner, Editör, *Güncel Maliye Tartışmaları*, ss. 83-108, İstanbul, Seçkin Yayınevi.
- Rabin, M. (2002), "A Perspective on Psychology and Economics", *European Economic Review*, 46(4-5): 657-685.
- Seiler, M., Seiler, V., Traub, S., ve Harrison, D. (2008), *Regret Aversion And False Reference Points In Residential Real Estate*. *Journal of Real Estate Research*, 30(4), 461-474.
- Serim, H. ve Küçükşenel S. (2020), "Davranışsal İktisat ve Dürtme: Sağlık Politikaları Özelinde Bir İnceleme", Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Cilt 38, Sayı 3, s. 531-559.
- Simon, H. A. (1982), "Models of Bounded Rationality", Cambridge, MA: MIT Press.
- Song, Y.D. ve Yarbrough, T.E, (1978), "Tax Ethics and Taxpayer Attitude: A Survey *Public Administration Review*", September-October, 442-452.
- Şentürk, F. Fındık, H. (2014), " Rasyonel Karar Alan Ekonomik Birimin Risk Altında Verdiği Kararlara Davranışsal Yaklaşım: Kahneman-Tversky Beklenti Teorisi Perspektifinden Eleştirel Bir Bakış", *Marmara Üniversitesi Öneri Dergisi*, cilt 11, sayı 42, Temmuz 2014, ISSN 1300-0845, ss. 127-139.
- Tekin, B.(2016), "Beklenen Fayda ve Beklenti Teorileri Bağlamında Geleneksel Finans-Davranışsal Finans Ayrımı", *Journal of Accounting, Finance and Auditing Studies*, 2/4, ss.75-107.
- Tekin, A. ve Gürçam, Ö., S., (2019), "Davranışsal İktisat ve Vergi Uyumunu Arasındaki İlişki Üzerine Genel Bir Değerlendirme", *Avrasya Sosyal ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi (ASEAD)*, Cilt 6, Sayı 5, s.65-76.
- Thaler, R. H. ve Sunstein, C. R (2015), "Dürtme", Enver Günsel (Çev.), Pegasus Yayınları, İstanbul.
- Torgler, B., (2007), "Tax Compliance and Tax Morale: A Theoretical and Empirical Analysis", İngiltere: Edwar Elgar, Cornwall.
- Tversky, A. ve Kahneman, D. (1981), "The Framing of Decision and the Psychology of Choice", *Science* 211 (4481), s.s.453-458.
- Yurdadoğ, V., Gökbnar, R., Tunçay, B., (2016), "Vergi Uyumunu Belirleyen Faktörlere Genel Bir Bakış", *Yönetim ve Ekonomi Dergisi*, Cilt:23, s.3, ss.805-816.

Analysis of The Extended Taylor's Rule for The Turkish Economy with Fourier Tests**Genişletilmiş Taylor Kuralı'nın Türkiye Ekonomisi İçin Geçerliliğinin Fourier Testler ile Analizi**Şebnem TAŞ^a

^a Dr. Öğr. Üyesi, Fırat Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, stas@firat.edu.tr,
0000-0002-7303-3407
<https://doi.org/10.30711/utead.1211538>

MAKALE BİLGİSİ**Makale Geçmişi:**

Başvuru Tarihi: 29 Kasım 2022

Düzeltilme Tarihi: 30 Kasım 2022

Kabul Tarihi: 6 Aralık 2022

Anahtar Kelimeler:

Taylor Kuralı,

Faiz Oranları,

Para Politikası,

Fourier Nedensellik

ÖZ

Merkez bankaları para politikası hedeflerine ulaşmak amacıyla kurala göre ve ihtiyari para politikalarından herhangi birini uygulama yoluna başvurabilmektedirler. Ancak uygulanacak politikaların önceden tahmin edilebilmesi ve bu nedenle ekonomik birimlerin beklenmedik bir durumla karşı karşıya gelmemeleri açısından kurala dayalı politikaların uygulanması daha baskın gelmektedir. Bu kapsamda John Taylor (1999)'ın literatüre kazandırdığı Taylor Kuralı genel olarak ülke ekonomileri tarafından sıklıkla başvurulan politika stratejilerinden biri olarak karşımıza çıkmaktadır. Bununla birlikte orijinal kuralda yer alan kapalı ekonomi varsayımı küreselleşen ve dışa açık olan ekonomiler için önemli bir değişken olan döviz kurlarını içermediğinden söz konusu kural döviz kuru değişkeni eklenerek genişletilmektedir. Bu çalışmada ise Türkiye ekonomisinde Ocak 2011-Mayıs 2022 dönemi için Taylor Kuralı reel döviz kuru değişkeni kullanılarak genişletilmekte ve geçerliliği Fourier eşbütünlük testi kullanılarak incelenmektedir. Elde edilen sonuçlara göre çalışmada Türkiye için temel alınan faiz oranı değişkeni genişletilmiş Taylor Kuralı çerçevesinde hareket etmektedir.

JEL Sınıflandırması: E40, E42, E52, E58.**ARTICLE INFO****Article History:**

Received November, 29, 2022

Received in revised form November, 30, 2022

Accepted December, 6, 2022

Keywords:

Taylor's Rule,

Interest Rate,

Monetary Policy,

Fourier Causality

ABSTRACT

Central banks can resort to any of the rule-based and discretionary monetary policies in order to achieve their monetary policy targets. However, the implementation of rule-based policies is more dominant in terms of predicting the policies to be implemented and therefore preventing economic units from encountering an unexpected situation. In this context, Taylor's Rule, which John Taylor (1999) brought to the literature, appears as one of the policy strategies frequently applied by the country's economies in general. However, since the closed economy assumption in the original rule does not include exchange rates, which is an important variable for globalizing and open economies, the rule is expanded by adding the exchange rate variable. In this study, Taylor's Rule is extended by using the real exchange rate variable for the period of January 2011-May 2022 in the Turkish economy and its validity is examined using the Fourier cointegration test. According to the results obtained, the interest rate variable, which is taken as the basis for Turkey in the study, acts within the framework of the extended Taylor Rule.

JEL Classifications: E40, E42, E52, E58.**1. GİRİŞ**

Taylor (1993) kuralı, politika faizinin seviyesini, enflasyonun hedefinden ve çıktının potansiyelinden sapmalarına (çıktı açığı) mekanik olarak bağlayan basit bir para politikası kuralıdır. Başlangıçta, dönemin ekonomi literatüründen ortaya çıkan ve arzu edilen politika kurallarının Amerika Birleşik Devletleri (ABD) için basit bir örneği olarak önerilen bu kural, zamanla hem gelişmiş hem de yükselen piyasa ekonomilerinde para politikası duruşunun değerlendirilmesinde popüler bir ölçü haline gelmiştir.

Makroekonomi literatürü, Taylor'ın (1993, 1999) belirttiği gibi merkez bankalarının tepki fonksiyonunu sıklıkla bir faiz oranı kuralıyla özetler. Bu tür politika kuralları,

enflasyon ve/veya ekonomik koşulların (örneğin çıktı veya işsizlik) hedeflerinden sapmalarına yanıt olarak para otoritesinin politika aracını (tipik olarak kısa vadeli bir faiz oranı) nasıl ayarladığının en iyi göstergesidir.

John Taylor'ın para politikası araçlarına ilişkin analizi (1993), kurallara karşı takdir yetkisi tartışmasından esinlenmiştir. Kurala dayalı para politikası savunucularına göre merkez bankaları, para arzının sabit bir büyüme oranı gibi açıkça tanımlanmış ilkelere bağlı kalmalıdır. Bu yaklaşımı eleştiren ihtiyari para politikası taraftarları ise merkez bankalarının makroekonomik dalgalanmaları yumuşatmak için aktif ve kısa vadeli para politikası izlemeleri gerektiğini savunmuştur. Taylor, takdir yetkisi ve kurallar arasındaki keskin ayrımı yapay bulduğu için her iki tarafı da birleştirmenin bir yolunu önererek, kısa

vadede para politikasına yönelik değişkenler değiştiğinde merkez bankalarının hemen tepki verebilmesini sağlamıştır.

Taylor'ın (1993) öncü çalışmasının ardından, bir para politikası kuralının politika oranlarının dinamiklerini ne ölçüde açıklayabileceğini belirlemek yönelik önemli çalışmalar yapılmıştır. Bu kapsamda Taylor tipi kurallar, hem küçük hem de büyük makroekonomik modellerde para politikasının tanıtıldığı standart kurallara haline gelmiştir. Bu kurallar merkez bankalarının para politikalarını geçmişte nasıl belirlediklerini ve gelecekte nasıl politika oluşturacaklarını açıklamak için kullanılmıştır. Gelişmekte olan ülkelerde para politikası kurallarının analizi, 1990'ların sonundan itibaren ekonomik reformlar ve yeni politika rejimlerine geçişlerin ardından giderek daha önemli hale gelmiştir. Ancak bu ülkelerin gelişmiş ülkelere farklı olarak kendine has özellikleri bulunmaktadır. Özellikle dışa açıklık nedeniyle, gelişmekte olan ülkelerdeki merkez bankaları döviz kurlarını stabilize etme durumu ile karşı karşıya kalmaktadır (Sghaier, 2012;143).

Faiz oranı, enflasyon ve çıktı açığı arasında basit doğrusal ilişkiyi gösteren ve kapalı bir ekonomiyi esas alan orijinal Taylor kuralının, zamanla küreselleşen ekonomi sistemi nedeni ile geliştirilmesi gerektiği vurgulanarak Taylor modeli çeşitli değişkenlerle genişletilmiştir (Coşar ve Köse, 2019:3). Döviz kuru değişkeni bu göstergeler içerisinde özellikle en çok tercih edilenlerinden biridir.

Bu kapsamda bu çalışmada Türkiye için Taylor kuralı reel döviz kuru kullanılarak genişletilmiş ve bu kuralın geçerliliği Ocak 2011-Mayıs 2022 dönemi aylık verileri kapsamında Banerjee vd. (2017) tarafından geliştirilen Fourier eşbütünleşme testi kullanılarak analiz edilmiştir. Çalışmanın bundan sonraki bölümünde Taylor kuralı ve literatür yer alacak ardından ampirik sonuçlara yer verilecektir.

2. TAYLOR KURALI VE LİTERATÜR TARAMASI

Taylor kuralı, enflasyon ve makroekonomik aktivitedeki gelişmelere yanıt olarak bir merkez bankasının faiz oranı politikası aracını sistematik bir şekilde nasıl ayarlaması gerektiğini belirleyen basit bir para politikası kuralıdır. Bu kural, uygulanan para politikasının tarihsel analizi ve bir merkez bankasının faiz oranı kararları için temel olarak kullanabileceği belirli alternatif stratejilerin ekonometrik değerlendirmesi için faydalı bir çerçeve sağlamaktadır. Taylor Kuralı ifadesi, John Taylor'ın (1993) "Uygulamada Politika Kurallarına Karşı Takdir Yetkisi" isimli para politikası alanındaki öncü çalışmasından gelmektedir. Yazar çalışmada, ABD Merkez Bankası'nın (FED) 1987 ve 1992 yılları arasındaki enflasyon oranının %2'lik örtük hedefi aşması veya reel GSYİH'nin potansiyel GSYİH'den yüksek olması durumunda faiz oranını yükselttiği bir para politikası kuralı olduğunu göstermiştir.

Kural, hedeflenen faiz oranıyla ilgili bir varsayıma dayanır ve istikrarlı bir ekonomik ortamı mümkün kılar. Faiz oranının bu istenen düzeyi, aşağıdaki açıklayıcı denkleme

göre merkez bankası tarafından belirlenmelidir (Taylor, 1993: 202)

$$R = r^* + p + 0,5(p - p_i^*) + 0,5y \quad (1)$$

Denklemden yer alan R, merkez bankası tarafından belirlenen faiz oranını, r^* reel faiz oranını, p enflasyon

için fiyat endeksini, P_i^* hedeflenen enflasyonu ve son olarak y reel çıktının potansiyel çıktıdan yüzde 1 sapmasından kaynaklanan çıktı açığını (yani tam istihdama karşılık gelen çıktı) ifade etmektedir. Bu denklem, politika yapıcıların hem parasalcı hem de Keynesyen öğretileri takip etmelerini sağlar yani uygulanan politika hem arzu edilen bir fiyat seviyesini hedeflemesini hem de potansiyel ve fiili çıktı arasındaki boşluğu azaltmak için toplam talebi teşvik etmesini gerektirir. Resmi olarak hiçbir merkez bankasının böyle bir kurala uyma taahhüdünü beyan etmemiş olması (Svensson, 2003:25) ile birlikte uygulamada para politikası stratejilerinde büyük rol oynadığı görülmektedir (Bernanke, 2007). Ayrıca merkez bankaları kendi politikalarında farklılık gösterebilirler de, faiz oranlarını belirleyerek belirli bir enflasyon oranını ve potansiyel çıktı seviyesini hedeflediklerini dolaylı olarak kabul etmiş olmaktadır (Walsh, 2003:265).

Tarihsel bir perspektiften bakıldığında, Taylor kuralının para politikası performansını değerlendirmek için yararlı bir ölçüt olduğu görülmektedir. Spesifik olarak, 1970'lerin "Büyük Enflasyonu" sırasında bazı büyük gelişmiş ekonomilerde, politika faizleri Taylor kuralının ima ettiği seviyenin altında ve para politikası bu nedenle kriter açısından sistematik olarak fazla uyumlu olduğu görülmektedir. Buna karşılık, 1980'lerin ortaları ile 2000'lerin başları arasındaki düşük enflasyon ve düşük makroekonomik oynaklık ile karakterize edilen bir dönem olan "Büyük İlimlilik" (Great Moderation) sırasında, politika faizlerinin Taylor kuralıyla geniş ölçüde tutarlı olduğu dikkati çekmektedir. 2000'lerin başlarında küresel mali krizin patlak vermesine kadar politika faizleri yine sistematik olarak bir dizi gelişmiş ekonomide Taylor kuralının ima ettiği oranların altındaydı (Taylor, 2007). Enflasyon ve çıktı hedefinden sapma sonucuna göre faiz oranının belirlenmesi şeklindeki uzun süreli parasal uyum, küresel finansal kriz öncesi finansal dengesizliklerin oluşmasında potansiyel bir nedensel faktör olarak tanımlanmış ancak literatürde bu konuda bir fikir birliğine varılamamıştır (Hofmann, 2012:37-38).

Orijinal Taylor Kuralına yönelik literatür ele alındığında ilk olarak Taylor (1993, 1999), FED' in para politikasının genel olarak, çıktı ve enflasyonun hedeften sapmalarına dayanan bir faiz oranı kuralı ile tanımlanabileceğini açıklamış ve ardından bu alanda öncü çalışmalardan biri olarak kabul edilebilecek Goodfriend (1993) çalışmasında ABD'de nominal faiz oranlarının enflasyon ve çıktı açığına müdahalede kullanılabileceği yönünde sonuçlar elde etmiştir. Bu bağlamda böyle bir kuralın benimsenmesinin ABD'deki ekonomik performans üzerinde önemli bir etkisi olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Gerlach ve Schnabel (2000)

çalışmalarında Ekonomik ve Parasal Birlik (EMU) ülkelerindeki ortalama faiz oranlarının, 1992-93'teki döviz piyasası çalkantıları dönemi dışında, 1990-98'de Taylor kuralının önerdiği gibi ortalama çıktı açıkları ve enflasyon ile çok yakın hareket ettiğini ve bu ülkelerin para politikalarının Taylor kuralı tarafından iyi tanımlandığı sonucuna varmışlardır. Sghaier (2012), 1993:Q2'den 2011:Q4 arasında Tunus Merkez Bankası'nın ileriye dönük para politikası tepki fonksiyonunu tahmin etmiş ve analiz sonuçlarına göre merkez bankasının faiz belirleme davranışında, Taylor kuralına uyduğunu elde edilmiştir. Crowley ve Hudgins (2021) ise ABD ekonomisine ait 1973-2018 dönemi çeyreklik verileri kullanarak, kendileri tarafından geliştirilen (2015) dalgacık tabanlı kontrol (WBC) modelini, optimal maliye ve para politikasının simüle edilmiş performansını karşılaştırmak için genişleterek uygulamışlardır. Elde edilen sonuçlara göre para politikasının genişletilmiş bir Taylor kuralını izlediği durumda, temel simülasyona kıyasla daha yüksek faiz oranları, azalan yatırım ve değerli reel döviz kurları sağlama olasılığının yüksek olduğu görülmektedir. Bu nedenle, politika yetkilileri tarafından söz konusu kurala uyumlu hareket edilmesi daha yüksek mali açıklarla sonuçlandığı için Taylor kuralının para politikası uygulamalarında yetersiz olduğu vurgulanmıştır.

Türkiye'ye yönelik çalışmalardan bir kısmına bakıldığında, Ongan (2004), Aklan ve Nargeleçekenler (2008), Erdem ve Kayhan (2011)'in elde ettikleri sonuçlara göre Türkiye'de faiz oranlarının Taylor kuralı çerçevesinde değişiklik gösterdiği görülmektedir. Bunların aksine Us (2007), Erdal ve Güloğlu (2005), Kaytancı (2015) çalışmalarında ise Türkiye'de faiz oranlarının Taylor Kuralı'ndan bağımsız olarak değişim gösterdiği sonucuna ulaşılmıştır. Lebe ve Bayat (2011), 1986:5-2010:9 dönemi için Türkiye'de Taylor kuralının geçerli olup olmadığını farklı türdeki faiz oranlarını içerecek şekilde VAR yöntemi kapsamında üç ayrı model oluşturarak analiz yapmıştır. Çalışmadan elde edilen bulgular bir bütün olarak değerlendirildiğinde Taylor Kuralı'nın geçerli olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Şeker ve Eroğlu (2022) çalışmalarında, 2006 ve 2021 arası dönemi esas alarak Türkiye'de Taylor Kuralı kapsamında politika faiz oranının enflasyon, döviz kuru ve üretim açığı değişkenleri ile ilişkisini incelemişlerdir. ARDL sınır testi modelinin kullanıldığı sonuçlara göre TCMB politika faizini belirlerken üretim açığı ve döviz kuru değişkenlerini dikkate alarak hareket etmektedir.

Orijinal Taylor kuralının (1993) para politikası uygulamasında bahsedilen öneminin yanında, o dönem analiz edilen ABD ekonomisinin kapalı olarak ele alması nedeni ile dış şoklara maruz kalan açık ekonomilerde faiz oranı üzerinde önemli etkilere sahip olan döviz kurunun ihmal edildiği görülmektedir. Bu kapsamda Taylor (2001) çalışmasında döviz kurunun faiz oranı üzerinde etkiye sahip olduğunu vurgulamakla birlikte herhangi bir döviz kuru şoku karşısında faiz oranının vereceği tepkinin belirlenmesinin zor olacağını altını çizmektedir. Ancak söz konusu zorluğa rağmen özellikle gelişmekte olan

ülkelerde döviz kuru geçişkenliği oranının büyük olması nedeninden ötürü oluşturulan modeller içerisinde bu değişkenin yer alması önem arz etmektedir.

Bu bağlamda Genişletilmiş Taylor Kuralı aşağıdaki şekilde ifade edilmektedir (Taylor, 2001; 264)

$$i_t = f\pi_t + gy_t + h_0e_t + h_1e_{t-1} \quad (2)$$

i_t merkez bankası tarafından belirlenen kısa vadeli nominal faiz oranı, π_t enflasyon oranı, y_t , reel

GSYİH'nın potansiyel GSYİH'den sapması, e_t değişkeni ise reel döviz kurudur. Hedeflenen enflasyon oranının sıfır olduğu ve faiz oranı ile döviz kurunun uzun dönemli durağan durum değerlerine göre ölçüldüğü anlamına gelen denklem (2)'de kesişen terimler bulunmamaktadır (Taylor, 2001; 264).

Açık ekonomilerin para politikasında döviz kurlarının etkisini Genişletilmiş Taylor Kuralı kapsamında inceleyen çalışmalara bakıldığında; Ball (1999), Yeni Zelanda'da orijinal Taylor Kuralı yerine döviz kurunu içeren bir para politikası kuralının takip edilmesinin, tüketici fiyat endeksinin (TÜFE) daha düşük bir varyansı ile sonuçlandığını göstererek, genişletilmiş Taylor Kuralı'nın takip edildiği sonucuna ulaşmıştır. Taylor (2001), enflasyon hedeflemesine dayalı bir politika kuralıyla birleştirilmiş esnek bir döviz kurunun gelişmekte olan ve yükselen ekonomiler için tek sağlam para politikası olduğunu savunurken, Svensson (2000); Goldberg ve Campa, (2010) çalışmalarında gelişmekte olan ülkeler için döviz kuru geçişkenliğinin önemli olabileceğini ve bu nedenle özellikle dikkate alınması gerektiğini belirtmişlerdir. Leitemo ve Söderström'a (2005) göre, açık ekonomilerde döviz kurları parasal aktarım mekanizmasında yeni kanallar yaratmaktadır. Başlangıçta, reel döviz kurları toplam talep kanalını yerli ve yabancı mallar arasındaki nispi fiyat yoluyla etkilemekte ve ayrıca ithal edilen nihai malların yerel para birimindeki fiyatı aracılığıyla enflasyonu da doğrudan etkilemektedir. Garcia vd. (2011), doğrusal Taylor kuralına döviz kurunun dahil edilmesinin gelişmiş ülkeler için önemli bir kazanç sağlamadığı, ancak gelişmekte olan ekonomiler için önemli bir yarar sağladığı sonucuna varmıştır. Caporale vd. (2018)'nin Endonezya, İsrail, Güney Kore, Tayland ve Türkiye olmak üzere beş yükselen ekonomide Taylor kuralını inceledikleri çalışmalarında para otoritelerinin enflasyon veya çıktı açığı hedefinden sapmalara tepkisinin, tüm ülkelerde yüksek ve düşük enflasyon rejimlerinde katsayıların boyutu ile istatistiksel önemi açısından farklılık gösterdiği sonucunu elde etmişlerdir. Özellikle yüksek enflasyonun bulunduğu ülkelerde döviz kuru rejiminin etkisinin olduğunun ancak düşük enflasyon olan ülkelerde bu etkinin fazla olmadığı belirtilerek genişletilmiş Taylor Kuralı'nın bu ülkelerdeki para otoritelerinin davranışlarını daha doğru bir şekilde yakaladığı vurgulanmıştır. Yalçınkaya ve Yazgan (2020), 2002 yılından itibaren

enflasyon hedefini benimseyen TCMB'nin politika faiz oranını belirlerken orijinal ve genişletilmiş Taylor kurallarının baz alıp almadığını 2002:Q1-2019Q:2 dönemini esas alarak incelemişlerdir. Elde edilen sonuçlara göre söz konusu dönemde TCMB para politikası stratejilerini belirlerken hem orijinal hem de genişletilmiş Taylor Kuralını esas almaktadır.

3. AMPİRİK BULGULAR

Bu çalışmada Ocak 2011-Mayıs 2022 döneminde Türkiye ekonomisinde Genişletilmiş Taylor Kuralı tahmin edilmektedir. Üretim açığı değişkeni (GDPGAP) için aylık veri olan Sanayi Üretim Endeksi (IPI) değişkeninin doğal logaritması alındıktan sonra Hodrick-Prescott filtresi ile uzun dönem denge değerlerine ulaşılmış ve çıktı açığı elde edilmiştir. Aynı veri üretim süreci enflasyon açığını (INFGAP) elde edebilmek için Tüketici Fiyat Endeksine (CPI) uygulanmıştır. Faiz oranı için merkez bankasının gecelik borç verme faizi ve haftalık repo faizinin ağırlıklı ortalaması alınarak oluşturulan Ağırlıklı Ortalama Fonlama Maliyeti (WACF) değişkeni kullanılmıştır. Genişletilmiş Taylor Kuralı için ise Tüketici Fiyat Endeksi bazlı doğal logaritması alınmış reel döviz kuru (REER) değişkeni kullanılmıştır. Bütün değişkenler TCMB elektronik veri dağıtım sisteminden elde edilmiştir.

Tablo 1. Becker vd. (2006) Fourier KPSS Birim Kök Sonuçları

GDPGAP	Frekans (k)	FKPSS
Sabitli Model	3	0.115
Sabitli ve Trendli Model	3	0.046
INFGAP		
Sabitli Model	3	0.030
Sabitli ve Trendli Model	3	0.030
WACF		
Sabitli Model	1	0.098
Sabitli ve Trendli Model	1	0.091
REER		
Sabitli Model	1	0.565***
Sabitli ve Trendli Model	1	0.038

Notlar: FKPSS testinde %1, %5 ve %10 anlam seviyesinde kritik değerler k=1 için sırasıyla sabitli model için 0.131, 0.172 ve 0.269, sabitli ve trendli model için 0.047, 0.054 ve 0.071'dir. k=3 için sabitli modelde 0.718, 0.448 ve 0.339, sabitli ve trendli model için 0.210, 0.142 ve 0.114'dür. ***, **, * değerleri sırasıyla %1, %5 ve %10 anlam seviyelerinde alternatif hipotezin kabul edildiğini göstermektedir.

Tablo 1'de yer alan sonuçlara göre yalnızca reel döviz kuru değişkeni sabitli modelde %1 anlam seviyesinde birim kök taşımaktadır. Diğer değişkenler alternatif modellerde birim kök taşımamaktadır. Taylor Kuralı baz alınarak elde edilen fourier gecikmesi dağıtılmış otoregresif model;

$$\Delta WACF_t = \delta_0 + \delta_1 \sin\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + \delta_2 \cos\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + \delta_3 WACF_{t-1} + \delta_4 INFGAP_{t-1} + \delta_5 GDPGAP_{t-1} + \delta_6 REER_{t-1} + \sum_{i=1}^{p-1} \phi_i' \Delta WACF_{t-i} + \sum_{i=1}^{p-1} \phi_i' \Delta INFGAP_{t-i} + \sum_{i=1}^{p-1} \phi_i' \Delta GDPGAP_{t-i} + \sum_{i=1}^{p-1} \phi_i' \Delta REER_{t-i} + \varepsilon_t$$

şeklinde kurulmaktadır. δ_0 sabit terimi, δ_1 ve δ_2 sinüs ve kosinüs fourier fonksiyonları, δ_4 enflasyon açığına, δ_5 çıktı açığına, δ_6 reel döviz kuruna ait parametreleri göstermektedir.

Tablo 2. FARDL Eşbütünleşme Test Sonuçları

Optimal Frekans	min AIC			
0.1	2.721			
	Test İstatistiği	90%	95%	99%
F _A	4.747*	4.068	4.786	6.755
T	-3.736*	-3.492	-3.837	-4.211
F _B	3.770**	2.163	3.461	5.259

Banerjee vd. (2017) tarafından elde edilen fourier eşbütünleşme testinde boş hipotez fourier eşbütünleşme ilişkisi olmadığını, alternatif hipotez ise fourier eşbütünleşme ilişkisi olduğunu ifade etmektedir. Tablo 2'de her üç istatistik dikkate alındığında F_A ve t istatistiklerine göre %10 anlam seviyesinde, F_B istatistiğine göre %5 anlam seviyesinde fourier eşbütünleşme ilişkisi bulunmaktadır.

Tablo 3. FARDL Uzun Dönem Parametreler

	Parametre	Olasılık Değeri
δ_0	1.926	0.958
δ_1	0.364	0.00***
δ_2	0.237	0.00***
δ_4	-0.093	0.031**
δ_5	0.013	0.019**
δ_6	-0.058	0.00***

Not: ***, **, * değerleri sırasıyla %1, %5 ve %10 anlam seviyelerinde alternatif hipotezin kabul edildiğini göstermektedir.

Tablo 3'e göre sabit terim istatistiksel olarak anlamlıdır. Sinüs, kosinüs ve reel döviz kuruna ait parametreler %1 anlam seviyesinde, çıktı açığı ve enflasyon açığı değişkenlerine ait parametre %5 anlam seviyesinde istatistiksel olarak anlamlıdır.

Sonuçlar bir bütün olarak ele alındığında analiz döneminde Türkiye ekonomisinde para politikası aracı olarak ağırlıklı ortalama fonlama maliyeti temel alındığında, reel döviz kuru ile genişletilmiş Taylor Kuralı'nın geçerli olduğu görülmektedir. Söz konusu sonuç Lebe ve Bayat (2011), Caporale vd. (2018), Yalçinkaya ve Yazgan (2020), Şeker ve Eroğlu (2022) çalışmaları ile örtüşmektedir. Bu bağlamda TCMB enflasyon ve üretim açığının artışı ya da ulusal paranın

değer kaybetmesi durumunda ağırlıklı ortalama fonlama maliyetini arttırsa (ya da tam tersi) toplam talebi kısarak enflasyon oranını ve reel üretimi istenen düzeye çekebilir.

4. SONUÇ

Bu çalışmada özellikle döviz kuru hareketlerinin büyük önem arz ettiği Türkiye ekonomisinde genişletilmiş Taylor Kuralı'nın geçerliliği Ocak 2011-Mayıs 2022 dönemi için Banerjee vd. (2017) tarafından geliştirilen Fourier eşbütünlük testi kullanılarak incelenmektedir. Orijinal Taylor kuralında yer alan enflasyon hedefinden sapma ve üretim açığı değişkenlerini elde etmek amacıyla sırasıyla Tüketici Fiyat Endeksi ve Sanayi Üretim Endeksi değişkenlerinin doğal logaritması alınmış ve ardından Hodrick-Prescott filtresi ile uzun dönem denge değerlerine ulaşılmış, para politikası aracı olarak da ağırlıklı ortalama fonlama maliyeti kullanılmıştır. Genişletilmiş Taylor Kuralı'na ulaşmak amacıyla ise reel döviz kuru değişkeni baz alınmıştır.

Elde edilen sonuçlara bakıldığında FARDL eşbütünlük testine göre değişkenler arasında F_A ve t istatistiklerine göre %10 anlam seviyesinde, F_B istatistiğine göre %5 anlam seviyesinde eşbütünlük ilişkisi bulunmaktadır. FARDL uzun dönem parametrelerine göre ise reel döviz kuruna ait parametreler %1 anlam seviyesinde, çıktı açığı ve enflasyon açığı değişkenlerine ait parametreler %5 anlam seviyesinde istatistiksel olarak anlamlıdır. Bu kapsamda tüm sonuçlar bir arada değerlendirildiğinde, Türkiye ekonomisinde para politikası aracı olarak ağırlıklı ortalama fonlama maliyetinin kullanılması durumunda genişletilmiş Taylor Kuralı'nın geçerli olduğu söylenebilmektedir. Bu kapsamda TCMB'nin para politikası stratejisini belirlerken bu kuralı dikkate alması ve bu yönde adımlar atması herhangi bir dengesizlik anında duruma göre reaksiyon almasını zorunlu kılmayacak ve ekonomide bu yönde oluşabilecek belirsizliklerin azalmasına katkıda bulunacaktır. Bundan sonra ele alınacak çalışmalarda para politikası aracı olarak farklı faiz oranlarının temel alınması ve değişik ekonometrik yöntemlerin kullanılması Türkiye ekonomisinde kuralının geçerliliğinin daha fazla sorgulanması açısından fayda sağlayacaktır.

KAYNAKLAR

Aklan, N., A ve Nargelecekenler, M. (2008). Taylor rule in practice: Evidence from Turkey. *International Advances in Economic Research*, 14(2), 156-166.

Ball, L., (1999). Policy rules for open economies. In: Taylor, J.B. (Ed.), *Monetary Policy Rules*. University of Chicago Press, pp. 127-156

Banerjee, P., Arčabić, V., ve Lee, H. (2017). Fourier ADL cointegration test to approximate smooth breaks with new evidence from crude oil market. *Economic Modelling*, 67, 114-124.

Becker, R., Enders, W., ve Lee, J. (2006). A stationarity test in the presence of an unknown number of smooth breaks. *Journal of Time Series Analysis*, 27(3), 381-409.

Bernanke, B. S. (2007). Opening remarks to the Conference on John Taylor's Contributions to Monetary Theory and Policy, *Federal Reserve Bank of Dallas*, Dallas, Texas, October 12, 2007

Caporale, G. M., Helmi, M. H., Çatık, A. N., Ali, F. M., ve Akdeniz, C. (2018). Monetary policy rules in emerging countries: Is there an augmented nonlinear Taylor rule?. *Economic Modelling*, 72, 306-319.

Christopoulos, D. K., ve Leon-Ledesma, M. A. (2011). International output convergence, breaks, and asymmetric adjustment. *Studies in Nonlinear Dynamics ve Econometrics*, 15, 67-97.

Coşar, K., ve Nezir, K. Ö. S. E. (2019). Zamanla değişen parametrelili genişletilmiş Taylor kuralı: Türkiye için finansal istikrarın rolü. *İstanbul Gelişim Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 6(1), 1-17.

Crowley, P. M., ve Hudgins, D. (2021). Is the Taylor rule optimal? Evaluation using a wavelet-based control model. *Applied Economics Letters*, 28(1), 54-60.

Erdal, F., ve Güloğlu, B. (2005). Modelling real exchange rate behaviour with the Taylor rule: An empirical analysis. In *Proc. The International Conference on Policy Modeling, EcoMod, Istanbul*.

Erdem, E., ve Kayhan, S. (2011). The Taylor rule in estimating the performance of inflation targeting programs: the case of Turkey. *Global Economy Journal*, 11(1), 1850219.

Garcia, C. J., Restrepo, J. E., ve Roger, S. (2011). How much should inflation targeters care about the exchange rate?. *Journal of International Money and Finance*, 30(7), 1590-1617.

Gerlach, S., ve Schnabel, G. (2000). The Taylor rule and interest rates in the EMU area. *Economics Letters*, 67(2), 165-171.

Goldberg, L. S., ve Campa, J. M. (2010). The sensitivity of the CPI to exchange rates: Distribution margins, imported inputs, and trade exposure. *The Review of Economics and Statistics*, 92(2), 392-407.

Goodfriend, M. (1993). Interest rate policy and the inflation scare problem: 1979-1992. *FRB, Richmond Economic Quarterly*, 79(1), 1-23.

Hofmann, B., ve Bogdanova, B. (2012). Taylor rules and monetary policy: a global Great Deviation?. *BIS quarterly review September*.

Kaytancı, B. G. (2015). *Merkez bankası para politikası tepki fonksiyonu: Türkiye uygulaması (1990-2003)* (Doktora Tezi, Anadolu Üniversitesi, Türkiye).

Lebe, F., ve Bayat, T. (2011). Taylor kuralı: Türkiye için bir vektör otoregresif model analizi. *Ege Akademik Bakış*, 11 (Özel), 95-112.

Leitemo, K., ve Söderström, U. (2005). Simple monetary policy rules and exchange rate uncertainty. *Journal of International Money and Finance*, 24(3), 481-507.

Machaj, M. (2016). Can the Taylor rule be a good guidance for policy? The case of 2001-2008 real estate bubble. *Prague Economic Papers*, 25(4), 381-395.

Moura, M. L., ve de Carvalho, A. (2010). What can Taylor rules say about monetary policy in Latin America?. *Journal of Macroeconomics*, 32(1), 392-404.

Ongan, T. H. (2004). Enflasyon hedeflemesi ve Taylor kuralı: Türkiye örneği. *Maliye Araştırma Merkezi Konferansları*, (45), 1-12.

Sghaier, I. M. (2012). Taylor Rule and Monetary Policy in Tunisia. *Romanian Economic Journal*, 15(46).

Svensson, L. E. (2003). What is wrong with Taylor rules? Using judgment in monetary policy through targeting rules. *Journal of Economic Literature*, 41(2), 426-477.

Şeker, H., ve Eroğlu, İ. (2022). Kurala dayalı-ihtiyari politika tartışmaları çerçevesinde Taylor kuralı: TCMB özelinde bir uygulama. *Journal of Marmara University Social Sciences Institute/Öneri*, 17(58).

Taylor, J. B. (1993). Discretion versus policy rules in practice. *In Carnegie-Rochester conference series on public policy* (Vol. 39, pp. 195-214). North-Holland.

Taylor, J. B. (1999). The robustness and efficiency of monetary policy rules as guidelines for interest rate setting by the European Central Bank. *Journal of Monetary Economics*, 43(3), 655-679.

Taylor, J. B. (2001). The role of the exchange rate in monetary-policy rules. *American economic review*, 91(2), 263-267.

Taylor, J. B. (2007). Housing and Monetary Policy. *NBER Working Paper Series*, WP:13682

Us, V. (2007). Alternative monetary policy rules in the Turkish economy under an inflation-targeting framework. *Emerging Markets Finance and Trade*, 43(2), 82-101.

Yalçınkaya, Ö., ve Yazgan, Ş. (2020). Taylor kuralı kapsamında Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası para politikası tepkilerinin belirlenmesi: Doğrusal ve doğrusal Olmayan Zaman Serisi Analizi, *Akdeniz İİBF Dergisi*, 20(1), 35-65.

Walsh, C. (2003). Speed limit policies: the output gap and optimal monetary policy. *American Economic Review*, 93(1), 265-278.

Status of Working Hours Based on Gender in Turkey***Türkiye’de Cinsiyetlere Göre Çalışma Sürelerinin Durumu**Mücella BURSAL^a, İsmail ŞENTÜRK^b^a Öğr. Gör., Sivas Cumhuriyet Üniversitesi, Zara Ahmet Çuhadaroğlu Meslek Yüksekokulu, Ulaştırma Hizmetleri Bölümü, mbursal7@gmail.com, 0000-0003-2744-355X^b Doç. Dr., Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, ismailsenturk@yahoo.com, 0000-0001-7330-6690<https://doi.org/10.30711/utead.1213648>**MAKALE BİLGİSİ****Makale Geçmişi:**

Başvuru Tarihi: 2 Aralık 2022

Düzeltilme Tarihi: 6 Aralık 2022

Kabul Tarihi: 19 Aralık 2022

Anahtar Kelimeler:Çalışma Süresi, İşgücü,
İstihdam,
Cinsiyet,
Türkiye**ÖZ**

Bu çalışmada amaç, Türkiye’deki hanehalkı çalışanlarının cinsiyetlerine göre ortalama çalışma sürelerini belirleyerek yıllara ve bazı değişkenlere göre değişiminin nedenlerini incelemektir. Çalışmada kullanılan veriler, Türkiye İstatistik Kurumu tarafından yapılan Hanehalkı İşgücü Anketinin 2000 - 2018 yıllarına ait uygulamalarından elde edilmiş ve bu verilerin betimlenmesi için yıl ile cinsiyet değişkenlerine göre tablo ve grafikler oluşturulmuştur. Oluşturulan tablo ve grafik verileri önce genel grup için sonrasında ise bağımsız değişkenlere göre oluşturulan alt gruplar için karşılaştırılarak analiz edilmiştir. Araştırmadan elde edilen sonuçlara bakıldığında genel olarak 2000 yılına kıyasla 2018 yılında haftalık ortalama çalışma sürelerinde 5,3 saatlik bir azalma olduğu tespit edilmiştir. 2000 ile 2018 arasındaki bu haftalık ortalama çalışma süresi değişimi cinsiyet bazında incelendiğinde ise azalma eğiliminin her iki cinsiyet grubunda ortak olmasına rağmen kadınlardaki düşmeye (3 saat) kıyasla, erkeklerde daha fazla düşme (5,2 saat) olduğu gözlenmiştir. Medeni durumlara göre cinsiyetler arası haftalık ortalama çalışma süresi farkları incelenirken, genel olarak bir azalma eğilimi görülmüştür. Cinsiyetler bazında eğitim seviyelerine göre haftalık ortalama çalışma süresi farkları incelendiğinde ise eğitim seviyesi arttıkça erkekler lehine olan farkın giderek daha da düştüğü gözlenmiştir. Yarı zamanlı çalışan erkekler ve kadınlarda haftalık ortalama çalışma süresi değerleri yaklaşık aynı kalırken, tam zamanlı çalışan erkeklerde yaklaşık 7 saat ve kadınlarda 4 saatlik düşmeler göstermiştir.

JEL Sınıflandırması: J08, J11, J80.**ARTICLE INFO****Article History:**

Received December, 2, 2022

Received in revised form December, 6, 2022

Accepted December, 19, 2022

Keywords:Working Hours,
Labor Force,
Employment,
Gender,
Türkiye**ABSTRACT**

The aim of this study is to determine the average working hours of household workers in Turkey according to their gender, and to make a descriptive analysis of the causes of changes according to years and some variables. The data used in the study were obtained from the applications of the Household Labor Force Survey conducted by the Turkish Statistical Institute for the years 2000 - 2018, and tables and graphs were created according to the year and gender variables to describe these data. The created table and graphic data were analyzed first for the general group and then for the subgroups formed according to the independent variables, and discussed in the light of the relevant literature. When the results obtained from the research are examined, it has been determined that there is a decrease of 5.3 hours in average weekly working hours in 2018 compared to 2000 in general. When this weekly average working time change between 2000 and 2018 is analyzed on the basis of gender, it is observed that although the decreasing trend is common in both gender groups, it is observed that there is a higher decrease in men (5.2 hours) compared to the decrease in women (3 hours). When examining the average weekly working time differences between the sexes according to marital status, a decreasing trend was observed in general. When the differences in average weekly working hours according to education levels on the basis of genders are examined, it is observed that the difference in favor of men gradually decreases as the education level increases. While the average weekly working time values for part-time working men and women remained approximately the same, it decreased by approximately 7 hours for full-time working men and 4 hours for women.

JEL Classifications: J08, J11, J80.**1. GİRİŞ**

Zaman kavramı toplumsal hayatın tüm aşamalarında önem arz ettiği gibi çalışma hayatı açısından da oldukça önemlidir. Bu açıdan çalışma süreleri ekonomik ve sosyal hayatın değişimi ve yaşanan gelişmelere paralel olarak bir dönüşüm yaşamıştır. Bu yüzden çalışma süreleri işçi

işveren arasında hemen her dönem tartışma konularından biri haline gelmiştir. Çalışma süresi, kültürel gelişmelerin ve sosyal ilişkilerle birlikte geleneksel olarak belirlenmiş piyasa, teknolojik ve makroekonomik güçler, toplu pazarlıklar ve hükümet politikası gibi kurumlardan oluşan karmaşık bir yapı içinde belirlenmektedir. Son yıllarda sanayileşmiş ülkeler başta olmak üzere birçok

*Bu makale, Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Lisansüstü Eğitim Enstitüsü’nde doktora öğrencisi olan 1. yazarın, 2. yazar danışmanlığında hazırladığı doktora tezi verileri kullanılarak hazırlanmıştır.

ülkede çalışma sürelerinde büyük bir dönüşüm yaşanmıştır. Ekonomik, teknolojik ve kültürel etkilerin bir birleşimi ile tetiklenen çalışma süresinin zamanla daha farklı ve değişken hale gelmekte olduğu söylenebilir. Bununla birlikte çalışma sürelerinde hem ülkeler arasında hem de ülke içerisinde endüstri, meslek, cinsiyet, ırk, aile türüne ve zaman dilimine göre önemli farklılıklar olduğu görülmektedir (Akgül, 2018; Aldan, 2020; Eraslan, 2012; Jann, 2008).

Hem çalışma süreleri ile ilgili beklentiler hem de erkeklerin ve kadınların istihdam biçimleri, çalışma süreleri ile ilgili tercihlerin ayrı ayrı tartışılmasını ve sonucunda değerlendirilmesini gerektirir. Erkekler ortalama olarak kadınlardan daha uzun süreler çalıştığı için çalışma sürelerindeki değişik tercihleri kadınlara göre daha farklı bir anlam kazanmaktadır. Bununla birlikte çalışma süresindeki tercihleri etkileyen faktörlerin her iki cinsiyet grubu için de oldukça farklı olabileceği görülmektedir (Stier ve Lewin-Epstein, 2010: 312).

Çalışmanın amacı, Türkiye’de kadın ve erkeklerin çalışmanın sürelerindeki değişimi ve bu değişimi etkileyen nedenleri tespit etmektir. Literatür incelendiğinde, çalışma süresinde cinsiyetler arasında önemli farklılıklar olduğu görülmektedir. Çalışma sürelerinin belirlenmesinde, hem sosyal normların hem de işgücü piyasası kurumlarının önemi, bireyler üzerinden ortalama çalışma sürelerini incelemenin aydınlatıcı olabileceğini düşündürmektedir. Bu yüzden Türkiye’deki kadın ve erkeklerin çalışma sürelerindeki verilerle incelenen çalışma önem arz etmektedir.

1.1. Genel Olarak Çalışma Süresi Kavramı

Çalışma süresi kavramı 4857 sayılı İş Kanunu’nda tanımlanmıştır. İş Kanununun 63. Maddesinde çalışma süresi “genel bakımdan çalışma süresi haftada en çok kırk beş saattir. Aksi kararlaştırılmamışsa bu süre, işyerlerinde haftanın çalışılan günlerine eşit ölçüde bölünerek uygulanır” şeklinde ifade edilmiştir. Kanunu’nun 63. maddesine dayanılarak hazırlanan Çalışma Süreleri Yönetmeliği’nin 3. maddesinde ise çalışma süresi “Çalışma süresi, işçinin çalıştırıldığı işte geçirdiği süredir. İş Kanununun 66. maddesinin birinci fıkrasında yazılı süreler de çalışma süresinden sayılır. Aynı Kanunun 68. maddesi uyarınca verilen ara dinlenmeleri ise, çalışma süresinden sayılmaz” şeklinde tanımlanmıştır. İşçinin çalışmamasına rağmen çalışmaya hazır halde beklediği süreler de çalışma süresinden sayılmaktadır. Böylece çalışma süresinin sadece işçinin fiilen çalışmakta olduğu sürelerden oluşmadığı da ifade edilmektedir (İş Kanunu, 2003).

Hem İş Kanunu hem de söz konusu çalışma süresi yönetmeliğinden anlaşılacağı üzere çalışma süresi, işçinin fiilen çalışmak suretiyle iş başında geçen sürelerle birlikte (fiili çalışma süresi), çalışılmadığı halde kanunen çalışma süresinden sayılan halleri de (farazi çalışma süresi) kapsamaktadır (İnci, 2019: 6). Günlük çalışma süresi belirlenirken fiili çalışma yapılmayan ancak

çalışılmış gibi sayılan farazi çalışma süreleri de İş Kanunu’nun 66. maddesinde sayılmıştır. Bunlar; yer altı ve su altında inişte ve çıkışta geçen süreler, çalıştırılmak üzere gönderilmekle yolda geçen süreler, toplu taşımalarda (hep birlikte götürülüp getirilmesi) yolda geçen süreler, işçinin işe hazır durumda beklemede geçirdiği süreler, işçinin işverence meşgul edilip asıl işini yapmaksızın geçirdiği süreler ve süt izinlerinde geçen sürelerdir.

Ayrıca İş Kanunu’na ilişkin Çalışma Süreleri Yönetmeliği’nde “Ara dinlenmeleri, iklim, mevsim, yöredeki gelenekler ve işin niteliği göz önünde tutularak, yirmi dört saat içinde kesintisiz on iki saat dinlenme süresi dikkate alınarak düzenlenir. 4857 sayılı İş Kanununun 69. maddesinin son fıkrası hükmü saklıdır.” şeklinde bir tanıma yer verilmiştir. Çalışma süresi kavramı ve “iş süresi” kavramının eş anlamlı kavramlar olarak kullanıldığı da görülmektedir. Ancak iş süresi kavramı, işçinin çalışma süresindeki yükümlülüğünün sınırını çizirken çalışmanın karşılığını da değerlendirme olanağı tanımıştır (Erdut, 2002: 7).

1.2. Uluslararası Düzeyde Çalışma Süresi Kavramı

Uluslararası çalışma süresi kavramına bakıldığında uluslararası çalışma örgütü (ILO) ve Avrupa Birliği (AB) Kapsamında Çalışma Sürelerinin ön plana çıktığı görülmektedir.

1.2.1. Uluslararası Çalışma Örgütü (ILO) Kapsamında Çalışma Süresi

ILO kurulmadan önce aslında tüm dünyadaki işçi sınıfının temel isteği, çalışma haftasının günde 8 saat olmak üzere haftada en fazla 48 saat olması yönündeydi. İşçiler için sekiz saatlik günlük çalışma süresi uygulamasının yaygınlaştırılması ve geliştirilmesi, bu saatler dışındaki zamanlarda da işçi sınıfının pay almasını sağlayarak önceki reformlardan daha farklı olan bir reformu temsil ediyordu. İşçilerin çalışma süreleriyle ilgili genel olarak, onların sağlık ve mutluluğunu koruma ihtiyacı ön plana çıkarılarak fazla mesailerin hem ekonomik verimliliğe hem de işçilerin maddi ve manevi refahına zararları olduğu görülmüştür (ILO, 1958: 3).

Bazı araştırmacılara göre, çalışma saatleriyle ilgili uluslararası standartlar haksız rekabet olanaklarını sınırlamak için yararlı bir araç olabileceği yönündeydi. Dünya görüşünde bu eğiliminin bir yansıması olarak, sekiz saatlik bir iş günü ve 48 saatlik çalışma haftasının benimsenmesi ILO’nun başlıca hedefleri arasındaydı. İmalat sektörü için “günde 8 saat ve haftada 48 saat” ilkesini belirleyen 1 no’ lu ilk ILO (Çalışma Saatleri (Sanayi)) Sözleşmesi, 1919 yılında kabul edilmiştir. Bu sözleşmenin hemen ardından, çok sayıda çalışma süresi Sözleşmesinin kabul edildiği görülmektedir. 1930 tarihli 30 no’ lu Çalışma Saatleri (Ticaret ve Bürolar) Sözleşmesi ile 48 saat olan çalışma haftasının ticaret ve ofislerdeki işçilere kadar genişletildiği görüldü. Dünyada hem ekonomik kriz hem de savaş olduğu bir zaman olan 1935’te 47 no’ lu Kırk Saatlik Çalışma Haftası Sözleşmesi

kabul edilerek, haftalık çalışma süresi için 40 saatlik yeni bir standart oluşturdu. Haftada en az bir günlük dinlenme ilkesi, Haftalık dinlenme (Endüstri) Sözleşmesi, 1921 (No. 14) ve Haftalık Dinlenme (Ticaret ve Bürolar) Sözleşmesi, 1957 (No. 106) ile gündeme getirilmiştir. Bunu, gece mesai ve ücretli tatillerle ilgili sözleşmeler de takip etmiştir (Dinh vd., 2017: 1-2). ILO, işçi sağlığı ve güvenliğinin hem asgari şartlarını belirlemiş hem de, çalışma süresinin düzenlenmesi konusuna da önem vererek bununla ilgili birçok sözleşmeyi hayata geçirmiştir.

Çalışma süreleri, ticaret ve büro işlerinde çalışma sürelerine ilişkin 30 sayılı sözleşmenin 2. maddesinde amacı bakımından tanımlanmıştır. Bu sözleşmenin ilgili maddesine göre çalışma süresi, işçinin işverenin emrinde geçirdiği süre iken, işverenin emrinde olmadığı ara dinlenmeleri bu süre kapsamında saymamaktadır. Buradan da anlaşılıyor ki ILO çalışma süresini, bağlılık kavramı etrafında tanımlamıştır. Buna göre işçinin iş görme edimini gerçekleştirmek amacıyla işverenin emrine girdiği andan fiili olarak çalışmaya bile çıktığı ana kadar geçen süreleri de çalışma süresinden saymaktadır (Astarlı, 2008: 4).

1.2.2. Avrupa Birliği (AB) Kapsamında Çalışma Süreleri

Çalışma süreleri işçinin sağlığını ve iş güvenliğini doğrudan ilgilendirdiği için tüm çalışanları kapsamina almaya çalışan 2003/88 sayılı AB Çalışma Süresi Yönergesi, çalışma süresini yönergenin 2. maddesinde tanımlamaktadır. Yönergenin amacı, çalışanların çalışma süreleri belirlenirken sağlık ve güvenlik önlemlerinin gözden geçirilmesidir. Çalışmalara bakıldığında, uzun çalışma saatleri ve yetersiz dinlenme sürelerinin çalışanların hem kaza oranlarını hem de stres ve yorgunluk gibi sağlık sorunlarını artırdığı yönündedir.

Avrupa Adalet Divanı, yönergenin çalışma ve dinlenme süreleri, yıllık ücretli izin gibi konularda yapılan düzenlemelerin çalışanların yararına olması gerektiğini belirtmiştir. Benzer şekilde çalışma süresine ilişkin Avrupa Komisyonu raporunda yer verilen Temel Haklar Şartı'nın 31(2) maddesine göre: *"Her çalışan; azami çalışma saatlerinin sınırlandırılması, günlük ve haftalık dinlenme süresi ve yıllık ücretli izin süresi hakkına sahiptir."* şeklinde belirtilmiştir.

Çalışma süresi yönergesi, AB üye devletleri için ortak bir asgari koşul belirlemiştir. Bu koşullar *"Çalışma süresi (fazla mesailer dâhil haftada ortalama 48 saati aşmayacak şekilde), asgari günlük ve haftalık dinlenme süreleri (en az birbirini izleyen 11 saatlik günlük dinlenme ve 35 saat kesintisiz haftalık dinlenme), ücretli yıllık izin (yılıda en az 4 hafta), gece çalışanlar için ek koruma önlemleri"* olarak belirlenmiştir. Bununla birlikte yönergede çalışma sürelerinde esneklik sağlayan uygulamalara ve asgari dinlenme süresinin ertelenmesine olanak tanıyan uygulamalara da rastlanmaktadır. Yönergede bireysel çekilme hakkı anlaşması (opt-out) kuralı geçerlidir. Bu kurala göre, çalışanlar, bireysel

tercihlerine göre, haftalık 48 saat limitini aşan sürelerde de çalışmayı tercih edebilme hakkına sahiptir. Ayrıca toplu sözleşmelerle de çalışma sürelerine esneklikler getirilebildiği söylenebilir (Avrupa Çalışma Süresi Yönergesi, 2003).

2. LİTERATÜR İNCELEMESİ

Çalışma sürelerine ilişkin literatür incelendiğinde yerli ve yabancı pek çok çalışmaya rastlandığı görülmektedir.

Yaş, medeni durum ve çalışma süreleri ile ilgili çalışmalara bakıldığında, Beckmannshagena ve Schröderb (2020) araştırmalarında, yaş ilerledikçe istenilen çalışma saatlerinin azaldığı, bu sürelerin kadın çalışanlar ve çocuklu kadın çalışanlar için daha düşük olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca diğer hanehalkı üyelerinin bakımını yapması gereken kadın çalışanların daha az çalışmak istemekte olduğu görülmektedir. Evli olan erkek çalışanlarda ise eşleri çalışıyorsa, daha fazla çalışmak isterken, kadın çalışanlarda için tam tersi bir durumun geçerli olduğu görülmüştür. 2008 yılından itibaren 16 ile 60 yaş arasındaki kadın ve erkeklerin ne kadar süre ile çalışmak istediklerini araştıran Avrupa çalışma koşulları araştırmasında ise çalışma sürelerinde farklı sonuçlar görülmüştür. 2015 yılı verilerine göre erkekler kariyerlerinin en üst noktasında haftada 41 saat yerine 38 saat çalışmak istediklerini, kadınların ise, ebeveyn olmadan önce, haftada yaklaşık 35 saat çalışmak istemekte iken çocuk olduktan ve aile sorumluluğu aldıktan sonra çalışmak istedikleri saatin yaklaşık olarak 30 saate düştüğü görülmektedir (Dolton, 2017). Benzer şekilde Stier ve Lewin-Epstein (2010) çalışmasında, kadınların hanehalkı sorumluluğunu almakla birlikte çocuk bakımı için de çalışma saatlerinde bir azalmayı tercih etmelerinin beklenebildiği sonucuna ulaşmıştır. Özellikle evli kadınların maaşlarının bir kısmından daha kısa bir iş günü karşılığında vazgeçmede erkeklere göre daha istekli olabildiği görülmüştür. Erkeklerin, ortalama olarak çalışma haftalarında daha uzun süre çalıştığından dolayı yıl boyunca çalışma olasılıklarının daha yüksek olduğu sonucuna ulaşılmıştır (Rones vd., 1997).

Eğitim ve çalışma süresi arasında ilişki olduğunu tespit eden çalışmalar da mevcuttur. Coleman ve Pencavel (1993) çalışmalarında, ortalama iyi eğitim almış bir kadın işçinin, işgücü piyasasında daha fazla süre ile çalışma eğiliminde olduğunu buna rağmen ortalama daha az eğitimli bir kadın işçinin daha az süre ile çalışmakta olduğunu ifade etmişlerdir.

Son yıllarda yapılan çalışmaların çalışma süresinde kısalma, esnek çalışma ve yarı zamanlı çalışmaya kaydığı söylenebilir. Sanayi devrimi sonrasındaki teknolojik gelişmelerin ve artan refah düzeyinin çalışma sürelerini giderek kısalttığı varsayılmaktadır. Çalışma haftası süresini kısaltma ve standartlaştırma çabaları, 20. yy'in ilk yarısında işgücü piyasası sorunlarının ön sıralarında yer almıştır. Bu durumun bir sonucu olarak, 1938 yılında Adil Çalışma Standartları Kanunu yürürlüğe girmiştir. Bu kanun çalışma haftası en fazla 44 saatle sınırlandırılmıştır

(Rones vd., 1997: 3). Bununla birlikte ekonomik durgunluk dönemlerinde de, çalışanların çalışma saatlerini azaltarak dolayısıyla işsizliğin azaltılması için çağrılar yapmakta olduğu görülmüştür. Ekonomistler ise büyüme araştırmalarında daha az süre ile çalışan işçilerin bu sürelerde daha üretken olduklarını ifade etmişlerdir (Pancavel, 2014).

Dünya genelinde farklı ülkelerde yapılan çalışmalarda çalışma saatlerinde genel olarak düşme eğilimi olduğu ama bazı bölgelerde önemli değişiklikler gözlemlendiği rapor edilmektedir. Bazı ülkelerde, insanlar diğer ülkelere göre yılda ortalama %70 daha fazla çalışmaktadır. Bu farklılıkların birçoğu, yarı zamanlı çalışmanın yaygınlığı ve kadınların işgücü piyasasına katılımlarındaki örüntülerin farklılıklardan kaynaklanmaktadır (Dolton, 2017). Örneğin, kadınlar erkeklere göre daha az saat çalışma eğiliminde olup ücretler açısından ise daha fazla saat esnekliğine sahiptir. Bu nedenle son 10 yılda gözlemlenen değişikliklerin bazılarının, kadınların işgücü piyasasına katılımının artmasından kaynaklanabildiği söylenebilir (Checciy, 2018). Son yıllarda işgücü piyasalarında da kurumsal düzenlemelerin daha esnek hale geldiği görülmektedir. Sendikaların gücünün azaldığı görülürken (Fitzenberger vd., 2011), yarı zamanlı çalışma ve tipik olmayan istihdam türleri daha yaygın hale gelmiştir (Beckmannshagen ve Schröderb, 2020). McMenamin (2007), vardiyalı çalışma ve esnek çalışma sistemlerinin önemine değinmiştir. Amerikalı bir çalışan için geleneksel çalışma programının, Pazartesi'den Cumaya kadar sabah 9 ile akşam 5 arası olduğu yönündedir. Ücretli ve maaşlı çalışanların yaklaşık üçte birinin birincil işlerinde başlangıç ve bitiş saatlerini değiştirebilen esnek programlarda çalışmakta olduğu; beşte birinin ise birincil işlerinde normal gündüz vardiyası dışında bir vardiyada çalışmakta olduğu ve biraz daha küçük bir oranın ise Cumartesi, Pazar veya her ikisinde çalıştığı görülmektedir. Bununla birlikte bir başka çalışma da ise, genellikle birçok ülkedeki çalışma saatleri seçiminde, işçi özerkliğinin çok az olduğu veya hiç olmadığı yönünde ifadeler yer vermiştir. Letonya, Macaristan, Slovakya, Yunanistan, Bulgaristan, Romanya, Portekiz ve Girit'te, insanların % 80'inden fazlasının şirketlerin çalışma süresini belirlediğini ve işçilerin bu sürelerde değişiklik yapma olasılığının çok az olduğunu veya hiç olmadığını söylemektedir (Dalton, 2017).

Dünya genelinde çalışma saatlerinin düştüğü, ancak önemli değişikliklerin olduğu yönünde de çalışmalar mevcuttur. Ayrıca, İş-yaşam dengesini sağlamak için çalışma saatlerinin azaltılmasında sürekli bir baskı mevcuttur. Çoğu ülkede çalışma saatleri son 50-100 yıldır düşmektedir. Bu eğilimin, değişen talep ve koşullar, emek-boş zaman değişimleri yerine tercihlerdeki değişimler, aktif baskı, işçi sendikaları, işyeri verimliliğini artıran teknolojik gelişmeler, maksimum çalışma saatleri mevzuatı getiren hükümetler ve kadın ve erkeklerin çalışma düzeninde demografik değişiklikler gibi sayısız potansiyel itici gücü olduğu yönünde ifadeler yer almaktadır (Dolton, 2017).

Wooden vd. (2009), rapor edilen iş ve yaşam memnuniyeti düzeylerine katkıda bulunmada, gerçekte çalışılan saatler ile çalışma süresi tercihleri arasındaki uyumsuzlukların oynadığı rolü belirlemek için Avustralya ulusal temsili panel anket verileri kullanılmıştır. Analiz sonuçlarına bakıldığında, çalışılan saat sayısı tercihlerle tutarlı olduğunda, ne kendi kendine bildirilen iş tatmini ne de kendi kendine bildirilen yaşam doyumu puanlarının çalışılan olağan saat sayısına göre çok fazla değişmediği yönündedir. Buna rağmen, hem nispeten kısa saatlerde hem de uzun saatlerde istihdam genellikle eksik istihdam ve aşırı istihdam ile ilişkilidir. Bu durumlarda çalışanların diğer çalışanlardan daha az memnun olduğu yönündedir.

Çalışma sürelerinde kısaltmaya yönelik Dünya genelinde yapılan vurgularla birlikte uzun çalışma saatlerinin nedenlerine ve sakıncalarına dair incelemelerde son yıllarda arttığı söylenebilir. Bu çalışmalarda, nispeten düşük standartta bir yaşamın veya kişi başına düşen GSMH'nin düşük olmasının, yüksek işsizlik oranlarının uzun çalışma saatleri talebini artıracak yönündeki beklentisidir. Bu nedenle, çalışma saatleri tercihin, yaşam boyunca değişebilir olduğu ve ülkelerde ortalama olarak farklılık göstereceği söylenebilir (Stier ve Lewin-Epstein, 2010: 307). Uzun çalışma saatleri ile ilgili yapılan araştırmalarda haftalık ve günlük uzun çalışma saatlerinin mutlaka yüksek çıktı vermediği yönündedir. Uzun çalışma süreleri işyerindeki çalışanlar üzerinde uzun süre yorgunluk ve stres yaşatmaktadır. Bu durumun üretkenliği azaltırken aynı zamanda işverene maliyet yükleyen hata, kaza ve hastalık olasılığını da artırmakta olduğu söylenebilir (Pancavel, 2014). Benzer bir çalışmada ise, Sparks vd. (1997), fazla çalışmanın, evlilik, ebeveynlik, bakıcılık, toplum ve yurttaşlık işleri için gerekli zamana müdahale ederek hanehalkında cinsiyet eşitliğini engellemekte olduğunu ifade etmişlerdir. Haftalık uzun saatler ve uzun günlük çalışma saatlerinin mutlaka yüksek çıktı vermediği görülmektedir. İş stresi ile ilgili endişelerin, firmaları çalışanların çalışma saatlerini uzatmaya değil, kısaltmaya yönelttiği de söylenebilir (Pencavel, 2014).

Cinsiyete dayalı çalışma süreleri incelendiğinde, benzer iş deneyimi ve benzer yaşlardaki erkeklerin kadınlara göre daha uzun süre çalıştığı ve daha yüksek ücretler kazandığı ve daha güvenli çalıştığı sonucuna ulaşılmıştır. Kadınların ise ev işleri ve bakım için daha fazla zaman ayırdığı, mali sıkıntılarla karşılaştığı ve daha fazla zihinsel sorunlar yaşadığı sonucuna ulaşılmıştır. Çalışma saatinde eşik değerler (39 saat) aşıldığında zihinsel sağlığın zayıfladığı yönündedir (Dinh vd., 2017). Rones vd. (1997) çalışmalarında, Amerika Birleşik Devletlerindeki çalışma saatlerindeki eğilimleri araştırmıştır. 1985-93 yılları arasında uzun çalışma haftası yaygınlığının mesleğe göre önemli ölçüde değişmekte olduğu gözlemlenmiştir. Daha çok, idari, profesyonel, satış ve ulaştırma mesleklerinde uzun çalışma haftası yoğunlaşmakla birlikte tüm meslekler arasında tutarlı olmadığı görülmüştür.

Kazanç eşitsizliği düzeyinin, ortalama çalışma saatleri yüksek olduğunda daha fazla olacağından hareketle, ücret eşitsizliğindeki artışın yıllar boyunca çalışılan saatlerde bir artışa yol açtığı da öne sürülmektedir (Bowles ve Park, 2005; Freeman 2001). Bell ve Freeman (2001) 1985-1995 yılları arasında ABD ve Almanya'da çalışma saatlerindeki farklılıkların kazanç eşitsizliğine etkilerini incelemişlerdir. Saatlik ücretlerde daha fazla eşitsizliğe sahip mesleklerdeki kişilerin, daha az eşitsizliğe sahip mesleklerdeki çalışanlara göre uzun saatler çalışma olasılıklarının daha yüksek olduğu sonucuna ulaşılmaktadır. Her iki ülke için, çalışılan saatteki değişim, saatlik ücretlerdeki değişimden daha az olduğu yönündedir. OECD (2012) tarafından yapılan bir araştırmaya göre ise, ABD işgücü piyasalarında Artan Ücret Eşitsizliğinin Ortalama Çalışma Saatlerini azaltmakta olduğu yönündedir. Ücret eşitsizliğinde artış, ortalama ücretler sabit iken, ortalama çalışma saatlerini düşürdüğü yönündedir. Ücretlerdeki farklılık arttığında, ortalama ücreti sabit tutarak, yüksek ücretli işçilere daha fazla ödeme yapılırken, düşük ücretli işçilere daha az ödeme yapılmaktadır. Beckmannshagen ve Schröderb (2020), 1990'ların başından bu yana Almanya'da artan kazanç eşitsizliklerinin ana itici gücünün, ücretlerdeki değişikliklerin değil, çalışma saatlerindeki değişiklik ve uyumsuzluktan kaynaklandığını ifade etmektedirler. Hout ve Hanley (2003) ise, düşük ücretli çalışanların istedikleri kadar çalışmadıklarında, gelir durumlarındaki bozulma yetersiz istihdam ve dolayısıyla fayda kaybı ile ilişkilendirmişlerdir. Ayrıca saat eşitsizliğinin ABD dışında önemli bir güç olduğu da tespit edilmiştir. Mercan (2019) ise, Türkiye'de 2004-2017 arası kadınların çalışma saatlerine ilişkin incelemede bulunmuştur. Sonuçlara bakıldığında, kocalarının geliri arttıkça eşlerin daha az çalışma eğiliminde olduğu görülmüştür. Genel olarak Türkiye'de eşlerin gelirleri ve eşlerinin çalışma saatleri arasında olumsuz bir ilişki olduğu da öne sürülmektedir.

3. TÜRKİYE'DE CİNSİYETLER BAZINDA ÇALIŞMA SÜRELERİNİN DURUMU

Bu bölümde Türkiye'de cinsiyetler bazında haftalık ortalama çalışma sürelerinin durumunu, medeni durum, işteki durum, eğitim seviyesi ve çalışma şekline yıllar itibarıyla Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) verilerinden elde edilerek oluşturulmuş ve incelenmiştir.

3.1. Haftalık Ortalama Çalışma Sürelerinin Durumu

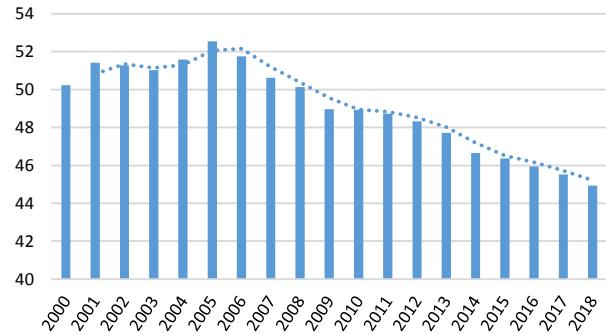
2000-2018 yılları arasında Türkiye'de haftalık ortalama çalışma sürelerinin değişimi Tablo 1 ve Grafik 1'de incelenmiştir.

Tablo 1. 2000-2018 Yılları Arasında Türkiye'de Hanehalkının Haftalık Ortalama Çalışma Sürelerinin Değişimi

Yıllar	Haftalık Çalışma Saati Ortalaması
2000	50,2
2001	51,4
2002	51,3
2003	51
2004	51,6
2005	52,5
2006	51,8
2007	50,6
2008	50,1
2009	49
2010	48,9
2011	48,7
2012	48,3
2013	47,7
2014	46,6
2015	46,4
2016	45,9
2017	45,5
2018	44,9

Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu, Hanehalkı İşgücü Anketi, 2000-2018.

Grafik 1. 2000-2018 Yılları Arasında Türkiye'de Hanehalkının Haftalık Ortalama Çalışma Sürelerinin Değişimi



Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu, Hanehalkı İşgücü Anketi, 2000-2018

Açıklanan verilere göre haftalık ortalama çalışma süresi 2000 yılında 50,2 saat olup, bu değer 2005 yılına kadar artış eğilimi gösterdiği, 2005 yılında ise maksimum değer olan 52,5 saate yükseldiği görülmüştür. 2005 yılından 2018 yılına kadar ise HOÇS' un bir azalış eğilimine girdiği görülmektedir. 2018 yılında ise HOÇS değeri, incelenen yıllar arasında 44,9 saat olarak minimum değerine ulaşmıştır. Buna göre, genel olarak 2000-2018 yılları arasındaki HOÇS' un 2005 yılına kadar bir artış, sonrasında ise bir azalma eğiliminde olduğu, 2008 yılından itibaren ise 2000 yılındaki seviyesinden de daha düşük hale geldiği görülmüştür. Çalışmada başlangıç ve

bitiş yılları olan 2000-2018 yılları itibariyle HOÇS' de 5,3 saatlik bir azalma olduğu tespit edilmiştir.

Bu durum 2003 tarihli 4857 sayılı İş Kanununun 63. maddesinde çalışma süresinin genel bakımdan haftada en çok kırk beş saat olarak belirlenmesi ifadesini destekleyen bir durum olarak karşımıza çıkmaktadır. 2003 yılında yürürlüğe giren bu maddenin etkileri daha ileriki yıllar görülmektedir. Çünkü işverenlerin bu yasal sürece alışması ve sistemleştirmesi belirli bir zaman içerisinde gerçekleşecektir. Bununla birlikte esnek çalışmanın en bilindik örneklerinden olan kısmi çalışmanın 4857 sayılı kanunda tanımlanmasıyla birlikte işgücü piyasasında çalışma sürelerinde kısaltmalar da görülmeye başlamıştır. TÜİK verileriyle incelenen çalışma sürelerinin durumundaki değişimin yasal mevzuat ile de desteklendiği görülmüştür.

3.2. Cinsiyetler Bazında Haftalık Ortalama Çalışma Sürelerinin Durumu

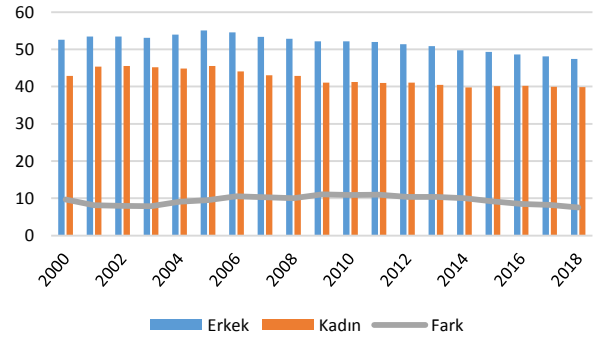
2000-2018 yılları arasında Türkiye'de cinsiyetlere göre haftalık ortalama çalışma sürelerinin değişimi Tablo 2 ve Grafik 2'de incelenmiştir.

Tablo 2. 2000-2018 Yılları Arasında Türkiye'de Haftalık Ortalama Çalışma Sürelerinin Cinsiyetlere Göre Değişimi

	Erkek	Kadın	Fark
2000	52,6	42,9	9,7
2001	53,5	45,4	8,1
2002	53,5	45,5	7,9
2003	53,1	45,2	7,9
2004	54	44,9	9,1
2005	55,1	45,6	9,5
2006	54,6	44	10,6
2007	53,4	43,1	10,3
2008	52,9	42,9	10
2009	52,1	41,1	11
2010	52,1	41,2	10,9
2011	52	40,9	11
2012	51,4	41	10,4
2013	50,9	40,5	10,4
2014	49,8	39,7	10
2015	49,3	40,1	9,2
2016	48,6	40,2	8,5
2017	48,2	39,9	8,2
2018	47,4	39,9	7,5

Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu, Hanehalkı İşgücü Anketi, 2000-2018.

Grafik 2. Erkek ve Kadınların HOÇS Farkları (2000-2018)



Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu, Hanehalkı İşgücü Anketi, 2000-2018

Tablo 2'deki genel HOÇS'da ki değişime paralel olarak, 2000-2005 yılları arasında hem erkeklerde hem de kadınlarda HOÇS değerlerinde artış eğilimi olduğu, 2006 yılından itibaren ise azalış eğilimi olduğu gözlenmektedir. 2000 yılında HOÇS değeri erkeklerde 52,6 ve kadınlarda 42,9 saat iken, 2005 yılına kadar artarak maksimum değerlerine (erkeklerde 55,1 ve kadınlarda 46,5 saat) çıkarken, 2018 yılında ise erkekler için minimum değeri olan 47,4 saate ve kadınlarda ise 39,9 saate düşmüştür. Buna göre, 2000 yılından 2018 yılına kadar geçen süre içerisinde, HOÇS açısından erkeklerde 5,2 saat, kadınlarda ise 3 saat azalma olduğu gözlenmiştir. 2000-2018 yılları arası kadın ve erkekler arasındaki HOÇS farklarına bakıldığında ise, erkeklerin her zaman kadınlardan daha fazla çalıştığı tespit edilmiştir. Kadın ve erkeklerin yıllık HOÇS farklarında bazı düzensiz değişimler olmasına karşın, son yıllarda cinsiyete dayalı HOÇS farkının azalma eğiliminde olduğu görülmektedir.

Gerek Türkiye'de yapılan gerekse Dünyada yapılan kadın ve erkeklerin çalışma sürelerine dair çalışmalarda bulgular erkeklerin kadınlardan daha fazla çalıştığı yönündedir. Cinsiyet ve çalışma süresinin etkisini inceleyen Buerhaus(1990), Mishra ve Smyth (2012), Hogan vd. (2016), Wallace (1990), Kılıç ve Öztürk de (2014) benzer bulgulara ulaşmışlardır. Bunun nedenleri arasında işgücü piyasasında kadınlara yönelik uygulanan iş ve meslek seçmede ayrımcılık, ücrette ayrımcılık, eğitimde ayrımcılık gibi pek çok cinsiyetçi uygulamalar gösterilebilir.

3.3. Medeni Durum x Cinsiyete Göre Haftalık Çalışma Sürelerinin Durumu

Cinsiyet temelli farklılıkları analiz ederken cinsiyet ile birlikte diğer sosyoekonomik göstergelerin yıllara göre etkisini incelemek amacıyla Tablo 3 ve Grafik 3'ten itibaren 2000-2018 yılları arasındaki süreci temsil etmek üzere, eşit süre aralıklı dört zaman dilimi (2000, 2006, 2012, 2018) seçilerek, bu yıllara ait veriler için tablolar ve grafikler analiz edilmiştir.

Tablo 3'de 2000-2018 yılları arasında cinsiyetler bazında medeni durumlara göre HOÇS değerleri verilmiştir. Grafik 3'te ise 2000-2018 yılları arasında medeni duruma göre

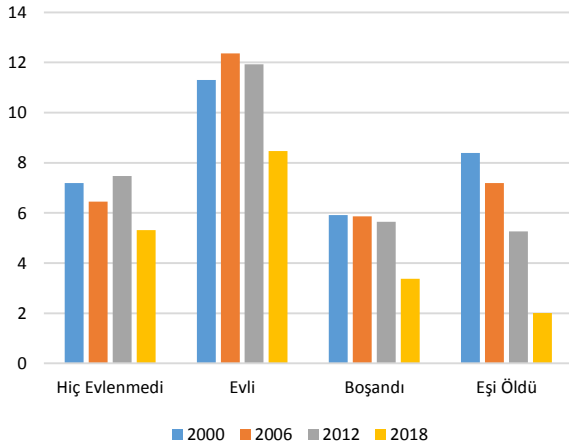
erkek ve kadınların HOÇS farklarının değişimi incelenmiştir.

Tablo 3. Medeni Durumlarına Göre Erkek ve Kadınların HOÇS (2000-2018)

Cinsiyet	Medeni Durum	2000	2006	2012	2018
Erkek	Hiç Evlenmedi	53,00	55,60	53,08	47,30
	Evli	52,49	54,41	51,33	47,47
	Boşandı	52,11	52,95	50,54	47,28
	Eşi Öldü	49,38	47,67	44,21	40,71
	Genel (Erkek)	52,58	54,59	51,41	47,39
Kadın	Hiç Evlenmedi	45,81	49,15	45,61	41,98
	Evli	41,19	42,05	39,40	39,00
	Boşandı	46,20	47,09	44,89	43,90
	Eşi Öldü	40,99	40,48	38,95	38,70
	Genel (Kadın)	42,85	44,03	41,03	39,85
Genel	Hiç Evlenmedi	50,62	53,41	50,00	45,62
	Evli	50,23	51,50	48,03	44,83
	Boşandı	48,86	49,46	47,21	45,35
	Eşi Öldü	43,68	42,48	40,38	39,23
	Genel (Toplam)	50,23	51,76	48,33	44,93

Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu, Hanehalkı İşgücü Anketi, 2000-2018

Grafik 3. Medeni Durumlarına Göre Erkek ve Kadınların HOÇS Farkları (2000-2018)



Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu, Hanehalkı İşgücü Anketi, 2000-2018

Tablo 3'e göre, genel olarak, HOÇS değeri en yüksek olan gruplar, erkeklerde "hiç evlenmemişler" ve "evliler" iken, kadınlarda "hiç evlenmemişler" ile "boşanmış" gruplarının çalışma saatlerinin oldukça yüksek olduğu görülmektedir. HOÇS değeri en düşük olan gruplar, hem erkekler hem de kadınlarda, "eşi öldü" grupları iken, kadınlarda "evli" grubunun ortalamaları da diğer kategorilere göre daha düşük değerler almaktadır. 2000-2018 yılları arasında tüm medeni durumdaki erkeklerde ortalama 5-6 saatlik HOÇS düşüşü gözlenirken, "eşi ölen"

erkeklerde bu düşme yaklaşık 9 saate ulaşmıştır. 2000-2018 yılları arasında diğer medeni durumlardaki kadınlarda ortalama 2-3 saatlik HOÇS düşmeleri yaşanırken, "hiç evlenmemiş" kadınlarda en önemli HOÇS azalması 3,83 saat olarak gözlenmiştir. Grafik 4.3'e göre ise, her durumda erkeklerin HOÇS değeri kadınlardan yüksek iken, en büyük farkın evliler kategorisinde (maksimum fark 2006 yılı için 12,36 saat, minimum fark 2018 yılı için 8,47 saat) olduğu görülmektedir. Kadınlar ve erkekler arası ortalama HOÇS farkının en az olduğu grup "boşanmış" grubu olurken (maksimum fark 2000 yılı için 5,91 saat, minimum fark 2018 yılı için 3,38 saat), tüm kategoriler arasında en az fark "eşi öldü" grubunda 2018 yılında (2,01 saat) olmuştur. Medeni durumlara göre cinsiyetler arası HOÇS farkları incelenirken, 2000-2018 yılları arasında genel olarak bir azalma eğilimi gözlenmektedir.

Burada dikkat çeken bir durum evli olan erkeklerin incelenen tüm yıllar boyunca evli olan kadınlardan daha fazla süre ile çalıştıklarıdır. Bu durumun nedenleri arasında kadınların evlendikten sonra gerek ev işlerinin yoğunluğu ve gerekse de çocuk bakım hizmetleri için çalışma sürelerinden kısıtıldığı görülmektedir. Literatür incelendiğinde gerek ulusal (Akgül ve Etçi, 2017) gerekse de uluslararası birçok çalışmada (Beccue, 1977; Major, 2002; McKay vd., 2016; Wallace, 1999) benzer bir durumla karşılaşıldığı ve medeni durumun cinsiyetler arasında çalışma süresini farklılaştırdığı görülmektedir.

3.4. Eğitim Seviyesi x Cinsiyete Göre Haftalık Çalışma Sürelerinin Durumu

Tablo 4'te 2000-2018 yılları arasında cinsiyetler bazında eğitim seviyesine göre HOÇS değerleri verilmiştir. Grafik 4'te ise 2000-2018 yılları arasında eğitim durumuna göre erkek ve kadınların HOÇS farkları incelenmiştir.

Tablo 4 verilerine göre tüm yıllar için erkeklerde "ilkokul-ortaokul-lise" mezunları daha yüksek HOÇS değerlerine sahip iken, "yükseköğrenim-doktora" yapan erkekler en düşük HOÇS değerlerine sahiptir. Kadınlarda ise "lise" mezunları daha yüksek HOÇS ortalamalarına sahipken, "okul bitirmemiş" grubundaki kadınlar en düşük HOÇS değerlerine sahiptir. 2000-2018 yılları arasında en az değişim her iki cinsiyet grubunda da "yükseköğrenim-doktora" düzeyindekiler için ortalama 1 saatlik HOÇS olarak gözlenirken, en büyük düşmeler "ilkokul" mezunu erkeklerde yaklaşık 7 saat ve "ortaokul" mezunu kadınlarda yaklaşık 8 saat olarak gözlenmiştir.

Grafik 4'e göre, her durumda erkeklerin HOÇS değeri kadınlardan yüksek iken, en büyük farklar "okul bitirmemiş" (maksimum fark 2006 yılı için 12,72 saat, minimum fark 2018 yılı için 9,03 saat) ve "ilkokul" mezunu (maksimum fark 2012 yılı için 12,39 saat, minimum fark 2018 yılı için 7,73 saat) gruplarında olduğu görülmektedir. Kadınlar ve erkekler arası ortalama HOÇS farkının tutarlı olarak her yılda en az olduğu grubun ise "üniversite ve üzeri" grubu (maksimum fark 2012 yılı için 4,72 saat, minimum fark 2018 yılı için 4,28 saat) olduğu

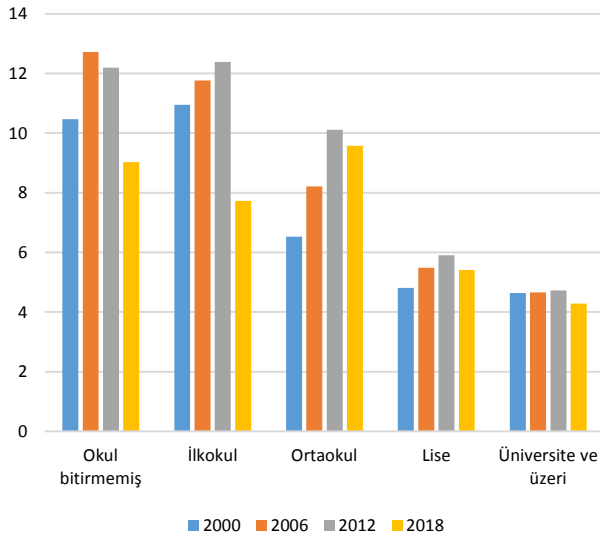
gözlenmiştir. Buna göre, cinsiyetler bazında eğitim seviyelerine göre HOÇS farkları incelenirken, eğitim seviyesi arttıkça erkekler lehine olan farkın giderek daha da düştüğü gözlenmiştir. 2000-2018 yılları için eğitim seviyesine göre cinsiyetler arası HOÇS farkları incelenirken, düşük eğitim seviyelerinde (okul bitirmemiş ve ilkokul mezunu) HOÇS farkları azalırken, “ortaokul” ve “lise” mezunlarında HOÇS farkları erkekler lehine daha da artmıştır.

Tablo 4. Eğitim Seviyesine Göre Erkek ve Kadınların HOÇS (2000-2018)

Cinsiyet	Eğitim Seviyesi	2000	2006	2012	2018
	Okul Bitirmemiş	49,18	52,22	48,91	45,78
	İlkokul	54,30	56,10	52,49	47,37
	Ortaokul	53,69	56,51	53,71	48,89
	Lise	51,81	54,72	52,50	48,75
	Üniversite ve üzeri	45,60	47,14	45,79	44,59
	Genel (Erkek)	52,58	54,60	51,41	47,39
Kadın	Okul Bitirmemiş	38,71	39,50	36,72	36,75
	İlkokul	43,35	44,34	40,10	39,64
	Ortaokul	47,17	48,30	43,60	39,32
	Lise	47,00	49,24	46,60	43,34
	Üniversite ve üzeri	40,96	42,48	41,07	40,31
	Genel (Kadın)	42,85	44,03	41,03	39,85
Genel	Okul Bitirmemiş	43,96	45,27	41,82	39,90
	İlkokul	52,11	53,27	49,01	44,88
	Ortaokul	52,90	55,13	51,68	46,81
	Lise	50,74	53,62	51,21	47,44
	Üniversite ve üzeri	44,02	45,57	44,12	42,94
	Genel (Toplam)	50,23	51,76	48,33	44,93

Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu, Hanehalkı İşgücü Anketi, 2000-2018.

Grafik 4. Eğitim Seviyesine Göre Erkek ve Kadınların HOÇS Farkları (2000-2018)



Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu, Hanehalkı İşgücü Anketi, 2000-2018

Burada dikkat çeken bir nokta lise düzeyine kadar çalışma süresinin arttığı, üniversite ve üzeri eğitim seviyesinde ise gerek kadınlarda gerekse erkeklerde bir düşmenin gerçekleşmesidir. Lu (2011), Mishra ve Smyth (2013) de çalışmalarında benzer durumla karşılaşmışlardır. Literatür

de bulgular eğitim seviyesi çalışma süresini belirli bir seviyeye kadar artırıp sonrasında azalttığı yönündedir. İşgücü piyasasında çalışanlar belirli bir ücret seviyesini yakalayana kadar çalışma sürelerini artırırlar. Tatmin edici bir ücret seviyesine ulaştıktan sonra ise artık zamanlarının belirli bir bölümünü çalışmaya ayırmayıp kendilerini mutlu hissettirecek sosyal alanlara da ayırdıkları görülmektedir. Ayrıca İşgücü piyasasındaki ücret düzeyi belirlenirken bireylerin eğitim seviyesinin de belirleyici rol oynadığı söylenebilir (Çiftçi, ve Kangallı Uyar, 2015; Gürbüz, 2007). Bu yönüyle TÜİK verileriyle incelenen çalışma literatürü destekler durumdadır.

3.5. Çalışma Şekli x Cinsiyete Göre Haftalık Çalışma Sürelerinin Durumu

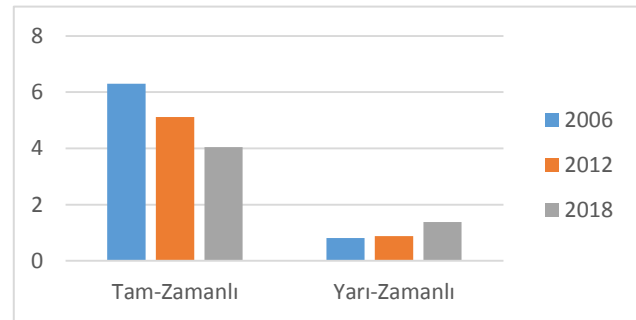
2006-2018 yılları arasında cinsiyetler bazında çalışma şekline göre HOÇS değerleri Tablo 5’de verilmiştir ve Grafik 5’te 2006-2018 yılları arasında çalışma şekli durumuna göre erkek ve kadınların haftalık ortalama çalışma süreleri karşılaştırılmıştır. Tablo 5 ve Grafik 5’de incelenen değişkenlere ait veriler 2000 yılı HİA’da toplanmadığı için analizler 2006, 2012 ve 2018 yılları için yapılmıştır.

Tablo 5. Çalışma Şekline Göre Erkek ve Kadınların HOÇS (2006-2018)

Cinsiyet	Çalışma Şekli	2006	2012	2018
Erkek	Tam-Zamanlı	56,4	53,94	49,87
	Yarı-Zamanlı	19,78	19,24	19,95
	Genel (Erkek)	54,6	51,41	47,39
Kadın	Tam-Zamanlı	50,1	48,82	45,82
	Yarı-Zamanlı	18,97	18,36	18,57
	Genel (Kadın)	44,03	41,03	39,85
Genel	Tam-Zamanlı	54,9	52,64	48,69
	Yarı-Zamanlı	19,3	18,72	19,17
	Genel (Toplam)	51,76	48,33	44,93

Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu, Hanehalkı İşgücü Anketi, 2006-2018

Grafik 5. Çalışma Şekline Göre Erkek ve Kadınların HOÇS Farkları (2006-2018)



Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu, Hanehalkı İşgücü Anketi, 2006-2018

Tablo 5 verilerine göre genel olarak 2006-2018 yılları arasında yarı zamanlı çalışan erkekler ve kadınlarda HOÇS değerleri yaklaşık aynı kalırken, tam zamanlı çalışan erkeklerde yaklaşık 7 saat ve kadınlarda 4 saatlik düşmeler göstermiştir.

Grafik 5'e göre erkekler her durumda kadınlardan daha yüksek HOÇS değerlerine sahipken, cinsiyetler arası HOÇS farklarının tam ve yarı zamanlı çalışanlarda ters eğilimlerde olduğu görülmektedir. Tam zamanlı çalışanlarda erkekler lehine olan HOÇS farkı yıllar içinde azalırken (2006: 6,3 saat; 2018: 4,05 saat), yarı zamanlı çalışanlarda ise kısmi bir artış (2006: 0,81 saat; 2018: 1,38 saat) göstermektedir. Tam zamanlı çalışma sürelerinin hem erkeklerde hem de kadınlarda yıllar itibarıyla düşmesinin nedenleri arasında 4857 sayılı iş kanununda hem çalışma sürelerine azami bir sınır getirilmesi hem de esnek çalışma biçimlerine vurgu yapılması gösterilebilir.

4. SONUÇ VE ÖNERİLER

Çalışma sürelerinin belirlenmesinde ekonomik ve sosyal değişkenlerin yanında hem ulusal yasal düzenlemeler hem de uluslararası yasal düzenlemelerin etkili olduğu söylenebilmektedir. Literatürde çalışma sürelerini belirleyen değişkenlerle ilgili çok sayıda çalışmaya yer verilmiştir. Bu araştırmanın amacı, TÜİK 2010-2018 yılları arasındaki Hanehalkı İşgücü İstatistikleri kapsamında kadınların ve erkeklerin çalışma sürelerindeki değişimi incelemektir. Bu değişimi incelerken kadınlar ve erkekler arasındaki cinsiyet farklılığı, medeni durum, eğitim seviyesi ve tam zamanlı ve yarı zamanlı çalışma gibi değişkenler cinsiyet bazında incelenmiştir. Sonuç olarak kadın ve erkekler için ayrı ayrı oluşturulan çalışma süreleri ile ilgili verilere bakıldığında, haftalık ortalama çalışma sürelerinin hem kadınlarda hem de erkeklerde düştüğü görülmektedir. Bu düşme erkeklerin çalışma sürelerinde daha fazladır. Ayrıca kadın ve erkekler arasındaki haftalık ortalama çalışma süreleri farklarına bakıldığında ise, erkeklerin her zaman kadınlardan daha fazla çalıştığı tespit edilmiştir. Medeni durumlara göre cinsiyetler arası haftalık ortalama çalışma süresi farkları incelenirken dikkat çeken bir durum evli olan erkeklerin incelenen tüm yıllar boyunca evli olan kadınlardan daha fazla süre ile çalıştıklarıdır. Cinsiyetler bazında eğitim seviyelerine göre haftalık ortalama çalışma süresi farkları incelendiğinde ise eğitim seviyesi arttıkça erkekler lehine olan farkın giderek daha da düştüğü gözlenmiştir. Yarı zamanlı çalışan erkekler ve kadınlarda haftalık ortalama çalışma süresi değerleri yaklaşık aynı kalırken, tam zamanlı çalışan erkeklerde yaklaşık 7 saat ve kadınlarda ise 4 saatlik düşmeler görülmüştür.

Sonuç olarak çalışma sürelerinde genel bir düşüşe karşın erkeklerin kadınlardan daha fazla süre ile çalışması dikkat çekici başka bir noktadır. Fakat işte çalışılan sürenin yanında kadınların hanedeki çalışma süreleri de dikkate alındığında toplam mesai bakımından kadınların çalışma süresinin çok daha fazla olduğu söylenebilir. Ancak ortalamalar üzerinden yapılan kıyaslamalar çalışma sürelerinin dinamiklerini oluşturan değişkenleri anlamak için yeterli olmayabilir. Sonraki araştırmalarda meslek, endüstri, kayıtlılık, tarım ve tarım dışı çalışanlar, sendika üyeliği, idari sorumluluk, yaş, işteki durum, gelir seviyesi bakımından da cinsiyetler bazında ayrıma tabi tutularak incelenmesinin işgücü piyasasındaki çalışma süreleri

dinamiklerinin daha iyi anlaşılmasına katkı sağlayacağı öngörülmektedir. Bununla beraber politika yapıcıların, kadınların neden erkeklerden daha az süre ile çalışmak istemeleri ya da buna mecbur bırakılmaları nedeniyle iş hayatında cinsiyet eşitliğini sağlayacak gerekli düzenlemeleri yapmaları gerekmektedir.

KAYNAKÇA

Akgül, T. (2019). Türkiye'de ücretin ve ücret dağılımının bölgesel dinamikleri: 2004-2014 dönemi (Doktora Tezi), Anadolu Üniversitesi.

Akgül, T., & Hilmi, ETCİ, (2017). İstihdam olasılığını belirleyen faktörlerin etkisi kadın ve erkeklerde aynı mı? 2004 ve 2013 hanehalkı işgücü anketleri üzerinden bir analiz. *Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 6(1), 116-133.

Aldan, A. (2020). Türkiye'de ortalama çalışma saatinde değişimin kaynakları. *Gaziantep University Journal of Social Sciences*, 19(4), 1702-1716.

Astarlı, M. (2008). *Türk iş hukukunda çalışma süreleri* [Doktora Tezi]. Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Avrupa Çalışma Süresi Yönergesi (2003). *Çalışma süresine ilişkin 2003/88/EC sayılı yönergenin AB üye devletleri tarafından uygulanması hakkında Avrupa Komisyonu raporu özet bilgi notu*. (Erişim Tarihi: 8.02.2022; https://www.mess.org.tr/media/filer_public/d4/5c/d45c6d84-52b6-4d08-9483-64c5e6cf67a0/calisma_surelerine_iliskin_ab_yonergesini_n_uygulamasina_iliskin_komisyon_raporu_ozet_bilgi_not_u.pdf).

Beccue, B. B. (1977). Determinants of the number of hours worked by the gainfully-employed married woman (Doktora Tezi), University of Illinois.

Beckmannshagen, M., & Schroeder, C. (2020). Earnings Inequality and Working Hours Mismatch. *Available at SSRN 3584328*.

Bell, L. A., & Freeman, R. B. (2001). The incentive for working hard: explaining hours worked differences in the US and Germany. *Labour Economics*, 8(2), 181-202.

Bowles, S., & Park, Y. (2005). Emulation, inequality, and work hours: Was Thorsten Veblen right?. *The Economic Journal*, 115(507), F397-F412.

Buerhaus, P. I. (1990). *Economic and work satisfaction determinants of the annual number of hours worked by registered nurses* (Doctoral dissertation, Wayne State University, Michigan). Erişim Adresi: <http://urn.kb.se/resolve?urn:nbn:se:kth:diva-3029>.

Cecchi, D., Garcia-Penalosa, C., & Vivian, L. (2018). Hours inequality. In *Mimeo*.

Coleman, M. T., & Pencavel, J. (1993). Changes in work hours of male employees, 1940–1988. *ILR Review*, 46(2), 262-283.

- Çiftçi, C., & Kangallı Uyar, S. G. (2015). Eğitim ve gelir. *Ege Akademik Bakış*, 15(1), 141-152.
- Dinh, H., Strazdins, L., & Welsh, J. (2017). Hour-glass ceilings: Work-hour thresholds, gendered health inequities. *Social Science & Medicine*, 176, 42-51.
- Dolton, P. (2017). Working hours: Past, present, and future. *IZA World of Labor.employer–employee data. Industrial Relations Journal*, 44(1), 57–77.
- Eraslan, A. G. V. (2012). Türkiye işgücü piyasasında ücret seviyesinde cinsiyet ayrımcılığı: Blinder-Oaxaca ayrıştırma yöntemi. *İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Mecmuası*, 62(1), 231-248.
- Erdut, Z. (2002). Avrupa Birliği'nde iş süresinin düzenlenmesi ve Türkiye. *TÜHİS İş Hukuku ve İktisat Dergisi*, 17, 4-5.
- Gürbüz, S. (2007). Kamu personelinin ücret tatmin seviyelerini belirlemeye yönelik bir araştırma. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 6(21), 240-260.
- Hogan, V., Hogan, M., Hodgins, M., Kinman, G., & Bunting, B. (2015). An examination of gender differences in the impact of individual and organizational factors on work hours, work-life conflict and psychological strain in academics. *The Irish Journal of Psychology*, 35(2-3), 133–150.
- Hout, M., & Hanley, C. (2003). Working Hours and Inequality, 1968–2001: A Family Perspective on Recent Controversies. *New York: Russell Sage Foundation. http://www.russellsage.org/publications/workingpapers/workinghrsineq/document.*
- ILO (1958). Hours of work, *International Labour Conference Report VIII*: Geneva, ILO.
- İnci, F. E. (2019). *İş hukukunda çalışma süreleri* [Yüksek Lisans Tezi]. Yeditepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- İş Kanunu (2003). Türkiye Cumhuriyeti Anayasası 4857 Nolu Kanun. Resmi Gazete (Sayı: 25134).
- Jann, B. (2008). The Blinder–Oaxaca decomposition for linear regression models. *The Stata Journal*, 8(4), 453-479.
- Kılıç, D., & Öztürk, S. (2014). Türkiye'de kadınların işgücüne katılımı önündeki engeller ve çözüm yolları: Bir ampirik uygulama. *Amme İdaresi Dergisi*, 47(1), 107-130.
- Lu, L. (2011). Working hours and personal preference among Taiwanese employees. *International Journal of Workplace Health Management*, 4(3), 244–256.
- McMenamin, T. M. (2007). A time to work: recent trends in shift work and flexible schedules. *Monthly Lab. Rev.*, 130, 3.
- Mercan, M. A. (2019). Assortative mating and women's working-hours decisions in Turkey. *İstanbul Üniversitesi Sosyoloji Dergisi*, 39(2), 411-423.
- Mishra, V., & Smyth, R. (2013). *Working hours in Chinese enterprises: evidence from matched*
- OECD, Sila, U. (2012). Greater wage inequality reduces average hours of work. *Economica*, 79(316), 680-702.
- Pencavel, J. (2015). The productivity of working hours. *The Economic Journal*, 125(589), 2052-2076.
- Rones, P. L., Ilg, R. E., & Gardner, J. M. (1997). Trends in hours of work since the mid-1970s. *Monthly Lab. Rev.*, 120, 3.
- Sparks, K., Cooper, C., Fried, Y., & Shirom, A. (1997). The effects of hours of work on health: a meta-analytic review. *Journal of occupational and organizational psychology*, 70(4), 391-408.
- Stier, H. & Lewin-Epstein, N. (2003). Time to work: A comparative analysis of preferences for working hours. *Work and Occupations*, 30(3), 302-326.
- Wallace, J. E. (1999). Work-to-nonwork conflict among married male and female lawyers. *Journal of Organizational Behavior*, 20(6), 797–816.
- Wooden, M., Warren, D., & Drago, R. (2009). Working time mismatch and subjective well-being. *British Journal of Industrial Relations*, 47(1), 147-179.

An Analysis of Factors Affecting Farmers Satisfaction: Evidence from Kilis

Çiftçilerin Memnuniyetini Etkileyen Faktörlerin Analiz Edilmesi: Kilis Örneği

Mustafa ÖZER^a, Seyfiddin DAL^b

^a Dr. Öğr. Üyesi, Kilis 7 Aralık Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, mustafaozer@kilis.edu.tr, 0000-0002-1279-9273

^b Bağımsız Araştırmacı, Kilis 7 Aralık Üniversitesi, Lisansüstü Eğitim Enstitüsü, İktisat Anabilim Dalı, seyfidindal@hotmail.com 0000-0002-0737-5804
<https://doi.org/10.30711/utead.1185849>

MAKALE BİLGİSİ

Makale Geçmişi:

Başvuru Tarihi: 7 Ekim 2022
Düzeltilme Tarihi: 24 Kasım 2022
Kabul Tarihi: 24 Kasım 2022

Anahtar Kelimeler:

Organik, Kilis, Zeytin,
Probit, Fiyat, Destek,
Beklenti

ÖZ

Araştırmanın amacı Kilis ilinde organik zeytinyağı üretimi yapan çiftçilerin devlet tarafından verilen desteklemelerle organik ürünün fiyatından memnuniyetini ve sektörün geleceğinden beklentilerini etkileyen faktörleri analiz etmektir. Daha önce bu yönde yapılan bir çalışmaya literatürde rastlanmamaktadır. Araştırmada kullanılan bağımsız değişkenler; yaş, tecrübe, hanedeki kişi sayısı, gelir durumu, eğitim durumu, medeni durum, cinsiyet, gelir kaynağı, birlik üyeliği gibi değişkenlerdir. Araştırmada anketle veri toplama yöntemi kullanılmıştır. Veri toplama sürecinde Kilis'te organik zeytinyağı üretimi yapan 445 üreticinin tamamına ulaşmak amaçlanmıştır. 445 kişiye ulaşmak için 19 mahalle, 3 ilçe ve 63 köy ziyareti gerçekleştirilmiştir. Çiftçilerin 279'una (%63) ulaşılabilmektedir. Verilerin değerlendirilmesinde, çok değişkenli PROBIT analiz yöntemi kullanılmıştır. Bu yöntem için de STATA 13.2 analiz programından yararlanılmıştır. Analiz sonuçlarını göre; çiftçilerin gelir seviyesindeki artış zeytinyağı satış fiyatından memnuniyeti ve sektörün geleceğinden umutlu olma durumunu pozitif yönde etkilemektedir. Çiftçilerin eğitim seviyesi arttıkça devlet teşviklerinden memnun olma düzeyleri azalmaktadır. Tecrübeleri arttıkça zeytinyağı satış fiyatından memnuniyetleri azalmaktadır.

JEL Sınıflandırması: B21, O12, Q, Q01.

ARTICLE INFO

Article History:

Received October, 7, 2022
Received in revised form November, 24, 2022
Accepted November, 24, 2022

Keywords:

Organic, Kilis, Olive,
Probit, Price, Government Support,
Expectation

ABSTRACT

The aim of the research is to analyze the factors affecting the satisfaction of the farmers producing organic olive oil in Kilis province from the support given by the government, the price of the organic product, and the expectations about the sector's future. To the best of our knowledge, there is no study which investigates these factors together. The independent variables used in the research are age, experience, number of people in the household, income status, education level, marital status, gender, income source, and union membership. The data collection method via a questionnaire was used in the research. During the data collection process, it was aimed to reach all 445 producers producing organic olive oil in Kilis. In order to reach 445 people, 19 neighborhoods, 3 districts, and 63 villages were visited. 279 (63%) of the farmers were interviewed. The multivariate PROBIT analysis method was used in the evaluation of the data. For this method, the STATA 13.2 analysis program was used. According to the analysis results; the increase in the income level of the farmers positively affects their satisfaction with the olive oil sales price and their hope for the future of the sector. As the education level of the farmers' increases, their level of satisfaction with government incentives decreases. As their experience increases, their satisfaction with olive oil sales price decreases.

JEL Classifications: B21, O12, Q, Q01.

1. GİRİŞ

Konvansiyonel tarım, kimyasalların kullanıldığı, ürün bolluğunu amaç edinen, insan ve çevre sağlığını tehdit eden bir üretim şeklidir (Bengisu, 2014: 39-40; Er ve Başalma, 2008: 26-27). Çevre dostu üretim şekli olan organik tarım yönteminde kimyasal gübre ve ilaç kullanılmamaktadır (İlbaş, 2009; Hatunoğlu Durmaz, 2010:3; Karabaş, 2011: 28). Bu da organik gübrelerin kullanıldığı organik tarım yöntemiyle üretilen doğal ürünlere olan talep artmaktadır (Duman, 2018). Organik tarım, toprak, bitki ve hayvan sağlığını iyileştiren ve böylelikle süreklilik arz eden bir üretim

şeklidir (Bayram vd., 2007:204; Derya Kutlu, 2016:58-59; Öztürk, 2012:2-3; Scialabba ve Hattam, 2002).

Organik yöntemlerle üretilen ürünler besin değeri olarak klasik yöntemlerden daha yüksektir (Özsayın ve Karahan, 2013; Worthington, 2001). Bunu rağmen, az sayıda çiftçi organik tarımın klasik tarım yöntemine olan üstünlüklerinden haberdardır (Singh, 2021). Diğer taraftan, çiftçiler sertifikalandırılmış organik tarım uygulamalarına yüksek maliyetlerden dolayı uyum sağlayamamaktadır. Organik girdilerin maliyetleri, geleneksel tarım sisteminde kullanılan diğer girdiler de dâhil olmak üzere endüstriyel olarak

üretilen kimyasal gübreler ve pestisitlerden daha yüksektir (Katyal, 2000). Ayrıca, çoğu durumda çiftçiler, sentetik girdilerden uzaklaşırken veya geleneksel tarım yöntemlerini organik tarım ve organik ürünlere dönüştürürken toprak veriminde bir miktar kayıp yaşarlar (Khadda, 2021). Çiftlikte organik üretimi karlı hale getirmek de yıllar alabilir (Peters, 1994; Liebhardt vd., 1989).

Organik ürünlerdeki fiyat yüksekliği avantajı, önemli miktarda organik tarım ürünü kullanıma sunulduğunda ortadan kalkacağı için pek yardımcı olmayacaktır (Narayanan, 2005). Devlet desteklerinin yetersiz oluşu çiftçilerin konvansiyonel tarımdan organik tarıma geçişi üzerinde negatif bir etki yaratmaktadır (Bozyiğit ve Kılınç Doğan, 2015; Erem Kaya ve Atsan, 2013; Karabaş, 2011; Kızılaslan ve Taner, 2011; Sav ve Sayın, 2018; Yener, 2017).

Bu sebeple organik üretim yolunu seçen çiftçilerin fiyat ve maliyet açısından desteklenmeleri önemlidir. Yukarıdaki satırlarda da belirtildiği üzere çiftçilerin devletin desteklerinden memnuniyetsizlikleri ve ürünün fiyatı çiftçilerin organik üretime geçişlerindeki etken faktörlerdendir.

Bu doğrultuda, çiftçilerin verilen desteklerle ve ürünün fiyatıyla alakalı memnuniyetlerini veya memnuniyetsizliklerini etkileyen demografik ve sosyoekonomik değişkenleri inceleyen çalışmalar, politika yapıcıların sorunlara doğru müdahalelerde bulunabilmelerine olanak sağladığı için önem arz etmektedir.

Tüketicilerin devletin kalkınma ile alakalı kamu politikalarından memnuniyetleri etkileyen faktörleri inceleyen çalışmalar literatürde mevcuttur (Barlett, 1986; Coughenour ve Tweeten, 2019; Molnar, 1985; Schroeder vd, 1985). Gelişmekte olan ülkeler bağlamında, çiftçilerin memnuniyet veya memnuniyetsizliğinin belirleyicileri hakkındaki çalışma sayısı azdır (Anang, 2016). Bazı çalışmalar, çiftçilerin memnuniyetle gelir arasında istatistiki olarak anlamlı ve pozitif yönde bir ilişki bulmuşlardır (Coughenour ve Tweeten, 2019). Coughenour ve Swanson (1992) çiftçilerin genel olarak çiftçilik ve yaşamdan memnuniyetinin belirleyicilerini inceledi.

Net çiftlik gelirinin çiftlik memnuniyetinin pozitif yönde bir belirleyicisi olduğu, eğitimin ise çiftçilikten ve genel olarak yaşamdan memnuniyetsizlikle ilişkili olduğu bulunmuştur. Yaş ile memnuniyet arasındaki ilişki çoklukla çalışılan bir konudur. Araştırmalar, daha yaşlı hayatlarından daha memnun olduklarını ve işlerine daha bağlı olduklarını göstermişti (Loscocco ve Roschelle, 1991). Yaş ile yaşam memnuniyeti arasındaki pozitif yönlü ilişki çiftçiler içinde geçerlidir (Coughenour ve Tweeten, 2019; 13). Eğitim, memnuniyeti etkilediği tespit edilen önemli bir değişkendir. Coughenour ve Swanson (1992) eğitimin bireyin hedeflere ulaşma kapasitesini artırdığını, aynı

zamanda bireyin alternatifler ve aktivitelerinden beklenen ödüller konusundaki farkındalığını da artırdığını gözlemlemiştir. Başka bir deyişle, beklenti ve başarı arasındaki fark kişinin eğitimiyle artma eğilimindedir (Loscocco ve Roschelle, 1991). Bununla birlikte, diğer araştırmacılar yaşam memnuniyeti ile eğitim arasında pozitif bir ilişki bulmuşlardır (Coughenour ve Tweeten, 2019; Molnar, 1985). Coughenour ve Swanson (1992) çiftçilikten duyulan memnuniyetin eğitimle pozitif ilişkili olduğunu varsaymaktadır. Bu çalışmalara göre, eğitim artışı bireyin duygu ve isteklerini kontrol etme durumunu geliştirdiği için eğitimle memnuniyet arasında pozitif yönde bir ilişki olduğunu savunmuşlardır. Guo ve Jiang (2011)

Çin'deki bir çiftçi destekleme sisteminden çiftçilerin duydukları memnuniyeti etkileyen faktörleri analiz etti. Brüt gelirin, ekilebilir arazinin büyüklüğünün ve çiftçiler tarafından satın alınan çeşitlerin, devlet desteklerinden memnuniyetin önemli belirleyicileri olduğunu gösterdiler. Araştırmada cinsiyet, yaş ve eğitimin gibi belirleyicilerin çiftçilerin memnuniyeti üzerindeki etkisinin istatistiki olarak anlamsız olduğu bulunmuştur. Li (2014) ayrıca Çin'deki "Yeni Kırsal Tarım Kooperatifi Tıbbi Sisteminin" memnuniyetinin belirleyicilerini de inceledi. Sıralı bir probit modeli kullanan yazar, memnuniyet belirleyicilerinin gelir, sağlık düzeyi, tıbbi hizmet erişilebilirliği, geri ödeme deneyimi ve hastaneye yatış eğilimini içerdiğini buldu. Yaş, cinsiyet ve tıp merkezine uzaklık değişkenlerinin istatistiki olarak anlamlı bir etkisi bulunamadı Damisa vd. (2010).

Ayrıca bir logit model kullanarak Nijerya'daki çiftçilerin sulama sistemlerinden memnuniyetinin belirleyicilerini de inceledi. Gübrenin zamanında mevcudiyetinin, çiftçilerin çıktısının, arazi büyüklüğünün, zamanında su tahliyesinin ve çiftlik arazilerinin konumunun çiftçilerin sulamadan memnuniyetini etkilediğini buldular (Umar vd. 2015).

Nijerya'nın Kaduna Eyaletindeki çiftçi aileleri arasında bir büyüme geliştirme destek programından memnuniyet düzeyini etkileyen faktörleri çok değişkenli bir logit regresyon modeli kullanarak araştırdı. Çiftçilik deneyimi ve eğitimi daha yüksek olan ailelerde programdan memnuniyet düzeyinin arttığını, ancak yaş ve ile azaldığını gözlemlediler. Coughenour ve Swanson (1992) çiftçiliğin algılanan ödülleri, yani fiyatın, çiftçilik ve genel olarak yaşamdan duyulan memnuniyetin önemli belirleyicileri olduğunu buldu. Çiftçilerin ürün fiyatından memnuniyetlerinin belirleyicileriyle alakalı bir adet çalışma bulabildik. Bu konuyla alakalı çalışmalar yok denecek kadar azdır.

Gana'da kakao üretimi yapan çiftçilerin kakaonun fiyatından memnuniyetinin belirleyicilerini araştıran çalışmanın sonuçlarına şu şekildedir (Anang, 2016). Çiftçinin fiyattan memnuniyet düzeyini istatistiki olarak anlamlı ve pozitif yönde etkileyen en önemli

faktörler, çiftçinin yaşı, tecrübesi, çiftlik büyüklüğü ve çiftçilikten elde edilen gelirdir. Çiftçilerin eğitim düzeyi, fiyatlandırmadan memnuniyet ile negatif ve oldukça anlamlı bir ilişki sergilemiştir; bu, eğitilmiş çiftçilerin eğitimsiz çiftçilere kıyasla kakao fiyatından daha az memnun olduklarını ima etmektedir. Muhtemel bir açıklama, eğitilmiş çiftçilerin aydınlanma ve ekonomideki güncel bilgilerden haberdar olma olasılıklarının daha yüksek olmasıdır. Bu nedenle, ekonomik durumları analiz etme ve işlerinde iyi bir ücret alıp almadıklarını deşifre etme olasılıkları daha yüksektir. Ek olarak, eğitilmiş çiftçiler daha büyük bir işgücü fırsat maliyetine sahiptir ve bu nedenle emekleri için daha iyi bir ödül bekleyecektir. Mevcut çalışma, gözden geçirilen tüm çalışmalar incelediğinde, üreticiler için çok önemli olan devlet teşvikleri, ürün fiyatı ve gelecekte alakalı memnuniyetle alakalı çalışmalar kısıtlıdır. Bu çalışma, bu üç önemli olayın demografik ve sosyoekonomik belirleyicilerini inceleyerek literatüre katkı sağlayacaktır.

Bu çalışmanın örneğini Kilis'te bulunan ve organik zeytinyağı üretimi yapan çiftçiler oluşturacaklardır. Bunun sebebi, Kilis'in sanayisi, tarımı ve ekonomisi için önemli olan zeytinyağı sektöründe Kilis'te bulunan çiftçilerin devlet teşviklerinden, fiyatlandırmadan ve sektörün geleceğinden memnuniyetinin belirleyicileri etkileyen demografik ve sosyoekonomik faktörleri çok değişkenli probit yöntemle analiz eden bir çalışmaya literatürde rastlanmamaktadır. Bu amaçla Kilis ilinde organik zeytin yağı üretimi yapan çiftçilerden yüz yüze anket yöntemiyle veri toplanıp bu veriler STATA 13.2 istatistik programında analiz edilmiştir. İkinci bölümde; Dünya'da, Türkiye'de ve Kilis'te organik zeytin ve zeytinyağının tarihsel gelişiminden bahsedilmiştir. Üçüncü bölümde; Türkiye'deki tarımsal desteklemelerden bahsedilmiştir. Dördüncü bölümde ise öncelikle araştırmanın metodolojisi, veri seti ve sonuçları tartışılmıştır. Beşinci bölümdeyse araştırmanın genel sonucundan ve önerilerden bahsedilmiştir.

2. ORGANİK TARIM VE ZEYTİN YAĞI ÜRETİMİNİN DÜNYA, TÜRKİYE VE KİLİS'TEKİ TARİHSEL GELİŞİMİ

Organik tarım ilk olarak Avrupa ve ABD'de başlayıp daha sonra diğer ülkelerde yaygınlaşmıştır. Organik tarıma olan talep artışı sonucu organik tarıma yönelen çiftçi sayısı da artmıştır. Kendi ülkelerindeki iç pazarda talep olmamasına rağmen Avrupa ülkelerindeki yoğun talepten dolayı organik üretime geçen ve ihraç eden gelişmekte olan Türkiye gibi ülkelerde vardır (Fidan, 2017:5; Yücesoy, 2018). Günümüzde Organik tarım Dünya'nın hemen hemen her ülkesinde yapılmaktadır (Demiryürek, 2011: 29).

Organik tarımın Türkiye'deki hikâyesi şu şekilde başlamıştır. Avrupalı tüketicilerin talepleri doğrultusunda 1980'li yıllarda Türkiye'de organik ürünler üretilmeye başlandı (Atlı 2006, Köksal 2009: 54; Kırmacı 2003, Merdan, 2014: 74; İpek ve Yaşar Çil,

2010:142; Nasır ve Kımiloğlu 2006). Organik ürün üretiminde hem miktarın hem de çeşitliliğinin artması ve ürünlerin uluslararası ticarete konu olması nedeniyle ticaretinin yapılabilmesi için kontrol ve sertifikasyon ile ilgili yasal düzenlemeler gerekmektedir (Köksal, 2009: 55).

Türkiye'de ilk olarak 1985-1986 yılları arasında Avrupa Kontrol Mekanizmasının standartlarına uygun sertifikalı ürün üretimi yapılmıştır (www.ifoam.bio, 2020). Üretimi yapılan organik sertifikalı ürünlerin büyük çoğunluğu öncelikli olarak AB ülkeleri, ABD ve Japonya gibi gelişmiş düzeydeki ülkelere ihraç edilmiştir (Hatunoğlu Durmaz, 2010: 61). Organik tarımda gelişme sağlayan Türkiye kuru ve kurutulmuş meyveler ile organik pamuk pazarında lider ülkedir. Daha sonraki zamanlarda, organik üretime verilen desteklerin ve sivil toplum kuruluşlarının gösterdiği gayretler iç pazarda organik ürüne olan ilgi ve talebi arttırmıştır (www.eto.org, 2020).

Dünya üzerinde, en çok organik ürün talep eden AB ülkelerine, ürün ihraç eden ülkeler arasında Türkiye, Avustralya, İsrail, Macaristan, Arjantin ve İsviçre bulunmaktadır (Durak Kılıçaslan, 2015: 20). Yıllara göre organik tarımın üretim alanında, üretim miktarında, ürün çeşitliliğinde ve organik tarım yapan çiftçi sayısında ciddi bir artış meydana gelmiştir (Çelik vd., 2019:3; Merdan, 2014:78). Tablo 1.'de görüldüğü gibi, 2002 yılında Türkiye'de 12.428 çiftçi 12.428 hektarlık alanda 310.125 tonluk organik tarım üretimi gerçekleştirmekteydi. 2018 yılı toplam organik üretim miktarına bakıldığında, 2.371.612 tondur ve ekili alan miktarı da 540.000 hektara çıkmıştır.

Tablo 1. Türkiye'de Organik Tarım Üretim Verileri (2002-2018)

Yıllar	Ürün Sayısı	Çiftçi Sayısı	Yetiştiricilik Yapılan Alan (ha)	Doğal Toplama Alanı (ha)	Toplam Üretim Alanı (ha)	Üretim Miktarı (ton)
2002	150	12.428	57.365	32.462	89.827	310.125
2003	179	14.798	73.368	40.253	113.621	323.981
2004	174	12.751	108.598	100.975	209.573	377.616
2005	205	14.401	93.134	110.677	203.811	421.934
2006	203	14.256	100.275	92.514	192.789	458.095
2007	201	16.276	124.263	50.020	174.283	568.128
2008	247	14.926	109.387	57.496	166.883	530.224
2009	212	35.565	325.831	175.810	501.641	983.715
2010	216	42.097	383.782	126.251	510.033	1.343.737
2011	225	42.460	442.581	172.037	614.618	1.659.543
2012	204	54.635	523.627	179.282	702.909	1.750.127
2013	213	60.797	461.395	307.619	769.014	1.620.387
2014	208	71.472	491.977	350.239	842.216	1.642.235
2015	197	69.967	486.069	29.199	515.268	1.829.291
2016	225	67.878	489.671	34.106	523.778	2.473.600
2017	214	75.067	520.885	22.148	543.033	2.406.606
2018	213	79.563	540.000	86.885	626.885	2.371.612

Kaynak: T.C. Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı, Aralık 2019.

Organik yöntemlerle üretimi yapılan diğer bir üründe zeytin ve zeytinyağı üretimidir. Son dönemde sağlık açısından faydalı olması nedeniyle zeytinyağına talep artmaktadır ve bu da dünya genelinde ciddi bir zeytinyağı üretim artışına sebep olmaktadır.

Tablo 2. Dünya Zeytinyağı Üretimi (bin ton)

Ülke/Bölge	2014/15	2015/16	2016/17	2017/18*	2018/19**
AB Ülkeleri	1434.5	2324.0	1752.0	2183.0	2212.0
İspanya	842.2	1403.3	1290.6	1256.2	1550.0
İtalya	222	474.6	182.6	428.9	270.0
Yunanistan	300.0	320.0	195.0	346.0	240.0
Portekiz	61.0	109.1	69.4	134.8	130.0
Diğer Ülke.	855.5	668.0	649.5	950.0	660.5
Tunus	340.0	140.0	100.0	280.0	120.0
Türkiye	160.0	150.0	178.0	263.0	193.6
Fas	120.0	130.0	110.0	140.0	145.0
Cezayir	69.5	82.0	63.0	82.5	76.5
Arjantin	30.0	24.0	24.0	43.5	20.0
Ürdün	23.0	29.5	20.0	20.5	20.5
Filistin	24.5	21.0	19.5	19.0	17.0
Diğer Ülke.	168.0	184.5	189.5	181.5	181.5
Toplam	2458.0	3176.5	2561.0	3314.5	3049.0

* Tahmin **Öngörü.

Kaynak: T.C. Ticaret Bakanlığı Esnaf, Sanatkârlar ve Kooperatifçilik Genel Müdürlüğü, Nisan 2019.

Tablo 2.'yi incelediğimizde, Dünya zeytinyağı üretiminde Akdeniz'e kıyısı olan AB ülkelerinin başı çektiği görülmektedir. Özellikle İspanya ve İtalya zeytinyağı üretiminde en önde gelen ülkeler olmuşlardır. Diğer ülkeler içerisinde Türkiye Tunus'tan sonra gelerek yapmış olduğu zeytinyağı üretimi bakımından ikinci sırada bulunmaktadır.

Tablo 3. Dünya Zeytinyağı İhracatı (bin ton)

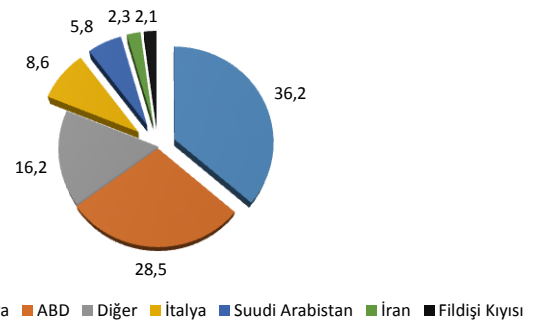
ÜLKELER	2014/15	2015/16	2016/17	2017/18 *	2018/19**
İspanya	236.8	297.8	291.3	304.0	367.5
İtalya	199.6	208.1	199.5	171.0	184.8
Tunus	304.0	102.5	89.5	200.0	130.0
Türkiye	30.0	15.0	45.0	65.0	55.0
Portekiz	47.6	40.6	39.5	39.7	39.7
Fas	25.0	17.0	9.0	15.0	20.0
Arjantin	12.0	31.0	16.5	36.0	21.4
Yunanistan	16.6	19.3	18.7	9.8	7.7
Filistin	6.5	4.5	4.0	4.0	4.0
Diğer	33.5	31.7	41.1	47.0	48.0
Toplam	929.0	788.5	780.0	910.2	890.5

* Tahmin **Öngörü

Kaynak: T.C. Ticaret Bakanlığı Esnaf, Sanatkârlar ve Kooperatifçilik Genel Müdürlüğü, Nisan 2019.

Zeytinyağı üretiminin en fazla bulunduğu ülkeler Akdeniz ülkeleri olduğu için ihracat yapan ülkelerde genelde Akdeniz ülkeleridir. Tablo 3'ü incelediğimizde, üretimde de olduğu gibi zeytinyağı ihracatında da ilk iki sırada İspanya ve İtalya gibi AB ülkeleri bulunmaktadır. AB ülkelerinden sonra ise Tunus ve Türkiye gelmektedir. Şekil 1'i incelendiğinde, Türkiye ürettiği zeytinyağının büyük bir bölümünü İspanya ve ABD'ye ihraç etmektedir. Bu ülkeleri İtalya ve Suudi Arabistan gibi ülkeler takip etmektedir.

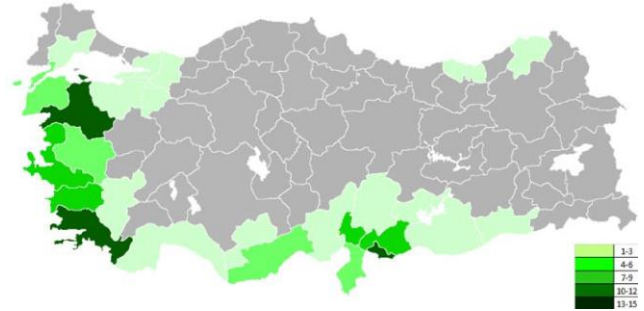
Şekil 1. Türkiye'nin Zeytinyağı İhracatı Yaptığı Önemli Ülkeler (2018, %)



Kaynak: T.C. Tarım ve Orman Bakanlığı Tarımsal Ekonomi ve Politika Geliştirme Enstitüsü Müdürlüğü, Ocak 2019.

Daha önce bahsedilen bilgilerden de anlaşılacağı üzere, tarıma elverişli topraklara ve iklim şartlarına sahip olan Türkiye; özellikle zeytin ve zeytinyağı üretiminde önemli bir ülke konumundadır. Akdeniz ülkelerinin tamamında olduğu gibi Oleacea familyasının önemli bir üyesi olan Türkiye'de insanlar açısından zeytinyağı çok önemlidir. Özellikle Türkiye'nin mutfak kültürü incelendiğinde zeytinyağı yemeklerin önemli bir yere sahip olduğu görülecektir. Şekil 2'yi incelediğimizde bölgesel olarak en belirgin zeytinyağı üretimi görülen bölgeler; Ege, Marmara, Akdeniz ve Güneydoğu Anadolu bölgeleridir. Aşağıdaki haritadan da görüleceği üzere zeytinyağı üretimin yoğun olarak yapıldığı illerden birisi de bu çalışmanın örneklemini oluşturan Kilis'tir.

Şekil 2. Türkiye'de Zeytinyağı Üretimi Yapılan İller



Kaynak: Olivae Uluslararası Zeytin Konseyi Resmi Dergisi, 2016.

Kilis yüzölçümü olarak 1,444 km² alana sahiptir. İstatistikî Bölge Birimleri Sınıflandırmasına göre Gaziantep ve Adıyaman şehirleri ile birlikte TRC1 Bölgesi'nde bulunmaktadır. Kilis, Hatay, Maraş oluğu ve Fırat Irmağı arasındaki Gaziantep Platosu'nun güneybatısında, Türkiye-Suriye sınırında yer almaktadır. Şehrin kırsal yerleşiminde yer alan insanların geçim kaynağı tarıma dayalıdır (ika.org.tr, 2020). Özellikle zeytin ve zeytinyağı üretimi, Kilis ilinin en önemli tarım ürünüdür (kilis.gov.tr, 2020).

Tablo 4. Kilis İlinde Organik Zeytin Üreticilerinin Statülerine Göre 2015-2019 Yılları Arası Üretim Alanı ve Ürün Miktarı

Yıllar	Ürün Statüsü	Üretim Alanı (da)	Üretim Miktarı (kg)
2015	Geçiş 1	5852,651	1675805,55
	Geçiş 2	8412,249	2636131,68
	Geçiş 3	2963,527	663582,12
	Organik	14577,25	3485917,78
2016	Geçiş 1	2974,756	515115,85
	Geçiş 2	5010,116	688099,913
	Geçiş 3	7984,353	1529609,37
	Organik	17260,49	2786153,16
2017	Geçiş 1	3404,6	999225,76
	Geçiş 2	2855,333	996777,769
	Geçiş 3	4708,615	1312872,98
	Organik	23708,62	10022100,5
2018	Geçiş 1	4139,529	937379,285
	Geçiş 2	3264,572	947679,838
	Geçiş 3	2671,339	804952,292
	Organik	27106,41	59072446,1
2019	Geçiş 1	4440,823	944702,753
	Geçiş 2	3570,817	819597,362
	Geçiş 3	3051,27	898359,686
	Organik	27584,98	10519736,8

Kaynak: Gıda Tarım ve Hayvancılık Kilis İl Müdürlüğü, 2019.

Tablo 4'e göre, Kilis ilinin organik statüdeki zeytin üretim alanları 2015 ile 2019 yılları arasında her yıl artış eğilimi göstermiştir. Organik statüdeki zeytin üretim miktarında ise inişli çıkışlı bir durum söz konusudur bunun nedeni var yılı yok yılı sorunudur. Kilis ilinde organik zeytinyağı sertifikasına sahip kişi sayısı 2015 yılında 186 kişidir. Bu sayı her geçen yıl artış göstermiştir. 2016 yılında 231, 2017 yılında 367, 2018 yılında 444, 2019 yılında ise 445'e yükselmiştir. Ayrıca, Kilis ilinde 2010 yılında toplam 16 adet zeytinyağı üretim tesisi bulunuyorken, 2020 yılında 36 tesis Kilis ilinde zeytinyağı üretimi gerçekleştirmektedir (Kilis Ticaret ve Sanayi Odası, 2020).

Tablo 5. Kilis İli Organik Zeytin Üreticileri Birliği İhracat Verileri

Sıra	Ülke	Tarih	Ürün Miktarı (Şişe)	Ürün Ağırlığı (Kg)
1	Katar	22.01.2018	2400 Şişe	3150
2	Katar	09.07.2018	3888 Şişe	4473
3	Katar	22.02.2019	9648 Şişe	10357
4	Katar	09.10.2019	9144 Şişe	10367
5	Katar	09.04.2020	8784 Şişe	9822
6	Kanada	15.01.2020	2142 Şişe	5319

Kaynak: Kilis İli Organik Zeytinyağı Üreticileri Birliği, 2020.

Kilis İli Organik Zeytin Üreticileri Birliği 2018 yılında Kilizi markası adı altında Katar'a ilk ihracatını gerçekleştirmiş, ilerleyen yıllarda da ihracat devam etmiştir. Tablo 5'e göre 2020 yılında Kanada'ya organik zeytinyağı ihracatı gerçekleştirmiştir. Bu türde ihracatlar hem Kilis yağlık zeytinyağı çeşidinin kalitesinin tanıtılması hem de reklam ve pazarlamasının yapılmasına katkı sağlamaktadır.

3. TÜRKİYE'DE TARIMSAL DESTEKLEMELER

Yeryüzünde tarım desteklemesi milattan öncesine kadar uzanmaktadır. MÖ 18. yüzyılda Mısır bölgesinde kıtlık dönemlerinde hububat depolanmasına ve tarımına destek verilmiştir. Avrupa da ise tarımsal desteklemeler 19. yüzyıllarda başlamıştır (Ataseven, 2016:2-4). Türkiye'de Cumhuriyetin kurulduğu ilk zamanlarda destekleme faaliyetlerinin başladığı görülmektedir. Osmanlı Devleti'nin son dönemlerinde de tarımsal destekleme faaliyetleri yer almaktadır. Fakat o dönemdeki destekler tüketiciye yönelik olup üretici için olumlu bir destek gözlemlenmemiştir (Kamacı, 2006:22).

Ülkemizde tarımsal desteğin tarihi dönemlerine bakacak olursak bu konuyu 3 dönem içerisinde ele alabiliriz. 1980'den önceki desteklemeler, 1980-2000 seneleri arasındaki desteklemeler, 2000 senesinden sonraki desteklemeler. 1980 yılı öncesi tarım alanında destekleme amacıyla yapılan ilk uygulama, akaryakıt ve yağdan alınan verginin tekrar iadesi edilmesidir. 1926'da çıkan kanuna göre tarım faaliyetlerinde kullanılan akaryakıttan alınan vergiler geri verilmiştir.

İlk kez buğdayda kendi iç piyasasında fiyat oranlarındaki düzeyi korumak için 03.07.1932'de 2056 sayılı yasa ile Ziraat Bankası'na buğday alımı görevi verilmiştir. 1933'teki beş yıllık sanayileşme planları neticesinde bir tarımsal hammadde ihtiyacındaki artış sonucunda tarıma yönelik düzenlemelerine hız kazandırmıştır.

Bu amaçla, 1935 senesinde tarım kooperatiflerini geliştirilmek için 2834 sayılı " Tarım Satış Kooperatifleri ve Birlikleri Kanunu " ve 2836 sayılı " Tarım Kredi Kooperatifleri Kanunu" yürürlüğe konmuştur (Çavuş, 2009:9). 1938'de Toprak Mahsulleri Ofisi (TMO) kurularak bu görev Ziraat Bankası'ndan alınarak bu kurumun sorumluluğuna girmiştir. (Yentürk vd. 2004). Buğday ve diğer hububat alımıyla alakalı olarak yetkilendirilen Toprak Mahsulleri Ofisi, 1940 senesinde çay ve tütün üretimini desteklemek amacıyla alımlara başlamıştır (Ağca, 2010:36).

1980 ve sonrasında serbest piyasa ekonomisi benimsenmesinden ötürü serbestleşme başladığı için devlet tarım sektörüne olan desteğini azaltmıştır (Akbulut, 2015:42).

2000 yılından sonraki desteklemeler açısından tarım alanında ülkemiz de yeni reformlar yapılmıştır. Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) Tarım Anlaşması hükümleri, AB Ortak Tarım Politikası'na uyum, IMF ve Dünya Bankası politika önerileri ve ülkemizin içinde bulunduğu şartlar ve ihtiyaçlar tarım alanında reforma gidilirken alınan temel unsurlardır (Ataseven, 2016:2-4).

2001 senesinde uygulanan Tarım Reformu Uygulama Projesi (TRUP), ülkemizin 2000'li yıllardan sonra tarım politikamıza en büyük etki sağlayan araç olarak

bilinmektedir. TRUP, Ekonomik Reform Kredisi'nin devamı olarak Dünya Bankası'yla beraber yürütülmüştür. Bu projedeki asıl amaç devletin tarıma verdiği desteği azaltmak, fiyatları olumsuz yönde etkilemeyecek politika araçlarının kullanılması, geçiş aşamasında üretim yapanları maddi olarak desteklemek ve TEKEL (sigara ve alkol), ÇAYKUR, şeker fabrikaları, Toprak Mahsulleri Ofisi (TMO) vb. kuruluşların 1998 yıllarındaki özelleştirilme hızını artırmaktır. Maddi destek açısından Doğrudan Gelir Desteği (DGD) aracılığı ile üretim yapanlara destek verilmiştir (Demirdöğen ve Olhan 2014:102).

DGD'nin fiyat, girdi ve kredi destekleri yerine verilmesi sağlanmaya çalışılmıştır. Fakat DGD ile beraber verilmeyen kredi desteklemeleri 2006 yılında, mazot ve gübre destekleri ise 2007'de tekrar verilmeye başlamıştır. Ülkemizde tarım alanında destekleme hususunda en önemli yazılı belge 2006'da çıkan 5488 sayılı Tarım Kanunu'dur. Bu Kanun'un büyük bir bölümü destekleme ile ilgili ifadeleri kapsamaktadır. Tarımsal desteğin amaç ve ilkelerine bakarsak, tarımsal destekleme araçları ve uygulama esasları konuları kanunda belirtilmiş olup, destekleme bütçesi ile ilgili konuların ise tartışmaya mahal verdiği görülmektedir. Bu Kanun'un 21. maddesi "tarımsal destekleme programlarının finansmanı bütçe kaynaklarından ve dış kaynaklardan sağlanır" ifadesini içermektedir. Bütçeden ayrılacak kaynak, GSMH'nin %1'inden az olamaz" ifadesi de yer almaktadır. Fakat üreticilere doğrudan verilen desteklemelerin GSMH'ya olan oranına baktığımızda 2006 ile 2014 yılları arasında %0,5-0.67 oranla değişiklik gösterdiği görülmektedir (Ataseven, 2016:2-4).

Çevremize dost olan organik tarımda sürdürülebilirlik olması ve tercihte ön planda olan bir tarım sistemi olarak yer alabilmesi amacıyla, üreticilerimizin organik tarıma özendirilmesi, teşvik edilmesi ve konvansiyonel tarıma oranla kar oranının daha fazla olması sağlanmalıdır. Organik tarım faaliyetlerinin devam ettirilebilmesi ve sürekliliğinin sağlanması için Dünya ülkelerinde yapıldığı gibi ülkemizde de destekleme ödemeleri yapılmakta olup günümüzde sürekliliği sağlanmaktadır (Kızılaslan ve Olgun, 2012:7-9).

Türkiye'de organik tarım alanında gelişme sağlanması için doğrudan veya dolaylı olarak destekler bulunmaktadır. Bu destekler senelere göre farklılıklar göstermektedir. Nilay Atakay'a (2017: 85-86) göre Türkiye'de organik tarımla uğraşan çiftçilere sağlanan destekler aşağıda yer almaktadır;

- Düşük faizli kredi imkânı,
- Doğrudan gelir desteği sağlama,
- Çevreyi koruma amacıyla tarımsal arazileri korunmaya yönelik desteklerdir.

9 Kasım 2019 cumartesi günü resmi gazetede yayınlanan 2019/46 nolu tebliğ ve organik tarım

destek ödeme talimatına göre; (Bitkisel Üretime Destekleme Ödemesi Yapılmasına Dair Tebliğ, 2019).

- Organik tarım desteğinden (OTD) faydalanan araziler İyi tarım uygulamaları (İTU) desteğinden, İTU desteğinden yararlanan araziler ise OTD'den yararlanamaz.
- Geçiş 1 statüye sahip olanlar OTD'den yararlanamaz.
- 2018 yılında geçiş 2 ve geçiş 3 statülerinde destek alan araziler, 2019 yılında da aynı statüyü devam ettiriyorsa OTD'den yararlanamaz.
- 2017 ve 2018 yıllarında Organik Tarım Desteğinden yararlanan statüsü organik olan parseller 2019 yılında OTD'den yararlanamaz.
- Organik tarım yapılan arazilerden bir önceki yıla göre 2019 üretim yılında, statüsü düşen araziler OTD'den yararlanamaz.
- Ürün elde edilmeyen, verim çağına ulaşmamış dikili tarım arazileri İTU desteğinden ve OTD'den yararlanamaz.

Ayrıca 2019/46 nolu tebliğe göre organik tarım desteği kapsamında zeytin desteği 70 TL/da'dan 20 TL/da'na düşürülmüştür.

4. MATERYAL VE YÖNTEM

4.1. Materyal

Çalışma, Türkiye Cumhuriyeti'nin Güneydoğu Anadolu bölgesinde yer alan ve Suriye sınırındaki Kilis ilinde gerçekleştirilmiştir. Veri seti, Eylül 2022'de çoktan seçmeli sorular kullanılarak doğrudan anket yöntemiyle toplanmıştır. Araştırmada kullanılan anket, araştırmacı tarafından hazırlanmıştır. Araştırmada kullanılan ankette organik zeytinyağı yetiştiricilerinin demografik ve sosyoekonomik özellikleri ile ilgili sorular yer almıştır. Ayrıca ankette çiftçilerin memnuniyeti ile ilgili sorular da soruldu. Kilis'te organik zeytinyağı üretici sertifikasına sahip 445 üreticinin tamamına ulaşılmaya çalışılmıştır.

Zeytin yetiştiriciliği ağırlıklı olarak Kilis merkez ve merkeze bağlı köylerde görülmektedir. Üreticilerin kimliğinin belirlenmesine yardımcı olan herhangi bir soru ankette yer alamamaktadır. Ayrıca, anket yapılırken herhangi bir siyasi amaç güdülmemiştir. 445 kişiye ulaşmak için 19 mahalle, 3 ilçe ve 63 köy ziyaret edildi. Üreticilerden, 279'una anket yapılabildi. Üreticilerin evde olmamaları, hayatlarını kaybetmeleri ve ankete katılmak istememeleri gözlem sayısındaki eksikliğin en önemli nedenlerindedir.

Çalışmanın tanımlayıcı istatistikleri Tablo 6'da verilmiştir. Organik zeytinyağı üretimi yapan çiftçilerin memnuniyet ve beklentilerini ölçmek için üç tane değişken kullanılmıştır. Bunlar; devlet teşviklerinden, zeytinyağı fiyatlarından memnun olma ve sektörün geleceğinden umutlu olma değişkenleridir. (memnun

olma bir değerini alırken memnuniyetsizlik sıfır olarak kodlanmıştır). Devlet teşviklerinden memnun olanların oranı %24 iken zeytinyağı fiyatından memnun olanların oranı %26 civarındadır. Diğer taraftan, sektörün geleceğinden umutlu olmak bir iken umutsuz olmak da sıfır olarak kodlanmıştır. Sektörden beklentilerini olumlu olarak cevaplayan çiftçilerin tüm çiftçilere oranıysa %48 civarındadır.

Yaş bağımsız değişkeni dört kategoriden oluşmaktadır. Yaş değişkeninin alt gruplarına baktığımızda, çiftçilerin yaklaşık %1'inin kırk yaş ve üzerinde olduğunu ve birincil yoğunluğun 50 yaş ve üzerinde olduğunu görüyoruz.

Tablo 6. Tanımlayıcı İstatistikler

Değişkenler	Gözlem Sayısı	Ortalama	Standart Sapma	Minimum	Maksimum
Açıklanan Değişkenler					
Memnuniyet ve Beklenti Değişkenleri					
Devlet Teşviklerinden Memnun Olma	279	0.247	0.432	0	1
Zeytinyağı Fiyatından Memnun Olma	279	0.262	0.440	0	1
Sektörün Geleceğinden Umutlu olmak	279	0.480	0.501	0	1
Açıklayan Değişkenler					
Yaş					
30 Yaş Altı	279	0.039			
31-40 Yaş Arası	279	0.075	0.264	0	1
41-50 Yaş Arası	279	0.254	0.436		
51 Yaş ve Üstü	279	0.631	0.399	0	1
Tecrübesi (Yıla Göre)					
1-10 yıl arası	279	0.075			
11-15 yıl arası	279	0.061	0.240	0	1
16-20 yıl arası	279	0.108	0.310	0	1
21-25 yıl arası	279	0.197	0.399		
26 yıl üstü	279	0.559	0.497	0	1
Hanehalkı sayısı					
2 ve Altı	279	0.129		0	1
3 kişi	279	0.140	0.347	0	1
4 kişi	279	0.244	0.430	0	1
5 kişi	279	0.194	0.396	0	1
6 ve üstü	279	0.294	0.456	0	1
Gelir					
2000 TL ve altı	279	0.229			
2001-3000 TL	279	0.470	0.500	0	1
3001-4000 TL	279	0.211	0.409	0	1
4001 TL ve üzeri	279	0.090	0.286	0	1
Eğitim					
Okuryazar	279	0.330		0	1
İlkokul	279	0.376	0.485	0	1
Ortaokul	279	0.122	0.328	0	1
Lise ve üzeri	279	0.172	0.378	0	1
Medeni Durum					
Bekar	279	0.086	0.367	0	1
Cinsiyet					
Kadın	279	0.122	0.281	0	1
Gelir kaynağı					
Sadece Zeytincilik	279	0.129	0.336	0	1
Birlik Üyeliği					
Zeytinyağı birliğine üye	279	0.778	0.416	0	1

Deneyimin 5 alt kategoriye ayrılmıştır. Çiftçinin %56'sı 25 yıl veya daha fazla deneyime sahipken, 1 ile 10 yıl arasında olan çiftçiler toplam çiftçilerin %7'sini oluşturmaktadır. Gelir değişkeni de farklı alt kategorilere ayrılmıştır. Çiftçilerin %47'si 2000 ve 3000 TL arası bir gelire sahiptir. Geliri 4000 TL üzerinde olan çiftçiler ise çiftçilerin sadece %9'udur. Diğer taraftan,

çiftçilerden %33'ü okuryazar veya okuma yazma bilmezken, yaklaşık %38'i ilköğretim mezundur. Çiftçilerin sadece %12'si kadındır. Sadece zeytin yetiştiriciliğinden gelir elde eden çiftçilerin yüzdesi yaklaşık %13'tür ve çiftçilerin yaklaşık %78'i zeytinyağı derneğinin üyesidir.

4.2. Yöntem

Organik tarımla alakalı birçok çalışma çoklu regresyon modelini kullanarak açıklayıcı değişkenlerin açıklanan değişken üzerindeki etkisini analiz etmiştir (Herath ve Wijekoon, 2013; Pinthukas, 2015). Benzer bir şekilde, çok değişkenli probit analiz yöntemi burada analiz için kullanılmıştır. Analizler için STATA 13.2'den faydalanılmıştır. PROBIT Regresyon bağımlı değişkenin ikili yani yalnızca sıfır ve bir gibi iki kategoriden oluştuğu ve bağımsız değişkenlerin kategorik veya sürekli olduğu durumlarda bağımsız değişkenlerle bağımlı değişkenler arasındaki hipotezlerin testi için tercih edilmektedir (Gujarati, 2011). Organik zeytinyağı kooperatifine kayıtlı olan ve olmayan çiftçiler çalışmanın popülasyonun oluşturmaktadır. Her bağımsız değişken için 10 adet gözlem çok değişkenli probit regresyon modellemesi için yeterlidir (Hosmer ve Lemeshow, 2000). Bu çalışmada, çeşitli alt kategorilerden oluşan toplamda 21 tane bağımsız değişken için 210 tane gözlem yeterli olacaktır. Organik zeytinyağı üretimi yapan 279 kişiye ulaşıldığı için gözlem sayımız yeterlidir.

Probit model, Maximum Likelihood (maksimum olasılık) yöntemiyle tahmin edilmektedir. Açıklanan değişkenler sıfır ve bir olarak kodlanmaktadır. Probit modelde ilgili açıklanan değişkenin hangi değeri aldığı önemli olmamakla beraber latent (gözlemlenemeyen) değişken açısından $1 > 0$. Probit modeldeki ikili açıklanan değişken Y sürekli ama gözlemlenemeyen Y^* organik zeytinyağı fiyatından memnun olup olmamak gibi) değişkenidir. Y burada Y^* için bir gösterge değişken olarak kullanılmıştır. Y 'nin kategoriler ve gözlemlenemeyen Y^* değişkeni arasındaki ilişki ise şu şekilde modellenmektedir:

$$Y = 0 \text{ if } Y^* \leq 0$$

$$Y = 1 \text{ if } Y^* > 0 \text{ } Prob\left(Y_i = \frac{1}{x}\right) = 1 - \Phi\left(-\frac{x'_i\beta}{\sigma}\right), \sigma \equiv 1$$

Bu ifade de simetriden dolayı eşittir: $\Phi(x'_i\beta)$

5. ARAŞTIRMA BULGULARI VE TARTIŞMA

Tablo 7. Çiftçilerin Memnuniyet ve Beklentilerini Etkileyen Faktörler

Açıklayıcı Değişkenler	Memnuniyet ve Beklenti Bağımlı Değişkenleri		
	Devlet Teşviklerinden Memnun Olma	Zeytinyağı Fiyatından Memnun Olma	Sektörün Geleceğinden Umutlu Olma
31-40 Yaş	-1.004* (0.577)	-0.477 (0.690)	-0.280 (0.513)
41-50 Yaş	-0.941 (0.601)	-0.183 (0.630)	-0.189 (0.523)
51 Yaş ve üstü	-0.525 (0.587)	-0.111 (0.648)	-0.227 (0.529)
11-15 Yıl	0.189 (0.486)	1.054** (0.527)	0.900* (0.482)
16-20 Yıl	0.342 (0.580)	0.305 (0.552)	0.484 (0.488)
21-25 Yıl	0.710 (0.550)	0.863* (0.501)	0.310 (0.483)
26 Yıl üstü	0.220 (0.517)	0.781* (0.475)	0.432 (0.460)
3 Kişi	-0.726** (0.349)	-0.647* (0.358)	-0.296 (0.313)
4 Kişi	-0.087 (0.296)	0.128 (0.305)	0.030 (0.284)
5 Kişi	-0.069 (0.312)	0.133 (0.330)	-0.173 (0.307)
6 ve üstü	-0.288 (0.283)	-0.649** (0.329)	0.033 (0.278)
2001-3000 TL	0.334 (0.241)	0.761* (0.400)	0.771*** (0.220)
3001-4000 TL	0.356 (0.286)	1.358*** (0.457)	0.835*** (0.262)
4001 TL ve üzeri	0.116 (0.369)	1.424*** (0.478)	0.972*** (0.363)
İlkokul	-0.471** (0.233)	-0.922*** (0.268)	0.034 (0.215)
Ortaokul	-0.520* (0.306)	-0.298 (0.330)	0.575* (0.302)
Lise ve üzeri	-0.109 (0.303)	-0.187 (0.303)	0.265 (0.298)
Bekar	0.289 (0.318)	0.186 (0.323)	-0.275 (0.310)
Kadın	-0.242 (0.271)	-0.365 (0.277)	-0.242 (0.266)
Sadece Zeytincilik	0.158 (0.248)	0.272 (0.263)	0.255 (0.234)
Zeytinyağı Birliğine Üye	-0.328 (0.246)	-0.879*** (0.244)	-0.001 (0.224)
Sabit	0.030 (0.681)	-0.955 (0.780)	-0.929 (0.601)
Gözlem Sayısı	279	279	279

Robust standard hatalar parantezin içinde gösterilmiştir.

*** p<0.01, ** p<0.05, *p<0.1

Tablo 7 çok değişkenli probit regresyon sonuçlarını vermektedir. 30 yaşından küçük olmaya göre 31-40 yaş arası olmak devlet teşviklerinden memnuniyeti negatif yönde istatistikî olarak %10 düzeyinde anlamlı olarak etkilerken diğer yaş kategorilerinin etkisi istatistikî olarak anlamsızdır. Yaşın memnuniyet üzerindeki istatistikî olarak anlamsız etkisi diğer çalışmalarla uyumludur (Guo ve Jiang, 2011; Li, 2014). İlkokul ve ortaokul mezunu olmak 'okuryazar ve okuryazar olmama' durumuna göre teşviklerden memnuniyeti negatif yönde etkilemektedir. İlkokul mezunu olmanın negatif etkisi ortaokul mezunu olmaya göre daha düşükken istatistikî olarak anlamlılığı daha yüksektir. Diğer bir ifadeyle ilkokul

mezunu olma değişkeni %5 düzeyinde anlamlıyken ortaokul değişkeni %10 düzeyinde anlamlıdır. Eğitimin memnuniyet üzerindeki negatif etkisi literatürle uyumludur (Anang, 2016; Coughenour ve Tweeten, 2019; Molnar, 1985). Hanedeki kişi sayısı 3'ün altında olması durumuna karşı 3 kişi olması durumu devlet teşviklerinden memnuniyeti negatif yönde ve %5 istatistikî olarak anlamlılık düzeyinde etkilemektedir.

Yaş kategorilerinin zeytinyağı fiyatından memnuniyet üzerindeki etkisi istatistikî olarak anlamsızdır (Guo ve Jiang, 2011; Li, 2014). 10 yılın altında tecrübesi olan çiftçilere göre tecrübesi 11-15, 21-25 ve 26 yıl ve üstü olan çiftçilerin zeytinyağı fiyatından memnuniyeti daha fazladır ve tecrübe etkisi bu tecrübe kategorileri için istatistikî olarak anlamlıdır. Deneyimli çiftçilerin kakao fiyatından memnun kalmaları, çiftçilikle uzun süredir uğraşmalarına ve alıcılarla daha uzun süre uğraşmalarına bağlanabilir (Anang, 2016). İlkokul mezunu olmak 'okuryazar ve okuryazar olmama' durumuna göre zeytinyağı fiyatından memnuniyeti negatif yönde etkilemektedir. Bu etki istatistikî olarak %1 düzeyinde anlamlıdır. Eğitimle fiyat memnuniyeti arasındaki negatif yönlü ilişki şu şekilde açıklanabilir. Eğitimli çiftçiler daha büyük bir işgücü fırsat maliyetine sahiptir ve bu nedenle emekleri için daha iyi bir ödül bekleyecektir (Anang, 2016).

Hanedeki kişi sayısı 3'ün altında olması durumuna karşı 3 kişi olması durumu ve 6 kişi ve üzeri olması durumu zeytinyağı fiyatından memnuniyeti negatif yönde etkilemiştir ve bu değişkenlerin katsayıları istatistikî olarak %10 ve %5 düzeyinde sırasıyla anlamlıdır. Gelir değişkenlerinin tüm kategorileri istatistikî olarak anlamlıdır ve ayrıca gelir kategorisinde bir üst basamağa çıkmak memnuniyeti arttırmaktadır. Diğer bir ifadeyle daha yüksek gelir daha yüksek zeytinyağı fiyat memnuniyeti anlamına gelmektedir (Anang, 2016; Coughenour ve Tweeten, 2019; Li, 2014). Son olarak, zeytinyağı birliğine üye olmak zeytinyağı fiyatlarından memnuniyeti negatif yönde istatistikî olarak %1 anlamlılık düzeyinde etkilemektedir.

Yaş kategorilerinin sektörün geleceğinden umutlu olma durumu üzerindeki etkisi istatistikî olarak anlamsızdır. 10 yılın altında tecrübesi olan çiftçilere göre tecrübesi 11-15 yıl olan çiftçilere göre sektörün geleceğinden umutlu olma durumu daha fazladır ve tecrübe etkisi bu tecrübe kategorisi için istatistikî olarak anlamlı ve diğer tecrübe kategorileri için istatistikî olarak anlamsızdır. Ortaokul mezunu olmak 'okuryazar ve okuryazar olmama' durumuna göre sektörün geleceğinden umutlu olma durumunu pozitif yönde etkilemektedir. Bu etki istatistikî olarak %10 düzeyinde anlamlıdır. Hanedeki kişi sayısı tüm kategoriler için sektörün geleceğinden umutlu olma durumu üzerinde istatistikî olarak anlamsız bir etkiye sahiptir. Gelir değişkenlerinin tüm kategorileri istatistikî olarak anlamlıdır ve ayrıca gelir kategorisinde

bir üst basamağa çıkmak sektörün geleceğinden umutlu olma durumunu arttırmaktadır. Diğer bir ifadeyle daha yüksek gelir daha fazla sektörün geleceğinden umutlu olma durumu anlamına gelmektedir.

6. SONUÇ VE ÖNERİLER

Organik zeytinyağı sektörünün geleceği için, gelişim ve devamlılık en önemli iki unsurdur. Çiftçilerin sektörden memnuniyetleri ve beklentileri zeytinyağı sektörünün gelişimi ve devamlılığında açısından önemlidir. Çalışmada 3 adet açıklanan değişken kullanılmıştır. Bunlar; devlet teşviklerinden memnun olma, zeytinyağı fiyatından memnun olma ve sektörün geleceğinden umutlu olmadır. Çiftçilerin memnuniyet ve beklenti oranları sırasıyla %24, %26, %48'dir.

Genel olarak, çiftçilerin eğitim seviyesi arttıkça devlet teşviklerinden memnun olma düzeyleri azalmaktadır. Tecrübeleri arttıkça zeytinyağı satış fiyatından memnuniyetleri azalmaktadır. Çiftçilerin gelirleri arttıkça zeytinyağı fiyatından memnuniyetleri ve sektörün geleceğinden umutları artmaktadır. Anket sonuçlarına ve analizlere göre elde edilen bulgular doğrultusunda yapılan öneriler aşağıda yer almaktadır.

Zeytin ve zeytinyağı çeşidi ürünlerin markalaşarak sanayileşmesi için Kilis ilinde zeytin ve zeytinyağı araştırma merkezlerinin kurulması önerilebilir. Türkiye'de ve Kilis ilinde organik zeytinyağı üretimi gelişim göstermiştir fakat geç kalınmıştır. Üzüm, fıstık veya farklı organik ürün çalışmalarının zaman kaybetmeden başlaması gerekmektedir.

Anket çalışmasına katılan çiftçilerin %86'sı 40 yaş üzerindedir ve anket çalışması sürecinde köy ziyaretlerinde gençlerin gelecekte çiftçilik yapmak istemedikleri görülmüştür. Gençler tarımdan uzaklaşmaktadır. Sürdürülebilir tarımın devamı için genç çiftçilere verilen destekler artırılmalıdır.

Çiftçilerin sadece %12'si kadındır. Kadın çiftçilerin Türkiye'deki her sektörde olduğu gibi tarım sektöründe de önlerinin açılması ve desteklenmeleri gerekmektedir. Çiftçileri organik tarıma yöneltmek için kamu destekli kurs ve eğitimler artırılmalı ve sektörden memnun olmaları için maddi manevi destekler sağlanmalıdır.

KAYNAKÇA

Ağca, M. (2010) *Türkiye'de uygulanan tarımsal destekleme politikalarındaki gelişmeler* (Basılmamış Yüksek Lisans Tezi). Çukurova Üniversitesi, Adana Türkiye.

Akbulut, M.U. 2015. *Türkiye'de devlet ve tarım ilişkisi*, (Basılmamış Yüksek Lisans Tezi). Giresun Üniversitesi, Giresun Türkiye.

Anang, B. T. (2016). Determinants of farmers' satisfaction with the price of cocoa in Ghana. *Asian Journal of Agricultural Extension Economics &*

Sociology, 8(2),1-9.

<https://doi.org/10.9734/AJAEES/2016/20714>

Atakay, N. (2017). *Türkiye'nin organik ürün ihracatının dünya organik pazarındaki yeri ve organik ürün ihracatına ilişkin soruların belirlenmesi* (Basılmamış Yüksek Lisans Tezi). Dokuz Eylül Üniversitesi, İzmir Türkiye.

Ataseven, Y., 2016. Türkiye'de Tarımsal Destekleme Politikaları: Genel Bakış ve Güncel Değerlendirmeler. *Türkiye Ziraat Odaları Birliği Çiftçi ve Köy Dünyası Dergisi*, 375, 54-59.

Barlett, P. F. (1986). Part-time farming: Saving the farm or saving the life-style?. *Rural Sociology*, 51(3), 289.

Bayram, B. Yolcu, H. ve Aksakal, V. (2007). Türkiye'de organik tarım ve sorunları. *Atatürk Üniversitesi Ziraat Fakültesi Dergisi*, 38(2): 203-206. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/ataunizfd/issue/2932/40573>.

Bengisu, G. (2014). GAP bölgesinin organik tarım potansiyeli ve uygulanabilirliği. *Alinteri Zirai Bilimler Dergisi*, 26(B): 38-44. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/alinterizbd/issue/2389/30525>

Gazete R. (2019). *Bitkisel Üretime Destekleme Ödemesi Yapılmasına Dair Tebliğ*. (2019/46, 9 Kasım 2019). <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2019/11/20191109-2.htm>.

Bozyiğit, S. ve Kılınç Doğan, G. (2015). Türkiye'deki doğal ve organik ürün üreticilerinin yaşadığı pazarlama sorunları: keşifsel bir araştırma. *AKÜ İİBF Dergisi*, 17(2): 33-47. <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/224032>

Çavuş, V. (2009) *Türkiye'de tarımda doğrudan gelir desteği uygulaması ve AB sürecinde destekleme politikaları* (Basılmamış Yüksek Lisans Tezi). Maltepe Üniversitesi, İstanbul Türkiye.

Çelik, Z. Erdal, Ü. ve Etöz, M. (2019). *Türkiye'de ekolojik tarımın ekonomik boyutu ve iklim değişimine etkisi*. Uluslararası Organik Tarım ve Biyo çeşitlilik Sempozyumu, 27-29 Eylül, Bayburt. https://orgprints.org/id/eprint/32428/1/Bayburt_ortak%20makale%20%C3%BCf%20erdal.pdf

Coughenour, C. M., & Swanson, L. (1992). Determinants of farmers' satisfactions with farming and with life: A replication and extension. *Journal of Rural Social Sciences*, 9(1), 45-70. Available at: <https://egrove.olemiss.edu/jrss/vol09/iss1/3>

Coughenour, C. M., & Tweeten, L. (2019). Quality of life perceptions and farm structure. In *Agricultural Change* (pp. 61-87).

- Damisa, M. A., Abdulsalam, Z., & Kehinde, A. (2010). Determinants of farmers' satisfaction with their irrigation system in Nigeria. *Trends in Agricultural Economics*, 3(2), 101-106.
- Demirdöğen, A. ve Olhan, E. 2014. Türkiye ve Rusya tarımsal ticaretinin politika değişimi açısından değerlendirilmesi. *Tarım Ekonomisi Dergisi*, 20(2): 101-111.
<https://dergipark.org.tr/en/pub/tarekoder/issue/25846/272463>
- Demiryürek, K. (2011). Organik tarım kavramı ve organik tarımın dünya ve türkiye'deki durumu. *GOÜ Ziraat Fakültesi Dergisi*, 28(1): 27-36.
http://ziraatdergi.gop.edu.tr/Makaleler/2069745255_27-36.pdf
- Duman, B. (2018). Geleneksel tarım ile organik tarımın karşılaştırılması. *Canakkalegündem*.
<https://canakkalegundem.net/2018/02/08/geleneksel-tarim-organik-tarimin-karsilastirilmasi/>
- Durak Kılıçaslan, N. S. (2015). *Türkiye ve AB'de Organik Tarım Mevzuatı, Uygulamaları Ve Değerlendirilmesi* (Doctoral dissertation, TR. MINISTRY OF FOOD AGRICULTURE AND LIVESTOCK General Directorate of European Union and Foreign Affairs).
- Er, C., & Başalma, D. (2008). Organik tarımdaki gelişmeler. *Nobel Yayın Dağıtım*, 1354.
- Erem Kaya, T. ve Atsan, T. (2013). Kırsal kadının organik tarımı benimsemesini etkileyen faktörler üzerine bir araştırma. *Atatürk Üniversitesi Ziraat Fakültesi Dergisi*, 44(1): 43-49.
<https://dergipark.org.tr/tr/pub/ataunizfd/issue/3026/42027>
- Fidan, F. (2017). *Bartın ilinde organik tarımın ekonomik boyutu* (Basılmamış Yüksek Lisans Tezi). Bartın Üniversitesi, Bartın Türkiye.
- Gıda, Tarım ve Hayvancılık Kilis İl Müdürlüğü. (2019). *Organik Tarım Bilgi Sistemi Kayıtları*. Kilis, Türkiye.
- Gujarati, D. N. & Porter, D. C. (2011). *Econometria Básica-5*. AMGH Editora.
- Guo, H., & Jiang, Y. (2011). Analysis on the influencing factors of farmers' satisfaction to vouchers-base on FAO Post-earthquake Assistance Program in Sichuan, China. *Journal of Agricultural Science (Toronto)*, 3(3), 211-216.
- Hatunoğlu Durmaz, D. (2010), *Türkiye'de ve dünya'da organik tarımın ekonomik boyutu: organik tarımın adana ili ekonomisindeki yeri*. (Basılmamış Yüksek Lisans Tezi). Anadolu Üniversitesi, Eskişehir Türkiye.
- Herath, C. S. & Wijekoon, R. (2013). Study on the attitude and perception towards organic cultivation in organic and non-organic coconut producers. *Idesia (Arica)*, 31(2): 5-14.
- Hosmer, D. W., Lemeshow, S. (2000). *Applied logistic regression*, 2nd ed. Wiley. New York ABD.
- İlbaş, A. İ., (2009). *Organik tarım ilkeler ve ulusal mevzuat*, Eflatun Yayınevi. Ankara Türkiye.
- İpek, S. ve Yaşar Çil, G. (2010). Uluslararası ticari boyutuyla organik tarım ve devlet destekleri. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 5(1): 135-162.
<http://traglor.cu.edu.tr/objects/objectFile/UnzS3VEg-2982013-5.pdf>
- Kamacı, A. (2006) *Türkiye'de tarımsal destekleme politikalarının etkinliği ve otp'ye uyum analizi* (Basılmamış Yüksek Lisans Tezi). Sakarya Üniversitesi, Sakarya Türkiye.
- Karabaş, S. (2011). *Organik ürünlerin pazarlanmasında üretici-tüketici davranışları ve bu davranışları etkileyen faktörlerin belirlenmesi (Samsun ili örneği)* (Doktora Tezi). Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Tokat Türkiye.
- Katyal, J. C. (2000). Organic matter maintenance: Mainstay of soil quality. *Journal of the Indian Society of Soil Science*, 48(4), 704-716.
<https://www.indianjournals.com/ijor.aspx?target=ijor:jiss&volume=48&issue=4&article=008&type=pdf>
- Khadda, B. S. (2021). Prospects of organic farming in India. *A Voice for Agriculture*, 27.
- Kızılaslan, H. ve Olgun, A. (2012). Türkiye'de organik tarım ve organik tarıma verilen destekler. *GOÜ Ziraat Fakültesi Dergisi*, 29(1): 1-12.
http://ziraatdergi.gop.edu.tr/Makaleler/524522443_Halil%20K%c4%b1z%c4%b1laslan,%20Ahmet%20Olgun.pdf
- Kızılaslan, H. ve Taner, L. (2011). Organik ve konvansiyonel örtü altı sebze yetiştiriciliğinde üreticilerin teknik ve ekonomik sorunları (Sivas ili ulaş ilçesi örneği). *GOÜ Ziraat Fakültesi Dergisi*, 28(2): 135-143.
http://ziraatdergi.gop.edu.tr/Makaleler/1492753462_135-143.pdf
- Kilis İli Organik Zeytin Üreticileri Birliği. (2020). *Kilis ili organik zeytin üreticileri birliği ihracat kayıtları*. Kilis, Türkiye.
- Kilis Ticaret ve Sanayi Odası. (2020). *Kilis ticaret ve sanayi odası kayıtları*. Kilis, Türkiye.
- Köksal, Ö. (2009). *Organik zeytin yetiştiriciliğine karar verme davranışı üzerinde etkili olan faktörlerin analizi* (Doktora Tezi). Ankara Üniversitesi, Ankara Türkiye.
- Kutlu, D. (2016). *Organik ürünlerin pazarlanmasında markalaşmanın rolü ve katkısı. organik zeytinyağı üreten firmalar üzerinde bir araştırma* (Doktora Tezi). Cumhuriyet Üniversitesi, Sivas Türkiye.
- Li, J. (2014). An Analysis of the Determinants of the Satisfaction Rate of the " New Rural Farming

- Cooperative Medical System". *Advance Journal of Food Science and Technology*, 6(7), 900-905.
- Liebhart, W. C., Andrews, R. W., Culik, M. N., Harwood, R. R., Janke, R. R., Radke, J. K., & Rieger-Schwartz, S. L. (1989). Crop production during conversion from conventional to low-input methods. *Agronomy Journal*, 81(2), 150-159. <https://access.onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.2134/agronj1989.00021962008100020003x>
- Loscocco, K. A., & Roschelle, A. R. (1991). Influences on the quality of work and nonwork life: Two decades in review. *Journal of vocational behavior*, 39(2), 182-225. <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S00187919190009B>
- Merdan, K. (2014). *Türkiye'de organik tarımın ekonomik analizi: Doğu Karadeniz uygulaması* (Doktora Tezi). Atatürk Üniversitesi, Erzurum Türkiye.
- Molnar, J. J. (1985). Determinants of subjective well-being among farm operators: Characteristics of the individual and the firm. *Rural sociology*, 50(2), 141-162.
- Narayanan, S., & Narayanan, S. (2005). *Organic farming in India: relevance, problems and constraints*. Mumbai: National Bank for Agriculture and Rural Development. Occasional paper 38, pp. 1-93.
- Olivae Uluslararası Zeytin Konseyi Resmi Dergisi. (2016). *Türk Zeytinyağı Sektörü*. 1(123): 1-60. <http://koop.gtb.gov.tr/data/58244e541a79f57caca402ad/OLIVAE%20Eyl%C3%BCI%202016%20T%C3%BCrk%20A7e%20Versiyon.pdf>
- Öztürk, E.N. (2012). *Organik tarımın türkiye ekonomisindeki yeri ve önemi* (Yüksek Lisans Tezi). Kırıkkale Üniversitesi, Kırıkkale Türkiye.
- Peters, S. E. (1994). Conversion to low-input farming systems in Pennsylvania, USA: An evaluation of the Rodale farming system trial and related economic studies. *The Economics of Organic Farming*. CAB International, Wallingford, UK, 265-284.
- Pinthukas, N. (2015). Farmers perception and adaptation in organic vegetable production for sustainable livelihood in Chiang Mai Province. *Agriculture and Agricultural Science Procedia*, 5: 46-51.
- Sav, O. ve Sayın, C. (2018). Tarımda kalma eğilimini etkileyen başlıca faktörlerin genel bir değerlendirmesi. *KSÜ Tarım ve Doğa Dergisi*, 21(Özel Sayı): 190-197. <http://dogadergi.ksu.edu.tr/tr/pub/issue/43099/472890>
- Scialabba, N., & Hattam, C. (Eds.). (2002). *Organic agriculture, environment and food security* (No. 4). Food & Agriculture Org, Rome. pp. 252-253.
- Schroeder, E. H., Fliegel, F. C., & Van Es, J. C. (1985). Measurement of the lifestyle dimensions of farming for small-scale farmers. *Rural Sociology*, 50(3), 305-322.
- Singh, M. (2021). Organic farming for sustainable agriculture. *Indian Journal of Organic Farming*, 1(1), 1-8.
- T.C. Ekonomi Bakanlığı İhracat Genel Müdürlüğü Tarım Ürünleri Daire Başkanlığı. *Zeytinyağı sektör raporları*, 2017.
- T.C. Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı (2019). *Bitkisel üretim verileri*, Aralık 2019.
- T.C. Tarım ve Orman Bakanlığı Tarımsal Ekonomi ve Politika Geliştirme Enstitüsü Müdürlüğü (2019). *Zeytinyağı tarım ürünleri piyasa raporu*, Ocak 2019.
- T.C. Ticaret Bakanlığı Esnaf, Sanatkârlar ve Kooperatifçilik Genel Müdürlüğü (2019). *2018 yılı zeytin ve zeytinyağı raporu*, Nisan 2019.
- Umar, S., Oteikwu, P. O., Shuaibu, H., Duniya, P. K., & Tambari, I. W. (2015). Factors influencing level of satisfaction with growth enhancement support scheme among farm families in Kaduna state, Nigeria. *Journal of Agricultural Extension*, 19(1), 57-65.
- Worthington, V. (2001). Nutritional quality of organic versus conventional fruits, vegetables, and grains. *The Journal of Alternative & Complementary Medicine*, 7(2), 161-173.
- Yener, A. (2017). *Esnekliğin dış ticaret üzerindeki etkisi: Türkiye zeytinyağı ihracatında fiyat, gelir ve ikame mal esnekliği örneği* (Yüksek Lisans Tezi). Balıkesir Üniversitesi, Balıkesir Türkiye.
- Yentürk, N., Yeldan, E., Somel, C., Köse, A.H., Günaydın, G., (2004). *Türkiye ekonomisi*. Anadolu Üniversitesi Yayınları Yayın No: 1579.
- Yücesoy, B. (2018). *Türkiye'de yetişen organik tarım ürünlerinin dünya pazarındaki yeri* (Yüksek Lisans Tezi). İstanbul Ticaret Üniversitesi, İstanbul Türkiye. <http://www.eto.org.tr/> (erişim tarihi, 02.04.2020). <https://www.ifoam.bio/en/turkey> (erişim tarihi, 02.04.2020). <https://www.ika.org.tr/upload/yayinlar/KILIS-EKONOMI-STRATEJI-BELGESI-735282.pdf> (erişim tarihi, 28.03.2020).