

---

# AKDENİZ İİBF DERGİSİ

Cilt/Volume: 16

Yıl/Year: Mayıs 2016

Sayı/Number: 33

Sosyal bilimler alanında, toplumsal oluşumları, gelişmeleri ve sorunları irdeleyen bilimsel çalışmaları yayımlar.

Akdeniz Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi yayımıdır.

Mayıs ve Kasım aylarında olmak üzere yılda iki kez yayımlanan hakemli bir dergidir.

Akdeniz İİBF Dergisi

- TÜBİTAK ULAKBİM Sosyal Bilimler Veri Tabanına dahildir.
- International Bibliography of the Social Sciences (IBSS)
- EBSCO
- EconLit
- Akademia Sosyal Bilimler İndeksi (Asos Index)

tarafından taranmaktadır.

ISSN: 1302 – 9975

AKDENİZ İİBF Dergisi, genel anlamda sosyal bilimler, daha özelinde iktisat ve yönetim bilimleri alanında, özgün araştırmaya dayanan makaleler başta olmak üzere her sayıya ayrılacak belli bir bölümde rapor, derleme, konferans notları, örnek olay, kitap tanıtımı v.b. makale dışı yazılara da yer verir. Bu kapsamda iktisat, işletme, kamu yönetimi, siyaset bilimi, uluslararası ilişkiler ve maliye bilim alanlarından ve bu alanlarla ilgili olarak felsefe, psikoloji, sosyoloji, hukuk ve iletişim disiplinlerinden yazılara açıktır. Yazarlar, Akdeniz İİBF Dergisi yazım kurallarına uygun hazırlanmış Türkçe, İngilizce, Fransızca ve Almanca dillerinde çalışmalarını Dergi'ye katkıda bulunabilirler.

Akdeniz İİBF Dergisi yılda iki kez yayımlanır.

Dergide yayımlanan yazılarda belirtilen görüşler yazarlara aittir; Akdeniz İİBF Dergisi'ni bağlamaz.

Akdeniz İİBF Dergisi'nde yer alan yazılardan kaynak gösterilerek aktarma ve alıntı yapılabilir.

### **SAHİBİ/OWNER**

Akdeniz Üniversitesi İİBF adına  
Dekan Prof. Dr. Ahmet BAYANER

### **EDİTÖRLER/EDITORS**

Prof. Dr. İbrahim GÜNGÖR – Doç. Dr. Faruk ATAAY

### **EDİTÖR YARDIMCILARI/ASSISTANT EDITORS**

Arş. Gör. Celil ZURNACI - Arş. Gör. Erhan PİŞKİN - Arş. Gör. Yusuf Ali DANİŞ

### **YAYIN KURULU/ALAN EDİTÖRLERİ/EDITORIAL BOARD**

Prof. Dr. Murat Karaöz  
Prof. Dr. Selim Çağatay  
Prof. Dr. Şenol Kantarcı  
Prof. Dr. Nilgün Anafarta  
Prof. Dr. Sayım Işık  
Doç. Dr. Rabia Bato Çizel  
Doç. Dr. Adnan Dönmez  
Doç. Dr. Sezgin Irmak  
Doç. Dr. Mustafa Yıldırım  
Doç. Dr. Eyyüp Yaraş  
Doç. Dr. Tuğba Gürçayırılılar Yenidoğan  
Doç. Dr. Sibel Mehter Aykın  
Yrd. Doç. Dr. Erdinç Akyıldırım  
Yrd. Doç. Dr. Alpay Günel  
Yrd. Doç. Dr. Gülden Bölük

### **BASIM YERİ/PRINTED BY**

Girişim Matbaacılık, Ankara

### **İLETİŞİM/CONTACT**

Akdeniz Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Dumlupınar Bulvarı, Kampus, 07058  
Antalya-TÜRKİYE

Tel: 242 . 227 85 40 - 310 18 10 Faks: 242 . 227 44 54

<http://www.iibf.akdeniz.edu.tr/fakulte-dergisi>

[iibfdergi@akdeniz.edu.tr](mailto:iibfdergi@akdeniz.edu.tr)

## **EDİTÖR'DEN OTUZÜÇÜNCÜ SAYIYA**

Akdeniz İİBF Dergisi 2016 yılında 33'nci sayısı ile birlikte 2016 yılı ilk sayısını tamamlamış bulunuyor. Otuzüçüncü sayı oniki makale içermekte olup ağırlıklı olarak iktisat disiplini ve işletme çerçevesinde yazılan makalelere aittir. Her zamanki titiz hakem değerlendirme süreci bu sayımızda da yer almıştır. Geçmiş sayılarımız gibi bu sayının da ilgi uyandıracaklarını düşünmekteyiz. Editör Kurulu olarak, 33'nci sayıya katkı veren yazarlarımıza, makalelerin nesnel bir biçimde değerlendirilmelerine ve eksiklerinin giderilmelerine destek olan değerli yayın kurulu üyelerimize ve hakemlerimize, baskı işlerini gerçekleştiren Girişim matbaacılığa ve basım giderlerinin karşılanmasını sağlayan Akdeniz Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi'ne teşekkürlerimizi sunuyoruz.

Editörler

Prof. Dr. İbrahim Güngör – Doç. Dr. Faruk Ataay



## İçindekiler/Contents

- 1 Seçil BAYRAKTAR, Emine ÇOBANOĞLU  
Recycling in Turkey: A Comparative Analysis of Consumer Motivations, Attitudes and Behavior between 2006 and 2012  
*Türkiye’de Geri Dönüşüm: 2006 ve 2012 Yılları Arasında Tüketici Motivasyonu, Tutum ve Davranışlarının Karşılaştırmalı Analizi*
- 34 İbrahim PEKER  
Türkiye’de Bireysel Emeklilik Sistemindeki Maliyetlerin Düşürülmesi ve Otomatik Katılım Sistemi Üzerine Öneriler  
*Suggestions on Decreasing Pension Fund Fees and Automatic Enrollment System in Turkey*
- 63 Kabraman ARSLAN  
Global Pazarlama Glokal Pazarlama İkilemi Çerçevesinde Glokal Pazarlama Anlayışının Geleceği  
*The Future of Glocal Marketing Conception within the Frame of Global Glocal Marketing Dilemma*
- 79 Gonca MANAP DAVRAS, İbrahim ÇETİNTÜRK  
Konaklama İşletmelerinin Temel Yeteneklerinin AHP Temelli TOPSIS Yöntemi ile Analizi  
*The Analysis of Core Competences of Hospitality Enterprises by AHP Based Fuzzy TOPSIS Method*
- 99 Nejla SANCAK BAKTIR, Ekrem ERDEM  
Türkiye’de Kadın Yoksulluğunun Çözümünde Mikro Kredi Uygulamaları: Sosyal Etkilerinin Ölçülmesi  
*Micro Credit Applications in the Solution of Women's Poverty in Turkey: Measurement of Social Impact*
- 122 Muhsin CAN, Levent KÖSEKAHYAOĞLU  
Toplumsal Doğrudan Yabancı Yatırımların İhracat Ürün Çeşitliliğine Etkisi: Gelişmekte Olan Ülkeler Üzerine Bir Uygulama  
*The Effect of Foreign Direct Investment on Export Product Diversification: An Application on Developing Countries*

153 *Arzu GÜLER*

The Postnational Model of Membership and EU Citizenship: A Critical Approach

*Ulus Sonrası Üyelik Modeli ve AB Vatandaşlığı: Eleştirel Bir Yaklaşım*

174 *Yavuz Selim ALKAN*

Dinî Argümanların Kamusal Politik Tartışmadaki Yeri: Lâik Neden Üzerine Bir Analiz

*The Place of Religious Arguments in Public Political Debate: An Analysis of Secular Reason*

201 *Nuri ÖMÜRBEK, Mustafa Zihni TUNCA, Ash ÖZCAN, Ece YILDIZ, Tuğçe KARATAŞ*

AHP TOPSIS Yönteminin Tıpta Uzmanlık Alan Seçiminde Kullanımı

*Use of AHP TOPSIS Method on Choosing Medical Specialty Area*

220 *M. Metin DAM, Bülent YILDIZ*

BRICS-TM Ülkelerinde Ar-Ge ve İnovasyonun Ekonomik Büyüme Üzerine Etkisi: Ekonometrik Bir Analiz

*Impact of R&D and Innovation on Economic Growth at BRICS-TM Countries: An Econometric Analysis*

237 *Seren SAVACI, Başak KARŞIYAKALI*

Ülkeler Arası Gelir Yakınsaması Analizi: AB Ülkeleri ve Türkiye

*Cross-Country Convergence Analysis: EU Countries and Turkey*

258 **Yazarlar Hakkında**

263 **Yazarlara Duyuru**

266 **Author Guidelines**

**RECYCLING IN TURKEY: A COMPARATIVE ANALYSIS OF  
CONSUMER MOTIVATIONS, ATTITUDES AND BEHAVIOR  
BETWEEN 2006 AND 2012**

**TÜRKİYE'DE GERİ DÖNÜŞÜM: 2006 ve 2012 YILLARI ARASINDA  
TÜKETİCİ MOTİVASYONU, TUTUM VE DAVRANIŞLARININ  
KARŞILAŞTIRMALI ANALİZİ**

Seçil BAYRAKTAR<sup>1</sup>  
Emine ÇOBANOĞLU<sup>2</sup>

Received: 27.01.2016, Accepted: 14.06.2016, Published: 30.06.2016

**ABSTRACT**

Recycling is one of the pro-environmental behaviors that consumers adapt in order to reduce their deteriorating impact on the environment. Considering that policy changes at the macro level can be enhanced with micro level knowledge, understanding what motivates people to recycle is the first step towards increasing participation to recycling. This study aims to examine the change in Turkish consumers' recycling attitudes and behaviors between 2006 and 2012. The findings reveal that increased awareness about recycling does not translate into participation. Furthermore, expectations have shifted from individual contribution to broader institutions, suggesting the importance of micro and macro level collaboration.

**Keywords:** *Recycling, environment, consumer attitudes and behavior, Turkey.*

**ÖZ**

Tüketicilerin, çevreye duyarlı davranışlardan biri de geri dönüşüm alışkanlıklarıdır. Makro seviyedeki davranış değişikliklerinin, mikro seviyeyi anlamaktan geçtiği düşünülürse, tüketicilerin geri dönüşüm motivasyonlarını anlamak, geri dönüşüme katılımı artırmak için ilk adımdır. Bu çalışma, Türk tüketicilerin 2006 ve 2012 yılları arasında, geri dönüşüm tutum ve davranışlarının nasıl değiştiğini incelemektedir. Sonuçlar, geri dönüşüm hakkında bilgi seviyesinin arttığını, ancak bu artışın geri dönüşüm davranışına dönüşmediğini; diğer yanda, bireysel katkıya inancın azalarak beklentinin kurumlara yönlendiğini, dolayısıyla mikro ve makro seviyelerin işbirliğinin önemini göstermektedir.

**Anahtar Kelimeler:** *Geri dönüşüm, çevre, tüketici tutum ve davranışları, Türkiye.*

---

<sup>1</sup> Ozyegin University, Faculty of Business, Department of Management and Organization, Asst. Prof.

<sup>2</sup> Marmara University, Faculty of Business, Department of Business Administration, Prof.

## 1. INTRODUCTION

The 21<sup>st</sup> century has been marked by a rising interest in both micro and macro dimensions of sustainability; at the micro level focusing on engagement of individuals and organizations in sustainable practices and at the macro level investigating how nations or the entire world can take large scale steps towards sustainable development. Sustainability has thus been identified as an emerging trend (Lubin and Esty, 2010). The idea of sustainability has also been accompanied by an increasing awareness of environmental problems (Leonidou, Leonidou, and Kvasova, 2010). The growing environmental concerns associated with the inevitable consequences of an ever increasing human population have led both the individuals and the society to engage in efforts to find solutions to these problems. In line with this interest, researchers and practitioners have focused on issues related to green marketing or green consumerism (Ottman, 1992), sustainable consumption (Kilbourne, McDonagh, and Prothero, 1997), environmentally friendly manufacturing (Zimmer, Stafford, and Stafford, 1994), new product development (Dermody and Hanmer-Lloyd, 1995), public policy issues and recycling (Fuller, Allen, and Glaser, 1996), sustainable communication (McDonagh and Clark, 1995), and pro environmental behaviors (Stern, 1997). Consequently, consumers' attitudes and behavior regarding environmental issues have received significant attention (Spangenberg and Lorek, 2002). However, while it was reported that the majority of consumers were highly concerned about environmental problems and green consumerism was on the rise (Bonini and Oppenheim, 2008; Donaton and Fitzgerland, 1992; MacKenzie, 1991; Young, 1991), research also showed that not all positive attitudes and concerns are reflected in actual pro environmental behaviors (Ger, 1999; Mintel, 2008). This discrepancy, referred to as the attitude- behavior gap (Boulstridge and Carrigan, 2000), has led the researchers to explore the consumer motives in engaging in pro environmental behaviors and the reasons behind this low involvement rate (Papaoikonomou, Ryan, and Ginieis, 2011).

Recycling is one of the pro environmental behaviors that consumers adapt in order to reduce their deteriorating impact on the environment. As the human population continues a pattern of exponential growth and increasing material consumption, management of waste, i.e. waste generation, disposal, and recycling, becomes a major concern (Fuller, Allen, and Glaser, 1996; Seacat and Northrup, 2010; Stern, 2000). Despite the increasing awareness regarding recycling, the aforementioned attitude-behavior gap also applies to recycling practices (Barr, Gilg, and Ford, 2005). Therefore, understanding what makes people recycle more and what keeps them away from recycling is of utmost importance. This study aims to contribute to this understanding, as well as taking the literature on this issue



one step further by investigating the changes in recycling motivations, attitudes, and behaviors over years. Thus, it is anticipated to find out if there is in fact an increase in recycling related awareness, attitudes, and behavioral involvement along with the rising trends. With this perspective, results of two studies conducted in 2006 and in 2012 have been compared. The studies have been carried out in Turkey, with the aim of addressing the need for research in developing countries. Whereas most studies on environmental attitudes and behaviors are conducted in developed country settings, there is little research on motivations and determinants of recycling behavior in developing countries (Troschinetz and Mihelcic, 2009). However, development in these countries is accompanied by high levels of consumption (Ger, 1999) and an increasing amount of waste produced out of urbanization and industrialization. Turkey is reported to have a remarkable growth in industrial production capacity (DEIK, 2006). It has been estimated that the national income and population in Turkey will increase by 5.1% and 1.5-2.5 % respectively and the waste produced per person will be increasing geometrically by 2-3%, with total waste approximated to increase from 27 million tons to 34 million tons from 2003 to 2010 and to 52 million tons in 2020 (ENVEST, 2005). Thus, it is an important question whether Turkey as a developing country emphasizes recycling practices as a part of its environmental protection concerns for the future. This paper aims to address this issue and contribute to the lack of recycling studies conducted in Turkey within a comparative framework. Also, considering that policy changes at the macro level are influenced by the micro level knowledge of consumer attitudes and behaviors (Kilbourne and Beckmann, 1998), this paper anticipates serving to the development of more effective strategies to increase individual participation in recycling, and thus contribute to the sustainable development at the macro level.

## **2. BACKGROUND OF THE STUDY**

Waste management is an important issue that needs effective solutions (Miller, 2000). In the final stage of consumption cycle, consumers make a disposal decision regarding their wastes as to whether to reuse, recycle, or throw away a product. Environmentally conscious consumers produce less waste by practicing three Rs; namely “reducing”, i.e. consuming less, “reusing”, i.e. repeated uses of purchased items, and “recycling”, i.e. sorting waste (Arnould, Price, and Zinkhan, 2004). Recycling refers to the process through which previously used materials are collected, processed, remanufactured, and reused (Ruiz, 1993). It yields environmental, financial, and social returns in natural resource and energy conservation, pollution prevention, economic expansion, and competitiveness (EPA, 1999; Hornik, Cherian, Madansky, and Narayana, 1995). However, while the societal benefits of recycling are evident, recycling also constitutes a social dilemma

## ***Recycling in Turkey: A Comparative Analysis of Consumer Motivations, Attitudes and Behavior Between 2006 and 2012***

---

(Wiener and Doescher, 1991; Smeesters Warlop, Vanden Abeele, and Ratneshwar, 1999), where consumers have to choose between defective behavior (e.g. not sorting the waste) that minimizes personal costs like discomfort and time, but harms the society and cooperative recycling behavior that is more costly for oneself but benefits the whole society in the long term, given that the majority of the population cooperates (Dawes, 1980).

Understanding what motivates people to recycle and what discourages them from doing so is the first step towards establishing more effective strategies at the macro level for increasing participation. Previous research examining determinants of recycling has identified two types of variables; namely motivators for the behavior, and facilitators of or barriers to the behavior, both of which can be internal or external (Hornik et al., 1995; Smeesters, Warlop, and Vanden Abeele, 1998). These variables formed four classifications called extrinsic incentives, intrinsic incentives, internal facilitators, and external facilitators.

The first category, extrinsic incentives, may make the recycling option more attractive to consumers, without necessarily appealing to their higher values (Hornik et al., 1995). Monetary reward is an external incentive which is found to be effective for encouraging the individual to recycle (Geller, Winett, and Everett, 1982; Jacobs and Bailey, 1982 - 1983; Reid, Luyben, Rawers, and Bailey, 1976), but ineffective to promote long term behavior changes since the desired behavior lasts only as long as the incentive lasts (De Young, 2000; Gamba and Oskamp, 1994; Oskamp, Harrington, Edwards, Sherwood, Okuda, and Swanson, 1991). Social pressure that arises from the person's concern about the reactions of relevant others, such as family, friends, and neighbors has also been found an effective external incentive (Cook and Berrenberg, 1981, Glenn, 1988; Vining and Ebreo, 1990). However, this effect is dependent upon being visible to the other people (Bryce, Day, and Olney, 1997; Sia, Hungerford, and Tomera, 1985-1986). One final type of external incentive, which is rarely investigated is laws and regulations. These legal requirements and restrictions encourage certain choices such as purchase of environmentally friendly goods or recyclable products (EPA, 1999).

The second category, intrinsic incentives are nonmonetary and intangible rewards obtained for active participation in recycling. Values such as doing the right thing, satisfaction with conservation, frugality in consumption, and preserving self respect are important drivers of recycling (Batson, Bolen, Cross, and Neuringer-Benefiel, 1986; De Young, 1985-1986; Lee and De Young, 1993; McCarty and Schrum, 1993; Oskamp et al., 1991; Swenson and Wells, 1997).

Environmental concern is another major intrinsic incentive for people to sort their waste. Individuals, who value ecological goals and the environment and who perceive environmental problems as a serious threat to their well-being are more likely to engage in environmentally responsible practices and, more specifically, in recycling behavior (Baldassare and Katz, 1992; Vining and Ebreo, 1992). However, environmental concern may not necessarily lead to actual behavior (Barton, Perrin, and Barton, 2001).

Attitudes towards recycling is another important predictor of participation. Fishbein and Ajzen's (1975) Theory of Reasoned Action and Ajzen's (1991) Theory of Planned Behavior have been used in the literature to explain recycling behavior. Accordingly, attitudes are immediate determinants of individual's intention to perform or not to perform a behavior, which then predicts the actual behavior. In the attitude-behavior relationship on recycling, there are contradictory views. One approach holds that there is a positive relationship between the two (Bagozzi and Dabholkar, 1994; Mainieri, Barnett, Valdero, Unipan, and Oskamp, 1997; McGuinness, Jones, and Cole, 1977), while another suggests the gap between attitudes and behavior such that positive environmental attitudes do not necessarily reflect in the actual behavior (Arbuthnot, 1977; Gatersleben, Steg, and Vleg, 2002; Ger, 1999; Humphrey, Bord, Hammonda, and Mann, 1977; Oskamp et al., 1991; Samdahl and Robertson, 1989). There can be many factors that cause this gap. For example, Liska (1984) argued that the performance of a behavior will be constrained by the lack of appropriate opportunities, skills, and resources. According to the ABC model of attitude, behavior, and structural conditions of behavior (Guagnano, Stern, and Dietz, 1995), pro-environmental behavior depends both on attitudes and contextual factors. If the contextual factors are not supportive enough, environmentally friendly behavior is discouraged even if the attitudes are positive. Similarly, Ölander and Thøgersen (1995) proposed that motivation leads to behavior only if the opportunities and ability to exhibit the desired behavior exist, providing the proper infrastructure. Claudy, Peterson, and O'Driscoll (2013) explain this gap by Behavioral Reasoning Theory (Westaby, 2005), stating that people use different psychological processes when making behavioral decisions. Therefore understanding the reasons for and against adoption of environmentally friendly practices is necessary.

The third category, internal facilitators are cognitive variables, which enable an individual to recycle or constitute a barrier for recycling. They are grouped under the headings of knowledge, perceived costs and benefits, and commitment. Knowledge has generally been documented as a strong predictor of recycling behavior (Garces, Lafuente, Pedraja, and Rivera, 2002; Schultz, 2002). Accordingly, the more knowledgeable a person is about

## ***Recycling in Turkey: A Comparative Analysis of Consumer Motivations, Attitudes and Behavior Between 2006 and 2012***

---

recyclable materials, means to recycle or facilities for sorting the waste, the more likely that the person recycles (Corral-Verdugo, 1996; Gamba and Oskamp, 1994; Lindsay and Strathman, 1997; Vining and Ebreo, 1990). While it is found that lack of information on recycling or pro environmental behaviors is a major barrier for engaging in the behavior, it has also been documented that increased awareness about the issue does not necessarily translate into practice (McCrinkle, 2007). Another internal facilitator is perceived costs and benefits of recycling. Perceived costs associated with recycling, concerning the time, mental and physical effort spent may discourage the behavior even if the individual believes in environmentally beneficial outcomes. Perceived inconvenience of recycling due to difficulties related to space and time availability, and distance to containers is the most common reason for not participating (Boldero, 1995; Garces et al., 2002; McCarty and Schrum, 1993). Some other studies referred to the perceived public benefits associated with recycling such as waste reduction, resource conservation, and environmental well being. Finally, commitment techniques have been found to increase participation rates in recycling (Burn and Oskamp, 1986; Katzev and Pardini, 1987-1988). When people make such pledges, their attitudes change to be consistent and continuous with their changed self concept (Cialdini, 1985; Katzev and Pardini, 1987-1988).

The final category, external facilitators are characteristics of the physical environment that are beyond the control of the consumer. They involve facilitators that ease recycling behavior, e.g. convenience (Domina and Koch, 2002; Hornik et al., 1995) or barriers that impede the behavior e.g. inconvenience or perceived difficulty of recycling, lack of time to recycle, and lack of storage space for recyclables, few or distant containers (Gamba and Oskamp, 1994; McKenzie-Mohr, 2000; Vining and Ebreo, 1990; Werner and Makela, 1998), even if there are other internal or external incentives to recycle. McKenzie-Mohr (2000) argued that the first step in creating socially responsible behavior is to remove the barriers to the targeted behavior. Consequently, some methods to remove these barriers have been suggested as reducing distance to recycling bins, central collection bins (Humphrey et al., 1977; Luyben and Bailey, 1979; Reid et al., 1976), and frequent collection of recyclables (Folz, 1991).

### **2.1. Recycling and Consumer Profiles in Turkey**

Turkey generates more than 30 million tons of waste; so it is an imperative that certain precautions need to be taken for disposal of this waste. Significant progress has been made in the recovery of solid waste and in recycling in Turkey since the 1990s. However, despite the improvement in policies developed regarding waste management and the by-law- general principles imposed in 2008, great majority of solid waste is still not being

disposed in accordance with the legislation (UN, 2010). Municipalities are responsible for providing, collecting, transportation, recycling, and disposal of waste; however, municipalities cannot show the required level of activity in this regard (EEA, 2013). The efforts remain insufficient and dispersed, requiring the need for more cooperation. Metin, Erozturk, and Neyim (2003) estimated the recycling figures for Turkey in year 2000 to be around 30 %. However, most of this activity is stated to be in the hands of private entrepreneurs and street waste collectors. In general, there is an absence or inconsistency of data regarding rates of waste disposal due to poor reporting (EEA, 2013). Moreover, there is a lack of studies on recycling motivations or habits of consumers in Turkey. Some studies have investigated the environmentally concerned behavior of Turkish consumers (e.g. Bodur and Sarigullu, 2005; Gul, 2013). According to Gul (2013), environmental consciousness in Turkey is a relatively less internalized concept to which people are recently beginning to adjust. Ger (1999) and Ger and Fonseca (2010) stated that Turkish society is characterized by an emphasis on consumption, where consumption related life styles are dominant and environmental issues are attached a reduced importance.

There are also a few studies on the recycling practices or consumers' attitudes and behaviors (e.g. Cobanoglu, Eren-Erdogmus, and Bayraktar, 2013). Cobanoglu and colleagues (2013) clustered the consumers in Turkey in four different groups, genuine greens, followers, indolents, and apathetics. These groups differed from each other based on their recycling attitudes and behaviors. While they were all aware of the importance of recycling and had a positive attitude; their participation rate was different. The results were consistent with other clustering studies on recycling (e.g. Howenstine, 1993; Vicente and Reis, 2007), ranking from the highest committed group to the least interested one in recycling. Also, all groups found recycling to be inconvenient, similar to the findings in the US in the early 1990s, where inconvenience was a major barrier for not recycling (Howenstine, 1993).

The current study aims to address the need for studies on recycling in Turkey. Based on the major determinants of recycling identified in the literature, this paper attempts to shed light on the motivations behind recycling practices as well as the barriers inhibiting the behavior. In addition, environmental concern of consumers and their attitudes and behaviors regarding recycling are analyzed from a comparative perspective to see the changes between the years 2006 and 2012. Thus, it is aimed to suggest effective strategies for the government, NGOs, and corporate social responsibility conducts of businesses to increase participation rates in recycling.

### 3. METHODOLOGY

In order to identify the changes that have taken place between 2006 and 2012, a multiple cross sectional research has been designed. Time 1 data has been collected between January and April 2006. A response rate of 73% has been obtained with 404 questionnaires out of 550. However due to the excess missing responses, 4 surveys have been excluded, leaving a sample size of 400. Time 2 data has been collected between April and July 2012. The response rate on Time 2 was 67% with 337 questionnaires returned out of 500. Both self-administered questionnaires and face to face surveys have been conducted. Target population of the study consisted of males and females above the age of 15, living in Istanbul, Turkey. In order to make sure that demographic characteristics of the respondents in Time 1 and Time 2 were equivalent, cross tabulation (Chi square analyses) were conducted to see if there were any significant differences across the two demographic profiles. In terms of demographics, the respondents' gender, age, education level, marital status, number of children, and employment status were analyzed. The results showed that there was no significant difference between the demographic characteristics of the respondents across the two time periods, confirming that the two data sets were comparable and equivalent in that sense. The demographic characteristics of the samples for Time 1 and Time 2 are displayed in Table 1.

**Table 1: Demographic Characteristics**

	2006	2012
<b>Gender (%)</b>		
Male	50	45.8
Female	50	54.2
<b>Age (average)</b>	30.4	32.4
<b>Education (%)</b>		
University degree and higher	64.2	70.5
Less than university degree	35.8	29.5
<b>Marital status (%)</b>		
Single	66.3	63.4
Married	33.7	36.6
<b>Children (%)</b>		
Yes	30.5	29.2
No	69.5	70.8
<b>Employment (%)</b>		
Full time	52.3	53.1
Part time	11.3	13.4
Not employed	31.2	29.5
Retired	5.2	4.0

\*No significant difference was found between the demographic characteristics of two samples

### **3.1. Measures**

The measures included both continuous and categorical variables regarding environmental concern and recycling attitudes, motives, and behaviors of the consumers. The continuous measures involved perceived environmental threat, ecological views, reduce, reuse and recycling behavior, and attitudes toward recycling. The categorical variables included information regarding the consumers' expectations about organizations' priority areas of social responsibility, the materials that the consumers recycled, and their motives, barriers, and opportunities for improved recycling behavior. The scales used for the continuous variables have been specified below.

*Perceived environmental threat:* The measure was adopted from Bloom's (1995) measures regarding the perceived seriousness of the threat posed by environmental issues. On a 5-point scale, respondents declared their opinions regarding to what extent the specified environmental problems impose a threat (5= serious threat; 1= no threat at all). The environmental problems measured included ozone depletion, deforestation, air pollution, contamination of drinking water, sea pollution, greenhouse effect, genetically modified food, and loss of species.

*Ecological view:* New Environmental Paradigm (NEP) scale adapted from Dunlap and Van Liere (1978) was used for measuring respondents' ecological view and pro environmental attitudes. Due to language interpretation reasons, 10 of the 12 items in the original scale was used in this study. Agreement with the statements was measured on a 5-point scale, ranging from 5 (totally agree) to 1 (totally disagree).

*Reduce- Reuse- Recycle behavior:* Adopted from DeYoung (1985-1986), this scale measured the respondents' position at different stages of the recycling process and whether they used reduce, reuse, and recycling methods. Respondents were asked how frequently they used each of the specified methods for reducing their garbage in daily life on a 5 point scale (5=always, 1= never).

*Attitudes towards recycling:* Respondents' attitudes towards recycling were assessed via a scale developed by the researcher, using the well-established scales in literature. Items in the measure involved statements related to perceived importance of recycling, perceived knowledge about recycling, perceived environmental benefits of recycling, costs associated with not recycling, recycling as a social duty, expectations and support of public and private sectors regarding recycling, convenience of recycling, preference of recyclable products, perceived image of companies investing on recycling

## ***Recycling in Turkey: A Comparative Analysis of Consumer Motivations, Attitudes and Behavior Between 2006 and 2012***

---

projects, and preference for their products. Agreements with the statements were measured on a 5-point scale (5=totally agree, 1= totally disagree).

### **3.2. Data Analysis**

In order to see if there were any significant group differences between 2006 and 2012, independent sample t tests (for continuous variables) and cross tabulation analyses followed by Chi square analyses for assessing the statistical significance and strength of cross tabulated variables (for categorical variables) were conducted. The findings of the analysis are presented in the next section.

## **4. FINDINGS**

The findings of the study have been explained under two broad categories; namely environmental concern, consisting of expected areas of social responsibility, perceived environmental threat, and ecological views, and specific recycling attitudes, motives, and behavior.

### **4.1. Environmental Concern**

#### *Preferred Areas of Social Responsibility Conduct*

Respondents were asked the top three prior areas they thought that organizations should conduct social responsibility projects. The results (Table 2) show that there are differences between 2006 and 2012 for the education, health and environment areas. Although organizations are expected to invest primarily in the education area, the number of respondents choosing this priority has significantly decreased from 84% to 70.6 % in 2012. Priority of health issues among social responsibility projects of organizations has also decreased in this time period. On the other hand, there has been a significant increase from 2006 to 2012 regarding the expectation that organizations should invest on environment related issues as a part of their social responsibility investments, escalating the ranking of the environment to the second order, implying that more proactive action is expected from the organizations on environmental problems.



**Table 2: Prior Areas Expected from Organizations to Conduct Social Responsibility Projects**

	2006 (%)	2012 (%)	Direction of change
education	84	70.6	(-)*
health	51.4	41.2	(-)*
environment	42.6	56.7	(+)*
social areas	41.6	44.2	(+)
art and culture	30.6	29.1	(-)
consumer rights	18.5	21.7	(+)
ethical and moral values	16.5	20.8	(+)
sports	10.8	13.4	(+)

\* p<0.05

*Perceived Environmental Threat*

Perceived environmental threat for all of the specified problems were at high levels with mean scores above 4.00 both in Time 1 and Time 2 (Table 3). In 2006, the highest environmental threat was perceived to be imposed by ozone depletion, deforestation, and air pollution with mean scores of 4.89, 4.88, and 4.83 respectively. The ranking of the top three mean scores in 2012 changed to contamination of drinking water, followed by air pollution and deforestation with mean scores of 4.82, 4.79, and 4.74 respectively. When the results of 2006 and 2012 were compared, it was seen that the mean scores for ozone depletion, deforestation, sea pollution, and greenhouse effect were significantly lower in 2012, showing a decreasing trend concerning the perceived threat of these environmental issues.

**Table 3: Perceived Environmental Threat**

	2006	2012	Direction of change
ozone depletion	4.89	4.68	(-)*
deforestation	4.88	4.74	(-)*
air pollution	4.83	4.79	(-)
contamination of drinking water	4.81	4.82	(+)
sea pollution	4.75	4.64	(-)*
greenhouse effect	4.69	4.55	(-)*
genetically modified food	4.58	4.65	(+)
loss of species	4.39	4.32	(-)

\* p<0.05

## ***Recycling in Turkey: A Comparative Analysis of Consumer Motivations, Attitudes and Behavior Between 2006 and 2012***

### *Ecological View*

As presented in Table 4, the comparing 2006 and 2012, there has been a significant decrease in agreement with the statements “humans are severely abusing the environment” and “humans do not have the right to modify the natural environment to suit their needs”. On the other hand there has been a significant increase in the mean scores of the statements “there should be limits to industrialization”, “when humans interfere with nature it often produces disastrous consequences”, and “we are approaching the limit of the number of people the earth can support”.

**Table 4: Ecological View**

	2006	2012	Direction of change
Humans are severely abusing the environment	4.67	4.50	(-)*
Humans must live in harmony with nature in order to survive	4.59	4.50	(-)
There should be limits to industrialization	4.18	4.22	(+)*
Humans have the right to modify the natural environment to suit their needs (R)	4.08	3.84	(-)*
The balance of nature is very delicate and easily upset	4.02	4.02	...
The earth is like a spaceship with very limited room and resources	3.88	4.05	(+)
Humans were meant to rule over the rest of nature (R)	3.87	3.80	(-)
When humans interfere with nature it often produces disastrous consequences	3.74	3.96	(+)*
We are approaching the limit of the number of people the earth can support	3.57	3.75	(+)*
Plants and animals exist primarily to be used by humans (R)	3.34	3.16	(-)

\*  $p < 0.05$ ; (R): item reverse coded

## **4.2. Recycling**

### *Reduce- Reuse- Recycle Behavior*

Respondents were asked how frequently they used reduce, reuse or recycling methods in their daily lives. The statements “I recycle the packaging, box, bottle, etc. of the product when the product is finished” and “I throw away my waste separately” were used to distinguish recyclers from non- recyclers.

Respondents, who mentioned that they never engaged in these behaviors, were categorized as non-recyclers and the other responses on the 5-point scale categorized the respondent as a recycler. The results in Table 5 show that recycling behavior had a mean score around 3.00. Majority of the responses concerning reduce, reuse or recycling behaviors did not change from 2006 to 2012 except that buying products that can be used for other purposes decreased significantly from a mean score of 3.89 to 3.74 and reducing the amount of consumption increased from a mean score of 2.62 to 2.88.

**Table 5: Reduce- Reuse- Recycle Behavior**

	2006	2012	Direction of change
I buy products that I can reuse for other purposes	<b>3.89</b>	<b>3.74</b>	<b>(-)*</b>
I use products that are durable for long time	3.86	3.73	(-)
While buying a product I don't want it to be packaged unnecessarily	3.81	3.65	(-)
I repair the product that is out-of-order before buying a new one	3.70	3.73	(+)
I buy products with packages that are soluble in nature	3.10	3.09	(-)
I throw away my waste separately	3.01	3.10	(+)
I recycle the packaging, box, bottle of the product when the product is finished	3.00	3.08	(+)
I pay attention to the recyclable symbol on the package while buying a product	2.78	2.77	(-)
I reduce my amount of consumption	<b>2.62</b>	<b>2.88</b>	<b>(+)*</b>

\* p<0.05

### *Recycled Materials*

The respondents, who mentioned that they were engaged in recycling behavior, were asked to identify the materials they recycled. The results in Table 6 showed that the most frequently cited recycled materials in 2006 were glass (67.7%), newspaper (65.4%), white paper (47.6%), and batteries (39.1%); whereas the ranking in 2012 was slightly changed to glass (63.9%), newspaper (55.2%), batteries (54.6%), and plastic bottles (54%). Comparing the results of 2006 and 2012, there was a significant difference in the consumers' recycling newspaper, batteries, and plastic bottles; newspaper being selected significantly by a less number of respondents in 2012 and recycling batteries and plastic bottles showing a significant increase from 2006 to 2012.

***Recycling in Turkey: A Comparative Analysis of Consumer Motivations, Attitudes and Behavior Between 2006 and 2012***

**Table 6: Recycled Materials**

	<b>2006</b> <b>(%)</b>	<b>2012</b> <b>(%)</b>	<b>Direction</b> <b>of</b> <b>change</b>
glass	67.7	63.9	(-)
newspaper	<b>65.4</b>	<b>55.2</b>	<b>(-)*</b>
white paper	47.6	44.8	(-)
batteries	<b>39.1</b>	<b>54.6</b>	<b>(+)*</b>
books	36.8	30.9	(-)
cardboard boxes	25.1	29.6	(+)
plastic bottles	<b>36.1</b>	<b>54.0</b>	<b>(+)*</b>
polished paper- brochures- magazines	31.1	32.1	(+)
plastic bags	25.8	30.6	(+)
paper bags	36.6	36.4	(-)
metal – aluminum	21.6	23.1	(+)
wood	14.0	10.2	(-)
car batteries	5.3	5.2	(-)
used motor oil	3.3	4.9	(+)

\* p<0.05

*Attitudes towards Recycling*

As displayed in Table 7, self-declared knowledge level of consumers regarding recycling was found to increase significantly from a mean score of 3.07 to 3.30 between the years 2006 and 2012. In addition, recycled products are associated significantly less with low quality when compared mean scores for 2006 (3.65) and 2012 (3.41) supporting the finding that the consumers have gotten more knowledgeable about this issue. On the other hand, the mean score of the statement that “people with sufficient knowledge about recycling are expected to participate in recycling more” has also decreased significantly from 4.3 to 4.15, implying that compared to 2012, respondents think that knowledge may not necessarily lead to recycling behavior. While knowledge about recycling increased, the perceived importance score of recycling, despite having the highest mean score both in 2006 and 2012, was found to decrease significantly from 4.76 to 4.57. The attitude statements regarding the contribution of recycling to environmental protection and its perception as a social duty have the highest mean scores, following the importance of recycling, for both 2006 and 2012. However, although they have high mean scores, their means have significantly decreased from 2006 to 2012. This shows that consumers agree less with the benefits of recycling for preserving the nature, the costs associated with not recycling, and with the perspective that recycling should be a social duty. Furthermore, perceived support from other institutions such as the government and firms have significantly increased from 2006 to 2012, which shows that consumers think that macro level precautions are

being taken for the environment beyond individual contributions. Finally, separating wastes for recycling are perceived to be significantly more troublesome when compared to 2006, showing that convenience has gained more importance for consumers.

**Table 7: Attitudes towards Recycling**

	2006	2012	Direction of change
I think recycling is an important issue.	4.76	4.57	(-)*
Plastic bottles and nylon bags that are used and thrown away cause pollution	4.74	4.61	(-)*
Recycling preserves the nature	4.69	4.56	(-)*
Participation in recycling is everyone's societal duty	4.54	4.41	(-)*
While shopping, rather than nylon bags, recyclable materials such as paper bags should be used	4.51	4.41	(-)
People who have sufficient knowledge about recycling participate in recycling more	4.30	4.15	(-)*
Firms should invest on recycling campaigns as a part of their social responsibility activities	4.24	4.21	(-)
If both have the same price, I'd prefer recyclable materials to non-recyclable ones	4.20	4.12	(-)
I prefer to buy the service/product of a firm that supports recycling campaigns	3.82	3.80	(-)
A firm which supports recycling campaigns have	3.80	3.74	(-)
A recycled product has low quality (R)	3.65	3.41	(-)*
Firms support recycling campaigns	3.27	3.55	(+)*
Government supports recycling campaigns	3.13	3.40	(+)*
I'm knowledgeable about recycling.	3.07	3.30	(+)*
It's troublesome to separate my waste for recycling (R)	3.03	2.85	(-)*
Recyclable wastes should be collected from my house in order for me to recycle more (R)	2.19	2.07	(-)

\*  $p < 0.05$ ; (R): item reverse coded

*Motivation for Recycling*

Respondents, who mentioned that they were engaged in recycling behavior, were asked their reasons for recycling. As illustrated in Table 8, for both Time 1 and Time 2, the mostly cited three motives for recycling were environmental protection, perceiving recycling as the right thing to do, and feeling good by doing something for the environment. Comparing the results of 2006 and 2012, although mentioned among the top three motives, recycling being perceived as the right thing to do was cited by a significantly

***Recycling in Turkey: A Comparative Analysis of Consumer Motivations, Attitudes and Behavior Between 2006 and 2012***

less number of respondents. Wanting to be seen as an environmentally conscious person has also significantly decreased from being cited by 14% of the respondents to 9.3%. On the other hand, feeling good when doing something good for the environment and perceiving recycling as an easy task were stated by significantly more number of respondents as their reasons for recycling.

**Table 8: Motivation for Recycling**

	<b>2006 (%)</b>	<b>2012 (%)</b>	<b>Direction of change</b>
Environmental reasons	70.4	70.4	...
It is the right thing to do	<b>66.7</b>	<b>59.9</b>	<b>(-)**</b>
I feel good when I do something for the environment	<b>47.9</b>	<b>55.6</b>	<b>(+)*</b>
Facilities are available (containers...)	36.1	42.6	(+)
“Recyclable” symbol on the product	15.3	13.6	(-)
I want to be seen as an environmentally conscious person	<b>14.0</b>	<b>9.3</b>	<b>(-)*</b>
Other people’s influence	4.3	5.2	(+)
I sell it- economic reasons	3.8	2.8	(-)
It is easy	<b>3.5</b>	<b>9.0</b>	<b>(+)*</b>

\* p<0.05; \*\*p<0.10

*Barriers to Recycling*

The results (Table 9) showed that the main barriers that inhibited recycling were mentioned as inadequate or distant containers. However, it was also seen that the number of respondents who cited these barriers decreased significantly from 2006 to 2012. Therefore, although still being at the top of the list, the problem of inadequacy or distance of containers were perceived to be a declining problem throughout years. When 2006 and 2012 results were compared, it was also seen that not being able to distinguish recyclable materials as a barrier inhibiting recycling was cited by a significantly less number of consumers (24.7% to 18.2%). This finding shows that consumers are more knowledgeable about recyclable materials and not being able to distinguish materials is less of a barrier compared to 2006. Among the other barriers cited, not being used to recycling has also been mentioned significantly less by decreasing from 20.7% to 14.5% of the respondents. Perceiving recycling as a complicated and difficult activity has significantly increased in 2012. Although the consumers do not cite inadequate and distant containers as much as they used to cite as a barrier in 2006, they still refrain from recycling by mentioning the difficulty of it. Finally, the number of respondents who believe that recycling will not create a difference has significantly increased from 1.5% to 4% from 2006 to 2012.

**Table 9: Barriers to Recycling**

	2006 (%)	2012 (%)	Direction of change
There aren't enough containers	76.5	65.4	(-)*
Recycling containers are far away	62.1	54.3	(-)*
I can't distinguish the recyclable materials	24.7	18.2	(-)*
It's easier to throw away the recyclable materials	21.2	21.0	(-)
I'm not used to doing it	20.7	14.5	(-)*
It's difficult	15.7	22.2	(+)*
It's troublesome to separate recyclable materials	14.6	13.6	(-)
I have difficulty finding printed information	13.9	13.0	(-)
Lack of time	13.9	10.2	(-)
Information is not comprehensible	10.4	10.2	(-)
I don't want to carry the materials to recycling containers	10.1	11.1	(+)
It's complicated	6.8	13.0	(+)*
Bad weather conditions	5.6	7.1	(+)
I'm not interested	4.0	6.5	(+)
I can't find enough information on the Internet	3.5	5.9	(+)
It's a waste of time	3.3	3.4	(+)
I don't believe it will create a difference for the environment	1.5	4.0	(+)*

\*  $p < 0.05$

*Opportunities to Improved Recycling Behavior*

The responses illustrated in Table 10 indicate that the top three ways mentioned to improve consumers' recycling behavior could be nearly located containers, more number of containers, and collection of the recyclables from their houses. However, when 2006 and 2012 results were compared, nearly located recycling containers, more recycling containers, and separate containers for each material were cited significantly less, showing that these were not expected to improve recycling behavior as much as they used to in 2006. More information on the recycling procedure has also been mentioned significantly less by being stated by 33.3% of the respondents in 2012 compared to 44% of the respondents in 2006. On the other hand, two possible ways to improve recycling behavior that have been stated significantly more are collection of recyclable materials from the consumers' houses and being paid for it.

**Table 10: Opportunities to Improved Recycling Behavior**

	2006 (%)	2012 (%)	Direction of change
Nearly located recycling containers	73.2	66.4	(-)*
More recycling containers	71.9	61.1	(-)*
Collection of recyclables from my house	63.2	70.1	(+)*
More information on the recycling procedure	44.4	33.0	(-)*
Separate containers for each material	41.4	35.2	(-)**
Correct labels on recycling containers	40.6	44.4	(+)
Bigger recycling containers	39.8	40.4	(+)
Being paid for it	16.3	23.8	(+)*

\*  $p < 0.05$ , \*\*  $p < 0.10$

## 5. DISCUSSION

This multi cross sectional study aimed to portray the changing consumer motivations, attitudes, and behaviors concerning recycling as well as broader environmental issues between the years 2006 and 2012. The comparative findings yielded important results that have practical implications for corporations and public policy makers who want to understand the changing consumer profiles on these issues.

The changing ecological values between 2006 and 2012 show that perceived environmental threat posed by environmental issues of ozone depletion, deforestation, sea pollution, and greenhouse effect have significantly decreased, implying that these problems are not perceived to be as serious as they were perceived in 2006. Interestingly, this perception of decreasing threat contradicts with the facts about the worsening of these environmental problems in the recent years. According to the GEO 5, UN's most comprehensive environmental assessment report (UNEP, 2012), there is more regression than progress towards sustainability targets in the most important environmental goals in terms of atmosphere, land, water, biodiversity, marine pollution, chemicals, and waste. While the facts illustrate a deteriorating picture of the overall world problems of environmental issues, individuals in Turkey seem not to adequately comprehend the seriousness of the threat posed or ignore these issues. This can also imply that consumers perceive higher threats from issues which have short term and immediate impact on them, rather than macro issues in environmental problems which have impact in the long term such as ozone depletion, and deforestation. Short-term orientation of perceived benefit versus harm may have led the individual to care less about long term consequences of environmental problems. This can be explained by the cultural context of Turkey. According to the results of the GLOBE study



(House, Hanges, Javidan, Dorfman, and Gupta, 2004; Kabasakal and Bodur, 2002), Turkey scores low on future orientation. Countries with high future orientation put emphasis on long term results and planning, whereas the societies that are low in future orientation tend to focus on short term results and the present time. Short term orientation of Turkey supports the findings that individuals focus on the short term outcomes of their behaviors. Leonidou and colleagues (2010) also suggested that long-term oriented people tend to develop attitudes for protection of the environment, because they want to preserve the environment, in order to maintain sustainable conditions for future generations. These findings about the environment are consistent with the results of Anatomy of Civil Societies Research Project (Devinney, Auger, and DeSailly, 2012), which is a study conducted in Australia, Germany, the UK, and the United States. According to the report, it was found that in 2007, environmental sustainability was 4th out of 16 issues in terms of level of concern, whereas in 2011, it was 8th out of 16 issues. This significant decrease in environmental concern is explained by proximity such that people prioritize and care more about issues that are closely linked to and directly affect their lives. Environmental sustainability is among the low priority issues, especially when it is perceived as global rather than local (Scannell and Gifford, 2013). It is also documented that unless people face a true crisis or a real need for action, they do not perceive the long term threat of the situation and focus on short term priorities (Antil, 1984).

On reusing, reducing, and recycling behavior, the results of the present study showed that these behaviors stayed at the same levels from 2006 to 2012. While recycling scores were at the mediocre levels, there was no worsening or improvement of the behavior. On the other hand, reducing consumption was found to increase significantly, which may be related to economic reasons due to willingness to spend less, as well as environmental reasons of energy conservation (Prothero, McDonagh, and Dobscha, 2010). Furthermore, concerning recycled materials, it is seen that, when compared to 2006, consumers recycled newspapers less, which can be attributed to the shift towards online newspaper reading habits, which also leads to less purchases of printed newspapers. On the other hand, consumers recycled plastic bottles and batteries more in 2012. The significant increase in recycling plastic bottles may be due to a social responsibility campaign that has been very popular in the recent years (<http://www.kapaktoplama.com>). While the campaign involves recycling plastic bottle lids to help disabled individuals, respondents may have interpreted recycling lids as a category of plastic bottles. Increase in battery recycling may be attributed to the increased knowledge and consciousness about its importance (TAP, 2010).

## ***Recycling in Turkey: A Comparative Analysis of Consumer Motivations, Attitudes and Behavior Between 2006 and 2012***

---

While the frequency of self-reported recycling behavior has remained at the same level, the perceived importance of recycling has decreased. On the other hand, an interesting and contradictory finding shows that self-declared level of knowledge regarding recycling has increased. Thus, while consumers are more knowledgeable about recycling, its perceived importance has decreased and also recycling behavior has not improved in line with the increased knowledge. This finding is consistent with the previous studies that suggest that awareness and information on their own are insufficient to change the behavior towards more sustainable practices (Carrete, Castano, Felix, Centeno, and Gonzales, 2012; Ger and Fonseca, 2012). Moreover, more information on the recycling procedure is no longer perceived as a way to improve recycling behavior, probably since consumers perceive themselves knowledgeable enough about recycling. Decrease in perception of recycling as a social duty or its perceived benefits regarding protecting the environment also support its reduced perceived importance.

Interpreting the changing attitudes, motives and barriers for recycling between 2006 and 2012, convenience emerges as a key issue such that consumers still ask for more convenience and they do not want to put much effort into recycling. Consistently, collection of recyclable materials from the consumers' houses is perceived as a possible way to improve recycling behavior. The increasing emphasis on convenience may be due to the fast tempo and busy work conditions associated with changing life styles in the big cities. Time becomes a valuable possession in city life. Consistently, individuals may be more focused on their interests rather than the interest of the society (Hardin, 1968). Considering that the sample of this study is relatively young with an average age of 30, this can also be explained by the shifting value orientations of the urban Turkish youth towards individualism, competition, achievement orientation, and promotion of self-interest (Aycan and Fikret-Pasa, 2003; Cileli, 2000; Karakitapoglu-Aygun, Arslan, and Guney, 2008). In line with the perspective that recycling constitutes a social dilemma between the choice of cooperation by recycling and the choice of not cooperating, perceived costs associated with the desired behavior such as the time and effort required may be outweighing the benefits of protecting the environment. Considering this emphasis, removing the barrier of inconvenience by making sure of less time and effort put into the process should be among the priorities of public and private institutions that want to encourage recycling behavior. On the other hand, regarding the external incentives, monetary incentives are appreciated more whereas social pressure is attached less importance.

Another interesting finding shows that individuals believe that the government and private institutions support recycling campaigns. Therefore, while individuals do not want to contribute much to recycling, they expect macro level support from institutions rather than dealing with the problem by taking micro precautions. The finding that consumers expect organizations to invest more on environmental problems as a part of their socially responsible conduct is also consistent with this result. Similarly, the belief that a single individual on one's own cannot create a difference for the environment has increased from 2006 to 2012. Individuals' contribution is expected to be complemented by macro support. The issue of the perceived or actual individual impact on beneficial societal outcomes has often been raised in the literature. It has been found that ethical consumers feel that their effort does not make a real effect (Carrigan and Attalla, 2001; Carrigan, Szmigin and Wright, 2004; Mohr, Webb, and Harris, 2001). Therefore individuals do not want to contribute much effort and they do not want to make self-sacrifice for environmental protection. Consumers assess the outcomes of their decisions based on the expected benefits and costs associated with the behavior. However, green consumer behavior involving pro environmental behaviors such as recycling are unlikely to deliver instant visible personal benefits, but rather future oriented outcomes that often benefits the society rather than the individual (McCarty and Shrum, 2001). When this is coupled with the belief that individuals alone cannot make a difference, people may tend to engage in recycling behavior less. Believing that they alone cannot create a difference, they put more responsibility on the government, thinking that the government should act as the control mechanism by imposing legal sanctions and should educate the society on environmental issues. This result goes hand in hand with the Environment in Turkey study (Carkoglu and Kalaycioglu, 2010). According to that study, 40% of the respondents mentioned that they didn't have the power to do something for climate change. Also, nearly 64% of the respondents believed that the government should pass laws for the protection of the environment and force certain standards to regulate individual and corporate contribution in environmental protection. Furthermore, state control is expected to change individual habits, whereas people do not want to make changes in their personal life styles for environmental protection. The results of the Turkey Values Survey (Esmer, 2012) declared that the trust for the government in general has increased from 29% in 2001 to 62% in 2012, which can also justify the expectation from the government.

Summing up these findings, it can be said that the state of the art for the environmental issues and specifically for recycling has followed a declining trend between 2006 and 2012. The contradiction lies in the fact that corporate social responsibility has become a part of many businesses. Consumers' knowledge has also increased. However, while these issues are

## ***Recycling in Turkey: A Comparative Analysis of Consumer Motivations, Attitudes and Behavior Between 2006 and 2012***

---

communicated even more as a part of marketing strategies as well as governmental policies, the increased knowledge does not necessarily lead to improved attitudes towards recycling and actualization of the behavior. The belief that individuals cannot create a difference on their own and the perceived costs associated with inconvenient aspects of recycling has further reduced individual level contribution and has shifted the expectation to macro level contribution from the government and firms. No matter how serious the environmental issues are, if there is no direct relevancy of the problem on one's life, long term impact is being neglected and does not lead to immediate action. As documented by the report of Environment in Turkey (Carkoglu and Kalaycioglu, 2010), individuals do not want to lower their life standards nor do they want to pay more taxes for environmental protection, meaning no willingness for self sacrifice.

This change in attitudes towards less environmentally responsible consumers, more self-indulgence, and more expectation from other institutions should have implications for nonprofit organizations, governmental policy makers, and private companies. For example, communication should focus on the difference that each and every individual can create for the environment. It is found that the more people feel empowered and believe they can make a change, the more they are likely to perform environmentally concerned behaviors (Ger and Fonseca, 2012; Roberts, 1996). Therefore, to be more persuasive, the impact of taking individual steps in creating change should be communicated by messages based on concrete facts. In addition, messages that emphasize local consequences and personal relevance and those that frame the issue as an immediate problem and focus on a course of action are suggested (Scannell and Gifford, 2013). Furthermore, increasing convenience of recycling should be a priority to eliminate logistic barriers. While municipalities or private corporations in Turkey organize recycling campaigns, these efforts are rather dispersed and discontinuous. There must be a coherent recycling program adopted on a large scale and continuous basis. In these campaigns, incentives such as monetary rewards or commitment techniques may also be integrated to initiate participation. By all means, it is necessary that different institutions, involving NGOs, private organizations, and the government collaborate to improve their efforts on recycling and emphasize long term results over short term profits. Consumers also need to be aware of their purchasing power such that their demand for environmentally concerned practices can shape the operation of businesses.

Furthermore, a solution is proposed to lie at the larger scale. Firat (1991) asserts that marketing is the institution that facilitates and creates the consumption oriented postmodern culture. In a society, where consumption has become the means for producing one's self-image, marketing can be

used as a tool to produce the desired consumer image, making it possible to market “living sustainably” as a desired image. Similarly, Ger (1999) suggests that emphasis on environment cannot compete with the consumption orientation of the society. Therefore promotion of environmentally friendly practices on the basis of goodness of being environmentally concerned may not be successful. Instead, it is proposed that such environmental practices should be associated with a “good and modern” life style in order to make it a desirable life style option. Since Turkey is a developing country where consumption oriented life styles are dominant, living sustainably can be packaged to fit the “fun, pleasurable, cool, fashionable” life styles. This is proposed be a more effective strategy to change behaviors than the macro level alarms for ecological threats (Ger and Fonseca, 2012).

Finally, a parallel solution goes one step further and takes a holistic and global approach. It is asserted that micro marketing strategies which serve to increase consumption (e.g. via segmenting green markets) remain inadequate to change the individuals’ behaviors towards a more sustainable way; rather a macro marketing approach should be adopted (Kilbourne, McDonagh, and Prothero, 1997; Prothero, McDonagh, and Dobscha, 2010). According to this approach, the dominant social paradigm (DSP), which constitutes a society’s belief structure that organizes the way people perceive the functioning of the world around them, needs to change. Only then, the consumption emphasis of the society may change by identifying the deficiencies of institutions and their negative influence on the ecology and the system may be restructured incorporating political, economic, and technological dimensions. In other words, constructing new playgrounds can provide a better solution towards sustainable development rather than trying to change behavior in the same playground (Firat and Dholakia, 1998).

## **6. CONCLUSION**

As sustainability continues to become a major concern, awareness and involvement of the consumers, businesses, and governments in socially responsible practices also seem to be on the rise. However, considering the gap between environmentally friendly attitudes and actual contribution to environmental protection, there is a lack of research on longitudinal studies investigating whether this rising trend in sustainability or more specifically on environmental protection is really following a similar trend and a positive change in consumer motivations, attitudes, and behaviors. This study contributes to this gap in the literature by providing a comparative portrayal of changing consumer motives, attitudes, and behavior on environmental issues and specifically recycling. Whereas most studies have been conducted in developed countries, this research aims to contribute to the lack of

## ***Recycling in Turkey: A Comparative Analysis of Consumer Motivations, Attitudes and Behavior Between 2006 and 2012***

---

research in developing countries, where management of waste becomes an important issue. In addition, whereas most research provides a snapshot of the current situation, this study provides a comparative perspective of changes in attitudes and behavior. On the other hand, this study has several limitations. First of all, the sample of the study is biased towards a more educated profile rather than being representative of low education levels in rural areas of Turkey. The second limitation of the study is based on the self-report data. Further studies can compare the actual behavior rather than self-reported behavior of the respondents.

Clearly, recycling is a viable method for solving one of the major economic and environmental problems; therefore it deserves attention from public policy makers, NGOs, and marketing practitioners. The findings can be used to have a better comprehension of changing consumer motivations, attitudes, and behavior in order to customize effective marketing strategies on social responsibility as well as developing more effective public policies. The findings reveal not only an important awareness as to “where we were” and “where do we go”, but also challenges all parties to question the situation from a perspective of “where did we go wrong?”. While this study presents the state of the art in changing recycling habits, further studies may examine the reasons behind this picture by adopting qualitative studies which provide in depth and rich data regarding the situation.

Finally, it would be noteworthy to emphasize that this study was conducted before the Occupy Gezi movement, a protest against the Turkish government’s construction project of a shopping mall by destroying Gezi Park that took place in the summer of 2013. Within the Gezi movement, environmental sensitivity and criticism of capitalism became intertwined (Gole, 2013). The protests carried more meaning than environmental protectionism over consumption symbolized by the shopping mall; they were against the authoritarian approach and intrusion of the government in the open space, freedom and democracy of citizens. This movement aroused a new critical consciousness (Gole, 2013). As Kaya and Marchetti (2014) put it, the demonstrators of Gezi Park showed the capacity of the people to govern themselves and their engagement as active citizens as opposed to the previously discouraged and apathetic youth in Turkey that had been prevalent since the 1980s. They demonstrated their concern for and connection with other people as well as believing that things can be done altruistically for the good of people or the country. As a wide spread event, there is a date ‘before’ and ‘after’ Gezi (Gole, 2013). Before and after this protest can be significantly different, as people acquired a sense of the power of individual. They believed in themselves for being active, unifying and changing things for themselves and the common good of the society rather than relying on the broader institutions such as the government.

Therefore, we encourage further studies to examine the attitudes and perceptions of individuals after this event regarding their expectations from the government or other institutions versus the belief in their individual impact and voice.

## REFERENCES

- AJZEN, I. (1991) The Theory of Planned Behavior, *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50, 179–211.
- ANTIL J.H. (1984) Socially Responsible Consumers: Profile and Implications for Public Policy, *Journal of Macromarketing*, 4 (2) 18-39.
- ARBUTHNOT, J. (1977) The Roles of Attitudinal and Personality Variables in the Prediction of Environmental Behavior and Knowledge, *Environment and Behavior*, 4, 217 - 232.
- ARNOULD, E., PRICE, L., and ZİNKHAN, G. (2004) *Consumers*. McGrawHill.
- AYCAN, Z. and FIKRET-PASA, S. (2003) Career Choices, Job Selection Criteria and Leadership Preferences in a Transitional Nation: The Case of Turkey, *Journal of Career Development*, 30(2) 129-144.
- BAGOZZI, R. and DABHOLKAR, P.A. (1994) Consumer Recycling Goals and Their Effect on Decisions to Recycle: A Means-End Chain Analysis, *Psychology and Marketing*, 14, 205-216.
- BALDASSARE, M. and KATZ, C. (1992) The Personal Threat of Environmental Problems as Predictor of Environmental Practices, *Environment and Behavior*, 24, 602-616.
- BARR, S., GILG, A.W., and FORD, N.J. (2005) Defining the Multi-Dimensional Aspects of Household Waste Management: A Study of Reported Behaviour in Devon, *Resources, Conservation and Recycling*, 45 (2) 172-192.
- BARTON, J., PERRIN, D. and BARTON J.A. (2001) The Millennium Recycling Scheme 2000, research report, The University of Leeds.
- BATSON, C.D., BOLEN, M.H., CROSS, J.A., and NEURINGER-BENEFIEL, H.E. (1986) Where is the Altruism in the Altruistic Personality?, *Journal of Personality and Social Psychology*, 50, 212 - 220.
- BLOOM, D.E. (1995) International Public Opinion on the Environment, *Science*, 269, 354–358.
- BODUR, M. and SARIGOLLU, E. (2005) Environmental Sensitivity in a Developing Country: Consumer Classification and Implications, *Environment and Behavior*, 37 (4) 487-510.
- BOLDERO, J. (1995) The Prediction of Household Recycling of Newspapers: The Role of Attitudes, Intention and Situational Factors, *Journal of Applied Social Psychology*, 25(5) 440 - 462.
- BONINI, S. and OPPENHEIM, J. (2008) Cultivating the Green Consumer, *Stanford Social Innovation Review*, 6 (4) 56-61.

***Recycling in Turkey: A Comparative Analysis of Consumer Motivations, Attitudes and Behavior Between 2006 and 2012***

---

- BOULSTRIDGE, E. and CARRIGAN, M. (2000) Do Consumers Really Care About Corporate Responsibility? Highlighting The Attitude-Behaviour Gap, *Journal of Communication Management*, 4(4) 355–368.
- BRYCE, W.J., DAY, R. and OLNEY, T.J. (1997) Commitment Approach to Motivating Community Recycling: New Zealand Curbside Trial, *Journal of Consumer Affairs*, 31, 27-52.
- BURN, S.M. and OSKAMP, S. (1986) Increasing Community Recycling with Persuasive Communication and Public Commitment, *Journal of Applied Social Psychology*, 16, 29-41.
- CARKOGLU, A. and KALAYCIOGLU, E. (2010) Turkiye’de Cevre Raporu (Environment in Turkey) research report.
- CARRETE, L., CASTANO, R., FELIX, R., CENTENO, E. and GONZALES, E. (2012) Green Consumer Behavior in an Emerging Economy: Confusion, Credibility, and Compatibility, *Journal of Consumer Marketing*, 29(7) 470–481.
- CARRIGAN, M. and ATTALLA, A. (2001) The Myth of the Ethical Consumer-Do Ethics Matter in Purchase Behaviour?, *Journal of Consumer Marketing*, 18(7) 560–577.
- CARRIGAN, M., SZMIGIN, I. and WRIGHT, J. (2004) Shopping for a Better World? An Interpretive Study of the Potential for Ethical Consumption within the Older Market, *Journal of Consumer Marketing*, 21(6) 401–417.
- CIALDINI, R.B. (1985) *Influence: Science and Practice*, Glenview, IL: Scott-Foresman.
- CILELI, M. (2000) Change in Value Orientations of Turkish Youth from 1989 to 1995, *The Journal of Psychology*, 134 (3) 297-305.
- CLAUDY, M.C., PETERSON, M. and O’DRISCOLL, A. (2013) Understanding the Attitude-Behavior Gap for Renewable Energy Systems Using Behavioral Reasoning Theory,, *Journal of Macromarketing*, 33(4) 273-287.
- COBANOGLU, E., EREN ERDOGMUS, I. and BAYRAKTAR, S. (2013) Creating Environmentally Responsible Consumers through Recycling: A Segmentation Approach, *Journal of Global Strategic Management*, 14, 36-44.
- COOK, S.W. and BERRENBURG, J.L. (1981) Approaches to Encouraging Conservation Behavior: A Review and Conceptual Framework, *Journal of Social Issues*, 37, 73-107.
- CORRAL-VERDUGO, V. (1996) A Structural Model of Reuse and Recycling in Mexico, *Environment And Behavior*, 28(5) 665 - 696.
- DAWES, R.M. (1980) Social Dilemmas, *Annual Review of Psychology*, 31, 169-193.
- DEIK. (2006) Sector Briefs for Foreign Companies, (accessed 12 July 2013) [available at [www.deik.org.tr](http://www.deik.org.tr)].



- DERMODY, J. and HANMER-LLOYD, S. (1995) Greening New Product Development: The Pathway to Corporate Environmental Excellence?, *Greener Management International* 11,73–88.
- DEVINNEY, T.M., AUGER, P. and DE SAILLY, R. (2012) The Anatomy of Civil Societies Research Project Report, (accessed 21 November 2013) [available at <http://www.modern-cynic.org/social-economic-and-political-values-reports-2/>].
- DE YOUNG, R. (1985 - 1986) Encouraging environmentally appropriate behavior: The role of intrinsic motivation, *Journal of Environmental Systems*, 14(4) 281-291.
- DE YOUNG, R. (2000). Expanding and Evaluating Motives for Environmentally Responsible Behavior, *Journal of Social Issues*, 56 (3) 509-526.
- DOMINA T. and KOCH, K. (2002) Convenience and Frequency of Recycling: Implications for Including Textiles in Curbside Recycling Programs, *Environment and Behavior*, 34, 216–238.
- DONATON, S. and FITZGERLAND, K. (1992) Polls Show Ecological Concern is Strong, *Advertising Age*, 15, 3.
- DUNLAP, R. and VAN LIERE, K. (1978) The New Environmental Paradigm; A Proposed Measuring Instrument and Preliminary Result, *Journal of Environmental Education*, 9, 10-19.
- ENVEST PLANNERS (2005) Final Report of the EHCIP Project November 2005, research report.
- ENVIRONMENTAL PROTECTION AGENCY (EPA) (1999) Recycling Works, (accesses October 10, 2005) [available at <http://www.epa.gov/epaoswer/non-hw/recycle/recycle.pdf>].
- ESMER, Y. (2012) *Türkiye Değerler Atlası (Turkey Values Atlas)*. Bahcesehir University Press: Istanbul.
- EUROPEAN ENVIRONMENT AGENCY (EEA) (2013) Municipal Waste Management in Turkey, research report.
- FIRAT, A. F. (1991) The Consumer in Postmodernity, in *Advances in Consumer Research*, volume 18, Rebecca H. Holman and Michael R. Solomon, eds. Provo, UT : Association for Consumer Research, 70-76.
- FIRAT, A. F. (1998) *Consuming People: From Political Economy to Theatres of Consumption*. London: Routledge.
- FISHBEIN, M. and AJZEN, I. (1975) *Belief, Attitude, Intention and Behavior: An Introduction to Theory and Research*. Reading, MA: Addison-Wesley.
- FOLZ, D.H. (1991) Recycling Program Design, Management and Participation: A National Survey of Municipal Experience, *Public Administration Review*, 51, 222 - 231.
- FULLER, D.A., ALLEN, J. and GLASER, M. (1996) Materials Recycling and Reverse Channel Networks: The Public Policy Challenge, *Journal of Macromarketing*, 16, 52-72.

***Recycling in Turkey: A Comparative Analysis of Consumer Motivations, Attitudes and Behavior Between 2006 and 2012***

---

- GAMBA, R. and OSKAMP, S. (1994) Factors Influencing Community Residents' Participation in Commingled Curbside Recycling Programs, *Environment and Behavior*, 26, 587-612.
- GARCES, C., LAFUENTE, A., PEDRAJA, M. and RIVERA, P. (2002) Urban Waste Recycling Behavior: Antecedents of Participation in a Selective Collection Program, *Environmental Management*, 30(3) 378-390.
- GATERSLEBEN, B., STEG, L. and VLEK, C. (2002) Measurement and Determinants of Environmentally Significant Consumer Behavior, *Environment and Behavior*, 34, 335-362.
- GELLER, E.S., WINETT, R.A. and EVERETT, P.B. (1982) *Preserving the Environment: New Strategies for Behavior Change*. New York: Pergamon Press.
- GER, G. (1999) Experiential Meanings of Consumption and Sustainability in Turkey, in *Advances in Consumer Research*, Eric. J. Arnould, and Linda M. Scott, eds. Provo, UT: Association for Consumer Research, 276-280.
- GER, G. and FONSECA, M.J. (2012) Sustainable Consumption at Home? The cases of Turkey and Brazil, Proceedings, Global Research Forum on Sustainable Consumption and Production Workshop, June 13-15, 2012, Rio de Janeiro, Brazil.
- GLENN, J. (1988) Containers at curbside. Boost to participations, *BioCycle*, 29(3) 26 - 28.
- GOLE, N. (2013) Gezi – Anatomy of a Public Square Movement, *Insight Turkey*, 15(3)7-14.
- GUAGNANO, G.A., STERN, P.C. and DIETZ, T.(1995) Influences on Attitude-Behavior Relationships: A Natural Experiment with Curbside Recycling, *Environment and Behavior*, 27(5) 699-718.
- GUL, M.C. (2013) Long-term Orientation, Perceived Consumer Effectiveness, and Environmentally Conscious Consumer Behavior: The Case of Turkey, *International Journal of Marketing Studies*, 5 (5) 24-30.
- HARDIN, G. (1968) The Tragedy of the Commons, *Science*, 162 (3859) 1243-1248.
- HORNIK, J., CHERIAN, J., MADANSKY, M. and NARAYANA, C. (1995) Determinants of Recycling Behavior: A Synthesis Of Research Results, *The Journal of Socio - Economics*, 24(1) 105 - 127.
- HOUSE, R.J., HANGES, P. J., JAVİDAN, M., DORFMAN, P.W., GUPTA, V. and GLOBE ASSOCIATES (2004) *Leadership, Culture and Organizations: The Globe Study of 62 Societies*. Thousand Oaks, CA: Sage.
- HOWENSTINE, E. (1993) Market Segmentation for Recycling, *Environment and Behavior*, 25 (1) 86-102.

- HUMPHREY, C.R., BORD, R.J., HAMMOND, M.M. and MANN, S. H. (1977) Attitudes and Conditions for Cooperation in a Paper Recycling Program, *Environment and Behavior*, 9, 107-124.
- JACOBS, H.E. and BAILEY, J.S. (1982 - 1983) Evaluating Participation in a Residential Recycling Program, *Journal of Environmental Systems*, 12, 141 - 152.
- KABASAKAL, H. and BODUR, M. (2002) Arabic Cluster: A Bridge between East and West, *Journal of World Business*, 37(1) 40-54.
- KARAKITAPOĞLU- AYGUN, Z., ARSLAN, M. and GUNEY, S. (2008) Work Values of Turkish and American University Students, *Journal of Business Ethics*, 80 (2) 205 - 223 (2008)
- KATZEV, R.D. and PARDINI, A.U. (1987 - 1988) The Comparative Effectiveness of Reward and Commitment Approaches in Motivating Community Recycling, *Journal of Environmental Systems*, 17, 93 - 113.
- KAYA, A. and MARCHETTI, R. (2014) Europeanization, Framing Competition and Civil Society in the EU and Turkey, Global Turkey in Europe, working paper 06, 1-21, (accessed February 20, 2014) [available at [http://www.iai.it/pdf/GTE/GTE\\_WP\\_06.pdf](http://www.iai.it/pdf/GTE/GTE_WP_06.pdf)].
- KILBOURNE, W.E. and BECKMANN, S.C. (1998) Review and Critical Assessment of Research on Marketing and the Environment, *Journal of Marketing Management*, 14 (6) 513-532.
- KILBOURNE, W. E., MCDONAGH, P. and PROTHERO, A. (1997) Sustainable Consumption and the Quality of Life: A Macromarketing Challenge to the Dominant Social Paradigm, *Journal of Macromarketing*, 17 (4) 3-24.
- LEE, Y.J. and DE YOUNG, R. (1993) Intrinsic Satisfaction Derived from Office Recycling Behavior: A Case Study in Taiwan, *Social Indicators Research*, 31, 63 - 76.
- LEONIDOU, L.C., LEONIDOU, C.N. and KVASOVA, O. (2010) Antecedents and Outcomes of Consumer Environmentally Friendly Attitudes and Behavior, *Journal of Marketing Management*, 26 (13/14) 1319-1344.
- LINDSAY, J.J. and STRATHMAN, A. (1997) Predictors of Recycling Behavior: An Application of a Modified Health Belief Model, *Journal of Applied Social Psychology*, 27, 1799-1823.
- LISKA, A.E. (1984) A Critical Examination of the Causal Structure of The Fishbein/Ajzen Attitude-Behavior Model, *Social Psychology Quarterly*, 47 (1) 61-74.
- LUBIN, D.A. and ESTY, D.C. (2010) The Sustainability Imperative, *Harvard Business Review*, 88(5) 42-50.
- MACKENZIE, D. (1991) The Rise of the Green Consumer, *Consumer Policy Review*, 1 (2) 68-75.

***Recycling in Turkey: A Comparative Analysis of Consumer Motivations, Attitudes and Behavior Between 2006 and 2012***

---

- MAINIERI, T., BARNETT, E.G., VALDERO, T.R., UNIPAN, J.B., and OSKAMP, S. (1997) Green Buying: The Influence of Environmental Concern on Consumer Behavior, *Journal of Social Psychology*, 137(2) 189-204.
- MCCARTY, J.A. and SHRUM, L.J. (1993) A Structural Equation Analysis of the Relationships of Personal Values, Attitudes and Beliefs About Recycling, and the Recycling of Solid Waste Products, in *Advances in Consumer Research*, Leigh McAlister and Michael Rothschild, eds. Provo, UT: Association for Consumer Research, 20, 641 - 646.
- MCCARTY, J.A. and SHRUM, L.J. (2001) The Influence of Individualism, Collectivism, and Locus of Control on Environmental Beliefs and Behaviour, *Journal of Public Policy and Marketing*, 20 (Spring) 93-104.
- MCCRINDLE RESEARCH (2007) Socially Conscious or Selfish and Materialistic?, (accessed October 22, 2012) [available at <http://www.mccrindle.com.au>].
- MCDONAGH, P. and CLARK, A. (1995) Corporate Communications About Sustainability: Turning Clever Companies into Enlightened Companies, *Greener Management International*, 11, 49 – 62 .
- MCGUINNESS, J., JONES, A.P. and COLE, S.G. (1977) Attitudinal Correlates of Recycling Behavior, *Journal of Applied Psychology*, 62, 376 - 384.
- MCKENZIE-MOHR, D. (2000) Promoting Sustainable Behavior: An Introduction to Community-Based Social Marketing, *Journal of Social Issues*, 56, 543-554.
- METIN E., EROZTURK, A. and NEYİM, C. (2003) Solid Waste Management Practices and Review of Recovery and Recycling Operations in Turkey, *Waste Management*, 23, 425–432.
- MILLER, G.T. (2000) *Living in the Environment: Principles, Connections, and Solutions*. Belmont, California, USA: Brooks/Cole, Thomas Learning.
- MINTEL GROUP (2008) Green Living, research report, US. Mintel International Group, London, United Kingdom.
- MOHR, L.A., WEBB, D.J. and HARRIS, K.E. (2001) Do Consumers Expect Companies To Be Socially Responsible? The Impact of Corporate Social Responsibility on Buying Behaviour, *Journal of Consumer Affairs*, 35(1) 45–73.
- OLANDER, F. and THØGERSEN, J. (1995) Understanding of Consumer Behaviour as a Prerequisite for Environmental Protection, *Journal of Consumer Policy*, 18, 345–385.
- OSKAMP, S., HARRINGTON, M.J., EDWARDS, T.C., SHERWOOD, D.L., OKUDA, S.M. and SWANSON, D.C. (1991) Factors Influencing Household Recycling Behavior, *Environment and Behavior*, 23(4) 494-519.

- OTTOMAN, J. (1992) *Green Marketing: Challenges and Opportunities for the New Marketing Age*. NTC Business Books, Lincolnwood, IL.
- PAPAOIKONOMOU, E., RYAN, G. and GINIEIS, M. (2011) Towards a Holistic Approach of the Attitude Behaviour Gap in Ethical Consumer Behaviours: Empirical Evidence from Spain, *International Advances in Economic Research*, 17, 77–88.
- PROTHERO, A., MCDONAGH, P. and DOBSCHA, S. (2010) Is Green the New Black? Reflections on a Green Commodity Discourse, *Journal of Macromarketing*, 30 (2) 147- 159.
- REID, D.H., LUYBEN, P.D., RAWERS, R.J. and BAILEY, J.S. (1976) Newspaper Recycling: The Effects of Prompting and Proximity of Containers, *Environment and Behavior*, 8, 471 - 481.
- ROBERTS, J.A. (1996) Green Consumers in The 1990s: Profile and Implications for Advertising, *Journal of Business Research*, 36, 217-231.
- RUIZ, J.A. (1993) Recycling Overview and Growth, in *The McGraw-Hill Recycling Handbook*, Herbert Lund, ed. New York: McGraw- Hill, 1-15.
- SAMDAHL, D.M. and ROBERTSON, R. (1989) Social Determinants of Environmental Concern: Specification and Test of the Model, *Environment and Behavior*, 21(1) 57-81.
- SCANNELL, L. and GIFFORD, R. (2013) Personally Relevant Climate Change The Role of Place Attachment and Local Versus Global Message Framing in Engagement, *Environment and Behavior*, 45 (1) 60-85.
- SCHULTZ, P.W. (2002) Knowledge, Information, and Household Recycling: Examining the Knowledge-Deficit Model of Behavior Change, in *New Tools for Environmental Protection: Education, Information, and Voluntary Measures*, Thomas Dietz and Paul C. Stern, eds. Washington D.C.: National Academy Press, 67-82.
- SEACAT, J.D. and NORTHRUP, D. (2010) An Information–Motivation–Behavioral Skills Assessment of Curbside Recycling Behavior, *Journal of Environmental Psychology*, 30, 393–401.
- SIA, A., HUNGERFORD, H. and TOMERA, A. (1985-1986) Selected Predictors of Responsible Environmental Behavior: An Analysis, *Journal of Environmental Education*, 17(2) 31-40.
- SMEESTERS, D., WARLOP, L. and VANDEN ABEELE, P. (1998) The State-of-the Art on Domestic Recycling Research, OSTC Research Report, OSTC: Brussels.
- SMEESTERS, D., WARLOP, L., VANDEN ABEELE, P. and RATNESHWAR, S. (1999) Exploring the Recycling Dilemma: Consumer Motivation and Experiences in Mandatory Garbage Recycling Programs, OSTC Research Report, OSTC: Brussels, (accesses January 22, 2006) [available at

***Recycling in Turkey: A Comparative Analysis of Consumer Motivations, Attitudes and Behavior Between 2006 and 2012***

---

- [http://www.belspo.be/belspo/home/publ/pub\\_ostc/HL/rHL24\\_A\\_en.pdf](http://www.belspo.be/belspo/home/publ/pub_ostc/HL/rHL24_A_en.pdf)].
- SPANGENBERG, J., LOREK, S. (2002) Environmentally Sustainable Household Consumption: From Aggregate Environmental Pressures to Priority Fields of Action, *Ecological Economics*, 43, 127–140.
- STERN, P. C. (1997) Toward a working Definition of Consumption for Environmental Research and Policy, in *Environmentally Significant Consumption: Research Direction*, Paul C. Stern, Thomas Dietz, Vernon R. Ruttan, Robert H. Socolow, and James L. Sweeney, eds. National Academy Press, Washington, DC, 12-35.
- STERN, P.C. (2000) *Psychology and the Science of Human-Environment Interactions*, *American Psychologist*, 55(5) 523-530.
- SWENSON, M.R. and WELLS, W.D. (1997) Useful Correlates of Pro-Environmental Behavior, in *Social Marketing, Theoretical and practical perspectives*, Marvin E. Goldberg, Martin Fishbein, and Susan E. Middlestadt, eds. Mahwah, New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates, Publishers, 91-111.
- TAP (Turkish Association of Manufacturers and Importers of Portable Batteries) (2010) report, (accessed November 12, 2013) [available at [http://www.tap.org.tr/cevre\\_bilinci\\_gelisiyorhaberturk\\_gazetesi01\\_subat\\_2010-311.html](http://www.tap.org.tr/cevre_bilinci_gelisiyorhaberturk_gazetesi01_subat_2010-311.html)].
- TROSCHINETZ, A.M. and MIHELICIC, J.R. (2009) Sustainable Recycling of Municipal Solid Waste in Developing Countries, *Waste Management*, 29(2) 915-923.
- UN (2010) National Reporting to the Eighteenth Session of the Commission on Sustainable Development Turkey, research report, (accessed October 2013) [available at [http://www.un.org/esa/dsd/dsd\\_aofw\\_ni/ni\\_pdfs/NationalReports/turkey/Full\\_text.pdf](http://www.un.org/esa/dsd/dsd_aofw_ni/ni_pdfs/NationalReports/turkey/Full_text.pdf)].
- UNEP (2012) Global Environment Outlook (GEO) 5 Report, research report, (accessed October 31, 2013) [available at [www.unep.org/geo](http://www.unep.org/geo)].
- VICENTE, P. and REIS, E. (2007) Segmenting Households According to Recycling Attitudes in Portuguese Urban Area, *Resources, Conservation and Recycling*, 52, 1–12.
- VINING, J. and EBREO, A. (1990) What makes a recycler? A comparison of recyclers and nonrecyclers, *Environment and Behavior*, 22(1) 55 - 73.
- VINING, J. and EBREO, A. (1992) Predicting Recycling Behavior from Global and Specific Environmental Attitudes and Changes in Recycling Opportunities, *Journal of Applied Social Psychology*, 22 (20) 1580-1607.
- WERNER, C.M., and MAKELA, E.(1998) Motivations and Behaviors that Support Recycling, *Journal of Environmental Psychology*, 18, 373-386.

- WESTABY, J.D. (2005) "Behavioral Reasoning Theory: Identifying New Linkages Underlying Intentions and Behavior," *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 98 (2) 97-120.
- WIENER, J. L. and DOESCHER, T.A. (1991) A Framework for Promoting Cooperation, *Journal of Marketing*, 55, 38-47.
- YOUNG, K. (1991) Shades of Green, in *British Social Attitudes: The 8th report*, Roger Jowell, Lindsay Brook, Bridget Taylor, and Gillian Prior, eds. Aldershot: Dartmouth Publishing, 107-130.
- ZIMMER, M.R., STAFFORD, T.F. and STAFFORD, M.R. (1994) Green Issues: Dimensions of Environmental Concern, *Journal of Business Research*, 30, 1, 63-74.

## **TÜRKİYEDE BİREYSEL EMEKLİLİK SİSTEMİNDEKİ MALİYETLERİN DÜŞÜRÜLMESİ VE OTOMATİK KATILIM SİSTEMİ ÜZERİNE ÖNERİLER**

SUGGESTIONS ON DECREASING PENSION FUND FEES AND  
AUTOMATIC ENROLLMENT SYSTEM IN TURKEY

İbrahim PEKER<sup>1</sup>

Received: 18.04.2016, Accepted: 20.05.2016, Published: 30.06.2016

### **ÖZ**

Türkiye’de Bireysel emeklilik sisteminde uygulanan devlet katkısı sonrasında sistemdeki yatırım fonu tutarının 52.2 milyar TL.’na, katılımcı sayısının 6.2 milyon kişiye ulaşmasına rağmen, fon tutarının ekonomik büyüklüklere oranı henüz çok yetersiz olup, yapılan kesintilerin yüksekliği nedeniyle reel getiriler çok düşük kalmaktadır. Bu çalışma kesintilerin yüksek olmasının yapısal sebeplerini analiz ederek, giderlerin düşürülmesine yönelik önerilerde bulunmaktadır. Çalışma aynı zamanda Türkiye’de geçilmesi planlanan otomatik katılım sisteminin başarılı olabilmesi için; maliyetlerin düşürülmesi, katılımcının farklı alternatifleri karşılaştırmasına imkan veren, doğru ve kolay anlaşılır şekilde bilgilendirilmesi, otomatik katılım sisteminde kullanılacak standart fonların yapısı, çıkış periyodunun uzunluğu ve sisteme kayıt süresi konuları ile ilgili politika önerilerinde bulunmaktadır.

**Anahtar Kelimeler:** *Bireysel emeklilik sistemi, BES, kesintiler, giderler, getiriler, otomatik katılım*

**JEL Kodları:** *G22, G23, G28*

### **ABSTRACT**

The market value of pension funds reached 52.2 billion TL. and the participants became 6.2 billion following to direct government contribution to the individual private pension system in Turkey. But, total amount of pension funds relative to the macro economic indicators have still been unsatisfactory, and the reel returns stay quite low due to the high level of fees. This study analyses the infrastructural reasons behind the high fee levels, and provides advises for decreasing the expenses. In addition, it presents policy suggestions for decreasing the costs, for building transparency of cost disclosure so as to provide the participants with comparative data about the alternatives for the success of the upcoming automatic enrollment system of Turkey, and also suggestions for the structure of the standard funds to be used in the automatic participation system, registration and opting out periods.

---

<sup>1</sup> Dr., Eski SPK Başkan Yardımcısı, [dribrahimpeker@gmail.com](mailto:dribrahimpeker@gmail.com)



**Keywords :** *Turkish individual pension system, pension fees, pension returns, pension regulation, automatic enrollment system*

**JEL Codes :** *G22, G23, G28*

## **I. GİRİŞ**

Ortalama yaşam sürelerinin yükselmesi<sup>1</sup> nedeniyle sosyal güvenlik sistemlerinin yüklerinin artmasına karşılık, yaşanan ekonomik krizler nedeniyle ülkeler emeklilik sistemleri için kaynak ayırmakta zorluk çekmektedir. Ayrıca son yıllarda piyasa getirileri azalmakta, çalışanların ödediği primler emeklilik dönemine kadar olması gerektiği düzeyde çoğalamamaktadır. Bu sorunların üstesinden gelmek amacıyla, çalışanlarına iş yaşamı sonrasında belirli bir düzeyde refah sağlamak isteyen ülkeler, kamu kaynaklı emeklilik sistemlerine destek olmak üzere, özel emeklilik sistemlerine ağırlık vermeye başlamışlardır. Türkiye’de de benzer amaçlarla özel bireysel emeklilik uygulaması başlamıştır.

Türkiye’de olduğu gibi Dünyada da özel emeklilikte “belirlenmiş katkı” plan türünün (katılımcının katkılarının değerlendirilmesi sonucunda elde edilen getirilerin tekrar katılımcılara geri verilmesi) ağırlıkta olması nedeniyle, emeklilik şirketleri tarafından yapılan kesintiler birikimleri azaltan en önemli faktörlerden birisi olmakta ve bu kesintilerin azaltılması için kamu otoriteleri tarafından çaba harcanmaktadır. Türkiye’de özellikle 2013 yılından sonra bireysel emeklilik sisteminde (BES) %25 oranında devlet katkısı uygulamasına geçilmesi ile birlikte, 04.03.2016 tarihi itibarı ile katılımcı sayısı 6.144.437 kişiye, katılımcıların fon tutarı 45 Milyar TL.’na, Devlet katkısı fon tutarı ise 5.5 Milyar TL.’na ulaşmış olup, özel bireysel emeklilik sisteminin toplumun içerisinde etkilediği kişi sayısı çok artmıştır. Ancak Dünya uygulamalarında benzerine rastlanmayan bu cömert Devlet katkısı karşısında, elde edilen reel getiriler yetersiz kalmış, yetersiz getirinin en önemli sebeplerinden birisi ise sistemde yapılan kesintilerin yüksekliği olmuştur. Bu kapsamda Peker (2016) tarafından yapılan çalışmada, 2008-2014 yılları arasında enflasyondan arındırılmış ortalama (geometrik) getirilerin %0.19 olarak gerçekleştiği, bu ortalama reel getiri karşılığında ise ortalama kesintilerin en düşük olduğu 2014 yılında dahi emeklilik şirketleri tarafından %2.34 oranında kesinti yapıldığı gösterilmiştir.

Politika belirleyiciler tarafından da son dönemde, kesintilerin yüksekliği problemi dile getirilmeye başlanmış, önlem almaya yönelik tedbirlere de

---

<sup>1</sup> OECD ülkelerinde 1970 yılında 70 yıl olan ortalama yaşam beklentisi süresi 2011 yılında ortalama 80 yıl olmuştur. Aynı süre içinde Türkiye’deki beklenti ise 54 yıldan 74 yıla çıkmıştır (OECD, 2014a).

## ***Türkiye’de Bireysel Emeklilik Sistemindeki Maliyetlerin Düşürülmesi ve Otomatik Katılım Sistemi Üzerine Öneriler***

---

planlama metinlerinde yer verilmiştir. Bu kapsamda Onuncu Kalkınma Planı’nda “*bireysel emeklilik sisteminin daha da genişletilmesi için, yönetim ve işletim giderlerinin uluslararası düzeylere yaklaştırılması*” (Kalkınma Bakanlığı, 2013) hedefine yer verilmiştir<sup>2</sup>. Burada kastedilen giderlerin düşürülmesidir. Gerçekten de bireysel emeklilik sisteminin genişlemesinin önündeki engellerden birisi yapılan kesintilerin yüksek olmasıdır. Bu konuda İngiltere Ulusal Emeklilik Fonları Birliği (NAPF) (2008) tarafından yapılan çalışmada, yüksek kesintilerin, çalışanların bireysel emeklilik sistemine katılmamasının temel sebeplerinden birisi olduğundan bahsedilmiştir. Eren ve İleri (2015) tarafından yapılan çalışmada da benzer şekilde, yapılan kesintilerin bireysel emeklilik yatırımlarını engelleyen faktörlerden birisi olduğu ifade edilmiştir.

Maliye Bakanı Mehmet Şimşek tarafından ise “yüksek ücretler ve düşük performansla yola devam edilemeyeceği, piyasanın yakından gözetlendiği ve gerekirse düzenleme yapılacağı”, “sektörün daha verimli, daha düşük ücretlerle, daha iyi, daha kaliteli, daha şeffaf bir şekilde hizmetler vermesinin gerektiği”, “% 25’lik devlet desteğinin bütçede çok önemli bir kaleme ulaşmaya başladığı, bu desteğin 2016 yılında 3-3.5 milyar liraya ulaşacak ilave bir yük anlamına geldiği” ifade edilmiştir<sup>3</sup>.

Bireysel emeklilik gibi uzun vadeli finansal yatırımlarda, yapılan kesintilerin önemi kısa vadeli finansal yatırımlara göre çok daha yüksektir. Özellikle 2014 yılı sonu itibari ile sistemin başlangıcından itibaren yapılan toplam kümülatif kesinti tutarının %56’sının fon varlığı üzerinden her gün yapıldığı, bir başka deyişle sisteme 10 yıl önce giren bir katılımcının 10 yıl önce yatırdığı bir katılımın, yönlendirildiği emeklilik yatırım fonu üzerinden 10 yıl boyunca her gün fon işletim gider kesintisine tabi tutulduğu dikkate alınırsa konunun önemi daha iyi anlaşılabilir. Uluslararası Emeklilik Gözetim Kurumları Birliği’nin (IOPS) yapmış olduğu çalışmaya göre (Ionescu ve Robles 2014) Türkiye’de bireysel emeklilik sistemine dahil olan ve 40 yıl sistemde kalacak olan bir yatırımcının emeklilik birikimi, sistem üzerinde hiç kesinti yapılmaması durumuna göre % 39.59 daha az olacaktır. Sistemde 30 yıl kalan bir katılımcıda bu oran %30.25, 20 yıl kalan bir katılımcıda ise % 20,36 olmaktadır<sup>4</sup>.

---

<sup>2</sup> Onuncu 5 Yıllık Kalkınma Planı “Yurtiçi Tasarrufların Artırılması ve İsrafın Önlenmesi Programı” altındaki 57 numaralı eylem “BES’de kesinti oranları uluslararası düzeylere yaklaştırılması”dır. Aynı amaç “2016-2018 Orta Vadeli Program”ın “Makroekonomik Politikalar- Büyüme” başlığı altında da yer almıştır.

<sup>3</sup> Maliye Bakanı Mehmet Şimşek, 08.12.2015 tarihinde SPK ve TKYD tarafından düzenlenen “portföy yönetim sektöründen Türkiye ekonomisine 100 Milyar Lira yatırım” konferansı. (<http://www.haberturk.com/ekonomi/ekonomi/haber/1164400-mehmet-simsek-sirtinizi-bese-dayadiniz> Erişim: 25.12.2015)

<sup>4</sup> Bu rakamlar devlet katkısı dikkate alınmadan sadece katılımcının katkıları ve bu katkılar ile ilgili giderler dikkate alınarak hesaplanmıştır.

Peker (2016) tarafından yapılan çalışmada ise, “sistem üzerinden 2014 yılı sonuna kadar kümülatif olarak yapılan tüm kesintilerin toplamının 4,341 Milyon TL’nin üzerinde olduğu, bu tutarın EGM verilerine göre 2014 yılı sonuna kadar devam eden ya da sona erdirilmiş sözleşmelere ait toplam katkı payının % 10,8’ine karşılık geldiği, henüz yeni sayılabilecek bir sistemde şimdiye kadar yapılan bu kesinti miktarının uluslararası ölçekte de yüksek olduğu” belirtilmiştir.

Türkiye’de Bireysel emeklilik sistemini yaygınlaştırmak amacıyla; kişilerin çalışma hayatına başladıkları zaman otomatik olarak sisteme kaydedilmesi, ancak sistemde kalmak istemedikleri zaman da ayrılmalarına imkan verilmesi olarak tanımlanabilecek olan “otomatik katılım” sistemine geçiş “2016-2018 Orta Vadeli Programında” yerini bulmuştur. Öncesinde pilot uygulamasına başlanan otomatik katılım sistemine geçiş ile ilgili olarak hem kamu tarafı<sup>5</sup> hem de emeklilik şirketleri istekli görünmektedir. Türkiye’de çalışan sayısının 27 milyon<sup>6</sup> (TÜİK, 2016) , BES’teki katılımcı sayısının ise 6,15 milyon kişi civarında olduğu göz önünde bulundurulursa, otomatik katılım sistemi vasıtasıyla, bireysel emekliliğin yaygınlaştırılması potansiyelinin çok büyük olduğundan bahsedilebilir. Ancak mevcut yüksek maliyetli yapı ile otomatik katılım sistemine geçiş yapılması, Devletin kendi başvurusu olmadan sisteme dahil edilen çalışanlardan Dünya örneklerine göre çok daha yüksek kesinti yapılmasına vesile olması anlamına da gelebilecektir.

Bu nedenle bu çalışmada öncelikle uluslararası uygulamalar da dikkate alınarak BES üzerindeki maliyetleri düşürecek önlemlerin tartışılması hedeflenmiş, sonrasında da otomatik katılım yöntemine geçiş öncesinde başta kesintilerin azaltılması olmak üzere sistemde yapılması gerekli düzeltmelere yer verilmiştir. Ayrıca benzer konularda yapılacak olan akademik çalışmalara kaynak oluşturmak ve politika belirleyicilerin karar alma süreçlerinde yardımcı olmak da çalışmanın amaçlarındandır.

## **II. Türkiye’deki Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) ve Sistem Üzerinden Yapılan Kesintiler**

Özel emeklilik sistemlerine ilişkin Dünya uygulamalarında genellikle sermaye kazançlarının vergilendirilmesinde daha düşük oranlar uygulamak, emeklilik katılım paylarını gider olarak kabul etmek veya vergi iadesi yapmak gibi vergisel teşvik mekanizmaları kullanılmaktayken, Türkiye’de kişiler tarafından yapılan birikimlere belirli süreler gözetilerek devlet tarafından direkt katkıda bulunmaktadır. Türkiye’de BES’in başlangıcında katılımcılara ödenen katkı paylarının gelir vergisi matrahından indirim

---

<sup>5</sup> 10. 5 Yıllık Kalkınma Planı’nın, “Yurtiçi Tasarrufların Artırılması ve İsrafın Önlenmesi Programı” altındaki 58 numaralı eylem “Otomatik katılım sistemi (auto-enrollment) ile ilgili pilot çalışmanın yapılması”dır

<sup>6</sup> Sadece tarım dışı istihdam dikkate alınırsa bu rakam 20,463 Milyon’a düşmektedir.

## *Türkiye’de Bireysel Emeklilik Sistemindeki Maliyetlerin Düşürülmesi ve Otomatik Katılım Sistemi Üzerine Öneriler*

---

konusu yapılabilmesi teşviği getirilmişken, sistemde önemli oranda vergi mükellefi olmayan katılımcının bulunması ve matrahtan indirim sürecine ilişkin olarak ortaya çıkan operasyonel sorunlar nedeniyle, 2013 yılından itibaren, diğer ülke örneklerinde rastlanmayan ve Türkiye’ye özgü olan (Eren ve İleri, 2005, s.4) direkt devlet katkısı yöntemine geçilmiştir (TBMM, 2012). Vergi teşviğine dayalı eski sistemden yararlanmayı ölçmek amacıyla Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM) tarafından 2009 yılında yapılan anket sonuçlarına göre, katılımcıların %80’inin vergi mükellefi olmasına karşın, vergi teşviği uygulamasının bilinirliğinin %58, yararlanma oranının ise ortalama %36 düzeyinde kalması (Yazıcı 2015, s. 96) önceki yöntemin etkin çalışmadığını göstermektedir.

Türkiye’de devlet katkısı sistemine dayalı yeni mekanizmanın kuruluş amacı, kamu sosyal güvenlik sistemini tamamlamak, bireylerin emekliliğe yönelik tasarruflarını yatırıma yönlendirmek, emeklilik dönemindeki refah düzeylerini yükseltmek olarak belirtilmiş, ilave olarak da ekonomiye uzun vadeli kaynak oluşturarak istihdamı artırmak da sistemin amaçları arasında sayılmıştır (Bireysel Emeklilik Tasarruf ve Yatırım Sistemi Kanunu, 2001). Ayrıca, Dünya uygulamalarında genellikle çalışanların emeklilik gelirini arttırma amacı göz önünde bulundurulurken, Türkiye’deki bireysel emeklilik sistemi uygulamasında, sadece çalışanların değil, herhangi bir işte çalışmayanların da, belirli bir yaştan sonra elde edecekleri gelirin arttırılması hedeflenmiştir. İlave olarak Türkiye’nin temel sorunlarından birisi olan düşük tasarruf oranının<sup>7</sup> sisteme yapılan teşvikler vasıtasıyla arttırılması ve tasarrufların vade yapısının uzatılması da BES’in hedefleri arasında yer almaktadır. 2003 yılı sonundan 2013 yılı başına kadar geçen 9 yıllık süreçte sistemdeki katılımcı sayısı 3 milyona ulaşmış iken (EGM 2015), 2013 yılı başından itibaren geçerli olan Devlet katkısı sisteminin etkisi ile bu sayının EGM verilerine göre 04.03.2016 tarihi itibari ile 6.144.437 kişiye yükseldiği, 31.12.2012 tarihinde fon büyüklüğü 20.346.290.278 TL. iken, 04.03.2016 tarihi itibari ile katılımcıların fon tutarının 45 Milyar TL.’na, Devlet katkısı fon tutarının ise 5.5 Milyar TL. seviyelerine yükseldiği dikkate alınırsa sosyal güvenlik sistemine tamamlayıcı mekanizma olma ve bireylerin emeklilik dönemindeki refah düzeylerini yükselme hedefi ile ilgili gelişmelerin olumlu ancak yetersiz olduğu söylenebilir. Akgiray, Peksevim ve Şener (2016) tarafından yapılan çalışmada, emeklilik fonlarının yatırımlar üzerindeki etkisi Türkiye ve Şili karşılaştırması yapılarak sunulmuş, “2004-2014 döneminde, Şili’de emeklilik fonlarının büyümesi ile yabancı yatırımcıların payının %90’lardan yüzde %10’lara kadar gerilediği, aynı dönemde Türkiye’de yabancı yatırımcıların tahvil piyasasındaki ağırlığı’nın ise %6 lardan %30 lara kadar yükseldiği” belirtilmiştir. OECD üyesi ülkelerin 2014 yılı sonunda

---

<sup>7</sup> Türkiye’de 2000 yılında %18 olan tasarruf oranı, 2013 yılında %12’ye düşmüş, özel kesim tasarrufu ise aynı dönemde %21,8’den % 9,7’ye düşmüştür (Eren ve İleri, 2015, s.4)

emeklilik fonlarının milli gelire oranlarının ağırlıklı ortalamasının %84.4, OECD üyesi olmayan ülkelerde bu oranın % 36.4 ve aynı oranın Türkiye’de % 5.5 olduğu dikkate alınır (OECD, 2015), son yıllardaki artışın halen çok yetersiz olduğu daha da çarpıcı olarak görülebilir.

Tasarrufların vadesinin uzatılması hedefi ile ilgili olarak ise; 31.12.2014 tarihi itibarı ile emeklilik yatırım fonlarının ortalama vadesinin 1.078 gün olarak gerçekleştiği (hisse senetleri dışında), alternatif olarak menkul kıymet yatırım fonlarının portföyünde bulunan borçlanma araçlarının ortalama vadesinin ise 162 gün olduğu (BEGR 2014, s.60.), tasarruf mevduatın vadesinin ise çok daha kısa olduğu dikkate alınır, tasarrufların vadesinin uzatılması ve ekonomiye uzun vadeli kaynak sağlanması hedefi ile ilgili gelişmelerin de olumlu olduğu söylenebilir. Düşük tasarruf oranının artırılması ile ilgili olarak Eren ve İleri (2015) tarafından yapılan çalışmada ise, BES’in net tasarruf oranının % 0.27 oranında artmasına sebep olduğu, yapılan kesintilerin bireysel emeklilik yatırımlarını engelleyen faktörlerden birisi olduğu, kesintilerde yapılacak olan indirimin net tasarruf oranındaki artışı önemli oranda arttırabileceği belirtilmiştir. Anılan çalışmada ayrıca hiç kesinti yapılmaması durumunda, bireysel emeklilik kaynaklı tasarruf artışının 2 katına ulaşacağını gösteren bir deney de yürütülmüştür.

Yeni sistem ile 10 yıllık bir vade ve 56 yaş sonunda devletin yapmayı taahhüt ettiği cömert katkı karşılığında, milli gelire kıyasla hali hazırda sisteme katılımın yetersiz olmasında emeklilik şirketleri tarafından tahsil edilen ücretlerin uluslararası uygulamalara göre yüksek olmasının da (Peker, 2016) etkisi büyüktür.

BES üzerinden yapılan kesintiler Bireysel Emeklilik Sistemi Hakkındaki Yönetmeliğe (Sistem Yönetmeliği) göre; giriş aidatı, yönetim gideri kesintisi (YGK) ve fon toplam gider kesintisi (FTGK) olarak isimlendirilmektedir. Giriş aidatı, emeklilik şirketleri tarafından başlangıçta veya ertelenmiş olarak tahsil edilmektedir. Ancak tahsili uygulamada ertelendiğinden dolayı uzun vadeli katılımın sağlanması için teşvik işlevini de görmektedir<sup>8</sup>. YGK, yatırılan katkı payları üzerinden azami %2 oranında yapılabilmektedir. Ayrıca, yapılan düzenli ödemelere ara verilmesi durumunda da her ay için iki Türk Lirasını aşmayacak şekilde YGK alınabilmektedir. FTGK ise fon yönetim giderleri ile fonla ilgili diğer giderleri karşılamak üzere fon varlığı üzerinden günlük olarak yapılmaktadır.

---

<sup>8</sup> 2013 tarihinden itibaren giriş aidatı azami tutarı, aylık brüt asgari ücret (ABAÜ) tutarının %75’i ile sınırlandırılmıştır. Giriş aidatında peşin alınacak olan kısım, ABAÜ tutarının %10’unu aşamaz. Toplam kesinti ise 3 yıldan önce şirketten ayrılanlar için ABAÜ tutarının %75’ini, 3-6 yıl arasında %50’sini, 6-10 yıl arasında %25’ini geçemeyecek olup, 10 yıl aşıldığında ertelenmiş giriş aidatının tahsil edilmemesi gerekmektedir.

## ***Türkiye’de Bireysel Emeklilik Sistemindeki Maliyetlerin Düşürülmesi ve Otomatik Katılım Sistemi Üzerine Öneriler***

Peker (2016) tarafından yapılan çalışmada giderler “*plan kapsamında yapılan kesintiler*” ve “*fon varlığını azaltan giderler*” olarak iki ayrı gruba ayrılmış, “*peşin ödenen giriş aidatı, ertelenmiş gider aidatı, yönetim ve ara verme gider kesintileri gibi, katılımlar henüz bireysel emeklilik fonlarına yönlendirilmeden, emeklilik planı dahilinde kesilen giderler “plan kapsamında yapılan kesintiler” grubuna*”, FTGK kapsamına giren ve fon varlığı üzerinden yapılan yönetim ücreti, aracılık komisyonları, saklama ücreti gibi kesintiler de “*fon varlığını azaltan giderler*” olarak sınıflandırılmıştır. Emeklilik Gözetim Merkezi tarafından yayınlanan istatistiklerden, toplam giderler içerisinde plan kapsamında yapılan kesintilerin payının giderek azalmakta, fon varlığını azaltan giderlerin payının ise giderek artmakta olduğu görülmektedir. Dolayısıyla kesintileri azaltmak için yapılacak olan çalışmalarda FTGK oranlarına daha fazla yoğunlaşmak gerekmektedir.

Sonuç olarak, bireysel emeklilik sistemi üzerindeki maliyetlerin düşürülmesi; hem düşük tasarruf oranının artırılması, tasarrufların vadelerinin uzatılarak ekonomiye uzun vadeli kaynak sağlanması gibi makroekonomik hedeflerin sağlanabilmesine hem de ülke yurttaşlarının emeklilik dönemlerinde elde edecekleri birikim tutarının yükselmesi ve sosyal refaha katkıda bulunulabilmesi gibi sosyal hedeflerin sağlanmasında faydalı olacaktır.

### **III. Mevcut Yapı, Kesintileri Azaltmak İçin Kullanılabilecek Yöntemler ve Otomatik Katılım Sistemi**

Türkiye’de BES’e katılımın artırılabilmesi amacıyla otomatik katılım sistemine geçiş uygulaması planlanmaktadır. Ancak bu geçiş gerçekleşmeden önce hem mevcut sistemin otomatik katılım sistemine geçiş amacı çerçevesinde gözden geçirilmesi, hem de başta kesintilerin düşürülmesi olmak üzere bazı önlemlerin alınması gerekmektedir. Çalışmamızda otomatik katılım sistemine geçilmese bile kesintilerin düşürülmesi gerektiğinden hareketle, yurtdışı başarılı uygulamalar da dikkate alınarak mevcut kesinti oranlarının düşürülmesi için yöntemler önerilecektir.

#### **III.1 Mevcut BES Yapısının Maliyetler Karşısındaki Durumu**

##### **a) Emeklilik Şirketlerinin Fon Kurucusu Olmaları ve Kurucusu Oldukları Emeklilik Yatırım Fonlarını Pazarlamaları**

Halihazırda Türkiye’de emeklilik şirketleri sadece kendi kurmuş oldukları fonları pazarlamakta, başka şirketler tarafından kurulmuş olan bireysel emeklilik fonlarını kendi emeklilik planlarına dahil etmemektedir. Bu yapı, sistemin olası çıkar çatışmalarına karşı güvencesinin bulunmadığı şeklinde yorumlanabilir. Örnek vermek gerekirse ABD’de katılımcılara hizmet veren ve danışmanlık fonksiyonunu da yerine getiren şirketler, var olan yatırım fonlarının arasından, plan sahiplerinin ihtiyacına uygun bir fon

sepeti oluşturmakta, fon seçim kriterlerinden birisini fondan yapılan kesintiler oluşturmakta, yönetim ücretlerinin yüksek olması veya performansın düşük olması ise seçilmeme sebebi olabilmektedir. Ancak Türkiye’de bir emeklilik şirketinin, başka bir emeklilik şirketinin kurduğu fonu plana dahil etmesinde yasal olarak herhangi bir sakınca olmasa da, pratikte şirketler sadece kendi kurdukları fonları<sup>9</sup> seçmekte, dolayısıyla kurucu olmaktan kaynaklanan getiriler de şirket bünyesinde kalmaktadır.

Bireysel Emeklilik Sistemine İlişkin 4632 sayılı Kanun’un 07.04.2001 tarihli Resmi Gazete’de yayımlandığı ilk halinin 5 inci maddesinde “*Katılımcı, emeklilik sözleşmesinde belirtilen esaslar dahilinde, şirket nezdinde açılacak bireysel emeklilik hesabına katkı yapar. Katılımcı, emeklilik sözleşmesinde yer alacak şartlar çerçevesinde, katkı payının aynı şirkete ait birden fazla fon arasında paylaşılmasına karar verebilir.*” denilerek katılımcının sadece aynı şirketin kurucusu olduğu fonlara yatırım yapılabileceği düzenlenmekle birlikte, söz konusu Kanun’da 6237 sayılı Kanun’la yapılan değişiklikle 5 inci maddesindeki hüküm “*katılımcı, emeklilik sözleşmesinde yer alan şartlar çerçevesinde, katkı payını birden fazla fon arasında paylaşabilir*” denilerek, katılımcının başka şirketlerin kurucusu olduğu emeklilik yatırım fonlarına da yatırım yapabilmesine izin verilmiştir. Ancak mevcut durumda şirketler büyük ölçüde kendi kurduğu fonları emeklilik planlarına dahil etmekte, Kanun ile getirilen esneklikten yararlanmamaktadır. Bu durum hem giderlerin azalmasını sağlayacak düşük giderli fonların seçilmesine, hem de başka şirketlerin kurmuş olduğu performansı daha yüksek olan fonların planlara dahil edilmesine engel olmakta, gerekli rekabet ortamı oluşmamaktadır.

Bu noktada, Sermaye Piyasası Kurulu’nun izniyle kurulmuş olan ve sermaye piyasasında faaliyette olan tüm yatırım fonlarına erişim imkanı sağlayan elektronik bir platform olan Türkiye Elektronik Fon Dağıtım Platformu’ndan (TEFAS) bahsedilmesi gerekmektedir. 9 Ocak 2015 tarihinde uygulamaya alınan TEFAS ile yatırımcılar herhangi bir yatırım kuruluşunda (bankalar ve aracı kurumlar) bulunan hesapları aracılığıyla Türkiye’de bulunan ve başka bir portföy yönetim şirketinin (PYS) kurucusu olduğu bütün yatırım fonlarını alıp satma imkanına kavuşmuşlardır. İstanbul Takas ve Saklama Bankası A.Ş. tarafından işletilen TEFAS’da 2016 yılı itibariyle günlük ortalama işlem hacmi 87.2 milyon TL’ye ulaşmıştır. Bireysel emeklilik sisteminde artık katılımcıların başka şirketlerin kurucusu olduğu emeklilik yatırım fonlarına yatırım yapabilecekleri de dikkate alındığında TEFAS’a emeklilik yatırım fonlarının da dahil edilmesi ve katılımcıların sisteminde yer alan bütün emeklilik yatırım fonlarına yatırım yapmalarının önünün açılması, sistemde rekabeti artıracak ve yönetim ücretlerinin düşmesine yardımcı olacaktır.

---

<sup>9</sup> Yasal olarak bir emeklilik şirketinin en az üç adet fon kurması gerekmektedir

## ***Türkiye’de Bireysel Emeklilik Sistemindeki Maliyetlerin Düşürülmesi ve Otomatik Katılım Sistemi Üzerine Öneriler***

---

Ayrıca aşağıda yer alan “Fon Yönetim Şirketleri ile Bireysel Emeklilik Şirketleri Arasında Bulunan Organik Bağ” başlığı altında bahsedilen yöntem benzer şekilde, her bireysel emeklilik şirketinin kendi planlarına dahil ettiği emeklilik yatırım fonlarından *belirli bir oranını*, kendi kurucusu olmadığı ve iştirak ya da aynı finansal gruba dahil olmama gibi özellikler dikkate alınarak, şirketten bağımsız bir kurucunun kurmuş olduğu emeklilik yatırım fonlarından seçmesinin zorunlu hale getirilmesi de düzenleyici otoriteler tarafından dikkate alınmalıdır.

### **b) Menkul Kıymet Yatırım Fonlarına Yatırım Yapılamaması, Emeklilik Yatırım Fonlarına Yatırım Yapma Mecburiyeti**

Türkiye’de bireysel emeklilik sistemi kurulurken katılımcıların sistemdeki mevcut araçlar vasıtası ile var olan yatırım fonlarından kendileri için uygun bir emeklilik planı oluşturması yöntemi tercih edilmemiş, bunun yerine bireysel emeklilik şirketleri ile katılımcıların plan oluşturması ve emeklilik şirketleri tarafından kurulacak olan bireysel emeklilik yatırım fonlarına yatırım yapılması öngörülmüştür. Dolayısıyla emeklilik şirketlerinin sisteme fon kurucusu olma işlevi ile birlikte dahil edilmesi, sistemde maliyetlerin artmasına sebep olacak yeni bir katman oluşturulması şeklinde düşünülebilir. Bu kapsamda menkul kıymet yatırım fonlarındaki ücret yapısı ile emeklilik yatırım fonlarının ücret yapısının karşılaştırılması aradaki ilave katmanın sebep olduğu maliyet farkı hakkında bir fikir verebilecektir. Yatırım fonları ile emeklilik fonları arasında FTGK açısından bir inceleme yapıldığında, aralarında önemli bir farklılık olmadığı görülmektedir<sup>10</sup>. Örneğin 2013 yılında, SPK ve EGM verilerine göre hesaplanan FTGK oranı, emeklilik fonlarında % 1.805 (devlet katkısı fonları hariç tutulursa % 1.849) olarak gerçekleşirken, menkul kıymet yatırım fonlarında bu oran % 1.780 olarak gerçekleşmiştir. 2014 yılında ise FTGK oranı emeklilik fonlarında %1.740 (devlet katkısı fonları hariç tutulursa %1.833) olarak gerçekleşirken, menkul kıymet yatırım fonlarında bu oran % 1.731 olarak gerçekleşmiştir.

Ancak menkul kıymet yatırım fonlarında FTGK dışında yapılan bir kesinti olmadığı için, FTGK dışındaki ilave giderler ile birlikte emeklilik fonlarının kesintileri çok daha fazla olmaktadır. EGM tarafından hazırlanan Bireysel Emeklilik Sistemi 2014 Gelişim Raporunda da (EGM, 2015), 2014 yılı sonuna kadar sistemden kümülatif olarak yapılan kesinti tutarının 4.176 Milyon TL olduğu ve bunun %44'lük kısmının FTGK dışında, fon varlığına yönlendirilmeden emeklilik planı kapsamında kesilen (peşin ödenen giriş aidatı, ertelenen giriş aidatı, yönetim gider kesintisi ve ara verme yönetim

---

<sup>10</sup> Bu analizi yaparken menkul kıymet yatırım fonları ile emeklilik fonlarının risklilik yapılarının ve portföy içeriklerinin farklı olduğu, emeklilik fonlarının vade yapısının daha uzun olduğu gibi gerçekleri de göz önünde bulundurmak gerekmektedir.



gideri kesintisi) giderlerden oluştuğu belirtilmektedir. BES üzerinden yapılan kesintilerin %44'ünü oluşturan bu tip giderler, menkul kıymet yatırım fonlarında olmayan, emeklilik yatırım fonlarına has olan giderlerdir. Bu ilave tutar ise 2014 yılı dahil olmak üzere kümülatif olarak yaklaşık 1.837 Milyon TL'ye tekabül etmektedir. Ancak bireysel emeklilik şirketleri ile ilgili pazarlama faaliyetlerinin, menkul kıymet yatırım fonlarına göre çok daha yoğun olması iki yapı arasındaki maliyet farkını da bir ölçüde açıklayabilmektedir.

### **c) Fon Yönetim Şirketleri ile Bireysel Emeklilik Şirketleri Arasında Bulunan Organik Bağ**

Fon yönetimini gerçekleştiren PYS'lerin büyük ölçüde emeklilik şirketlerinin iştirakleri olması veya aynı grup bünyesinde bulunması, çıkar çatışması ve yönetim maliyetlerinin yükselmesi olasılığını arttırmaktadır. 2014 yılı sonu itibari 238 adet emeklilik yatırım fonunun 174'ü kurucu şirketlerin iştiraki olan ya da aynı grup içerisinde bulunan PYS'ler tarafından yönetilmektedir. Bu 174 fon, toplam fon büyüklüğünün %91'ine karşılık gelmektedir. Dolayısıyla sistemde her ne kadar mevzuatın zorlaması sonucu kurucu ve yönetici şirketlerin farklı olması mecburiyeti bulunsa da, fon kurucusu emeklilik şirketinin, yöneticisi olan PYS ve önemli ölçüde pazarlayıcısı ve/veya acentası olan bankanın aynı finansal grup içinde bulunması sistemin çıkar çatışmaları karşısındaki dayanıksızlığına işaret etmektedir. Ancak, bireysel emeklilik şirketlerinin Kamuyu Aydınlatma Platformu'na 2014 yılı için gönderdikleri bilgilendirme formları incelendiğinde, PYS'lerin, FTGK'den aldıkları payın oranının %12 olduğu, bir başka deyişle FTGK'nin %88'inin fon yönetimine herhangi bir katkıda bulunmalarına karşın emeklilik şirketleri tarafından alındığı anlaşılmaktadır. FTGK dışındaki gider kalemlerinin de hesaba dahil edilmesi durumunda bu oran daha da artacaktır. Dolayısıyla PYS'lerin aldığı ücretler, kesinti oranlarını yükselten en önemli sebep olmamakta, ancak yeterli gelir elde edilmese dahi aynı PYS'ler ile devam edilmesinden dolayı, getiri performansının artırılmasının önünde, rekabeti bozucu bir engel olarak ortaya çıkmaktadır.

Bu sorunun çözülmesi için, bireysel emeklilik şirketlerinin kurucusu olduğu emeklilik yatırım fonlarından bir bölümünü, "bağımsız" yani emeklilik şirketi ile ilişkisi bulunmayan bağımsız PYS'ler tarafından yönetilmesi önerisi 2013 yılında gündeme gelmiş, hatta bir emeklilik şirketinin fonlarının en az %30'unun bağımsız PYS'ler tarafından yönetilmesi ve bu yöntemle fonların yönetiminin rekabete açılması önerileri ilgili düzenleyici ve siyasi otoritelere de iletilmiştir<sup>11</sup>. Ancak bahsedilen öneri

---

<sup>11</sup>Hülya GÜLER, 27 Mayıs 2013, Hürriyet Gazetesi, <http://www.hurriyet.com.tr/portfoy-sirketleri-bes-pesine-dustu-23372859>, Portföy şirketleri 'BES' peşine düştü

## ***Türkiye’de Bireysel Emeklilik Sistemindeki Maliyetlerin Düşürülmesi ve Otomatik Katılım Sistemi Üzerine Öneriler***

---

ile ilgili bir hüküm mevcut mevzuat içinde yerini bulamamıştır. Her ne kadar karşıt argüman olarak, iyi performans gösteren bir PYS’nin, sadece ilişkisi nedeniyle fonların bir kısmının yönetiminden mahrum ediliyor olmasının doğru bir yaklaşım olmayacağı iddia edilebilecekse de, bahsedilen olası çıkar çatışmasını ortadan kaldırmak için bir kontrol mekanizmasına ihtiyaç olduğu da açıktır.

Bu alternatif ile ilgili olarak 2014 yılı başında sistemde bulunan, KAP’a bildirimde bulunan ve 2014 yılı ortalama fon büyüklüğü 2.000.000 TL.’ni aşan devlet katkısı fonu dışındaki 174 adet fon, kurucu emeklilik şirketi ile fonu yöneten PYS’nin ilişkili olup olmamasına göre tasnif edilerek analize tabi tutulmuştur<sup>12</sup>. Analize tabi tutulan ve kurucusu olduğu fonlarını, iştirak ya da aynı finansal gruba dahil olma gibi sebeplerle ilişkili olarak nitelendirilebilecek PYS’lere yönettiren 138 adet fonun, ödediği yönetim ücretlerinin istatistikî olarak ortalaması % 0.223 olarak gerçekleşirken, ilişki anlamında bağımsız olarak nitelendirilebilecek 36 adet fon için aynı oran % 0.134 olarak gerçekleşmiştir. Bahse konu 174 adet fonun, 2014 yılı için portföy yönetim şirketlerine ödediği tutarların toplamının, fonun yıllık ortalama aktif değerleri toplamına oranı ise, ilişkili PYS’ler tarafından yönetilen fonlarda % 0.226, bağımsız PYS’lerde ise %0.1649 olarak gerçekleşmiştir. Dolayısıyla her ne kadar PYS’lere ödenen yönetim ücretleri, yapılan kesintilerin yüksek olmasının tek sebebi değilse de, kurucu ile PYS’nin ilişkili olması giderleri arttıran faktörlerden birisi olarak ortaya çıkmaktadır.

13 Mart 2013 ve 28586 sayılı Resmi Gazete’de yayınlanan “Emeklilik Yatırım Fonlarının Kuruluş ve Faaliyetlerine İlişkin Esaslar Hakkında Yönetmelik”in 20 nci maddesinin 5 inci fıkrasında, Sermaye Piyasası Kurulunun “*yıllık net getirisi ait olduğu fon grubunun yıllık ortalama net getirisinin altında kalan fonların yönetiminin belirlenecek kriterler çerçevesinde başka portföy yönetim şirketlerine devrini talep edebileceği*” ve “*bu fıkranın uygulanmasına ilişkin usul ve esasların Hazine Müsteşarlığı’nın görüşü alınarak Kurulca belirleneceği*” hükmü, yukarıda yer alan çıkar çatışması kaynaklı sorunun çözümüne yönelik bir kontrol mekanizması olarak düşünülebilir. Ancak daha baştan herhangi bir performans değerlendirilmesi yapılmadan fonların bir kısmının bağımsız bir PYS tarafından yönetilmesi alternatifi, sorunun daha en başından çözülmesine yönelik olarak alınacak otomatik ve etkili bir önlem niteliğindedir. Sonradan yapılacak bir denetim sonucunda PYS’nin değiştirilmesi kararı ise, düşük performans sorunu ortaya çıktıktan sonra gündeme gelecek, yani doğası gereği gecikmiş bir karar niteliğinde olacaktır.

---

<sup>12</sup> Portföy yönetim ücretinin ortalama fon aktif tutarına oranında, gözlem dağılımında 95 yüzdelik dilimin üzerinde kalan değerler ayrıık değer olarak kabul edilerek analize dahil edilmemiştir. Ortalama aktif büyüklüğünün % 0,451’inin üzerinde portföy yönetim ücreti ödeyen fonlar bu gruba girmektedir

Kaldığı halihazırda, yukarıda bahsedilen Tebliğ hükmünün herhangi bir uygulamasına da rastlanılmamıştır. Bu kapsamda hem bağımsız PYS'lerine fonların bir kısmının yönettilmesi, hem de düşük performanslı şirketlerin değıştirilmesi ile ilgili usul ve esasların belirlenerek bu hususta uygulamaya geçilmesi sistemin özellikle getiri performansının artırılması hususunda yararlı olacaktır.

### **III.2 Kesintileri Azaltmak İçin Kullanılabilecek Yöntemler**

#### **a) Düzenlemeler ile Üst Limit Belirlenmesi Yöntemi**

Düzenlemeler ile üst limit belirlenmesi yöntemi, özel emeklilik uygulamalarının ülkelerin çalışanları için asıl veya ilave bir emeklilik geliri olarak tasarlanması ve kamu tarafından çeşitli mekanizmaları ile teşvik edilmesi nedeniyle en yaygın kullanılan yöntemlerden birisidir. Edward (2000) tarafından yapılan çalışmada maliyetleri yüksek olan yatırımların, yatırımcılar tarafından yatırım yapmaktan çok vergi ödemek gibi algılandığı, bu durumun yapılacak yatırımları azalttığı, mevcut yatırımları da erittiği, bu durumun devlet katkılı emeklilik fonları ile ilgili kesintilere devletin müdahale etmesi için gerekçe oluşturduğu ifade edilmektedir.

Ücretlerin kısıtlanması ile ilgili farklı uygulamalar mevcuttur. Whitehouse, (2000b) tarafından yapılan çalışmada, genel olarak Avustralya, Hong Kong, ABD gibi gelişmiş ülkelerde daha serbest daha az kısıtlayıcı uygulamalar mevcutken, diğer bazı ülkelerde daha sıkı kısıtlamaların bulunduğu belirtilmiştir. Örneğin Polonya'da kesinti kalemleri ikiye ayrılmış, birisinde şirketler serbestçe kesinti oranlarını belirleyebilirken, diğerinde tavan uygulamasına tabi tutulmuşlardır. İsveç'te karmaşık bir tavan oranı formülasyonu belirlenmiş, İngiltere ve Kazakistan ise düşük tavanlı tek bir ücret uygulamasını benimsemiştir. Meksika gibi bazı ülkelerde düşük gelirli için daha düşük veya devlet tarafından desteklenen kesinti uygulamaları benimsenmişken, Avustralya ve İngiltere de düşük gelir grupları genel sistemin dışında bırakılarak daha fazla korunmuşlardır. (Whitehouse, 2000b)

Türkiye'de de BES üzerinden yapılan kesintilerin üst sınırı düzenlemeler ile belirlenmektedir. Uygulamanın başlangıcında YGK %8, fon işletim gider kesintisi (FİGK) yıllık %3,65 ile sınırlanmışken (Sistem Yönetmeliği, 2008), Devlet katkısının başladığı 2013 yılından itibaren geçerli olmak üzere, tüm kesinti kalemleri düşürülmüş ayrıca FİGK yerine fon varlığını azaltan tüm kalemleri kapsayan FTGK tanımı getirilmiş ve eskiden olduğu gibi tüm fonlar için tek bir üst limit belirlemek yerine farklı fon grupları için farklı üst limitler belirlenmiştir (Sistem Yönetmeliği, 2012). 2013 yılında başlayan uygulama sonucunda oransal olarak gider rakamları düşmüştür. Örneğin YGK oranları 2013 yılı öncesinde yapılan ödemelerin %3,25'ini oluştururken, düzenleme sonrasında bu oran yasal limit %2 olmasına rağmen %1,10 olarak (Yazıcı, 2015) gerçekleşmiştir.

## *Türkiye’de Bireysel Emeklilik Sistemindeki Maliyetlerin Düşürülmesi ve Otomatik Katılım Sistemi Üzerine Öneriler*

Aşağıda yer alan Tablo 1’de yapılan kesintiler içinde en önemli kalemler olan FTGK oranlarında, yapılan düzenlemelerin de etkisiyle gerçekleşen indirimler yer almaktadır.<sup>13</sup>

**Tablo 1: Fon Toplam Gider Kesintilerinde Mevzuat Değişimi İle Sağlanan Düşüş**

2012		2013-2015 Yıllarında Geçerli Olan Gruplamalar	2013		2014	
Yasal Üst Sınır	Fiili Ortalama		Yasal Üst Sınır	Fiili Ortalama	Yasal Üst Sınır	Fiili Ortalama
% 3,650	% 2,342	I. Para Piyasası Fonları, Likit Fonlar	%1,090	%1,081	%1,090	%1,081
		II.Kamu, Özel Sektör, Uluslararası Borçlanma Araçları, Kıymetli Madenler ve Endeks Fonları	%1,910	%1,770	%1,910	%1,785
		III.Hisse Senedi Fonları, Karma, Esnek ve Ülke Fonları, Diğer Fonlar	%2,280	%2,092	%2,280	%2,08
		Genel Ortalama	-	%1,805	-	%1,740

Tablo 1’den de görülebileceği üzere 2012 yılında yasal üst sınır % 3,65 olmasına rağmen FİGK % 2,342 olarak gerçekleşmiş, ancak düzenlemeler ile limitlerin düşürüldüğü 2013 yılında fiilen tahsil edilen FTGK oranı %1,805’e, 2014 yılında ise %1,740<sup>14</sup> düşmüştür. Dikkat çekici diğer bir

<sup>13</sup> Tablo yazar tarafından SPK ve Takasbank tarafından yayımlanan verilerden yararlanılarak 2012 yılı için 168, 2013 yılı için 235 ve 2014 yılı için de 238 adet emeklilik yatırım fonuna ait gider rakamları analiz edilerek hazırlanmıştır. FTGK rakamları fon yönetim ücreti, aracılık komisyonları (hisse senedi, tahvil-bono, repo-ters repo, borsa para piyasası, yabancı menkul kıymet ve türev araç komisyonları), ihraç izni giderleri, tescil ve ilan giderleri, sigorta ücretleri, noter harç ve tasdik giderleri, bağımsız denetim ücreti, saklama ücreti, kredi faizi, vergi, resim ve harç giderleri ile diğer giderlerin toplanması ile elde edilmiştir. Fon büyüklük rakamı olarak ise ortalama fon büyüklükleri dikkate alınmıştır. Ödenen FTGK tutarlarının mevzuat ile belirlenen tutarları aşması durumunda, aşan tutarın kurucu tarafından fona iade edilmesi gerektiğinden, tablonun hazırlanması aşamasında, yukarıda bahsedilen kaynaklarda yayımlanan verilere dayanarak yapılan hesaplamalar sonucunda bulunan FTGK oranları kullanılmamış, bunun yerine mevzuat ile belirlenen üst limit oranları ortalama fon toplam değeri ile çarpılarak elde edilen FTGK tutarları kullanılmıştır.

<sup>14</sup> 2014 yılında, 2013 yılına göre düşüşün ana sebebi sektörün giderleri düşürmesi değil, Devletin katkısı ile oluşturulan fonların artması ve bu fonlar için uygulanan üst limit tutarının diğer gruplara göre çok daha düşük (yıllık % 0,365) olmasıdır. Devlet katkısı fonları dışarda bırakıldığında ise 2013 yılında FİGK oranı % 1,849, 2014 yılında ise % 1,833 olarak gerçekleşmiştir. Bundan sonra BES ile ilgili yapılacak olan analizlerde de bu konunun dikkate alınması gerekmektedir.

gelişme ise fiilen uygulanan ücretlerin, düzenleme ile belirlenen üst limit tutarlarına özellikle I. ve II. Grup fonlar için iyice yaklaşmış olmasıdır.

Düzenleme ile ücretlerde üst limit belirlenmesinin fiilen gerçekleşen ücretler üzerinde direkt belirleyici bir etkisi olmakta ve düzenleyici otoritelerin sistem üzerinde etkili bir kontrol mekanizması bulunduğu için kesinti tavanları ile ilgili yapılan düzenlemeler tam olarak uygulanabilmekte, dolayısıyla düzenlemeler ile emeklilik sistemi üzerindeki giderlerin düşürülmesi uygulaması da, halihazırda en etkili yöntem olarak görülmektedir.

Son olarak 2015 yılında, 2016 yılından itibaren geçerli olacak bazı değişiklikler yapılmıştır. Son değişiklikle (Resmi Gazete, 2015) giriş aidatlarına ilave bazı sınırlamalar getirilmesi, gruplar arasında bazı kaydırmalar yapılması gibi değişiklikler yapılmış olmakla birlikte 2012 değişikliğindeki oranlar genel olarak muhafaza edilmiştir. Sektörün yönettiği fon tutarının Devlet katkısı ve yeni ücret limitleri uygulamalarının başladığı 2013 yılı başında 20.3 Milyar TL., son düzenlemenin yürürlüğe girdiği 2016 yılı başında ise yaklaşık olarak 48 milyar TL. (5 milyar TL.'si devlet katkısından oluşmaktadır) olduğu göz önünde bulundurulursa ve yönetilen ücretlerin büyük kısmının fon büyüklüğüne göre belirlendiği dikkate alınır, 3 yıl içinde gerçekleşen bu büyümeye rağmen düzenleme ile getirilen limitlerin azaltılmaması eleştirilmesi gereken bir noktadır.

Düzenleme ile ücretleri azaltmak için kullanılan en yaygın yöntem kesintiler için üst limit belirlemek olmakla birlikte, daha farklı yöntemlerin uygulandığı da görülmektedir. Örneğin İngiltere'de 2012 yılından itibaren otomatik katılım yöntemine geçiş ile birlikte kesinti tutarı yönetilen fonların % 0.75'i ile sınırlandırılmış (Paklina 2014), ilave olarak da finansal danışmanların aracılık yaptıkları sözleşme başına ücret almaları yasaklanmıştır (Pitt-Watson, 2009). Tuesta (2014) tarafından yapılan çalışmada, Berstein ve Cabrita (2007) tarafından, katılımcıların program değişikliği yapmalarının ana sebebinin, kesinti miktarlarının yüksekliği veya getirilerin düşüklüğü gibi ekonomik sebeplerden ziyade, satış ve pazarlama baskısı olduğu sonucuna ulaşıldığı belirtilmiştir. Modigliani ve Muralidhar (2005) tarafından da sürekli pazarlama ve satış kampanyalarının maliyetleri yükselten önemli faktörlerden birisi olduğu ifade edilmiştir. Son dönemde Türk medyasında BES ile ilgili kampanyaların yoğunluğu, Türkiye için de benzer bir durumun geçerli olduğunun göstergesi olarak değerlendirilebilir.

### **b) Grup veya İşveren Emeklilik Planlarının Kullanılması**

Grup veya işveren emeklilik planlarının kullanılması da en temel giderleri azaltma yöntemlerinden birisidir. Örnek vermek gerekirse,

---

## ***Türkiye’de Bireysel Emeklilik Sistemindeki Maliyetlerin Düşürülmesi ve Otomatik Katılım Sistemi Üzerine Öneriler***

---

sistemde 2014 sonu itibarı ile tüm planlar dikkate alınarak hesaplanan kümülatif YGK oranı %2,42 olmuşken, bu oran kişinin kendisinin dahil olduğu planlarda %2,88, gruba bağlı planlarla %1,01, işveren planlarında ise %0,20 olarak gerçekleşmiştir (EGM, 2015). 2014 yılı sonunda var olan sözleşmelerin dağılımının %73’ünün bireysel, %27’sinin de grup ya da işveren olarak imzalandığı (Sigorta Denetleme Kurulu, 2014, s.63) göz önünde bulundurulursa, işveren ve gruba bağlı planların oranlarının arttırılabileceği ve bu şekilde maliyetlerin çok daha fazla düşürülmesinin mümkün olduğu açıktır. Gruba bağlı sözleşmelerin imzalanabilmesi emeklilik şirketleri ile bir işyeri ya da grup tarafından sözleşme yapılması, işveren sözleşmelerinin imzalanabilmesi için de işveren tarafından gönüllü olarak desteklenecek bir planın kabul edilmesi gerekmektedir. İşveren ve grup sözleşmelerinde satışlar toplu olarak gerçekleştiğinden birim başına düşen pazarlama ve tanıtım maliyetleri azalmakta, ayrıca toplu sözleşme yapmak isteyen tarafın, bireysel emeklilik şirketine karşı olan pazarlık gücü artmaktadır.

Ancak işveren veya gruba bağlı sözleşmelerin imzalanabilmesi için sadece kişinin isteği yeterli olmadığından, daha az kesinti ödemek isteyen potansiyel BES katılımcısının dahil olabileceği bir grubu veya işverenini harekete geçirmek için çaba göstermesi gerekmektedir.

### **c) Maliyeti düşük pazarlama kanallarının kullanılması**

Maliyeti düşük pazarlama kanallarının kullanılması da kesinti tutarlarını düşürebilmek için kullanılacak yöntemlerden birisidir. Turner (2005) tarafından İngiltere bireysel emeklilik piyasası ile ilgili yapılan çalışmada, 2005 tarihinden önce İngiltere’de özel emeklilik sistemi üzerinden alınan ortalama % 1,3 civarındaki kesintinin %38’inin özel emeklilik sözleşmesinin imzalanmasına aracılık eden kişilerin başlangıçta almış oldukları komisyondan kaynaklandığı belirtilmiştir. Katılımcı sayısını arttırmada, birebir pazarlama veya acenta yöntemlerinin kullanımı, çağrı merkezi veya internet üzerinden katılımcı sayısını arttırmaya göre daha maliyetlidir. Bu sorunu aşabilmek için Türkiye’de 2013 yılında yapılan mevzuat değişikliği ile pazarlama ve dağıtım giderlerinin düşürülmesi amacıyla, emeklilik sözleşmelerinin uzaktan satış yöntemleri ile de satılabilmesine imkan verilmiştir. Ancak halihazırda maliyeti düşük kabul edilebilecek uzaktan satış yöntemlerinin, acenta veya banka kanalı ile satış gibi mevcut yöntemlerin yanındaki payı çok düşüktür. Örneğin, 2014 yılında ödenen katkı payı tutarları içinde uzaktan satış kanallarının (çağrı merkezi veya internette satış) payı sadece % 1,9’luk bir orana tekabül etmektedir. (EGM 2015)

### **d) Sistemde kalma süresinin uzatılması,**

Emeklilik şirketleri açısından giderlerin yüksek olma sebeplerinden birisi, emeklilik şirketlerinin katılımcı kazandırılması karşılığında, acentalara

yaptığı ödemenin, katılımcının aynı emeklilik şirketi ile uzun yıllar çalışacağı varsayılarak yüksek tutarda olmasıdır. Sistemde kalma süresinin uzatılması, ilk defa sisteme dahil etme amacıyla yapılan satış ve pazarlama giderlerinin uzun yıllara dağıtılarak, yıl bazında ortalamanın düşürülmesi açısından önemlidir.

Katılımcılar açısından ise, peşin ödenen giriş aidatı tutarları da sadece sisteme ilk girildiğinde ödendiğinden, ertelenmiş giriş aidatları da sistemde kalma süresi uzadıkça azaldığından (10 yıl sonunda sıfırlandığından) sistemde uzun süre kalan yatırımcılar için, sistemde kalma süresi uzadıkça yıl başına düşen bu maliyet kalemlerinin tutarı da azalacaktır. Türkiye’de 2013 yılında yapılan düzenleme değişikliği ile (Sistem Yönetmeliği, 2012), emeklilik sözleşmesi kapsamındaki birikimin başka bir şirkete aktarılabilmesi için en az iki yıl süreyle ilk şirkette kalınması, toplam giriş aidatı tutarının (peşin ve ertelenmiş) arttırılması (ABAÜ tutarının %75’i), peşin giriş aidatı tutarının (ABAÜ tutarının %10’u) azaltılması, ertelenmiş giriş aidatı tutarının erken ayrılmalarda arttırılması, aynı şirkette kalma süresi uzadıkça ertelenmiş giriş aidatı tutarını azaltan kademeli bir sisteme geçilmesi, katılımcının sistemde kalma süresinin uzatılmasını teşvik edecek önlemlerdendir.

Aşağıda yer alan Tablo 2’den düzenleme öncesi 2010, 2011 ve 2012 yılları ile, düzenleme sonrası 2013 ve 2014 yılları arasında yapılan karşılaştırma sonucunda katılımcının hem şirket değiştirmesini güçleştirecek hem de sistemde uzun süre kalmasını teşvik edecek düzenlemelerin akamsal etkileri görülebilir.

**Tablo 2: Emeklilik Şirketleri Arası Aktarımlar ve Sistemden Ayrılan Birikimler**

	2014	2013	2012	2011	2010
Kümülatif Toplam Ayrılma	16.468.476.977	11.716.229.042	8.544.050.209	6.096.807.447	4.357.607.406
Kümülatif Şirketler Arası Aktarım	3.182.031.160	2.353.978.189	1.851.964.371	1.287.099.283	899.385.396
Kümülatif Hesap Birleştirme	1.603.682.513	1.455.826.079	1.395.448.621	616.574.322	339.364.901
Kümülatif D. Nedenlerle Sonlanma <sup>15</sup>	11.682.763.304	7.906.424.774	5.296.637.217	4.193.133.842	3.118.857.109
<b>Yıl Sonu Fon Büyüklüğü</b>	<b>34.793.077.808</b>	<b>25.145.718.418</b>	<b>20.346.290.278</b>	<b>14.329.771.986</b>	-

<sup>15</sup> Diğer nedenlerle sonlanmalar fesih, vefat, maluliyet ve katılımcının kendi isteğiyle sistemden çıkışını kapsamaktadır. (EGM, 2015)

***Türkiye’de Bireysel Emeklilik Sistemindeki Maliyetlerin Düşürülmesi ve Otomatik Katılım Sistemi Üzerine Öneriler***

(TL)					
<b>Yıllık Toplam Ayrılma</b>	<b>4.752.247.935</b>	<b>3.172.178.833</b>	<b>2.447.242.762</b>	<b>1.739.200.041</b>	<b>-</b>
Yıllık Şirketler Arası Aktarım	828.052.971	502.013.818	564.865.088	387.713.887	-
Yıllık Hesap Birleştirme	147.856.434	60.377.458	778.874.299	277.209.421	-
<b>Aktarım ve Birleştirme Toplamı</b>	<b>975.909.405</b>	<b>562.391.276</b>	<b>1.343.739.387</b>	<b>664.923.308</b>	<b>-</b>
<b>Yıllık Diğer Nedenlerle Ayrılma</b>	<b>3.776.338.530</b>	<b>2.609.787.557</b>	<b>1.103.503.375</b>	<b>1.074.276.733</b>	<b>-</b>
<b>Y. T. Ayrılma / Fon Büyüklüğü</b>	<b>13,7%</b>	<b>12,6%</b>	<b>12,0%</b>	<b>12,1%</b>	<b>-</b>
<b>Y. Aktarım / Fon Büyüklüğü</b>	<b>2,38%</b>	<b>2,00%</b>	<b>2,78%</b>	<b>2,71%</b>	<b>-</b>
<b>Y. H. Birleştirme/Fon Büyüklüğü</b>	<b>4,61%</b>	<b>5,79%</b>	<b>6,86%</b>	<b>4,30%</b>	<b>-</b>
<b>Y. Aktarım ve Birleşme/F. Büyüklüğü</b>	<b>6,99%</b>	<b>7,79%</b>	<b>9,63%</b>	<b>7,01%</b>	<b>-</b>
<b>Y. Diğ. Nedenlerle A./ Fon Büyüklüğü</b>	<b>10,85%</b>	<b>10,38%</b>	<b>5,42%</b>	<b>7,50%</b>	<b>-</b>

Kaynak: 2010, 2011, 2012, 2013 ve 2014 yılları bireysel emeklilik gelişim raporlarından faydalanılarak yazar tarafından üretilmiştir.

Tablo 2’den görüldüğü üzere, 2013 yılı başında yapılan çıkışları azaltmaya yönelik düzenlemelerin ayrılmalar üzerinde etkili olduğu söylenemez. Hatta ayrılmalar 2012 öncesi döneme göre daha da artmıştır Ancak 2013 yılı başındaki düzenleme değişikliğinin, şirketler arası aktarım ya da hesap birleştirme yöntemleri ile şirket değiştirme oranlarını azalttığından bahsedilebilir. Düzenleme öncesi son yıl olan 2012 yılında aktarım ya da birleşme şeklinde ayrılanların tutarının yıl sonu fon büyüklüğüne oranı % 9,63 olmuşken, düzenleme değişikliğinden sonra 2013 yılında bu oran %7,79’a, 2014 yılında da %6,99’a düşmüştür. Sistemde uzun süreli ve aynı şirkete bağlı olarak devam etmeyi teşvik eden düzenlemeler henüz yeni sayılabileceğinden, düzenlemelerin asıl etkisinin önümüzdeki yıllarda ortaya çıkması ve maliyetlerin düşmesi beklenebilir.



**e) Yatırımları Yönlendirecek Emeklilik Fonlarının veya Yönetici Şirketlerin İhale Yöntemi ile Belirlenmesi**

Yatırımları yönlendirecek emeklilik fonlarının veya yönetici şirketlerin ihale yöntemi ile belirlenmesi yöntemi, zorunlu ya da otomatik katılım sistemini tercih etmiş olan bazı ülkelerde kullanılmaktadır. Örneğin ABD Kamu çalışanları için geçerli olan Tasarruf Fonu (The Thrift Saving Plan), fon yöneticilerini bu şekilde seçmektedir. Bolivya'da devlet destekli emeklilik sistemi fonlarının yönetimi için uluslararası bir ihale yöntemi kullanılmakta, ihale süreci sonucunda 2 farklı yönetici şirket belirlenmektedir. Şili'de ise her 2 yılda bir yeni plan sahibi olacak katılımcıların planlarını yönetmek üzere ihale yapılmakta ve en düşük maliyeti veren firma ihaleyi kazanmaktadır (Whitehouse, 2000, s.12). Yeni Zelanda'da ise otomatik katılım yöntemi ile birlikte sadece yeni katılanlar için değil, sistemdeki tüm katılımcıları kapsayan ve daha uzun dönemde yetkili olacak emeklilik şirketlerini belirlemek üzere bir ihale süreci gerçekleştirilmektedir (Tuesta, 2015, s.93). Hali hazırda Yeni Zelanda'da bu yöntem ile otomatik olarak kaydı yapılan katılımcıların fonlarını yönetmek üzere 6 adet şirket belirlenmiş durumdadır (Paklina 2014). İhale ile şirket belirleme yöntemi genellikle zorunlu emeklilik veya otomatik katılım gibi yöntemlerin uygulandığı ülkelerde kullanıldığından uygulamanın Türkiye için uygunluğu tartışma konusu olmakla birlikte, başlangıç olarak bizzat kamu katkısı ile oluşturulan devlet katkısı fonlarının ihale ile belirlenen süreçler sonrasında yönetiminin belirlenmesi uygulanması değerlendirilebilir. Zira her ne kadar en düşük FGK oranı devlet katkısı fonları için belirlenmiş olsa da (% 0,365), 2014 yılı için katkı fonlarından tahsil edilen FTGK üzerinden PYS'lere ödenen yönetim ücreti payı, FTGK'nin % 12'sine tekabül etmektedir.

**IV. Otomatik Katılım Sistemi**

**a) Otomatik Katılım Sistemi ve Türkiye'de Otomatik Katılım Simine Geçiş Çalışmaları**

Hem özel emekliliğe katılımı arttırmak hem de pazarlama ve satış giderlerini azaltmak için uygulanabilecek yöntemlerden birisi de Yeni Zelanda, İngiltere, Avustralya, gibi bir çok ülkede uygulanan "otomatik katılım" (auto enrolment) yöntemidir (OECD, 2014b, s.150). Sistem özünde özel emeklilik sistemine katılımı arttırabilmek için yeni işe başlayan çalışanın işveren tarafından BES'e kayıt ettirilmesine, ancak çalışan kendisi sistemden çıkmak isterse de çıkabilmesine dayanmaktadır. Paklina (2014) tarafından özel bireysel emekliliğin yaygınlaştırılması için otomatik katılım yönteminin en etkin yöntemlerden birisi olduğu belirtilmiştir. Aslında kişilerin kendi tercihleri ile sisteme girmesi ile işe başlamaları sonucunda otomatik olarak kaydedilip, istedikleri zaman sistemden çıkabilmeleri arasında ekonomik anlamda bir fark olmasa da, davranışsal kalıpların değiştirilmesi anlamında çok önemli bir fark bulunmaktadır. Rinaldi (2011) tarafından, bir tarafta

## *Türkiye’de Bireysel Emeklilik Sistemindeki Maliyetlerin Düşürülmesi ve Otomatik Katılım Sistemi Üzerine Öneriler*

zorunlu bireysel emeklilik uygulamaları, diğer tarafta da tamamen gönüllülük esasına dayalı bireysel emeklilik alternatifleri arasında, otomatik katılım yönteminin tercih edilmesinin, bireysel emekliliğe katılımı arttırmak için etkin bir orta yol çözümü olduğu belirtilmektedir. Kişilerin uzun vadeli yatırım yapmak konusundaki isteklerinin düşük, finansal eğitim seviyelerinin de yetersiz olduğu dikkate alınır, otomatik katılım yöntemi bu engelleri aşmak için etkili bir yöntem olmaktadır (Paklina 2014). Uygulamada da otomatik katılım yöntemine geçen ülkelerde özel emekliliğe katılımın arttığı gözlemlenmektedir. Örneğin Yeni Zelanda 2006 yılında otomatik katılım sistemine geçmiş, bu tarihten önce 65 yaş altı çalışan nüfusunun sadece %20’si özel emeklilik sistemine dahilen, 2013 yılında bu oran % 64.5’e yükselmiş ve bu oran ile Dünya’da gönüllü özel emeklilik sistemleri içerisinde ilk sıraya yükselmiştir. Ancak sisteme 2007 yılında geçen İtalya’da ise sağlanan teşviklere rağmen<sup>16</sup> artış oranı düşük olmuş, 2006 yılında özel emeklilik sisteminde bulunan çalışanların oranı % 8.5 iken, 2013 yılında bu oran ancak % 15.9’a yükselmiştir (Rinaldi, 2011).

Türkiye’de de otomatik katılım yöntemi hem kamu tarafının gündeminde olan hem de emeklilik şirketleri tarafından talep edilen bir yöntem olup pilot uygulamasına başlanmıştır<sup>17</sup>. Pilot uygulamaya aylık asgari 50 TL’lik işveren katkısında bulunabilecek ve en az 50 çalışana sahip, gerekli teknik altyapıyı kurabilecek işverenler ile başlanmış olup, yeni işe başlayan çalışanlar için bilgilendirici dokümanların hazırlanması, işveren katkısının düzenli ödenebilmesi için gerekli altyapının işveren tarafından kurulması, işveren katkısının seviyesinin kişilerin sistemde kalmaları üzerindeki etkisi, çalışanların sistemde devamlılık oranlarının ölçülmesi gibi parametreleri tahmin etmek ve bu parametreleri kullanarak, otomatik katılımın sisteme sağlayacağı faydaları belirlemek amacıyla başlanmıştır (Özdağ, 2014, s.12-14). Ekonomiden Sorumlu Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek tarafından pilot

<sup>16</sup> İtalya’da çalışanlara yönelik otomatik katılım uygulamasında, işverenler de çalışanların brüt ücretlerinin yaklaşık %1-1.5 oranı kadar katkıda bulunulmakta, (bu katkı için işverenlere düşük maliyetli kredi desteği sağlanmaktadır), ayrıca İtalyan otoritesi TFR (Trattamento di fine rapporto) tarafından da ilave katkıda bulunulmakta ve TFR tarafından ilan edilen yeniden değerlendirme oranı kadar getiri garanti edilmektedir (Ceccarelli ve Rinaldi, 2011).

<sup>17</sup> Onuncu 5 Yıllık Kalkınma Planı’nın “Yurtiçi Tasarrufların Artırılması ve İsrafın Önlenmesi Programı” altındaki 58 numaralı eylem “otomatik katılım” sistemi (auto-enrollment) ile ilgili pilot çalışmanın yapılması’dır. Ayrıca “2016-2018 Orta Vadeli Programı”nda da “otomatik katılım” sistemine geçiş yer verilmiştir. 10 Aralık 2015 tarihinde de Sayın Başbakan Ahmet Davutoğlu tarafından 1 yıl içinde hayata geçirilecek olan “ekonomik reform gündemi” açıklanırken, “otomatik katılım sistemine” geçiş için pilot çalışmanın tamamlandığı, pilot çalışma sonuçları baz alınarak otomatik katılımın BES geneline yaygınlaştırılacağı ve sistemin Sosyal Güvenlik Sistemi’ni tamamlayıcı rolünün güçlendirileceği ifade edilmiştir. (2016 Yılı Ekonomik Reform Gündemi, Ocak 2016, [https://www.hazine.gov.tr/File/?path=ROOT%2F1%2FDocuments%2FDi%2FC4%9Fer%20Bas%2FC4%B1n%20Duyurusu%2F2016%20Y%2FC4%B1%20Ekonomik%20Ref orm%20G%C3%BCndemi\\_Tur.pdf](https://www.hazine.gov.tr/File/?path=ROOT%2F1%2FDocuments%2FDi%2FC4%9Fer%20Bas%2FC4%B1n%20Duyurusu%2F2016%20Y%2FC4%B1%20Ekonomik%20Ref orm%20G%C3%BCndemi_Tur.pdf))

uygulamanın, “Bursa, İstanbul ve Tekirdağ illerinden toplam 7 işveren ve 604 çalışan ile yapıldığı, proje kapsamında çalışanların, işverenleri tarafından otomatik olarak, anlaşma yapılan emeklilik şirketi aracılığıyla, BES’e dahil edildiği ve çalışanlara bireysel emeklilik mevzuatına uygun olarak 60 gün içinde sistemden ayrılma imkanı verildiği, söz konusu süre sonunda 604 çalışandan yalnızca 4’ünün sistemden ayrıldığı, % 99’unun ise sistemde kalmayı tercih ettiği” belirtilmiştir<sup>18</sup>. 17 Ocak 2016 tarihinde Hürriyet Gazetesi’nde yer alan habere göre de, pilot uygulama sırasında işverenlerin çalışanları adına katkı yapmakta istekli olmadıkları gözlemlenmiştir.

Ekonomiden Sorumlu Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek tarafından, 04.04.2014 tarihinde yapılan açıklamada ise, “Türkiye’de tasarruf oranlarını artırmak için otomatik katılım uygulamasına dönük mevzuat çalışmalarının başlatıldığı ve taslağın en kısa zamanda Meclis’e sunulmasının planladığı” belirtilmiştir. Yapılan planlamalardan ve çalışmalardan, Türkiye’de yakın zamanda otomatik katılım sistemine geçiş beklenmektedir.

Otomatik katılım yöntemine geçen ülkelerde bireysel emeklilik sistemindeki katılımcı sayısında büyük artışlar olmakta, bu nedenle de hem düzenlemeler hem de sistem üzerindeki gözetim ve denetim faaliyetleri sıklaştırılmakta, saklamacılar, emeklilik şirketleri, fon yöneticileri ve yatırım danışmanları üzerindeki denetim ve gözetim faaliyetleri yoğunlaşmakta, kesinti oranlarının azaltılması için ilave tedbirler alınmaktadır (Paklina 2014). Dolayısıyla Türkiye’de de otomatik katılım yöntemine geçilmeden önce mevcut maliyetlerin azaltılması gerekmektedir. Maliyetlerin azaltılmasının yanı sıra katılımcıların doğru ve anlaşılır bir şekilde bilgilendirilmesi, potansiyel katılımcıların maliyeti düşük planlar arasında karşılaştırma yaparak seçim yapabilmesine imkan tanınması ve tercih belirtmeyen katılımcıların yatırımlarının yönlendirileceği standart fonların yapısı ile ilgili konularda iyileştirmeler yapılması gerekmektedir.

### **b) Otomatik Katılım Sistemine Geçmeden Önce Maliyetlerin Düşürülmesi Gerekliği**

BES’teki katılımcı sayısının 6 milyon, Türkiye’deki çalışan sayısının ise 27 milyon kişi civarında olduğu dikkate alınır, otomatik katılım sistemi ile birlikte bireysel emekliliğin büyüme potansiyelinin ne kadar yüksek olduğu anlaşılabilir. Ancak mevcut yüksek maliyetli yapı ile otomatik katılım sistemine geçiş yapılması, kendi başvurusu olmadan sisteme dahil edilecek olan kitle üzerinden Dünya örneklerine göre çok daha yüksek kesinti yapılmasına ve daha düşük emeklilik birikimi oluşmasına neden olacaktır.

---

<sup>18</sup> 4.4.2016 tarihli Milliyet Gazetesi, <http://www.milliyet.com.tr/calisanlar-otomatik-bes-lenecek/ekonomi/detay/2220715/default.htm>

## ***Türkiye’de Bireysel Emeklilik Sistemindeki Maliyetlerin Düşürülmesi ve Otomatik Katılım Sistemi Üzerine Öneriler***

---

Otomatik katılım ile birlikte kesintilerin düşürülmesi ile ilgili en yakın örnek İngiltere uygulamasıdır. İngiltere’de 2012 yılında yapılan değişiklik ile otomatik katılım yöntemine geçilmiş, işverenin, çalışanın ve vergi teşviği yöntemi ile birlikte devletin de ortak katılımı ile yeni bir sistem dizayn edilmiştir. Uygulama öncelikle 2012 yılından itibaren çalışan sayısı ve ücret yüksekliği kriterini yerine getirenler için zorunlu tutulmuş, 2018 yılından itibaren ise tüm işverenlerin ve çalışanların dahil olacağı bir sistem öngörülmüştür. Uygulama ile alınabilecek toplam kesintiler alım satım maliyetleri hariç % 0,75 ile sınırlanmıştır (KPMG 2015). Ancak emeklilik şirketleri arasındaki rekabet nedeniyle fiilen gerçekleşen ortalama bu tutarın da altında olup, uygulamanın başladığı yıl olan 2012 yılında ortalama kesinti tutarı % 0,51 olarak (Jones, 2015) gerçekleşmiştir. Uygulama öncesi ortalama kesintilerin % 1,5 civarlarında olduğu dikkate alınırsa otomatik katılım sisteminden sonra fiili maliyetler yaklaşık üçte bir oranında azalmıştır.

Sisteme geçiş aşamasında işverenlerin ve katılımcıların desteğinin alınabilmesi için, “III.2 Kesintileri Azaltmak İçin Kullanılabilecek Yöntemler” bölümünde detaylı olarak yer verilen alternatiflerden bazılarının kullanılması ve var olan yüksek maliyet yapısının giderilmesi şarttır. Aksi takdirde sistemin yaygınlaşması için gereken politik şartlar da oluşmayacaktır. Örneğin Yeni Zelanda’da otomatik katılım programına geçilmeden önce Devlet hem katılımcıları hem de işverenleri yeni sistemin düşük maliyetli bir yapıya sahip olacağı konusunda ikna etmiştir (IOPS, 2012).

### **c) Katılımcıların Doğru ve Kolay Anlaşılır Şekilde Bilgilendirilmesi**

Emeklilik fonlarından farklı farklı isimler altında ve farklı zamanlarda kesinti yapılması, hesaplamalarda bir çok detayın bulunması gibi nedenlerle, fonları giderleri yönünden karşılaştırmak güçtür (Hernandez ve Stewart, 2008, s.4). Diğer yandan katılımları emeklilik fonlarına yönlendiren ve sayıları emeklilik fonu sayısından çok daha fazla olan emeklilik planları için bu karşılaştırmayı yapmak daha da zordur. Örneğin 31.12.2014 tarihi itibarıyla 241 adet emeklilik yatırım fonu bulunurken, bu fonların kullanımı ile oluşturulan planların sayısı 973 adettir (EGM, 2015, s.60.).

Mevzuat uyarınca katılımcılar, sisteme girerken, fona katılmadan önce, dönemselsel olarak ve emeklilik dönemi yaklaşırken (Yazıcıoğlu, 2015, s.167) bilgilendirilseler de, halihazırda var olan tüm giderleri dikkate alan, son yıllarda gerçekleşen reel getiri ortalamalarını (ex-post) ya da makroekonomik tahminlere dayanarak (ex-ante) hesaplanacak olan reel getiri oranlarını baz alan ve karşılaştırmalı olarak planların performansını gösteren bir bilgilendirme sistemi bulunmamaktadır. Ayrıca mevzuat uyarınca katılımcılara periyodik olarak gönderilen hesap bildirim cetvellerinde de

katlanılan maliyetleri d6nemsel ya da birikimli olarak g6steren bir bilgi de bulunmamaktadır.

Diğer yandan giriş aşamasında hazırlanan “muhtemel birikim tablosu”, giderlerin g6sterilmesi ve muhtemel kazancın hesaplanabilmesi adına en bilgilendirici d6k6manlardan birisi olup, hazırlanma esasları “*Bireysel Emeklilik Sisteminde Kullanılacak Muhtemel Birikim ve Geri 6deme Tablolarına İlişkin Genelge*” ile d6zenlenmiştir. Ancak bu genelge uyarınca muhtemel birikim tablolarından yer alan hesaplamalarda kullanılacak olan net reel getiri oranının, sadece fon işletim gideri kesintisinin çıkartılarak hesaplanıyor olması, “hesaplamalarda kullanılacak muhtemel br6t reel getiri oranının 2016 yılı başına kadar birinci senaryoda yıllık %10, ikinci senaryoda ise yıllık %6 olarak alınması”<sup>19</sup> gelecekteki birikimlerin değerinin daha y6ksek g6sterilmesine yol açabilecektir.

Bu konuda 6rnek alınabilecek uygulamalardan birisi, ortalama bir fon ya da plan katılımcısını temsil edecek şekilde, sabit bir getiri oranı kabul ederek, mevcut giderlerin, plan sonunda oluşacak birikim tutarını ne kadar eksilteceğini g6steren “standart gider g6stergesi”dir (IOPS, 2011, s.12). IOPS’nin 2011 raporunda bu y6ntemin T6rkiye’de de uygulandığı belirtilmiş, ancak bu hesaplama sadece EGM’nin 2010 yılı raporunda YGK ve FİGK rakamları dikkate alınarak, t6m sekt6r için hesaplanmış, ancak fon bazında hesaplamalar yapılmamış, sonraki yıllarda da sekt6r bazında dahi uygulamanın devamı getirilmemiştir. EGM’nin 2010 yılı raporunda “*masraf kesinti oranı*” ismiyle tanımlanan standart gider g6stergesi aşağıdaki şekilde form6le edilmiştir (EGM, 2011, s.91).

$$\text{Masraf Kesinti Oranı} = (\text{Kesintisiz Birikim} - \text{Kesintili Birikim}) / \text{Kesintisiz Birikim}$$

2010 yılı için BES’te geçerli olan ortalama y6netim gideri kesintisi (%4) ve yıllık fon işletim gideri kesintisi (%2,28) kullanıldığında<sup>20</sup> 20 yıllık “*masraf kesinti oranı*” %27,5 olarak hesaplanmıştır. IOPS (2014, s.18) tarafından yapılan hesaplamada ise, ortalama kesinti oranının %2 olduğu varsayımı ile yapılan hesaplamada 40 yıl s6re sonunda yapılan kesintilerin toplam birikim tutarını %39.59 oranında azalacağı hesaplanmıştır.

Bu kapsamda katılımcıların maruz kaldıkları t6m giderlerin etkilerini uzun vadeli olarak dikkate alan, kolayca anlaşılabilir ve diğer planlar ile karşılaştırma imkanını da verecek bir bilgilendirme y6nteminin d6zenleme ile zorunlu tutularak gerekli altyapının hazırlanması, hem mevcut BES katılımcıları için hem de otomatik katılım sistemine geçişten 6nce d6zeltilmesi gereken konuların başında gelmektedir.

---

<sup>19</sup> 2016 yılından itibaren bu oranlar birinci senaryo için %6, ikinci senaryo için ise yıllık %2 olarak değiştirilmiştir.

<sup>20</sup> Yapılan hesaplamalarda giriş aidatları g6z ardı edilmiştir.

#### **d) Standart Fonlar**

Katılımcıların birikimlerini değerlendirebilecekleri fonların, farklı risk ve getiri tercihlerini yansıtacak şekilde çeşitlendirilmesi gerekmektedir birlikte, bu konudaki Dünya uygulamaları farklıdır. Örneğin Şili’deki zorunlu sistemde yatırımcılar sadece 5 fon arasından seçim yaparken, İsveç’de 776, ABD’de kamu çalışanları için geçerli olan sistemde 9, Yeni Zelanda’da ise 36 fon içerisinde seçim yapılabilmektedir<sup>21</sup>. Ancak fazla sayıda alternatifin seçim yapılmasını zorlaştırdığı ve olumsuz etkilediği görülmekte, örneğin seçilecek fon alternatifi sayısı 76 olan İsveç’te çalışanların %90’dan fazlası seçim yapmadıkları için standart fonlara yönlendirilmişken, ABD’de kamu çalışanlarının %60’mevcut 9 alternatif içinden fon tercihinde bulunmaktadır (Gallagher ve Ryan,2015).

Bireysel emeklilik sistemi katılımcılarının algısını ölçmeye yönelik olarak 1014 kişi ile yapılan bir anket çalışmasında, (Yazıcı, 2015, s.229) Türkiye’deki katılımcıların %72,5’inin piyasa koşullarına göre fon dağılımlarını değiştirmedeği, ödemelerinin hangi fonlarda yatırıma yönlendirildiğini bilenlerin oranının %44 seviyesinde kaldığı ve fon tercihinde bulunan katılımcı oranının ise %29 civarında kaldığı sonucuna ulaşılmıştır. IOPS (2012) tarafından yapılan çalışmada da katılımcıların genellikle kendilerine sunulan standart fonlar ile devam ettiği hatta aynı fon yapısı ile emekli olduğu belirtilmektedir.

Kendi isteği ile sisteme giren yatırımcılarda bile yapılan yatırımlar ile ilgili farkındalığın ve karar sürecine dahil olmanın bu derece düşük olduğu göz önünde bulundurulursa, otomatik katılım sonucunda sisteme dahil edilen yatırımcıların yatırım kararlarına müdahale etme konusunda çok daha az istekli olacağı varsayılabilir. Dolayısıyla otomatik kaydedilen ve fon tercihinde bulunmayan çalışanların birikimlerinin standart olarak dahil edileceği fonlara ilişkin düzenlemeler ile standart fonlara ilişkin denetim ve kontrolün diğer fonlara göre çok daha önemli olduğu açıktır.

Yazıcı (2015) tarafından, Türkiye’de sisteme giriş aşamasında herhangi bir fon tercihinde bulunmayan kişilerin katkılarına, portföy yapısı ağırlıklı olarak sabit getirili kamu ve özel sektör borçlanma araçları ile TL cinsi mevduattan oluşan standart emeklilik yatırım fonlarında değerlendirilmesi gerektiği belirtilmekte, fon dağılımı ile ilgili seçimde bulunmayan katılımcıların yatırımlarının değerlendirilebileceği bir başka fon türü olarak ise “yaşam döngüsü fonları” önerilmektedir. Yaşam döngüsü fonlarının belirli bir emeklilik tarihini hedeflemeleri ve hedeflenen tarih yaklaştıkça portföyün taşıdığı riskleri azaltması gerekmektedir. Riskin azaltılması da, portföydeki sabit getirili ya da likit kıymetlerin ağırlığının artırılması; hisse

---

<sup>21</sup> Yeni Zelanda’daki 31 şirketin 6 tanesi ayrıca standart fon sağlayıcısı olarak görevlendirilmiştir.

senedi ya da alternatif yatırım araçlarının ağırlığının da azaltılması ile sağlanmaktadır (Janssen, Kramer ve Boender, 2013). Akgiray, Peksevim ve Şener tarafından da (2016), “otomatik katılım sistemi ile sisteme girecek olan yeni tasarrufların doğru bir şekilde reel ekonomiye kazandırılması ve emeklilik sistemi müşterileri için yaşlarına orantılı bir getiri profilinin oluşturulabilmesi için, yaş tabanlı fon ürünleri ile, altyapı ve gayrimenkul fonlarının emeklilik fonlarının arasında yerini alması gerektiği” belirtilmektedir. Her ne kadar şu an Dünya uygulamalarında yaygın olan akım standart fonlar için yaşam döngüsü fonlarının için uygun olduğunu söylese de, Gallagher ve Ryan (2015) tarafından yapılan çalışmada, hisse senedi ağırlıklı fonların getirilerinin daha yüksek olduğuna ilişkin bir çok çalışma örneği verilmiş ve yaşam döngüsü fon yaklaşımının getiri açısından uygunluğu eleştirilmiştir.

Türkiye’de ise, 25/11/2015 tarihli Emeklilik Planı Hakkında Genelge ile standart fonlar, *sisteme giriş aşamasında herhangi bir fon tercihinde bulunmayan katılımcıların birikimlerinin yönlendirileceği fonlar* olarak tanımlanmış ve standart fon portföyünün *en az % 60’ının Hazine tarafından ihraç edilen araçlarda* (Türk Lirası cinsinden borçlanma araçları, gelir ortaklığı senetleri veya kira sertifikaları) değerlendirilmesi gerektiği belirtilmiştir. Genelge’de ayrıca, Portföyün “*en fazla % 40’ının Türk Lirası cinsinden mevduat, katılma hesabı, ters repo, Takasbank para piyasası işlemleri, borsada işlem görmesi kaydıyla bankalar veya yatırım yapılabilir seviyede derecelendirme notuna sahip diğer ihraççular tarafından ihraç edilen borçlanma araçları, kira sertifikalarında ya da BIST 100 endeksindeki*” veya BIST katılım endeksindeki hisse senetlerinde yatırıma yönlendirilebileceği, hisse senetlerinde değerlendirilecek tutarın ise fon portföyünün % 30’unu aşamayacağı belirtilmiştir.

Daha öncede belirtildiği üzere katılımcıların çoğunluğunun plan oluşturulduktan sonra değişiklik yapmadığı veya yatırımları konusunda hiçbir yönlendirmede bulunmadığı dikkate alınır, yatırımcının yaşını, emekliliğe kalan süresini dikkate alarak şekillendirilen, farklı risk ve getiri alternatifleri sunan standart fonların kurulması faydalı olacaktır. Bu durumda Emeklilik Planı Hakkında Genelge’de yer alan ve katılımcının faizli enstrümanlara karşı yaklaşımını dikkate alarak oluşturulması öngörülen, biri faizsiz yatırım araçlarına yönelik tercihte bulunan katılımcılara sunulmak üzere en fazla iki adet standart fon kısıtlaması yetersiz olacak ve katılımcının yaşını ve emekliliğe kalan süresini dikkate alan daha fazla standart fon kurulması gerekecektir.

Ayrıca, standart emeklilik fonlarındaki % 30’luk hisse senedi kısıtlaması ile TL cinsinden araçlara yatırım yapılması zorunluluğu da eleştirilebilecek bir diğer husustur. Zira TL cinsinden borçlanma araçlarının özellikle yönetim giderlerinin yüksekliği de dikkate alındığında sağladığı reel getiri emeklilik birikiminin beklentilerinin altında kalmasına neden olacaktır. Yazar tarafından katılınmasa da, BIST’e yapılacak olan yatırımın belli bir düzeyin

## ***Türkiye’de Bireysel Emeklilik Sistemindeki Maliyetlerin Düşürülmesi ve Otomatik Katılım Sistemi Üzerine Öneriler***

altında tutulması gerektiği gibi bir kaygı varsa da, standart fonlar tarafından şartları dikkatlice belirlenmiş güvenilir yabancı şirketlere yatırım yapma imkanının sağlanması konusu da tartışılmalıdır. Böylelikle uzun vadeli TL ile ilgili riskler de kontrol edilebilecektir.

Ayrıca, 25 Mayıs 2015 tarihli Resmî Gazete’de yayınlanan yönetmelik ile, 2016 yılından itibaren standart fonların FTGK oranı azami % 1.91 olarak belirlenmiştir. Dolayısıyla mevcut ücretlendirme sisteminde herhangi bir değişiklik yapılmadan otomatik katılım sistemine geçilmesi durumunda, katılımcıların büyük ölçüde fon tercihinde bulunmaması ve giriş aidatı, ertelenmiş giriş aidatı ve YGK gibi kesintilerin yanında azami % 1.91 oranına yakın bir FTGK’ne maruz kalması ihtimali çok yüksektir.

### **e) Çıkış Periyodunun Uzunluğu ve Sisteme Kayıt Süresi**

Otomatik katılım sisteminin giderek yaygınlaşmasının sebebi, katılımcıların bireysel emeklilik gibi özünde uzun vadeli finansal bir yatırım kararı ile ilgili olarak eylemsiz kalması; yani kendi isteği ile sisteme girmemesi, ancak otomatik olarak sisteme kaydedilmesi durumunda da kendisine tanınan çıkış hakkını kullanmamasıdır. Ancak daha önce de bahsedildiği üzere, Şili, Yeni Zelanda, İtalya, Avustralya ve İngiltere gibi ülkelerde otomatik katılım uygulaması devam etse de, işvereni tarafından kayıt ettirilen çalışanların daha sonra kendi isteği ile sistemden ayrılma oranları farklılık göstermektedir. Örneğin Yeni Zelanda’da 65 yaş altı çalışan nüfusunun % 64.5’i sisteme kayıtlıyken, bu oran ayrılımların da etkisi ile İtalya’da % 15.9’da kalmıştır. İtalya’da çıkışların fazla olmasında, sistemi terketmek için 6 ay opsiyon verilmesinin, Yeni Zelanda’da ise bu sürenin 6 hafta (Akğiray, Peksevîm, Şener, 2016, s.16) ile sınırlı olmasının da etkisi olabilir. Ancak Şili’de ayrılma süresinin 3 yıl olmasına rağmen sisteme kayıtlı olanların oranının İtalya’nın üzerinde olması bu kriterin tek başına çok da önemli olmadığını göstermektedir. Ayrılma süresi Amerika 3 ay, İngiltere’de ise sisteme resmî kaydın yaptırılmasından sonra bir aydır. (Pensions Regulator, 2016, s.10)

Otomatik kayıt sisteminde, yeni çalışanın sisteme kayıt ettirilmesi işverenin sorumluluğundadır. Kayıt işleminin işe başladıktan sonraki belirli bir dönem içerisinde tamamlanması gerekmektedir. Dünyadaki en yeni uygulama olan İngiltere sisteminde bu süre 6 hafta olarak belirlenmiştir. Bu süre içinde gerekli işlemlerin tamamlanması kadar, yeni çalışanın sistem hakkında bildirilmesi, sistemin avantajlarının kendisine en uygun şekilde anlatılması da gerekmektedir.



## V. Sonuç

2013 yılı sonrasında devlet katkısı uygulaması ile birlikte Türkiye’de BES katılımcı sayısı 6 milyon kişiye, sistemdeki fon tutarı da 50 Milyar TL’na ulaşmış, ancak değerlendirilen fonların reel getirilerinin düşüklüğü ve yapılan kesintilerin yüksekliği, sistemin önündeki en büyük engel olarak politika yapımcıların dikkatini çekmiştir. Hem mevcut sisteme katılımın artırılması hem de geçilmesi düşünülen “otomatik katılım” sisteminin başarılı olabilmesi için yüksek maliyetlerin düşürülmesi gerekmektedir.

Mevcut emeklilik sisteminin giderlerinin yüksek olmasında, BES’in oluşturulması aşamasında, mevcut menkul kıymet yatırım fonlarının alınıp satılabilesinin yerine, emeklilik şirketleri tarafından kurulacak olan emeklilik yatırım fonlarına yatırım yapılması tercihi ve bu tercihin sonucu olarak, emeklilik şirketlerinin sadece kendilerinin kurucusu oldukları fonları planlarına dahil etmeleri gibi yapısal tercihlerin payı vardır. Ayrıca, sistemin 3 temel saç ayağı olan “kurucu emeklilik şirketi”, “PYS” ve “acenta banka”nın farklı tüzel kişiler olarak görünse de, aynı finansal grubun bünyesinde olması gibi sebeplerle, bağımsızlıklarının sorgulanabilir olması da giderlerin yüksek ve rekabetin düşük olmasının yapısal sebeplerinden birisidir.

Bu yapısal sorunların kısmen de olsa, bireysel emeklilik şirketlerinin kurucusu olduğu fonların bir kısmının, kurucu şirketten bağımsız PYS’ler tarafından yönetilmesi veya emeklilik planlarına emeklilik şirketinin kurucusu olmadığı farklı fonların dahil edilmesi gibi uygulamalarla azaltılması mümkün olabilir. Ayrıca, otorite tarafından mevzuatta bahsedilen düşük performanslı PYS’lerin değiştirilmesi uygulamasının hayata geçirilmesi de, bu konuda yardımcı bir tedbir olacaktır.

Yapısal sorunlara karşı alınabilecek önlemlerin yanı sıra, kesintileri azaltmak için düzenlemeler ile belirlenen üst limitlerin daha da düşürülmesi, grup veya işveren emeklilik planlarına ağırlık verilmesi, maliyeti düşük pazarlama kanallarının kullanılması ve sistemde kalma süresinin uzatılması gibi uygulamalar da kesintilerin azaltılmasında etkisi olacaktır.

Özel emekliliğe katılımı arttırmak için uygulanabilecek en etkili yöntem ABD, Yeni Zelanda, İngiltere, Avustralya gibi bir çok ülkede uygulanan “otomatik katılım” sistemidir. Türkiye’de de tasarruf oranlarının artırılması ve BES’e katılımın yükseltilmesi hedefleri ile otomatik katılım sistemine geçişe yönelik hazırlıklar hızlanmıştır. Ancak Türkiye’de otomatik katılım sistemine geçmeden önce mevcut maliyetlerin azaltılması gerekmektedir. Zira mevcut getiri ve kesinti yapısı ile Devlet desteği olmadan sistemin sürdürülebilir olması mümkün değildir. Ayrıca otomatik katılım sisteminin, işverenlere ve çalışanlara mevcut gider yapısı ile anlatılabilmesi de politik olarak güç olacaktır. Bu kapsamda, zorunlu ya da otomatik katılım sistemini tercih etmiş olan bazı ülkelerde kullanılan yönetici şirketlerin ihale ile

## ***Türkiye’de Bireysel Emeklilik Sistemindeki Maliyetlerin Düşürülmesi ve Otomatik Katılım Sistemi Üzerine Öneriler***

belirlenmesi yönteminin, öncelikle kamu katkısı ile oluşturulan devlet katkısı fonları için uygulanması, otomatik katılım öncesinde kesintilerin düşürülmesine yönelik iyi bir pilot uygulama niteliğinde olacaktır.

Maliyetlerin azaltılmasının yanı sıra, katılımcıların giderler ve getiriler ile ilgili olarak doğru ve kolay anlaşılır bir yöntemle bilgilendirilmesi, potansiyel katılımcıların maliyeti düşük planlar arasında karşılaştırma yaparak seçim yapabilmesine imkan tanıyacak bilgilendirme mekanizmalarının oluşturulması, tercih belirtmeyen katılımcıların yatırımlarının yönlendirileceği standart fonların yapısı ile ilgili iyileştirmelerde bulunulması ve sisteme katılımı yükseltecek bir kayıt ve çıkış mekanizmasının uygulanması, otomatik katılım sisteminin başarısı üzerinde etkili olacak ve katılımcıların sistemden elde edecekleri faydayı arttıracaktır.

### **KAYNAKÇA**

- AKGİRAY, V., PEKSEVİM, S., ŞENER, E. (2016) Emeklilik Fonları ve Finansal İstikrar: Şili ve Türkiye Örneklerinden Dersler, *Finans ve Bankacılık Çalışmaları Dergisi, İJFBS, CİLT 5 SAYI 2*, 1-20.
- BIKKER, J. A., ONNO, S. VE TORRACCHI W., F. (2012), The Impact of Scale, Complexity and Service Quality on the Administrative Costs of Pension Funds: A Cross-Country Comparison, *The Journal of Risk and Insurance*, 79.2, 477-514.
- Bireysel Emeklilik Sistemi Hakkında Yönetmelik* (2008), 9.4.2008, *Resmî Gazete*, Sayı : 26842.
- Bireysel Emeklilik Sistemi Hakkında Yönetmelik* (2012), 9.11.2012, *Resmî Gazete*, Sayı: 28462.
- Bireysel Emeklilik Sistemi Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik*, (2012), 25.5.2015, *Resmî Gazete*, Sayı: 29366.
- Bireysel Emeklilik Tasarruf ve Yatırım Sistemi Kanunu* (2001), 07.4.2001, *Resmî Gazete*, Sayı: 24366.
- CALVELEY, M. (2015), *The Cap of DC Scheme Charges*, KPMG LLP, Londra.
- CECCARELLI, S., RINALDI, A., (2011) *Does Literacy Really Foster Pension Fund Participation? Some Evidence from a Survey of Italian Employees*, <http://ssrn.com/abstract=1972315> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1972315>, Erişim Tarihi: 03.02.2016.
- EMEKLİLİK GÖZETİM MERKEZİ (2011), *Bireysel Emeklilik Sistemi 2010 Gelişim Raporu*, <http://www.egm.org.tr/bes2010gr.asp>, Erişim Tarihi: 03.02.2016.
- EMEKLİLİK GÖZETİM MERKEZİ (2014), *Bireysel Emeklilik Sistemi 2015 Gelişim Raporu*, <http://www.egm.org.tr/bes2013gr.asp>, Erişim Tarihi: 04.07.2015.

- EREN, O., GENÇ İLERİ, Ş. (2015), *Government Subsidized Individual Retirement System*, TCMB Working Paper, No: 15/20, TCMB, Ankara.
- GALLAGHER, L., RYAN, F. (2015) *Designing a Feasible National Auto-Enrolment Pension Scheme: The case of Ireland*, 17. Dünya Kongresi Sunumu, ILERA, Cape Town.
- HAZİNE MÜSTEŞARLIĞI (2010), *Bireysel Emeklilik Sisteminde Kullanılacak Muhtemel Birikim ve Geri Ödeme Tablolarına İlişkin Genelge*, 2010/10, <http://www.egm.org.tr/>, Erişim Tarihi: 03.03.2016.
- HAZİNE MÜSTEŞARLIĞI (2015), *23.08.2010 Tarihli 2010/10 Sayılı "Bireysel Emeklilik Sisteminde Kullanılacak Muhtemel Birikim ve Geri Ödeme Tablolarına İlişkin Genelge" de Değişiklik Yapılmasına İlişkin Genelge* (2015/51), <http://www.egm.org.tr/>, Erişim Tarihi: 03.03.2016.
- HAZİNE MÜSTEŞARLIĞI (2016), *Ekonomik Reform Gündemi*, Ocak 2016, [https://www.hazine.gov.tr/File/?path=ROOT%2F1%2FDocuments%2FDi%2FC4%9Fer%20Bas%20B1n%20Duyurusu%2F2016%20Y%20C4%B1%20Ekonomik%20Reform%20G%20C3%BCndemi\\_Tur.pdf](https://www.hazine.gov.tr/File/?path=ROOT%2F1%2FDocuments%2FDi%2FC4%9Fer%20Bas%20B1n%20Duyurusu%2F2016%20Y%20C4%B1%20Ekonomik%20Reform%20G%20C3%BCndemi_Tur.pdf), Erişim Tarihi: 03.02.2016.
- HAZİNE MÜSTEŞARLIĞI, (2015), *Emeklilik Planı Hakkında Genelge* (2015/47), [http://www.egm.org.tr/staticfiles/files/mevzuat/Genelge\\_52.pdf](http://www.egm.org.tr/staticfiles/files/mevzuat/Genelge_52.pdf), Erişim Tarihi: 03.02.2016.
- HERNANDEZ, D.G., STEWART, F. (2008), *Comparison of Costs Fees In Countries With Private Defined Contribution Pension System*, Working Paper No. 6. IOPS, Paris.
- IONESCU, L., ROBLES, E. A. (2014), *Update of IOPS Work on Fees and Charges*, IOPS Working Papers on Effective Pensions Supervision, No: 20, IOPS, Paris.
- IOPS (2011), *Comparative Information Provided by Pension Supervisory Authorities*, Working Papers on Effective Pension Supervision, IOPS, Paris.
- IOPS (2012) *Supervising Default Investment Funds*, IOPS Working Papers on Effective Pensions Supervision, No.18, IOPS, Paris.
- JANSSEN, R., KRAMER, B., BOENDER, G. (2013) Life Cycle Investing: From Target-Date to Goal-Based Investing, *The Journal of Wealth Management*, 16.1, 23-32.
- KALKINMA BAKANLIĞI (2013) *Onuncu Kalkınma Planı* (2014-2018), Ankara.
- NAPF, (2008) *National Association of Pension Funds, Annual Survey 2008*, NAPF, London.
- OECD, (2015), *Pension Markets in Focus*, OECD Publishing, Paris.
- OECD, (2014a), *Pension Markets in Focus*, OECD Publishing, Paris.
- OECD, (2014b) *OECD Pensions Outlook 2014*, OECD Publishing, Paris.

## ***Türkiye’de Bireysel Emeklilik Sistemindeki Maliyetlerin Düşürülmesi ve Otomatik Katılım Sistemi Üzerine Öneriler***

---

- ÖZDAĞ, K. (2014) Bireysel Emeklilik Sistemi’nde Otomatik Katılım, *Birlikten*, Nisan-Haziran 2014 Sayı: 36, s.12-14, İstanbul.
- PAKLINA, N. (2014), *Role of Pension Supervisory Authorities in Automatic Enrolment*, IOPS Working Papers on Effective Pensions Supervision, No.22, IOPS, Paris.
- PEKER, İ. (2016), Türkiye Bireysel Emeklilik Sistemi Üzerindeki Kesintiler İle Getirilerin Analizi, *Journal of Economics, Finance and Accounting*, Sayı.3.1, 100-116.
- PITT-WATSON, D. (2009), *Tomorrow’s Investor Pensions for the People: Addressing the Savings and Investment Crisis in Britain*, The Royal Society for the Encouragement of Arts, Manufactures and Commerce, RSA, London.
- RINALDI, A., (2011), *Pension Awareness and Nation-Wide Auto-Enrolment: The Italian Experience*, Working Paper, No 104/11, CERP Working Papers from Center for Research on Pensions and Welfare Policies, Turin.
- SİGORTA DENETLEME KURULU, 2014, *Sigortacılık ve BES Faaliyet Raporu*, <https://www.hazine.gov.tr/tr-TR/Rapor-Sunum-Sayfasi?mid=247&cid=28&nm=43>, Erişim Tarihi: 03.02.2016.
- TURNER, A. 2005, *Turner Report, A New Pension Settlement for the Twenty-First Century, The Second Report of the Pensions Commission*, The Stationary Office, London.
- TÜİK, (2016), <http://www.tuik.gov.tr/HbGetirHTML.do?id=21569>, Erişim Tarihi: 03.03.2016.
- WHITEHOUSE, E. 2000, *Administrative Charges for Funded Pensions : An International Comparison and Assessment*, Social Protection Discussion Paper No. SP 16 Washington, D.C.: The World Bank.

## **GLOBAL PAZARLAMA GLOKAL PAZARLAMA İKİLEMİ ÇERÇEVESİNDE GLOKAL PAZARLAMA ANLAYIŞININ GELECEĞİ**

THE FUTURE OF GLOCAL MARKETING CONCEPTION WITHIN  
THE FRAME OF GLOBAL GLOCAL MARKETING DILEMMA

Kahraman ARSLAN<sup>1</sup>

Received: 14.02.2015, Accepted: 12.02.2016, Published: 30.06.2016

### **ÖZ**

Çok uluslu işletmeler tarafından üretilen ürünlerin dünya çapında pazarlanması, "global pazarlama" kavramını ortaya çıkarmıştır. Global pazarlama kapsamında tüm dünya benzer özelliklere sahip homojen bir pazar gibi ele alınmakta ve pazarlama stratejileri buna göre planlanmaktadır. Ancak, bölgeden bölgeye hatta ülkeden ülkeye önemli farklılıkların olması, hedef kitlelerin beklenti ve anlayışlarının farklılaşması nedeniyle global pazarlama çabalarının tam da arzu edilen sonuçları vermediği ortaya çıkmıştır. Özellikle küresel ekonomik krizle birlikte dünya ticaretinde meydana gelen daralmalar, yeni pazarlara girerken söz konusu pazarın yapısal özelliklerini bilmenin yanı sıra o ülkenin kültürel değerlerinin, dil ve aile yapısının, yaşam tarzlarının ve tüketici davranışlarının da çok iyi çözümlenmesi gerektiğini göstermiştir. Bu durumda global pazarlama stratejilerinin yetersiz kaldığı görülmüş ve "küresel düşün, yerel hareket et" anlamına gelen "glokal pazarlama" anlayışı önemli bir seçenek olarak görülmeye başlanmıştır. Bu çalışmada global pazarlama ve glokal pazarlama yaklaşımlarını ortaya çıkaran nedenler üzerinde durulmuş ve özellikle küçük ve orta ölçekli işletmeler için dış pazarlara açılmada bir çıkış noktası olarak görülen glokal pazarlama anlayışının önemi ve geleceği tartışılmıştır.

*Anahtar kelimeler: Global, Glokal, Lokal, Yerel, Pazarlama*

### **ABSTRACT**

That, marketing products manufactured by multinational managements are commercialized all around the world has created the concept of "global marketing". Within global marketing, all countries in the world is taken into consideration like a homogeneous bazaar and marketing strategies are planned based on this concept. However, because of the fact that there are important differences from one region to another and from a country to another, and that intended population's expectations and perceptiveness has become different, it is shown that global marketing efforts did not give needed results. Contractions occurred by especially global economic crisis in world trade have shown that it is important to know and analyse a country's cultural values, language and family structure, life styles and consumer

---

<sup>1</sup> İstanbul Ticaret Üniversitesi Ticari Bilimler Fakültesi Uluslararası Ticaret Bölümü, Doç. Dr.

behaviours right along with constitutive properties of market while entering new bazaars. At this stage, it is seen that global marketing strategies were not sufficient and “think globally, move locally” concept, which means glocal marketing, has been considered as an important option. In this study, it was focussed on the reasons of global and glocal marketing approaches and the importance and future of glocal marketing concept, which is starting point of foreign market for small and medium-sized enterprises, was discussed.

**Keywords:** *Global, Glocal, Local, Marketing*

## GİRİŞ

Dünya ekonomisinde 1980' li yıllardan itibaren ekonomiden siyasete, sosyal politikadan kültüre kadar hemen her alanda görülen değişimi ifade etmek üzere globalleşme kavramı kullanılmaya başlanmıştır.

Global pazarlama esas olarak Theodore Levitt'in 1983 yılında yayınladığı "Globalization of Markets" adlı makalesi ile birlikte pazarlama alanında ciddi şekilde tartışılmaya başlanmıştır. Levitt'e göre dünya, insanların aynı ürünleri ve birbirine benzer yaşam tarzlarını arzuladıkları bir pazara dönüşmektedir ve insanların benzerlikleri, farklılıklarından daha fazladır. Bu yaklaşım çerçevesinde, bütün dünya ülkeleri tek bir pazar olarak algılanmalı, ülke ve birey farklılıkları gözetilmeden ürün ve hizmetler üretilmeli ve pazarlanmalıdır (Levitt, 1983:98).

Bu eğilimin dayandığı temel mantık, her coğrafi pazar bölümünde ya da ülkede aynı istekleri duyan, benzer tatminler peşinde koşan ve benzer davranışları gösteren tüketicilerin varlığıdır. Dolayısıyla tüketicilerin ihtiyacı, global kalite standartlarındaki mallarla karşılanabilir. Bu anlayıştan hareketle global firmalar bütün dünyayı tek bir pazar gibi kabul etmiş ve aynı ürünleri aynı pazarlama stratejileri ile tüm dünya pazarlarında satışa sunmuşlardır (İslamoğlu, 1992).

Kotler ise, Levitt'in global pazarlama teorisine zıt bir görüşle, önemlerine ve kararlılıklarına göre tüketici ihtiyaçlarını ve markaları farklılaştırmak gerektiğini, pazarlamanın tamamen bir farklılaşmadan ibaret olduğunu, bu farklılıkları yok saymanın, pazarlamanın temelini yok saymak olacağını iddia etmektedir (Mucuk, 2011:319). Benzer şekilde Svensson (2001), firmaların global pazarlama stratejilerini tüm pazarlarda uygulayarak başarılı olabilecekleri düşüncesinin bir yöneticilik ütopyası olduğunu, ancak pazarlar arasında uygulanacak glokal stratejiler ile standardizasyon/adaptasyon harmonisinin sağlanabileceğini vurgulamaktadır (Svensson, 2001:15).

Diğer yandan toplumsal, kültürel, ekonomik ve siyasi farklılıklara karşın insanlar arasındaki benzerliklerin çok daha fazla olduğu düşüncesine

dayanan global pazarlama stratejilerinin bir ülkenin kendine özgü koşullarını ve özellikle "kültür"ü göz ardı ettiği öne sürülmüştür. Kültürün globalleştirilmesinin ve kültürel ve yerel değerlerin standartlaştırılmasının olanaksız olduğu anlaşılınca hedef pazarlara ait toplumsal değerleri içeren "kültür" ve "yerel değerler" e daha çok önem verilmesi gerektiği anlaşılmıştır. Global pazarlama stratejilerinin tüm pazarlarda başarılı olacağı düşüncesinin bir "yöneticilik ütopyası" olduğunun anlaşılması ile global pazarlama yaklaşımı önemli bir seçenek olarak görülmeye başlanmıştır (Boyer ve Drache, 1996).

Böylece globalleşmenin yanı sıra yerelleşme (lokalizasyon) olgusu yaygınlaşmış ve global ve lokal kavramlarının birleştirilmesi ile globalleşme kavramı ortaya çıkmıştır. Popüler bir kültür terimi olarak "global düşün yerel hareket et" sloganı ile yaygın şekilde kullanılan globalleşme kavramı, sosyo-politik bir kavram haline dönüşmüştür.

Global pazarlamada temel amaç, ana şirketin markasının kalitesini standart tutup yerel tüketim kalıplarını keşfederek ürünü yerel pazarın doğasına uydurmak ve tüketicilerin beklentilerine daha uygun hale getirmektir. Böylece üretim ve pazarlama kararlarının merkezdeki yöneticiler yerine, yerel pazarı daha iyi tanıyan, inisiyatif sahibi yerel yöneticilerin karar alma sürecinde daha aktif şekilde rol alması amaçlanmıştır (Keegan ve Green, 2000).

## **1. GLOBALLEŞME VE GLOBAL PAZAR ANLAYIŞININ GETİRDİKLERİ**

### **1.1. Globalleşme Kavramı**

Globalleşme mal, sermaye ve emek akışkanlığının artması sonucu ülkeler arasındaki ekonomik ilişkilerin yoğunlaşması ve ülkelerin birbirlerine yaklaşması anlamını taşımaktadır (Aktan ve Şen, 1999:2). Özellikle ekonomik alandaki globalleşme ile birlikte ülkeler ve insanlar arasındaki mesafeler ortadan kalkmış, dünyanın çeşitli ülkelerinde üretilen mal ve hizmetler tüm dünyadaki tüketicilere sunulur hale gelmiştir. Uluslararası rekabet ve iletişimin hız kazanması ile olgunlaşan tek dünya pazarı, işletmelerin yanı sıra yapılan faaliyetleri ve hatta tüketicileri de globalleştirmiştir. Böylece güçlü sermayeleri, gelişmiş teknolojik altyapısı olan uluslararası firmalar ön plana çıkmış ve dünyanın çeşitli bölgelerine yayılan faaliyetleri ile global ticaretin önemli aktörleri haline gelmişlerdir (Levitt, 1983:92-93).

### **1.2. Global Pazarlama Yaklaşımı**

Global pazarlama yaklaşımı, temel pazarlama ilkelerinin dünya çapında uygulanması olarak tanımlanabilir. Toplumsal, kültürel, ekonomik ve siyasi farklılıklara karşın insanlar arasındaki benzerliklerin çok daha fazla olduğu

düşüncesine dayanan bir pazarlama anlayışıdır (Taşkın, 1992:10). Bu anlayışın uygulanmasına neden olan başlıca etkenler; dünya çapında gelişen piyasalar, teknolojideki ilerlemeler, hammadde kaynaklarından ve yetenekli insan gücünden daha fazla yararlanmak, dünya çapında rekabet edebilmek ve sonuçta daha geniş bir müşteri kesimine hizmet vermek olarak sıralanabilir.

Son yıllarda global markalar daha fazla yayılmak ve başarılı olmak için ülkelerin yerel özelliklerini kullanarak yeni pazarlama taktikleri uygulamaya başlamışlardır. Standart ürünlerde, lokal kodlara ve lokal imajlara yer vermek suretiyle pazarlara nüfuz etmeyi amaçlamaktadırlar. Böylece, esas olarak global bir politika izlemelerine karşın faaliyetlerini lokal koşullara göre özelleştirmişler ve global prensiplerle lokal uygulamaların sentezini yapmışlardır. Yerel kodların kullanılması hem pazara ivme kazandırmış hem de o ülkenin markalarıyla stratejik ortaklıklar geliştirerek sinerji yaratılmasına yol açmıştır (Ellimimian, 1997:84). Bu noktada yerelleştirme veya yerelleşme stratejisi gündeme gelmiş ve glokal pazarlama anlayışının uygulanmasına ihtiyaç duyulmuştur.

### **1.3. Globalleşme-Glokalleşme İkilemi ve Glokalleşmeyi Ortaya Çıkaran Nedenler**

Globalleşme stratejilerinin uygulanma süreci ile birlikte dünyadaki değişim trendi gözlemlendiğinde, globalleşmenin yanısıra dikkati çeken bir diğer olgunun yerelleşme (lokalization) olduğu görülmektedir (Svensson, 2002:576). Globalleşme bir yönüyle sınırların ortadan kalkmasını ve bütünleşmeyi sağlarken, diğer yandan da mekânsal parçalanmaya ve ayrılmaya neden olmuştur. Dünya ekonomisi ile bütünleşmeyi amaçlarken "kültür"ü gözardı etmiştir.

Kültürel bağlamda globalleşme, benzerliklerle birlikte farklılıkların, evrenselleşmeyle birlikte lokalleşmenin, modernleşmeyle birlikte gelenekselleşmenin eş zamanlı yaşandığı bir süreç olmuştur (Shamsuddoka, 2008). Global pazarlarda yaşanan rekabete, hızlı değişim sonucu ortaya çıkan belirsizlikler de eklendiğinde global pazarlarda faaliyet gösteren işletmeler pazarlama stratejilerini, hedef pazarların toplumsal değerleri açısından yeniden gözden geçirmek zorunda kalmışlardır.

Bu şekilde karar verme durumunda olan işletmelerin, standardizasyondan adaptasyona uzanan geniş bir seçim yelpazesi içinde kalmalarına yol açmış ve bu durum, işletmenin girdiği her ülkede pazarlama karması unsurlarını hedef kitlesine göre uyarlaması, diğer bir deyişle adapte etmesi gereğini zorunlu kılmıştır (Armstrong ve Kotler, 2000:532). Özellikle standartların oluşturulamadığı sektörlerde global stratejiler olumlu sonuç vermemiştir. Bazı sektörler için teknolojiyi kullanarak standart ürün üretimi global pazarda rekabet etmeyi sağlarken bazı sektörlerde sağlayamamıştır.



Dolayısıyla bir ürün için geliştirilmesi gereken dış pazar stratejileri, ürünün özelliklerine bağlı olarak değişkenlik göstermiştir.

Tablo 1'de global pazarlama, glokal pazarlama ve lokal pazarlama ile uluslararası ve çok uluslu pazarlama etkileşimlerine yer verilmiştir. Buna göre, Dünya ekonomisinde yavaşlayan ekonomik büyüme, korumacılıkta yeni biçimlerin ortaya çıkışı, devletlerin ekonomiye müdahale yerine firmaları uluslararası pazarlarda başarılı olmaları için desteklemeleri, uluslararası rekabet avantajlarının geleneksel faktörler dışına kayması, gelişme sürecindeki ülkelerin birçok üretim dalında kendi kendilerine yeterli hale gelmeleri ve ortak bir tüketim kültürünün yaygınlaşması, başta çokuluslu şirketler olmak üzere, firmaları yeni arayışlara yöneltmiştir. Bu hızlı değişim ve süreç, bir çok kurum için yıpratıcı ve zorlayıcı olurken birçok işletme için de avantajlı ve verimli olmuştur (Svensson ve University, 2009).

Bu süreçten olumsuz etkilenenler, global pazarın taleplerini karşılayabilmek için büyük bedeller ödemek durumunda kalan küçük ve orta ölçekli işletmeler olmuştur. Günümüzde bu işletmeler yeni bir zorlukla karşı karşıya bulunmaktadır. Lokal ve tipik ürünleri olan işletmelerin lokal düşünüp global eylemde bulunmaları gerekmektedir. Lokal adaptasyonları gerektiren global ürünler için ise temel hareket noktası, lokal düşünüp global hareket etmekten geçmektedir. Karşı karşıya kalınan bu süreç, globalizasyon ve lokalizasyon arasında stratejik entegrasyon ve etkileşim gerektiren glokalizasyon sürecidir (Aslan ve Aslan, 2010).

**Tablo 1. Global, Glokal ve Lokal Pazarlama Etkileşimi**

<b>Global Pazarlama</b>	<b>Glokal Pazarlama</b>	<b>Lokal Pazarlama</b>	<b>Uluslararası ve Çok uluslu Pazarlama</b>	
Pazarlama faaliyetlerini maksimize etmek için	Pazarlama faaliyetlerini maksimize etmek için	Pazarlama faaliyetlerini maksimize etmek için	Pazarlama faaliyetlerini maksimize etmek için	
Standardizasyon	Standardizasyona karşılık uyarılma	Uyarılma	Standardizasyon	Uyarılma
Homojenleştirme	Homojenleştirme ye karşı uygun hale getirme	Uygun hale getirme	Homojenleştirme	Uygun hale getirme
Benzerlik	Benzerliğe karşılık Farklılık/farklılaştırma	Farklılık/farklılaştırma	Benzerlik	Farklılık/farklılaştırma
Yayımla	Yayılmaya karşı bir araya gelme	Bir araya gelme	Bir araya gelme	Yayımla

## *Global Pazarlama Glocal Pazarlama İkilemi Çerçevesinde Glocal Pazarlama Anlayışının Geleceği*

Bağlılık	Bağlılığa karşı bağımsızlık	Bağımsızlık	Bağımlılık	Bağımsızlık
Senkronizasyon	Senkronizeye karşı esneklik	Esneklik	Senkronizasyon	Esneklik
Entegrasyon / Bütünleşme	Entegrasyon / bütünleşmeye karşılık ayrılma/ayırım	Ayrılma/Ayırım	Entegrasyon /bütünleşmeye	Ayrılma/Ayırım

Kaynak: Göran Svensson ve Växjö University, "Glocal Marketing And The Glocalism of Marketing Activies", Vadyba/Management,(Çevrimiçi), smib.vuw.ac.mnz:8081/WWW/ANZMAC2001/anzmac/AUTHORS/pdfs/Svensson2.

## **2. GLOKALLEŞME VE GLOKAL PAZARLAMA YAKLAŞIMI**

### **2.1. Glokalleşme Kavramı**

Glokalleşme, kısaca "uluslararası ilişkilerde global gerçeklerden hareket ederek global düşünmeyi, otarşizm yerine dışa açılmayı, dünya ekonomisi ile bütünleşmeyi; ülke içinde ise merkezi yönetim kanalıyla ekonomiyi ve siyaseti yönlendirme yerine yerel yönetimleri daha fazla güçlendirmeyi" ifade etmektedir (Aktan, 1998:15). Glokalleşme kavramı, "global pazar için üretilen mal ve hizmetlerin lokal kültürlere uyacak şekilde sunulması" anlamına gelmektedir. Lokalleşme olgusunun öneminin artması ile beraber global ve lokal kavramlarının birleştirilmesi ile oluşturulan "Glokalleşme" kavramı yaygın olarak benimsenmeye ve kullanılmaya başlanmıştır.

Glokalisierung, global işletmelerin tüketici taleplerindeki çeşitliliği karşılamak için yerel koşullara uygun üretim ve pazarlama süreçleridir. Glokalisierung, işletmelerin faaliyet gösterdikleri her ülkenin özel durumları ve kuralları ile ilgilenmesi anlamına gelmektedir ve aynı anda hem global hem yerel olma ihtiyacını yansıtmaktadır (Maynard, 2003:60). Genel olarak glokalisierung, farklı coğrafi alanlarda farklı sonuçlar veren, global ve yerelin iç içe geçmiş hali olarak tanımlanmaktadır (Aktan ve Şen, 1999:156).

Global boyutta yapılan ticari faaliyetin hakim paradigması olan "global düşün, global hareket et" anlayışı, global normların tüm insanlığı içine alacak şekilde genişlemesi sonucu önce "global düşün, lokal hareket et" kavramına dönüşmüş ve giderek globalleşme ile lokalleşmenin birbirini üreten ve birbirinden beslenen süreçlere dönüştüğünün ifadesi olan glocal ve glocal pazarlama kavramı ortaya çıkmıştır (Kırdar, 2005:13).

### **2.2. Glocal Pazarlama Yaklaşımı**

Glocal pazarlama, global markaların belirli ülkeler için hazırladıkları ve sadece o ülkeye özgün motiflerin, özelliklerin kullanıldığı ve bu sayede pazarlaması yapılan ürün ya da ürünlerin söz konusu pazarlarda konumlandırılmaya çalışılmasıdır. Amaç, yerel ve bölgesel tüketim kalıplarını

daha yakından izleyerek ürün ve hizmetleri bölgesel pazarın doğasına uydurmak, tüketicilerin beklentilerine daha uygun hale getirmektir. Bu ise, bölgesel pazarla entegrasyonu ve esnek bir yönetim anlayışının yerleştirilmesini zorunlu kılmaktadır (Robertson, 1997).

Glokal pazarlama, global ya da lokal pazarlamaya karşı olan bir pazarlama şekli değildir ve glokal pazarlama çabaları, global pazarlama stratejilerinden ayrı düşünülemez. Glokal pazarlama yaklaşımı, yaşanan değişimlere ve şiddetlenen rekabet koşullarına zamanında ve mantıklı bir çözüm olarak sunulmuştur (Champy, 1997). Bu yaklaşımda, sadece belirli bir ülke ya da bölgeye özgü yeni bir ürünün hazırlanması ve bununla ilgili pazarlama stratejilerinin uygulanması amaçlanmaktadır. Ancak, lokal anlamda bazı temaların kullanımı gerekli olsa da o ürün, hizmet ya da markanın dünyanın her yerinde birbirini tamamlayan bir yapıda sunulması gerekmektedir.

Bu nedendir ki zaman zaman global pazarlar için hazırlanan bir ürün, farklı bir ülkede aynı imaj ile pazarlanmaya çalışıldığında yeterli kabulü görmeyebilmektedir. Bu yüzden glokal pazarlama çabaları içinde en önemli unsur, ayrıntılı bir analiz ve bu analizlere göre hazırlanacak pazarlama stratejilerinin uygulanması olmaktadır.

Glokalleşmenin önemini fark eden ve pazarlama stratejilerini bu anlayışa göre şekillendiren firmaların başında Coca Cola gelmektedir. Coca Cola, geleceğin kendi dışında şekillenmesine izin vermemiş, geleceğin ona gelmesini beklemeden kendisi ona gitmeyi tercih etmiştir. Farklı pazarlarda farklı damak zevklerinin olduğunu keşfeden Coca Cola, her bir pazarda içecek tarifini değiştirmiş ve kimi ülkelerde daha şekerli ürünleri piyasaya sürerken kimi ülkelerde şeker oranını azaltma yolunu seçmiştir. Latin alfabesinden farklı alfabe kullanan ülkelere ürün ambalajlarındaki "Coca Cola" yazısını ise yerel alfabeye yazmaya başlamıştır (Maynard, 2003:60). Coca-Cola'nın CEO'su Daft, Financial Times'da durumu şu şekilde ifade etmektedir; *"unutmamalıyız ki pazarlarla değil toplumlarla ticaret yapıyoruz... gelecekte başarılı olacağız çünkü lokal farklılıkları anlayacak ve uyum sağlayacağız; 21.yüzyıl başka hiçbir şey istemiyor..."* (Daft, 2000:20).

### **3. GLOKAL PAZARLAMA ANLAYIŞININ GELECEĞİ**

Glokalleşme, yakın zamanda ortaya çıkan farklı ve yeni bir dönemin başlangıcıdır. Yeni dönemin adı "glokal" dönemdir. Bu dönemde geleceğin pazar segmentlerinin daha odaklanmış ve daha küçük olacağı, mümkün olan en küçük hedef pazar düzeyine, yani bireysel müşteri düzeyine indirgeneceği anlaşılmaktadır. Bu nedenle yeni gündemin iyi değerlendirilmesi, kültürel farklılıkların ve müşteri beklentilerinin iyi anlaşılması ve pazarlama stratejilerinin buna göre yeniden şekillendirilmesi gerekmektedir. Bu suretle henüz keşfedilmemiş yeni pazarlara erişilmesi mümkün olabilecektir.

### **3.1. Yeni Gündemi İyi Okumak**

Günümüzde tüm tüketicileri aynı pazarın bir parçası olarak düşünüp aynı pazarlama stratejilerini uygulayarak tüketiciyi memnun etmek neredeyse imkansız hale gelmiştir. Dolayısıyla, benzer istekleri ve ihtiyaçları olan tüketiciler belli gruplara ayrılarak pazar bölümlenmesi yapılabilir. Pazar bölümlenmesinin en önemli amacı, pazardaki en küçük birim olan tüketiciye ulaşmak ve tüketicide bağımlılık yaratabilmektir. Bu felsefeden hareketle, tüm pazar için birçok farklı mal ve hizmet üretmek yerine belirli bir hedef pazar seçerek ve belirli ürünler üreterek işletme faaliyetlerine devam etmek daha anlamlı olacaktır (Güngör, 2010).

Glokal pazarlama düşüncesinin temelinde dünya genelinde bir pazarlama algısı geliştirmek yanında, her ülkenin kendine özgü koşullarını dikkate almak bulunmaktadır. Ayrıca, tüketicilerin farklı kültürel nüanslarını da göz önünde bulundurmamak oldukça önemlidir (Saydan ve Kanıbir, 2007). Tüketicilerle etkili bir iletişim kurabilmek için tüketicilerin kültürel geçmişlerinin bilincinde ve farkında olunması gerekmektedir. Bu alanda başarılı olan firmalar, tüketicilerin mal ve hizmetler ile ilgili algılarını değerlendirebilen firmalardır.

Esasen globalleşme ile lokalleşme ifadelerini birbirinden ayrı düşünmek imkansızdır. Her geçen gün daha da birbirlerinden beslenen süreçler haline gelmektedir. Ne lokalleşme globalleşmenin karşısında durmaktadır ne de globalleşme lokalleşmenin. Lokalleşme, globalleşmenin bir yüzüdür ve her geçen gün global ile lokal arasındaki etkileşim daha da grift hale gelmekte ve globalleşme kavramının var oluşuna katkıda bulunmaktadır.

Bu durum, firmaların yönetsel açıdan yerel pazarla entegrasyonunu ve esnek bir yönetim anlayışının yerleştirilmesini gerekli kılmaktadır. Büyük firmalar genel merkezlerinde, yerel pazarı çok da iyi tanımayan yöneticiler tarafından üretilen standart stratejilerle pazarda istedikleri payı alamayacaklarını anlayınca, pazarı daha iyi tanıyan yerel yöneticilerin karar alma sürecinde daha aktif rol almasını sağlamışlar ve rakiplerine göre daha avantajlı konuma gelmişlerdir.

### **3.2. Kültürel Farklılıkları İyi Anlamak**

Günümüzde uluslararası pazarlamanın esas olarak iletişim üzerine kurulu olmasından dolayı kültürel ve sosyal benzerlikler ya da farklılıklar uluslararası pazarlamada önemli ölçüde rol oynamaktadır. Bu amaçla kültürel koşulların analizi ve buna bağlı olarak pazarlama stratejilerinde yapılacak uyarlamalar, çalışmaların ve uygulamaların başarılı olmasına katkıda bulunacaktır.

Dış pazarlara girişte karşılaşılan kültürel farklılıklar, işletmeler için esaslı bir sorun olarak ortaya çıkmaktadır. Bu farklılıklara cevap verebilmek adına, bugün artık global pazarlamanın yanında global stratejiler konuşulmaktadır. Bu stratejiler, globalleşmeye eklenti şeklinde ortaya çıkan yerelleşme ve global/standart ürün olma özelliğini kaybetmeden, ona enjekte edilmiş, bölgesel özellikleri kapsamaktadır.

Değişen müşteri tutumları müşterilerin kendilerine has biyografik alt kültürlerine bağlıdır. Bu alt kültürler büyük oranda etnik kimlik, nesil kimliği ve cinsiyet kimliği tarafından belirlenir. Kültürel ve etnik kimlik, güçlü ve yaygın bir pazar unsurudur. Kültür, farklı değerlerin, fikirlerin ve yeniliklerin hem kaynağı hem de benimseyicisi konumundadır. Pazara giriş için kullanılan yöntem global akımdır, ancak artık bu akım global bir akıma dönüşmektedir (Erem vd., 2000).

Global firmaların girdikleri pazarlardaki yerel beklenti ve isteklere cevap verebilmek için ürünlerinde çeşitli değişiklikler ve uyarlamalar yaptıkları sıkça görülmektedir. Örneğin Philips firması kahve makinelerinin boyutunu Japonya'daki tüketicilerin küçük boyutlu mutfaklarına uygun hale getirebilmek için küçültmüştür (Kazançoğlu, vd., 2009:70). Mc Donalds, Yeni Zelanda'da tüketicilerin beslenme alışkanlıklarını dikkate alarak kiwiburger'i satışa sunmuştur. Campell Soup, İngiltere'de satışa sunduğu domates çorbasını ülkenin damak zevkine göre uyarlamıştır.

Bu örneklerden de anlaşılacağı üzere uygulanan global pazarlama stratejileri, aslında ürün çeşitlendirmesi veya ürün farklılaştırması gibi temel pazarlama stratejilerine dayanmaktadır. Bu amaçla, ülkenin yerel değerlerine göre ürünlerde uyarlamalar yapılmaktadır. Böylece, global firmaların standart ürün stratejileri ile ulaşamadıkları yerel ve küçük pazarlara yönelmeleri ve küresel pazarlarda daha uygun hakimiyet kurmaları mümkün olabilmektedir.

Ancak, kültürel farklılıkların etkisi bazı ürünlerin özelliklerine göre düşük seviyelerde olabilmektedir. Örneğin yiyeceklerle ilgili olarak farklı ülkelerdeki tüketiciler daha hassas olabilmektedir. Buna karşın bilgisayarlar dünyanın hemen her yerinde aynı satın alma davranışıyla satın alınan ürünler durumundadır. İşletmelerin uluslararası pazarlara yönelme sürecinde hedef aldığı ülke sayısı arttıkça ürün, marka, din, dil açısından ürünlerin farklılaştırılması ihtiyacı daha da artacaktır.

### **3.3. Müşteri Beklentilerini Aşmak**

Bilgi çağı, müşteri beklentilerinde dikkate değer bir artışa sebep olmuş ve alıcılar daha yüksek kalite, daha rekabetçi fiyatlar, daha iyi ve hızlı hizmet beklemeye başlamışlardır. Bu durum, rekabetçi pazarlarda önceliği tüketici tercihinin kazanılması konusuna kaydırmıştır. Bu amaçla müşteri ihtiyaçlarını daha iyi karşılamak üzere pazar bölümlenmesine gidilmiş ve artan sayıda ürün çeşidi pazara sunulmuştur. Fakat farklı ve çok ürün çeşidi, daha düşük karlar,

daha yüksek üretim maliyetleri ve daha fazla stok yapılmasını gerektirdiği için anlamını yitirmiştir.

Glokalizasyon vizyonuna sahip firmalar ise, ürünlerini global kalite ve standarttan şaşmayarak yerel toplumların tercih ve isteklerine göre tasarladıkları ve pazarlayabildikleri için başarılı olmuşlardır. Burada önemli olan, yerel farklılıkların doğru algılanıp özümsemesi ve global ürünlerin, yerel bir anlayışla yerel özellikler katılarak tüketicilerin beğenisine sunulmasıdır. Bugün, glokalizasyon sürecinin içindeki global markalar, yerel zevkleri yerel değerlerle birlikte yoğurup global kalıplarda glokal dünyanın beğenisine sunmaktadırlar (Johansson, 2000).

### **3.4. Pazarlama Stratejilerini Yeniden Düzenlemek**

İstisnalar hariç tüm işletmeler kurulduğunda lokal seviyede başlar ve lokal pazarı hedefler. Faaliyet alanına göre bazı işletmeler uluslararası düzeyde hızla ilerleyerek global bir işletme haline gelmeye çalışır. Bu hedef, başlangıçta coğrafi olarak yakın bölgelere yayılma ya da uluslararası pazarlarda yer alma şeklinde devam eder. Dolayısıyla uluslararası olmak için çabalayan bir işletme, global işletme olmaya çalışmaktadır. Ancak, bu çabalar literatürde kullanılan global, lokal, uluslararası ya da çok uluslu işletme tanımlarına uymamaktadır. Aslında işletmeler tarafından uygulanan ya da uygulanmaya çalışılan glokal bir işletme olma çabasıdır. Glokalizasyon, globalizasyon ve lokalizasyonun entegrasyonundan kaynaklandığı gibi aynı şekilde glokal pazar da lokal ve global pazarın entegrasyonundan kaynaklanmaktadır (Foglio ve Stanevicius, 2009: 36).

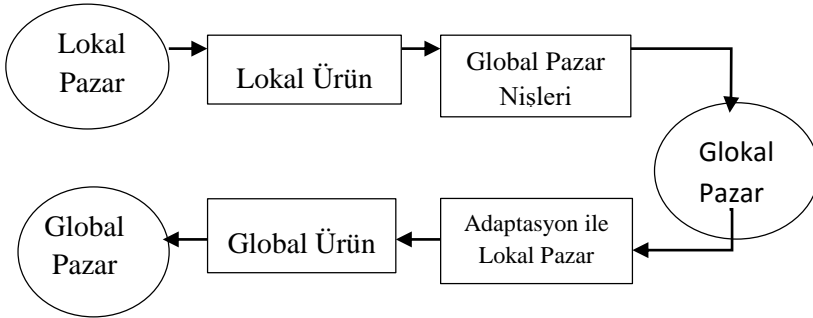
Şekil 1 de görüldüğü üzere lokal ve global pazardan hareketle lokal/global ve global/lokal entegrasyonu için iki yol izlenebilir. Birincisi lokal ürünlere sahip lokal pazardan glokal pazara yönelmektir. Mevcut lokal pazarın bir üst segmenti glokal pazardır. Lokal ürünlere sahip işletmeleri glokal pazara yönelten, global pazarın erişilmezliğidir. Çünkü mevcut ürün bir global ürün değil, aksine farklılaştırılmış lokal ürünlerden oluşmaktadır. Bu ürünler, global pazarda yer alabilmek için gerekli niteliklere sahip olmadıklarından yalnızca global pazardaki özel nişlere hitap edebilirler.

Lokal ürünlerin glokal pazarda yer alabilmesi için öncelikle global pazar nişlerine cevap verebilme yeteneği kazanması gerekecektir. Örneğin lokal ürün olarak yalnızca bazı coğrafi alanlarda üretilen tipik İtalyan gıda ürünleri dikkate alındığında ilk akla gelenler; şarap, peynir, yağ ve makarnadır. Eşsizlikleri sayesinde bu ürünler eğer global pazarın özel nişlerine ulaşırlarsa büyük yayılma şansı bulabilirler ve glokal pazarı yakalayabilirler (Svensson, 2002).

İkinci yaklaşım şekli ise, global ürünlere sahip global pazardan glokal pazara yönelmektir. Global ve lokal birbirini dışlamayan, aksine birbirine entegre olabilen kavramlardır. Global ve lokalın birbirine entegre olması

süreci lokal adaptasyona sahip bir global ürünün lokal pazarı keşfetmesiyle başlar. Global düşünmek lokal düzeyde hareket etmeye engel değildir. Bu mantığı sindirebilen global ürünlere sahip işletmeler, lokal gerekliliklere kulak vererek, uygun adaptasyonları yapmak suretiyle global pazarı keşfedebilir ve hızlı bir şekilde adapte olabilir. Nitekim bu şekilde pek çok global işletme, ürünlerinin pazar payını artırma şansı yakalayabilmiştir.

**Şekil 1. Global ve Lokal Pazardan Glokal Pazara**



Kaynak: Antonio Foglio ve Vaidotas Stanevicius (2009),  
"Globalization&Localization:Strategy, Scenario and Market", Vadyba/Management,  
Vol.3-4 (16-17)1(10), Çevrimiçi,  
<http://www.leidykla.vu.lt/en/journals/management/management-2008-vol-3-4-16-17>,  
s.36.

Glokal pazar; özelleştirilmiştir, kişiselleştirilmiştir, farklılaştırılmıştır, açık ve dinamik bir pazardır. Değerleri ve sembolleri kullanarak ilginç ve keşfedilmemiş pazar segmentlerinin keşfedilmesini amaçlayan, kaliteyi, geleneği, farklılaşmayı ve kişiselleşmeyi seven bir pazardır (Özkıvrak ve Dileyici, 2001). Tüm bunlardan dolayı glokal pazar aynı zamanda karmaşık ve rekabetçi bir pazardır. Her girişim ve üründe olduğu gibi bu pazarda da hedef, karlılık ve büyümedir. Glokal pazarda, lokal ve geleneksel özelliklerin korunması da önemli bir hedeftir. Glokal pazar, global pazar ve lokal pazarlarla aynı özelliklere sahiptir. Ancak diğerlerinden daha esnek, adapte edilebilir ve daha dinamiktir.

Glokal pazarlama stratejisi yaklaşımı, standardizasyon ve uyarlama arasında bir denge ve uyumu gözetmekte ve global strateji yaklaşımının gereklerini yansıtanın yanı sıra, yerel uyarlama ihtiyaçlarını da göz önünde bulundurmaktadır (Svensson, 2001:16). Bu stratejinin uygulanabilmesi, her şeyden önce çağdaş bir firma kültürünün, dolayısıyla sağlam bir pazarlama anlayışının varlığını gerektirir. Değişik pazarların vaat ettiği fırsatları görmek ve bu fırsatlardan yararlanmak, güçlü bir yönetim bilgisinin ve becerisinin varlığına bağlıdır. Bunlar olmadan, firmanın değişik pazarları araştırması, ürün portföyünü oluşturması, pazarlama programını çizmesi ve uygulaması

mümkün değildir. İkinci olarak endüstri dalının buna elverişli olması gerekir. Yerel özelliklerin hakim olduğu alanlarda global pazarlama stratejisi başarısız olabilir. Üçüncü önemli faktör, firmanın belirli bir gelişmişlik düzeyine ulaşmış ve ulaşılmadığıdır. Yeni kurulmuş, pazar ve endüstri dalında yeterince deneyimi ve bilgi birikimi olmayan firmalar, mali bakımdan güçlü olsalar bile bu stratejiyi uygulayamazlar (Khoodker, 2004).

### **3.5. Keşfedilmemiş Pazarlara Yönelmek**

Uluslararası birçok markanın gözü, son dönemlerde hızlı bir yükseliş içinde olan ve Brezilya, Rusya, Hindistan ve Çin'in İngilizce isimlerinin baş harflerinden oluşan BRIC ülkelerine yönelmiştir. Örneğin Çin'de "Çinovasyon" olarak adlandırılan bu trend, alım gücü yüksek ve yeni markaları denemeye hevesli zengin tüketici kitlesine özel tasarım ve üretim anlamına gelmektedir.

Trendwatching Mart 2013 Trend Briefinglerinde, Asyalı tüketicilerin markalardan beklentilerine ve yerel markalar tarafından pazara sunulan ürün ve hizmetlerin bolluğuna işaret edilerek *"Asya için, Asya tarafından, Asya'da üretilmiş"* ürünlerin sayısında bir nevi patlama yaşandığı belirtilmektedir (trendwatching.com).

Örneğin global bir marka olan Estee Lauder firması Çin için özel yapım "Made for China" adı altında Çinlilerin ten rengi ile uyumlu Osiao cilt bakım serisi ürünleri piyasaya sunmuştur. Benzer şekilde Christian Dior, sadece Çin'de satılmak üzere tasarladığı el yapımı ve saf safırdan üretilen ultra lüks Shanghai Blue marka cep telefonunu 5500 Euro fiyatla satışa sunmuştur. Ray-Ban, Oakley ve Vogue marka gözlükleri bünyesinde bulunduran Luxottia firması Çinlilerin yüz yapılarına uygun gözlük üretmek için Çinliler'den oluşan tasarım ekibi kurmuş ve tüketicilere sunulan yeni koleksiyon beğeni kazanmıştır.

Çin pazarında sürekli büyüme gösteren Coca-Cola, gazlı içeceği Sprite ile ülkenin geleneksel içeceği yeşil çayı birleştirmiş ve Sprite Tea adında yeni bir ürünü piyasaya sunmuştur. Bu içecek sayesinde diğer Asya ülkelerinde de büyüme planlayan Coca-Cola, yeşil çayı pratik hazır ürün haline getirerek yüksek bir satış hedeflemektedir.

Hermes firması, Çin'e özel ilk lüks markası olan Shang Xia ile geçmişten gelen köklü Çin zanaatini 21.yüzyıl estetiği ile birleştirmek suretiyle üretim yapmış ve çok başarılı olmuştur. Her ürünün Çinli ustalar tarafından elde üretildiği tek bir kolyenin el işçiliği bile 4 ay sürmekte ve ürünler çok yüksek fiyatlara alıcı bulabilmektedir..

Levi's, 18-25 yaş arasındaki Çinli gençleri hedeflemiş ve ince yapılı Çin'lilere hitap eden, Singapur ve Güney Kore stilini yansıtan Denizen adlı



bir marka yaratmıştır. Denizen markalı kot sayesinde Levi's 750 milyon \$ ciro hedeflemektedir.

2010 yılında ay takvimine göre kaplan yılını kutlayan Çin'e özel 250 adet "M<sub>3</sub> Tiger" adlı otomobil üreten BMW firması toplam satışlarında %72'lik bir artış sağlayınca teknik anlamda bir yenilik sunmayan ama görseelliği ile Çinlilerin kalbini fethedecek yeni modelleri piyasaya sürmeye başlamıştır.

## **SONUÇ**

Uluslararası pazarlarda faaliyet gösteren işletmelerin ana amacı mevcut standart ürünleri ile pazarın tamamına hitap edebilmektir. Ancak bu ütöplük bir düşüncedir. Standart bir ürün ile tüm pazara hitap etmek mümkün görünmemektedir. Çünkü dünyada coğrafik, politik, ekonomik, sosyal ve kültürel farklılıkların olması tüketicilerin taleplerini değiştirmekte, mevcut standart ürünün pazara uyarlaması yapılmadan tüketicilere hitap edilmesi mümkün görünmemektedir. Bu noktadan hareketle global pazarlamanın ana teması olan "global düşün, lokal hareket et" sloganı, anlam ve uygulama olarak günümüzde global ve global pazarlamanın ne kadar iç içe olduğunu göstermektedir.

Global pazarlama, lokal ve global pazarlamanın birbirine geçmiş halidir. Dolayısıyla global pazarlama yeni bir formül değildir. Global pazarlama; global ürünlere ve global pazarlamanın gerektirdiği özelliklere (uyarlanabilirlik, esneklik, rasyonellik, karar verme vb.) sahip işletmeler için pazar payını artıracak bir formüldür. Kolay bir süreç olmayıp aksine zor, dikkate değer insan ve mali kaynak yatırımı gerektirmektedir. Dolayısıyla global pazarlama stratejisini benimseyen işletmelerin tüm etmenleri göz önünde bulundurmaları ve pazarda uygulayacakları stratejileri iyi belirlemeleri gerekmektedir. Söz konusu lokal dürtüler sadece belirli bir bölgenin ihtiyaçlarını ve eğilimlerini belirleyip ürünün imajını ve kampanyasını lokal olana uyarlamak için değil, lokal bir değerden küresel dünyanın arzu ve isteklerine göre yeni "trend"ler yaratabilmek için de izlenmelidir.

Global pazarlarda başarılı olmak isteyen işletmelerin, pazarlama stratejilerinde (özellikle hedef pazar seçimi ve pazarlama karışımının saptanmasında) mümkün olduğunca esnek olmaları gerekmektedir. Günümüzde bu esneklik "*bire bir pazarlama*" kavramı çerçevesinde bireysel tüketiciye kadar uzanan bir uç noktada seyretmektedir. Bu yeni yaklaşım "veri tabanı pazarlaması" olarak adlandırılan bireysel müşteriye ilişkin stratejik bilgilerin elde edilmesi ve kayıtların sık sık gözden geçirilerek düzeltilmesi sayesinde daha da işlerlik kazanmaktadır.

Glokalleşme, özellikle küçük ve orta ölçekli işletmeler için bir çıkış noktası olarak görülmekle birlikte aynı zamanda bir belirsizlik olarak da ele

## ***Global Pazarlama Glokal Pazarlama İkilemi Çerçevesinde Glokal Pazarlama Anlayışının Geleceği***

---

alınmaktadır. Yeni pazarlara girerken pazar yapısını analiz etmenin ve bilmenin yanı sıra, o ülkenin kültürel değerlerini, dil ve aile yapısını da çok iyi çözümlenmek gerekmektedir. Dolayısıyla glokal pazarlarda başarılı olmanın ön koşulu, tüketicilerin demografik ve psikografik özelliklerine uygun ürün sunumu, mağaza atmosferi, çalışan profili ve fiyat aralığına bağlıdır. Bu nedenle lokal tüketim kalıplarını keşfederek ürünü lokal pazarın doğasına uydurmak, tüketicilerin beklentilerine daha uygun hale getirmek ve glokal pazar koşullarını ve değişen tüketim alışkanlıklarını dikkate alarak farklı zamanlarda farklı ürün kategorileri ile glokal pazara özgü bir ürün stratejisi izlemek önemli olmaktadır.

Glokal ürün stratejisi geliştirilirken hedef pazardaki tüketicilerin tüketim alışkanlıklarını ve yaşam tarzlarını daha iyi analiz edebilmek amacıyla satış noktalarında tüketicilerle anket, odak grup, derinlemesine görüşme ve gözlem yapılması, tüketicilerin ürün belirleme sürecine aktif biçimde katılımlarının sağlanması önemlidir. Bu analizlere göre glokal pazara uygun ürün çeşitliliğine yönelmesi başarılı sonuçlar doğuracaktır. Ayrıca, klasik pazarlama karması stratejilerinin yanı sıra glokal pazara özgü inovatif pazarlama stratejileri geliştirilerek pazardaki yoğun rekabet unsurları içinde avantajlı konuma geçmenin yolları denenebilir.

Global pazarlama kararları stratejik seviyede firmaların tüm dünyayı tek bir pazar olarak kabul etmesi ile uygulanmakta ve bu firmaların ürünlerini yerel kültüre uyarlamaları onlara bu pazarlarda da güçlü bir avantaj sağlamaktadır. Glokal pazarlama çözümleri ise hem operasyonel hem de taktiksel seviyede uygulanabilmektedir. Global ürünlerin firmanın faaliyet gösterdiği pazarların yerel ihtiyaç ve isteklerine göre uyarlanması, rekabet üstünlüğü sağlamaktadır.

Tüketiciler özellikle gıda ve içecek gibi ürünleri kültürel değerler çerçevesinde tüketme eğilimindedirler. Bu nedenle bu tür ürünlerin yerel kültürel değerler göz önünde bulundurularak pazarlanması ve global ürün stratejilerinin bu kapsamda uygulanması, firmaların yerel pazardaki başarılarını artıracaktır. Gelişmekte olan ülkeler globalleşmeyi durduramayacaklarına göre, bir taraftan globalleşme çarkının dişlilerine kapılmamak için bilinçli tedbirler almak, diğer yandan da globalleşmenin yarattığı fırsatlardan yararlanabilmek için glokal pazarlama stratejilerine daha fazla ağırlık vermek ve uygulamak durumundadırlar.

### **KAYNAKLAR**

- AKTAN, C. C. ve ŞEN, O. (1999) *Globalleşme, Ekonomik Kriz ve Türkiye*, TOSYÖV Yayınları, Ankara.
- AKTAN, C. C. (1998) "Globalleşme, Bölgeselleşme ve Yerelleşme", *Dış Ticaret Dergisi*, Yıl.3, Sayı 10, s.19.

- ASLAN, H. K. ve ASLAN, M. (2010) "Küreselleşme ve Lokalleşme Ekseninde Türk Maliyesi," (Çevrimiçi)  
[www.sdu.edu.tr/sempozyum/2006/maliye/pdf/aslan\\_kursad\\_mura\\_t.pdf](http://www.sdu.edu.tr/sempozyum/2006/maliye/pdf/aslan_kursad_mura_t.pdf)
- ARMSTRONG, G. ve KOTLER, P (2000) *Marketing: An Introduction*, 5th ed, Upper Saddle River, N.J: Prentice-Hall.
- BOYER, R. ve DRACHE, D. (1996) *States Against Markets: The Limits of Globalization*, Routledge, London.
- CHAMPY, J. (1997) "Think Globally, Sell Locally", *Sales/Marketing Management*, (July), 24-25.
- DAFT, D. (2000) "Back to Classic Coke", *The Financial Times*, (March 27), 20.
- ELİMİMİAN, J. (1997) "Adopting Global Marketing Strategy: Factors That Will Contribute to Business Success of the Transnational Economies", *Journal of Euromarketing*, 6 (3), 81-101
- EREM, T., GEGEZ, E., TEK, B. ve BÖRÜ, M. (2000) Global Pazarlarda Pazarlama Stratejilerinin Tasarım ve Uygulamasında Kültürel İletişimin Rolü", *5. Ulusal Pazarlama Kongresi Bildiriler Kitabı*, Antalya
- FOGLIO, A. ve VAİDOTAS, S. (2009) "Scenario of Glocal Marketing Asan Answer to the Market Globalization / Localization. Strategy, Scenario and Market", *Vadyba/Management*, Vol.3-4 (16-17) 1 (10).
- GÜNGÖR, B. (2010) "Dünya Ekonomisinde Globalleşme ve Bölgeselleşme Eğilimleri," (Çevrimiçi)  
[http://www.cesran.org/index.php?option=com\\_content/view](http://www.cesran.org/index.php?option=com_content/view).
- İSLAMOĞLU, A. H. (1992) "Global Pazarlama", *Pazarlama Dünyası*, Yıl 6, Sayı:34.
- JOHANSSON, J.K. (2000) *Global Marketing: foreign entry, local marketing/global management*, Boston: Irwin McGraw-Hill Companies Inc.
- KAZANÇOĞLU, İ. S. VENTURA, K ve ZALLUHOĞLU, A. E. (2009) "Globalden Yerele Farklılaşan Dağıtım Stratejileri : Çok Uluslu Sigara Firmaları Üzerine Bir Araştırma", *14. Ulusal Pazarlama Kongresi Bildiriler Kitabı*, s.430.
- KEEGAN, W. J. and GREEN, M. S. (2000) *Global Marketing*, Upper Sadle River: Prentice-Hall Inc.
- KIRDAR, Y. (2005) "Dış Pazarlara Yönelme Nedenleri ve Stratejileri (Coca-Cola Örneği) ", *Manas Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Yıl.5, s.12.
- KHOADKER H. H. (2004) "Glocalization as Globalization: Evolution of a Sociological Concept", *Bangladesh e-Journal of Sociology*, V.1, No.2, (12-20).
- LEVİTT, T. (1983) "The Globalization of Markets", *Harvard Business Review*, Vol.61, No:3.

## ***Global Pazarlama Glokal Pazarlama İkilemi Çerçevesinde Glokal Pazarlama Anlayışının Geleceği***

---

- MAYNARD M. L. (2003) "From Global to Glocal: How Gillette's Sensor Exel Accommodates to Japan", *Keio Communication Review*, Vol 25, 57-75.
- MUCUK, İ. (2011) *Pazarlama İlkeleri*, Türkmen Kitabevi, İstanbul.
- ÖZKIVRAK, Ö. ve DİLEYİCİ, D. (2001) "Globalleşme, Bölgeselleşme, Mega Rekabet ve Türkiye", *Dış Ticaret Dergisi*. Yıl 6, Sayı 20.
- ROBERTSON, R. (1997) "Comments on the "Global Triad" and "Glocalization", glabalization and indigenous culture, <http://www2.kokugakuin.ac.jp/ijcc/wp/global/15robertson.html>.
- SAYDAN, R. ve KANIBİR, H. (2007) "Global Pazarlamada Toplumsal Kültür Farklılıklarının Önemi (Çok Uluslu Şirket ve Yerel Kültür Örnekleri)", *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, www.esosder.org, Cilt 6, sayı 22, 74-89.
- SHAMSUDDOH, M. (2008) "Globalization to Glocalization. A Conceptual Analysis", *Social Science Research Network (SSRN) Working Paper Series*, 1-11.
- SVENSSON, G.(2001) "Glocalization of Business Activities: A "Glocal Strategy" Approach", *Management Decision*, Vol 39, No 1, 6-18.
- SVENSSON, G. (2002) "Beyond Global Marketing and the Globalization of Marketing Activities", *Management Decision*, Vol 40, No 6, 574-583.
- SVENSSON, G. ve UNIVERSITY, V. ( 2009) "Global Marketing and the Glocalism of Market Activities", *Vadyba/Management* (Çevrimiçi), [smib.vuw.ac.nz:8081/WWW/ANZMAC2001/anzmac/AUTHORS/pdfs/Svensson2.pdf](http://smib.vuw.ac.nz:8081/WWW/ANZMAC2001/anzmac/AUTHORS/pdfs/Svensson2.pdf)
- TAŞKIN, E. (1992) Global Pazarlama Yaklaşımı, *Pazarlama Dünyası*, Yıl 6, Sayı:54, Temmuz-Ağustos.
- TRENDWATCHİNG.com, Mart 2013 Trend Briefingleri.

## **KONAKLAMA İŞLETMELERİNİN TEMEL YETENEKLERİNİN AHP TEMELLİ TOPSİS YÖNTEMİ İLE ANALİZİ**

THE ANALYSIS OF CORE COMPETENCES OF HOSPITALITY  
ENTERPRISES BY AHP BASED FUZZY TOPSIS METHOD

Gonca MANAP DAVRAS<sup>1</sup>

İbrahim ÇETİNTÜRK<sup>2</sup>

Received: 10.12.2015, Accepted: 20.04.2016, Published: 30.06.2016

### **ÖZ**

Temel yetenekler, aynı sektörde faaliyet gösteren bir işletmenin diğer işletmelerden farklılaşmasında ayırt edici bir unsurdur. Kaynak ve yetenekleri değerli, nadir, taklit edilemez ve ikame edilemez kriterlerine sahip olan işletmeler rakipleri karşısında sürdürülebilir rekabet üstünlüğü elde edebileceklerdir. Araştırmanın amacı, konaklama işletmesine rekabet üstünlüğü sağlayan en önemli temel yeteneğin belirlenmesi ve sürdürülebilir rekabet üstünlüğü sağlayan konaklama işletmesinin tespit edilmesidir.

Araştırmada veri toplama aracı olarak anket tekniği kullanılmıştır. Anketlerde beş yıldızlı konaklama işletmelerinde görev yapan üst düzey yöneticilerin 5 ana kriter ve buna bağlı 4'er alt kriteri değerlendirmeleri istenmiştir. 15 yönetici üzerinde yapılan anket sonuçları Analitik Hiyerarşi Süreci (AHP- Analytic Hierarchy Process) ile değerlendirilerek kriter ağırlıklandırılmaları yapılmıştır. Kriterlerin ağırlık dereceleri dikkate alınarak Antalya'nın Belek bölgesinde faaliyet gösteren 4 adet beş yıldızlı konaklama işletmesi TOPSIS (Technique For Order Preference By Similarity To An Ideal Solution) yöntemi kullanılarak sürdürülebilir rekabet üstünlüğü açısından değerlendirilmiştir. Araştırma sonucunda, yenilikçi yapı kriterinin diğer kriterlere göre daha önemli olduğu saptanmıştır. Oteller rekabet üstünlüklerine göre değerlendirilmiş, D otelinin aynı bölgede faaliyet gösteren diğer konaklama işletmelerine göre sürdürülebilir rekabet üstünlüğüne sahip olduğu tespit edilmiştir.

**Anahtar kelimeler:** *Temel yetenek, AHP, TOPSİS, Konaklama İşletmesi, Rekabet Avantajı*

### **ABSTRACT**

Core competencies is a differentiating factor that distinguishes a business from the others in the same factor. The businesses that possesses these criteria such as valuable, unique, imitability, nonsubstitutable gets sustainable competitive advantage against the others. The objective of the research is to determine the most important core competence which provides a

---

<sup>1</sup> Süleyman Demirel Üniversitesi, Isparta Meslek Yüksekokulu, Yrd. Doç. Dr.

<sup>2</sup> Çankırı Karatekin Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Yrd. Doç. Dr.

competitive advantage to hospitality enterprises and is to determine the hospitality enterprise which provides sustainable competitive advantage.

The survey technique was used as a data collection tool in the research. In surveys, senior executives working in five-star hospitality enterprises were asked to evaluate 5 main criteria and accordingly 4 sub-criteria for each. The criteria-weighting of the results of the survey carried out on 15 executives was performed by evaluating with AHP- Analytic Hierarchy Process. Considering the weighting degrees of the criteria, 4 five-star hospitality enterprises operating in Belek region of Antalya were evaluated in terms of sustainable competitive advantage by using TOPSIS (Technique For Order Preference By Similarity To An Ideal Solution) method. As a result of the research, innovative building criteria was observed to be more important than other criteria. Hotels were evaluated according to their competitive advantages; D hotel was observed to have a sustainable competitive advantage compared to other hotel enterprises operating in the same region.

**Keywords:** *Core Competence, AHP, TOPSIS, Hospitality Enterprises, Competitive Advantage*

## **1. GİRİŞ**

Aynı sektörde faaliyet gösteren işletmelerin pazarda söz sahibi olabilmesi için rakiplerinden farklı stratejiler uygulaması gerekmektedir. Firmalar bu farklılıklarını içsel kaynakları ile oluşturabilirler (Yalıtık ve Yüregir, 2013). İçsel kaynaklar içerisinde yer alan temel yetenekler işletmenin en değerli varlıklarını oluşturmaktadır. Temel yetenekler, farklı ürün yeteneklerinin nasıl koordine edileceğini ele alan ve çeşitli teknolojilerin entegrasyonunu değerlendiren organizasyonlarda kolektif öğrenme şeklidir (Pralad ve Hamel, 1990). Temel yetenekler, rakip işletmeler tarafından anlaşılması ve taklit edilmesi güç olan bilgi, yetenek ve becerileri ifade etmektedir (Çetintürk, 2014). Temel yetenekler firmada stratejik olarak değerli olmaları ile yeteneklerden ayrılmaktadır. (Hafeez vd. 2002a). Bu açıdan dikkatli bir şekilde korunmalı ve sürekli gelişimi sağlanmalıdır (Hafeez vd. 2002b). Temel kavramı “en kritik ve en önemli” anlamında kullanılmaktadır. Temel yeteneklerin en önemli özellikleri benzersiz, değerli ve taklit edilemez olmalarıdır. Temel yetenekler şiddetli rekabet ortamında konaklama işletmesinin hayatta kalmasında ve gelişiminde önemli rol oynamaktadır (Zhan vd. 2012).

İşletmelerin çoğu birbirine ortak teknolojilerle bağlansa temel yetenek alanı teknolojidir. Avantaj pek çok farklı kaynaktan doğabilir. Konum avantaj kaynağı olabilir; örneğin belirli bir bölgede düşük işgücü maliyetleri sağlayabilir. Boyut da ölçek ekonomilerinde avantaj kaynağı olabilir. Daha üstün know-how'a sahip olan işletme, daha kaliteli ürünler üretebilir, bunları daha iyi pazarlayabilir, daha iyi satıcılara sahip olabilir, müşterileriyle daha yakından ilgilenebilir. Eğer strateji hizmet ile ilgiliyse, işletmenin daha iyi

tasarım sistemleri ya da ürünü daha kolay servis etme konusunda beceri avantajına sahip olması beklenebilir (Campbell ve Luchs, 2002).

Turizm işletmeleri üstün temel yetenekleri ile rakip işletmeler karşısında rekabet avantajı elde ederler. Buna yönelik işletmelerin üstün yeteneklerini tanımaları, değerlendirmeleri, geliştirmeleri ve farklı sektörlerde/alanlarda yaygınlaştırmaları gerekmektedir (Çetintürk, 2014). Turizm işletmelerinde temel yetenek gücünü etkileyen birçok faktör bulunmaktadır. Fakat bu faktörlerin temel yetenek olarak değerlendirilmesi kompleks bir konu olarak karşımıza çıkmaktadır (Zhan vd. 2012).

İşletmelere rekabet üstünlüğü sağlayan temel yetenekler; *İnsan kaynakları* 'İK' (Barney ve Wright, 1998), *Örgüt kültürü* 'ÖK' (Barney, 1986), *Kurumsal itibar* 'Kİ' (Bharadwaj vd. 1993), *Yenilik* 'Y' (Lawson ve Samson, 2001) ve *Bilgi Teknolojilerinden* 'BT' (Mata vd., 1995; Ray vd., 2004) oluşmaktadır. *İnsan kaynakları*, örgütlerin varlıklarını sürdürmeleri ve rekabetçi üstünlük kazanmaları sahip oldukları nitelikli insan kaynaklarına ve bu kaynakları ellerinde tutabilme düzeylerine bağlıdır (Ayyıldız Ünnü ve Keçecioğlu, 2009:1171). *Örgüt kültürü*, bir firmanın değerler, inançlar, tavırlar ve semboller dizisidir. Firma kültürü yalnızca firmanın ilgili çalışanlarını, müşterilerini, tedarikçilerini ve rakiplerini değil, aynı zamanda bir firmanın bu kilit aktörlerle ne tür bir etkileşim içerisinde olacağını da tanımladığından, kültürün firma üzerinde her daim hissedilen etkileri olduğu söylenebilir (Barney, 1986). *Kurumsal itibar*, iç ve dış çevrenin firmayı değerlendirmesi sonucu oluşan algıyı ve firmanın entelektüel birikimini yansıtmaktadır. Kurumsal itibar, farklılık yaratan, kuruma rekabetçi avantaj sağlayan eşsiz bir değer olarak ele alınmakta ve önem kazanmaktadır (Öncel ve Sevim, 2014:142). Hızla değişen pazar koşullarında yenilik yeteneğine sahip işletmelerin, bu değişimleri takip edebilmesi ve işletmesinde hayata geçirmesi daha kolaydır (Karakılıç, 2008:22). *Bilgi Teknolojileri*, müşterilerin hizmeti satın aldıkları işletmeler ile iletişime geçmelerini sağlayan bir sistemdir (Tseng vd., 2008:1019).

Barney (1991), Hitt vd. (2009), Dess vd.'ne (2010) göre tüm firma kaynakları sürdürülebilir rekabet üstünlüğü sağlayacak bir özelliğe sahip değildir. Bu özelliğe sahip olabilmesi için firma kaynaklarının *değerli olması* (*valuable*), mevcut ve potansiyel rakipleri arasında *nadir olması* (*rarely*), *taklit edilememesi* (*inimitability*) ve *ikame edilememesi* (*non-substitutability*) gerekmektedir. Değer sorusu ile işletmenin yeteneklerinin çevresel tehdit ve fırsatlara cevap verip vermediği incelenmektedir. Nadirlik sorusu ile yeteneklerin benzersiz olması veya az sayıda firma tarafından kontrol edilmesi sorgulanmaktadır. Taklit edilme sorusu ile yeteneklerin elde edilmesi ve geliştirilmesinin rakip işletmeler için maliyet unsuru oluşturması söz konusudur. Son olarak ikame edilme sorusu ile mevcut yeteneklerin pazarda ikamesinin olup olmadığı sorusuna cevap aranmaktadır (Göral, 2014).

Çalışmamızda belirlenen 5 ana kriter (insan kaynakları, örgüt kültürü, kurumsal itibar, yenilik, bilgi teknolojileri) ve her ana kriterlere ait 4 alt kriter (değerli olması, nadir olması, taklit edilememesi ve ikame edilememesi) anket yöntemi ile beş yıldızlı konaklama işletmelerinde görev yapan üst düzey yöneticiler tarafından ikili karşılaştırmaları yapılmış ve bu sonuçlara göre AHP kriterlerinin görelî öncelikleri tespit edilmiştir. Bu görelî öncelikler dikkate alınarak TOPSİS yöntemiyle 4 otel işletmesinin sürdürülebilir rekabet üstünlükleri değerlendirilmiştir.

## **2. LİTERATÜR TARAMA**

Literatür taraması sonucu işletmelerin rekabet stratejilerinin belirlenmesi konusunda yapılan çalışmalarda çok kriterli karar verme tekniklerinden, Analitik Hiyerarşi Süreci, Bulanık TOPSIS (Technique for Order Preference By Similarity to an Ideal Solution) yöntemi ve FUZZY matematiksel modelleme yaklaşımının kullanıldığı saptanmıştır.

Hafeez vd.'nin (2000) araştırmaları firmanın yeteneklerini değerlendirmede yapısal bir çerçeve çizmektedir. Çalışmanın ayırt edici özelliği, finansal olduğu kadar finansal olmayan ölçütlerin değerlendirilmesinde çok kriterli karar verme yöntemlerinden Analitik Hiyerarşi Süreci'nin kullanılmasıdır. Bu yöntem, homojen ölçütler (karlılık, satışlarda artış) ve heterojen ölçütlerin (karlılık, müşteri tatmini) ikili karşılaştırmasına izin vermektedir. Araştırma sonucunda firmanın temel yetenek alanı performans değerlendirme ve süreç teknolojisi olarak belirlenmiştir.

Hafeez vd. (2002a) araştırmalarının uygulamasını tekstil sektöründe yapmışlardır. Araştırma Analitik Hiyerarşi Süreci yöntemi ile temel yeteneklerin belirlenmesinde yapısal bir çerçeve oluşturmuştur. Araştırma, yeteneklerin değerlendirilmesinde finansal olduğu kadar finansal olmayan ölçütlerin ele alınması ile diğer çalışmalardan farklı bir karakteristik özellik göstermektedir.

Hooley vd. (2005) araştırmalarında, pazarlama kaynaklarının firma performansı üzerindeki etkisini incelemişlerdir. Pazarlama kaynaklarını; müşteri ilişkileri yeteneği, pazar yeniliği yeteneği, insan kaynakları ve kurumsal itibar olmak üzere dört kriterle ele almışlardır. Araştırma bulgularına göre, pazarlama kaynakları finansal performansı doğrudan etkilemektedir. Müşteri tatmini ve sadakati üzerinde aynı zamanda üstün pazar performansının inşa edilmesinde dolaylı etkisinin olduğu tespit edilmiştir.

Hafeez vd. (2007) çalışmalarında, firma kaynaklarını ve yeteneklerini değerlendirmek için iki aşamalı Analitik Hiyerarşi Sürecini kullanarak bir çerçeve oluşturmuşlardır. Çalışmanın ayırt edici özelliği firma yetenekleri ve entelektüel varlıklar arasında ilişkinin kurulmasıdır. Firmanın finansal ve finansal olmayan performansının ölçülmesinde Balanced Scorecard



(kurumsal karne) kullanılmıştır. İlk aşamada beş adet firmanın yeteneklerinin karşılaştırılmasında üç kriter (nadirlik, taklit edilemezlik ve ikame edilemezlik) belirlenmiştir. İkinci aşamada ise nadir, taklit edilemez ve ikame edilemez özellikler gösteren A firmasının yetenekleri değerlendirilmiştir. Çalışma sonucunda firmanın entelektüel varlıklarının (dizayn, üretim ve pazar bilgisi, firma itibarı) somut varlıklarına (araç gereç, donanım, teçhizat) göre daha önemli olduğu saptanmıştır.

Lin ve Wu'nun (2008:1088) çalışmalarında, Tayland'daki özel otel işletmelerinin farklı pazarlama stratejileri kıyaslanmıştır. Teorik çalışmaların incelenmesi sonrasında ve genel olarak rekabet avantajı araştırmalarında hizmet endüstrisinde özellikle kaynak ve yetenekler; yönetsel yetenekler, müşteri ilişkileri yetenekleri, pazar yeniliği yetenekleri, insan kaynakları değerleri ve itibar değerleri olarak tanımlanmaktadır. Çalışmada, başarılı pazarlama stratejisi kararını vermenin firma kaynakları ve yeteneklerine bağlı olduğu saptanmıştır. Çalışma sonucunda müşteri ilişkileri yeteneğinin, pazarlama yeniliği yeteneğinin ve itibar değerlerinin özel otellerin rekabet avantajını önemli ölçüde etkilediği saptanmıştır.

Zhan vd.'nin (2012) çalışmalarında otel işletmelerinin temel yeteneklerinin belirlenmesinde Fuzzy matematiksel modeli kullanılmıştır. Çalışmada Fuzzy modelinin, otelin temel yeteneklerinin değerlendirilmesinde yönetimi ve uygulaması kolay, pratik ve kullanışlı bir metod olduğu belirtilmiştir. Çalışmada konaklama işletmelerinin temel yeteneklerinin belirlenmesinde beş temel kriter belirlenmiştir. Bu kriterler; maddi olmayan kaynaklar, teknik yetenekler, yönetsel yetenekler, operasyon kabiliyeti ve kurumsal kültürden oluşmaktadır. Otel işletmelerinin temel yeteneklerini değerlendirme sonuçları tamamen fiili durumu yansıtmakta ve bu yeteneklerini tanımlarına yardımcı olmaktadır. Araştırma sonucunda en yüksek ortalama değeri fiziksel olmayan kaynaklar (marka, insan kaynakları, dış kaynaklar) almıştır. En düşük değer ise yönetsel yeteneklere aittir.

Kashi ve Friedrich'in (2013) çalışmalarında, "İşletmede her bir pozisyon için temel yetenekler nelerdir?" ve "Hangi yetenekler daha fazla geliştirilebilir ve iyileştirilebilir?" soruları araştırmanın temelini oluşturmaktadır. Araştırmanın amacı, üst düzey yöneticilerin temel yeteneklerini belirlemek, bu yetenekleri önem sırasına göre sıralamak ve küçük, orta ve büyük ölçekli işletmeler arasındaki sonuçları karşılaştırmaktır. Çalışmada Analitik Hiyerarşi Süreci yönteminden faydalanılmıştır. AHP metodu kullanarak yetenek modellerini oluşturmak, insan kaynakları yöneticilerine bazı alanlarda yardımcı olmaktadır. Bu alanlar, eğitim planlama ve gelişim faaliyetleri, çalışanları değerlendirme, yeni personeli işe alma ve ücretlendirmeden oluşmaktadır.

Yaltırık ve Yüregir (2013) çalışmalarında, temel yeteneklerin rekabet avantajı, strateji geliştirme ve yatırımlar üzerindeki rolünü ele almışlardır. Çalışmanın amacı, firmaların rekabet üstünlüğünün sağlanması, strateji oluşturma ve

teknolojik yatırımların yapılması ve sahip oldukları temel yeteneklerin belirlenmesidir. Temel yeteneklerin farkındalığının sağlanması amacıyla bankacılık sektöründe anket çalışması uygulanmıştır.

Karaatlı vd. (2014) çalışmalarında, Isparta ilinde faaliyet gösteren beş yıldızlı bir otelin tur operatörü seçiminde göz önüne aldığı kriterlerin ağırlık dereceleri Analitik Hiyerarşi Süreci(AHP- Analytic Hierarchy Process) ile ve elde edilen ağırlıklar çok kriterli karar verme tekniklerinden Bulanık TOPSIS yöntemi kullanılarak tur operatörleri değerlendirilmiş ve otel için en uygun tur operatörü tespit edilmiştir. Araştırma sonuçlarına göre, araştırmada belirlenen alternatiflerden Jolly Tur ve ETS Tur sermaye, güvenilirlik ve zorunlu hizmet sigortası kriterleri açısından en yüksek değerleri almıştır.

Erciş vd. (2014) çalışmalarında, kış turizmi kapsamında faaliyet gösteren otel işletmelerinin sahip oldukları pazarlama kaynaklarına en uygun rekabet stratejilerinin seçiminin belirlenmesi amaçlanmıştır. Otel işletmelerinin rekabetçi pazarlama stratejisi seçiminde sahip olduğu pazarlama kaynakları ve rekabet stratejisi kriterleri; yönetim kapasitesi, müşteri ilişkileri kapasitesi, pazar inovasyon kapasitesi, insan kaynakları değerleri ve firma ünü değerleri boyutlarından oluşmaktadır. Elde edilen verilere uzman görüşüne dayalı karar verme yöntemlerinden olan Analitik Hiyerarşi Süreci ve alternatiflerin önem sıralamasının yapıldığı TOPSIS yöntemi uygulanmıştır. Araştırma sonuçlarına göre otel işletmelerinin rekabet avantajı elde etmelerinde etkili olan pazarlama kaynağı müşteri ilişkileri kapasitesi olarak belirlenmiştir.

### **3. YÖNTEM**

#### **3.1. Analitik Hiyerarşi Süreci (AHP)**

Analitik Hiyerarşik Süreci (AHP), Thomas L. Saaty tarafından 1971-1975 yılları arasında geliştirilen bir yöntemdir (Saaty, 1987: 161). Çok sayıdaki alternatifler içinden karar verme yöntemlerinden biri olan AHP, nicel ve nitel kriterleri sürece dâhil eder (Ecer ve Küçük, 2008:358). Bir konuyla ilgili olarak verilecek kararlarda verilen yargı kişiden kişiye değiştiğinden bu yöntem bu esnekliği de sağlamaktadır. Bu yöntemde kriterler arasında değerlendirme yapılırken kararı verecek olan kişinin yargısı da devreye girmektedir (Dündar ve Ecer, 2008:198). AHP yönteminde uygulamasında şu adımlar izlenir:

**1.Adım:** Karar Hiyerarşisinin Oluşturulması: Çalışmanın amacı belirlenir ve buna uygun karar hiyerarşisi oluşturulur. Konuyla ilgili, açık ve anlaşılır olarak birden fazla kriter ve istenirse alt kriterler oluşturulur (Kuruüzüm, 2001:86). Karar hiyerarşisinin tepesinde ana hedef yer almakta, orta seviyede kriterler ve en düşük seviyede ise alternatifler bulunur (Saaty, 2008: 85). Oluşturulan bu hiyerarşik yapı problemin temel unsurlarını belirlerken, karmaşasında önüne geçmektedir.

**2.Adım:** İkili Karşılaştırma matrislerinin ve Üstünlüklerin Belirlenmesi: Amaç, kriterler ve alt kriterler belirlendikten sonra kendi aralarında önem derecelerinin belirlenmesi ikili karşılaştırma matrisi meydana getirilir (Saaty, 1990: 12). Karar verici kriter matrisi veya alternatif matrisi için kriterler veya alternatifler ikili olarak birbiriyle karşılaştırılır. Karşılaştırmalar önceliklerin belirlenmesi için gereklidir. Karşılaştırmada Tablo 1’deki ölçek kullanılır.

**Tablo 1.** Analitik Hiyerarşi Sürecinde Kullanılan Ölçek

Önem Derecesi	Tanım	Açıklama
1	Eşit önem	İki faaliyet amaca eşit düzeyde katkıda bulunuyor
3	Birinin diğerine göre orta derecede daha önemli olması	Tecrübe ve yargı faaliyeti diğerine orta derecede tercih ettiriyor
5	Kuvvetli düzeyde önem	Tecrübe ve yargı faaliyeti diğerine kuvvetli bir şekilde tercih ettiriyor
7	Çok kuvvetli düzeyde önem	Bir faaliyet güçlü bir şekilde tercih ediliyor ve baskınlığı uygulamada rahatla görülür.
9	Aşırı düzeyde önem	Bir faaliyetin diğerine tercih edilmesine ilişkin kanıtlar büyük bir güvenliğe sahip
2,4,6,8,	Ortalama değerler	Uzlaşma gerektiğinde kullanmak üzere iki ardışık yargı arasına düşen değerdir.

Kaynak: Saaty, 1990: 15

Tablo 1’de gösterilen ölçek doğrultusunda karşılaştırmalı matris oluşturulur. Konusunda uzman kişi veya kişilerce karşılaştırmalar yapılır. Matristeki  $w_i/w_j$  terimi amaç için i. kriterin j. kriterden ne kadar daha önemli olduğu anlamına gelir. Örneğin bu değer 3 ise, i.kriterin j. kriterine göre birinin diğerine göre orta derecede daha önemli olması anlaşılmaktadır. Bu durumda benzer şekilde, j. kriter de i. kriterine göre  $1/3$  düzeyinde önemli olmaktadır. Kriterlerin kendileriyle karşılaştırılması 1’e eşittir.

**3.Adım:** Görelî Önceliklerin Belirlenmesi: Bu aşamada ilgili matristeki her bir ögenin diğer öğelere göre önemini gösteren görelî öncelik değerleri hesaplanır. Bu amaçla kullanılan çeşitli yöntemler mevcuttur. Ancak literatürde en yaygın olarak kullanılan normalizasyon yönteminde, her sütundaki tüm değerler toplanır, daha sonra ilgili sütundaki tüm değerler o

sütunun toplamına bölünür. Elde edilen değerlerin satır toplamı alınıp, bu toplam satırdaki eleman sayısına bölünür. Bu şekilde kriterlerin öncelik değerleri bulunmuş olur (Kuruüzüm, 2001:87). Alternatiflerin öncelikleri de bu şekilde hesaplanır.

$i=1,2,3,\dots,n$  ve  $j=1,2,3,\dots,n$  olmak üzere;

$$a_{ij} = \frac{w_{ij}}{\sum_{i=1}^n w_{ij}} \quad W_i = \frac{\sum_{j=1}^n a_{ij}}{n}$$

**4.Adım:** Matrisin Tutarlılığının (CR) Hesaplanması: Çalışmanın tam anlamıyla tutarlı olması beklenmez. Bu oran için üst limitin %10 olması istenir. 0.1'den büyük çıkarsa yeniden değerlendirme yapılması gerekmektedir. Matrisin tutarlılığının hesaplanması için öncelikle Tutarsızlık Endeksi (CI) hesaplanır. Bu noktada öncelikle  $\lambda_{max}$  yani maksimum özdeğer hesaplanır.

$$CI = \frac{\lambda_{max} - n}{n - 1}$$

Tutarlılık oranının hesaplanmasında ihtiyaç duyulan bir başka değer ise Rassallık Endeksi (RI)'dir. Sabit sayılardan meydana gelen RI değerleri Tablo 2'de verilmiştir. Rassallık Endeksi en çok 15 boyutlu matrisler için hesaplanabilir.

**Tablo 2:** Rassallık Endeksi Verileri

N	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
RI	0	0	0,58	0,9	1,12	1,24	1,32	1,41	1,45	1,49

Bu bilgiler doğrultusunda Tutarlılık Oranı (CR) değeri hesaplanır.

$$Tutarlılık\ Oranı\ (CR) = \frac{Tutarsızlık\ Endeksi\ (CI)}{Rassallık\ Endeksi\ (RI)}$$

### 3.2. TOPSIS Yöntemi

Hwang ve Yoon (1981) tarafından çok kriterli karar verme tekniği olarak TOPSIS (Technique for Order Preference by Similarity to Ideal Solution) ideal çözümü bulurken hem pozitif ideal çözüme en kısa mesafe hem de negatif ideal çözüme en uzak mesafe hesaplanmaktadır. Bu uzaklıklara göre tercih sıralaması yapılır.

İdeal çözüm, tüm kriterler sağlandıktan sonra tercih edilen alternatiflerin bu kriterleri olması gereken yani ideal seviyelerde yerine getirmesidir. Eğer ideal çözüm uygulanamaz ya da ulaşılamaz olursa, o zaman ideal çözüme en yakın noktanın seçilmesi gerekmektedir. Pozitif-ideal, çözüme en yakın çözüm

olurken, negatif-ideal, çözüme en uzak çözüm olmaktadır (Özgüven,2011:115). TOPSIS metodunda aşağıdaki adımlar izlenir:

**1.Adım:** Amaçların belirlenmesi ve değerlendirme kriterlerinin tanımlanması

**2.Adım:** Karar Matrisinin oluşturulması: Karar matrisinde, alternatifler (m) alt satır vektör olarak, kriter (n) sütun vektör olarak oluşturulur. İnci alternatifin j'inci kritere göre değeri gösterilir (Aktaş vd.,2015:229-230).

**3.Adım:** Normalleştirilmiş Karar Matrisinin Oluşturulması: Normalizasyon işlemi aşağıdaki gibi yapılır.

$$R_{ij} = \frac{x_{ij}}{\sqrt{\sum_{i=1}^m x_{ij}^2}} \quad (i = 1,2,3,\dots,m \quad j=1,2,3,\dots,n)$$

Karar matrisindeki her bir  $x_{ij}$  değeri ilgili sütun vektörünün toplamının karekökünü alınarak matris normalize edilir.

**4.Adım:** Ağırlıklı Normalleştirilmiş Karar Matrisinin Oluşturulması: Her bir j. kriterin görelî ağırlık değeri bulunur.

Burada ağırlıkların belirlenmesinde karar vericinin sübjektif görüşlerine yer verilir (Demireli, 2010:105). Ağırlıkların toplamı 1'e eşit olmalıdır. Ağırlıklı normalleştirilmiş karar matrisi değeri ( $V_{ij}$ ), kriterlerin ağırlıkları ( $W_j$ ) ile normalizasyon değeri ( $R_{ij}$ ) çarpılarak elde edilir.

$$V_{ij} = W_j \times R_{ij} \quad (i = 1,2,3,\dots,m \quad j=1,2,3,\dots,n)$$

**5.Adım:** Pozitif İdeal ( $A^*$ ) ve Negatif İdeal ( $A^-$ ) Çözümlerin Oluşturulması: Pozitif ideal çözüm kümesini ( $A^*$ ) ağırlıklı normalleştirilmiş karar matrisinin sütun değerlerinin en büyükleri oluşurken negatif ideal çözüm kümesini ( $A^-$ ) ağırlıklı normalleştirilmiş karar matrisinin sütun değerlerinin en küçükleri oluşturmaktadır.

**6.Adım:** Ayırım Ölçülerinin Hesaplanması: Her bir alternatifler değerlendirmeler sürecinde pozitif ve negatif ideal çözüm kümesinden uzaklaşır.

Sapma değeri Pozitif İdeal Ayırım ( $S_i^*$ ) ve Negatif İdeal Ayırım ( $S_i^-$ ) olarak hesaplanır.

$$S_i^* = \sqrt{\sum_{j=1}^n (v_{ij} - v_j^*)^2} \quad S_i^- = \sqrt{\sum_{j=1}^n (v_{ij} - v_j^-)^2}$$

Hesaplanan  $S_i^*$  ve  $S_i^-$  değeri sayısı, alternatif sayısı kadar olacaktır.

**7.Adım:** İdeal Çözüme Görelî Yakınlığın Hesaplanması: Alternatiflerin ideal çözüme mesafesi ( $C_i^*$ ) aşağıdaki gibi hesaplanır.

$$C_i^* = \frac{s_i^-}{s_i^- + s_i^+}$$

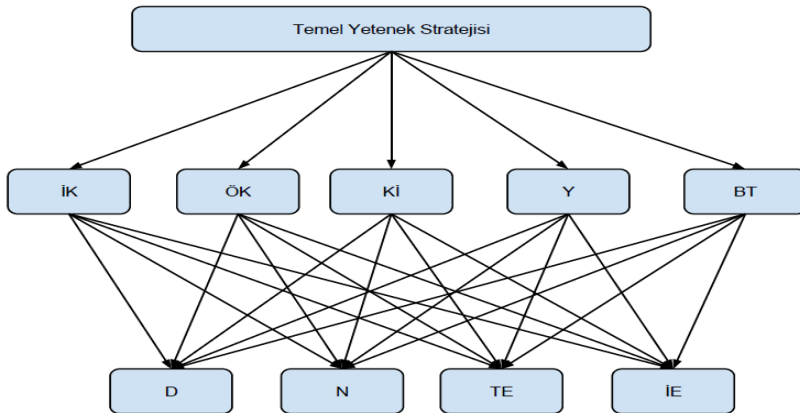
Burada  $C_i^*$  değerin büyük olması  $i$ . alternatifin ideal pozitif değere yakın, ideal negatif değere uzak olduğunu gösterir. Burada  $C_i^*$ , 0 ile 1 arasında bir değer alır ve  $C_i^*$ , değerinin 1'e yakın olması ideal çözüme olan yakınlığını ve 0'a yakın olması ideal çözüme olan uzaklığını gösterir (Ertuğrul ve Özçil, 2014:267-282). Alternatifler  $C_i^*$  değerine göre büyükten küçüğe doğru sıralanır. Daha büyük değere sahip alternatif daha iyi performansa sahiptir.

### 3.3. Uygulama

İşletmeler rekabet üstünlüğünü fiziksel kaynaklarından daha fazla düzeyde fiziksel olmayan yetenekleri ile elde etmektedir. Fiziksel olmayan yeteneklerin taklit edilmesi daha zor ve uzun süre alan bir süreçtir. Bu süreçte işletmeler elde ettiği rekabet üstünlüğü ile gelirlerini artırmaktadır. Çalışmamızda işletmelerin rekabet üstünlükleri açısından değerlendirmeleri AHP ve TOPSIS yöntemiyle yapılmaktadır.

İşletmelerin rekabet üstünlüklerinin değerlendirilmesinde insan kaynakları, örgüt kültürü, kurumsal itibarı, yenilikçi yapısı ve bilgi teknolojisi düzeyi ana kriterler olarak alınmıştır. Barney (1991:69,70), belirli bir firma kaynağı ile sürdürülebilir rekabetçi üstünlük arasındaki ilişkinin anlaşılması için bir takım özel ampirik soruları önerir. Bu sorularda ana kriterin her biri için alt kriterler olarak belirlenmiştir. Bu alt kriterler, değerli olması, nadir olması, taklit edilemez olması ve ikame edilemez olmasıdır. Bu kriterler Şekil 1'de gösterilmektedir.

**Şekil 1:** Temel Yetenek Stratejisi Seçim Hiyerarşisi



Literatür incelemesinde, konaklama işletmelerinin temel yeteneklerini belirlemeye yönelik çalışmaların sınırlı sayıda olduğu tespit edilmiştir. Hooley

vd. (2005) araştırmalarında, pazarlama kaynaklarını; müşteri ilişkileri yeteneği, pazar yeniliği yeteneği, insan kaynakları ve kurumsal itibar olmak üzere dört kriterle ele almışlardır. Lin ve Wu (2008:1088) “AHP yöntemi kullanılarak Tayvan’daki özel oteller için pazarlama stratejisi belirlenmesi” konulu çalışmalarında kaynak ve yetenek kriterleri; yönetsel yetenekler, müşteri ilişkileri yetenekleri, pazar yeniliği yetenekleri, insan kaynakları değerleri ve itibar değerleri olarak tanımlanmıştır. Rekabet stratejisinin belirlenmesine yönelik alt kriter ise; farklılaşma, odaklanma ve maliyet liderliği stratejisi olarak belirlenmiştir. Erciş vd. (2014) “Çok kriterli karar verme yöntemleri ile otel şletmelerinde rekabetçi pazarlama stratejisi seçimi” adlı çalışmalarında, otel şletmelerinin rekabetçi pazarlama stratejisi seçiminde sahip olduğu pazarlama kaynakları ve rekabet stratejisi kriterleri; yönetim kapasitesi, müşteri ilişkileri kapasitesi, pazar inovasyon kapasitesi, insan kaynakları değerleri ve firma ünü değerleri boyutlarından oluşmaktadır. Rekabet stratejisinin belirlenmesine yönelik alt kriter ise; farklılaşma, odaklanma ve maliyet liderliği stratejisi olarak belirlenmiştir. Şekil 1’de konaklama şletmelerinin temel yeteneklerine yönelik üst kriterlerin belirlenmesinde literatür çalışmalarından faydalanılmıştır. Bu kriterler; *İnsan kaynakları* ‘İK’ (Barney ve Wright, 1998), *Örgüt kültürü* ‘ÖK’ (Barney, 1986), *Kurumsal itibar* ‘Kİ’ (Bharadwaj vd. 1993), *Yenilik* ‘Y’ (Lawson ve Samson, 2001) ve *Bilgi Teknolojilerinden* ‘BT’ (Mata vd., 1995; Ray vd., 2004) oluşmaktadır. Konaklama şletmelerinin temel yeteneklerine yönelik alt kriterlerin belirlenmesinde Barney (1991); Hitt vd. (2009); Dess vd. (2010); firma kaynaklarının değerli olması ‘D’ (valuable), mevcut ve potansiyel rakipleri arasında nadir olması ‘N’ (rarely), taklit edilemez olması ‘TE’ (inimitability) ve ikame edilemez olması ‘İE’ (non-substitutability) gerekmektedir.

**Tablo 3.** Ana Kriterlerin Karşılaştırılması

	İnsan kaynakları	Örgüt Kültürü	Kurumsal İtibar	Yenilikçi Yapı	Bilgi Teknoloji Düzeyi	Görelİ Öncelik
İnsan kaynakları	1	2	2	1/3	2	0,250
Örgüt Kültürü	1/2	1	2	1/2	4	0,221
Kurumsal İtibar	1/2	1/2	1	1/2	2	0,130
Yenilikçi Yapı	3	2	2	1	5	0,346
Bilgi Teknoloji Düzeyi	1/2	1/4	1/2	1/5	1	0,061

Tutarlılık Oranı (CR) = 0,0758

***Konaklama İşletmelerinin Temel Yeteneklerinin AHP Temelli TOPSIS Yöntemi ile Analizi***

Otel işletmelerinin temel yetenekleri hakkında değerlendirme yapabilecek bilgi düzeyine sahip oldukları için beş yıldızlı otellerin genel müdür ve satış müdürlerinden oluşmak üzere 15 kişi üzerinde anket yöntemi uygulanmıştır. Anketlerde insan kaynakları, örgüt kültürü, kurumsal itibar, yenilikçi yapı ve bilgi teknoloji düzeyi başlıklı üst kriterleri ve her birinin altında aynı olarak üzere değerli olması, nadir olması, taklit edilemez olması, ikame edilemez olması alt kriterlerini de değerlendirmeleri istenmiştir. Anket çalışmasının sonuçlarının geometrik ortalamaları alınmış ve Tablo 3’de verilen ana kriterlerin ikili karşılaştırılmaları oluşturulmuştur. Tablo 3’te kriterlerinin birbirleriyle karşılaştırılmaları sonucu yenilikçi yapı (0,346) kriterinin diğer kriterlere göre daha önemli olduğu görülmektedir. Diğer kriterlerin önem sıralaması ise insan kaynakları (0,250), örgüt kültürü (0,221), kurumsal itibarı (0,130), bilgi teknolojisi düzeyi (0,061) şeklindedir. İkili karşılaştırma matrisinin tutarlılık oranı 0.07 olup bu oran değerlendirmenin güvenilir olduğunun bir göstergesidir.

**Tablo 4.** Alt Kriterlerin Ana Kriterdeki Durumlarına Göre Genel Önem Düzeyleri

<b>Ana Kriterler</b>	<b>Alt Kriterler</b>	<b>Görelî Öncelik</b>	<b>Tutarlılık oranı</b>	<b>Genel Önem</b>
İnsan Kaynakları (0,250)	Değerli olması	0,077	0,04171	<b>0,019</b>
	Nadir olması	0,157		<b>0,039</b>
	Taklit edilemez olması	0,229		<b>0,057</b>
	İkame edilemez olması	0,535		<b>0,134</b>
Örgüt Kültürü (0,221)	Değerli olması	0,312	0,04412	<b>0,069</b>
	Nadir olması	0,471		<b>0,104</b>
	Taklit edilemez olması	0,137		<b>0,030</b>
	İkame edilemez olması	0,078		<b>0,017</b>
Kurumsal İtibar (0,130)	Değerli olması	0,594	0,06705	<b>0,077</b>
	Nadir olması	0,176		<b>0,023</b>
	Taklit edilemez olması	0,153		<b>0,020</b>
	İkame edilemez olması	0,075		<b>0,010</b>
Yenilikçi Yapı (0,346)	Değerli olması	0,184	0,06096	<b>0,064</b>
	Nadir olması	0,106		<b>0,037</b>
	Taklit edilemez olması	0,444		<b>0,154</b>



	İkame edilemez olması	0,264		<b>0,091</b>
Bilgi Teknolojisi (0,061)	Değerli olması	0,167	0,08661	<b>0,010</b>
	Nadir olması	0,094		<b>0,006</b>
	Taklit edilemez olması	0,258		<b>0,016</b>
	İkame edilemez olması	0,480		<b>0,029</b>

Tablo 4’de alt kriterlerin görelî öncelikleri ve her biri için tutarlılık oranları verilmiştir. Her biri için tutarlılık oranlarına bakıldığında oranların 0,10’dan düşük olduğu görülmektedir. Bu da çalışmanın güvenilir olduğunun bir göstergesidir. Genel Önem sütununda ise ana kriterlerin görelî öncelik değerleri ile alt kriterlerin görelî öncelik değerleri çarpılarak genel önem değerlerine ulaşılmıştır. Buna göre en önemli kriter yenilikçi yapı ana kriterinde taklit edilemez olması (0,154), bunu insan kaynakları ana kriterinde ikame edilemez olması (0,134), örgüt kültürü ana kriterinde nadir olması(0,104) izlemektedir.

Uygulamanın birinci kısmında, AHP ile kriterlerin genel önem değerleri belirlendikten sonra ikinci kısmında, elde edilen genel önem değerlerine göre işletmelerin rekabet üstünlükleri TOPSİS yöntemiyle değerlendirilmesi amaçlanmaktadır. Buna göre A, B, C ve D olmak üzere 4 ayrı otel işletmesi ele alınmıştır. Bu otel işletmeleri Antalya’nın Belek Bölgesinde bulunan Beş yıldızlı otellerdir. TOPSİS metodu kullanılarak ana ve alt kriterler dikkate alınarak rekabet üstünlükleri karşılaştırılmış ve oteller temel yetenekleri bakımından sıralanmıştır.

İkinci kısmın ilk aşamasında, belirlenen kriterlere göre uzman kişiler otellerin rekabet üstünlüklerini değerlendirerek 1 ile 10 puan arasında puanlar vermişlerdir. Bu puanlar doğrultusunda karar matrisi oluşturulmuş ve Tablo 5’de değerlendirmeler yapılmış karar matrisi elde edilmiştir. Karar Matrisinin normalizasyon işlemi aşağıdaki gibi yapılmış Tablo 5’daki değerlere ulaşılmıştır.

$$R_{ij} = \frac{x_{ij}}{\sqrt{\sum_{i=1}^m x_{ij}^2}} \quad (i = 1,2,3,\dots,m \quad j=1,2,3,\dots,n)$$

**Tablo 5.** Normalizasyon Sonucu Elde Edilen Değerler

	KRİTERLER									
	İKD	İKN	İKT	İKİ	ÖD	ÖN	ÖT	Öİ	KİD	KİN
<b>A Otel</b>	0,711	0,569	0,38	0,183	0,221	0,296	0,626	0,596	0,707	0,68
<b>B Otel</b>	0,569	0,711	0,444	0,365	0,369	0,445	0,564	0,596	0,606	0,544
<b>C Otel</b>	0,355	0,213	0,507	0,548	0,517	0,667	0,438	0,447	0,303	0,272

**Konaklama İşletmelerinin Temel Yeteneklerinin AHP Temelli TOPSIS Yöntemi ile Analizi**

D Oteli	0,213	0,355	0,634	0,73	0,739	0,519	0,313	0,298	0,202	0,408
Ağırlıklı ar	0,019	0,039	0,057	0,134	0,069	0,104	0,03	0,017	0,077	0,023
	KİT	Kİİ	YYD	YYN	YYT	YYİ	BTD	BTN	BTT	BTİ
A Oteli	0,552	0,183	0,222	0,296	0,626	0,596	0,707 1	0,296	0,626 2	0,296
B Oteli	0,552	0,365	0,37	0,445	0,564	0,596	0,606 1	0,445	0,563 6	0,445
C Oteli	0,442	0,548	0,517	0,667	0,438	0,447	0,303	0,667	0,438 4	0,667
D Oteli	0,442	0,73	0,739	0,519	0,313	0,298	0,202	0,519	0,313 1	0,519
Ağırlıklı ar	0,02	0,01	0,064	0,037	0,154	0,091	0,01	0,006	0,016	0,029

Tablo 5’da kriterlerin en alt satırında her bir kriterin önemini gösteren ağırlık değerleri ( $W_{ij}$ ) bulunmaktadır. Ağırlıklı normalleştirilmiş karar matrisi değerleri ( $V_{ij}$ ), kriterlerin ağırlıkları ( $W_j$ ) ile normalizasyon değerleri ( $R_{ij}$ ) çarpılarak elde edilir. (Tablo 6)

$$V_{ij} = W_j \times R_{ij} (i = 1,2,3,\dots,m \quad j=1,2,3,\dots,n)$$

**Tablo 6.** Ağırlıklı Normalizasyon Değerleri

	KRİTERLER									
	İKD	İKN	İKT	İKİ	ÖD	ÖN	ÖT	Öİ	KİD	KİN
A Oteli	0,014	0,022	0,022	0,024	0,015	0,031	0,019	0,01	0,054	0,016
B Oteli	0,011	0,028	0,025	0,049	0,025	0,046	0,017	0,01	0,047	0,013
C Oteli	0,007	0,008	0,029	0,073	0,035	0,069	0,013	0,007	0,023	0,006
D Oteli	0,004	0,014	0,036	0,098	0,051	0,054	0,009	0,005	0,016	0,009
Ağırlıklar	KİT	Kİİ	YYD	YYN	YYT	YYİ	BTD	BTN	BTT	BTİ
A Oteli	0,011	0,002	0,014	0,011	0,096	0,054	0,007	0,002	0,01	0,009
B Oteli	0,011	0,004	0,024	0,016	0,087	0,054	0,006	0,003	0,009	0,013
C Oteli	0,009	0,005	0,033	0,025	0,068	0,041	0,003	0,004	0,007	0,019
D Oteli	0,009	0,007	0,047	0,019	0,048	0,027	0,002	0,003	0,005	0,015

Ağırlıklı normalizasyon matrisi kullanılarak ideal ( $A^*$ ) ve negatif ideal ( $A^-$ ) çözümler oluşturulmuştur. Her sütunun en büyük değerli elemanları belirlenerek pozitif ideal ( $A^*$ ) çözümler elde edilir.

$$A^* = \{v_1^*, v_2^*, \dots, v_n^*\}$$

$$A^* = \{0.014, 0.028, 0.036, 0.098, 0.051, 0.069, 0.019, 0.01, 0.054, 0.016\}$$

$$A^- = \{0.011, 0.007, 0.047, 0.025, 0.096, 0.054, 0.007, 0.004, 0.01, 0.019\}$$

Her sütunun en küçük değerli elemanları belirlenerek negatif ideal (  $A^-$  ) çözümler elde edilir.

$$A^- = \{v_1^-, v_2^-, \dots, v_n^-\}$$

$$A^- = \begin{cases} 0.004, 0.008, 0.022, 0.024, 0.0153, 0.031, 0.009, 0.005, 0.016, 0.006 \\ 0.009, 0.002, 0.014, 0.011, 0.048, 0.027, 0.002, 0.002, 0.005, 0.009 \end{cases}$$

Sapma değerleri pozitif ideal ayırım ( $S^*$ ) ve negatif ideal ayırım ( $S^-$ ) olarak hesaplanır.

$$S_i^* = \sqrt{\sum_{j=1}^n (v_{ij} - v_j^*)^2} \quad S_i^- = \sqrt{\sum_{j=1}^n (v_{ij} - v_j^-)^2}$$

$$S_i^* = (0.09899; 0.06738; 0.06051; 0.07312)$$

$$S_i^- = (0.07139; 0.06982; 0.07559; 0.09354)$$

Son adım olarak ideal çözüme görelî yakınlık için  $C_i^*$  hesaplanır. Böylece A,B,C,D otellerinin rekabet üstünlükleri belirlenmiş olur.

$$C_i^* = \frac{S_i^-}{S_i^- + S_i^*}$$

$$C_i^* = (0.419003; 0.508871; 0.555393; 0.561246)$$

TOPSİS yönteminde oteller rekabet üstünlüklerine göre değerlendirilmiş, D Otelinin (0,561246) rekabet üstünlüğünün en yüksek olduğu, A otelinin (0,419003) rekabet üstünlüğünün en düşük olduğu belirlenmiştir.

### 3. SONUÇ

Turizm sektörü ödemeler dengesi üzerindeki etkisi, istihdam yaratıcı etkisi, gelir yaratıcı etkisi, ihracat etkisi, bölgelerarası ekonomik gelişme üzerindeki etkisi, diğer sektörler üzerindeki çarpan etkisi ile ülke ekonomisine doğrudan ve dolaylı katkı sağlamaktadır. Konaklama işletmeleri turizm sektörünün en önemli alt kollarından birini oluşturmaktadır.

Turizm sektöründe faaliyet gösteren konaklama işletmelerinin ülkesel ve bölgesel rekabet ortamında üstünlük elde etmesi için ürün ve hizmetlerini farklılaştırması ve yeniden tasarlaması gerekmektedir. Günden güne gelişen ve farklılaşan müşteri tercihleri karşısında işletmelerin aynı veya birbirine benzer ürün ve hizmetlerle müşterilere hitap etmesi, kendilerini yenilememesi ve geleneksel yöntemlerle hareket etmesi işletme performansını olumsuz yönde etkilemektedir. İşletmelerin rakipleri karşısında rekabet üstünlüğü elde etmesi, sahip olduğu içsel kaynakların etkin bir şekilde kullanımına bağlıdır. Üstün içsel kaynaklarının farkında olan ve

rekabet üstünlüğü aracı olarak kullanan işletmelerin rakipleri karşısında başarılı olmaları kaçınılmazdır.

Konaklama işletmesinde rekabet gücünü artırmanın temeli rekabet gücünün etkin bir şekilde değerlendirilmesi ile mümkündür (Zhan vd. 2012). İşletmelerin rekabet üstünlüklerinin değerlendirilmesinde ana kriterler (insan kaynakları, örgüt kültürü, kurumsal itibarı, yenilikçi yapısı ve bilgi teknolojisi düzeyi) ve alt kriterlerin (değerli olması, nadir olması, taklit edilemez olması ve ikame edilemez olması) görece öncelikleri AHP yöntemiyle belirlenmiştir. Uygulamanın ikinci kısmında, elde edilen görece önceliklere göre işletmelerin rekabet üstünlükleri TOPSIS yöntemiyle değerlendirilmesi amaçlanmıştır. Buna göre A, B, C ve D olmak üzere 4 ayrı otel işletmesi ele alınmış, TOPSIS metodu kullanılarak ana ve alt kriterler dikkate alınarak rekabet üstünlükleri değerlendirilmiş ve oteller üstünlüklerine göre sıralanmıştır.

Araştırma sonucu yenilikçi yapı kriterinin diğer kriterlere göre daha önemli olduğu saptanmıştır. Yapılan araştırmalarda, yenilik yeteneği temel yetenek kavramının ana unsuru olarak değerlendirilmektedir (Karakılıç, 2008:22). Yenilik yeteneği nadir, değerli, taklit edilemez ve ikame edilemez firma kaynaklarıdır ayrıca dinamik yetenekler grubudur (Walsch vd. 2011 ). Lin (2008) yaptığı araştırmada, yenilik yeteneğinin özel otellerin rekabet avantajını önemli ölçüde etkilediğini saptamıştır. Yenilik faaliyetleri makro ölçekte, ülkenin/bölgenin rekabet gücünü artırmakta, aynı pazarda faaliyet gösteren ülkeler/bölgeler karşısında rekabet üstünlüğü elde etmesini sağlamaktadır. Mikro ölçekte ise, turizm sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin rekabet gücünü artırmaktadır.

Araştırma sonuçlarına göre, yenilikçi yapı ana kriterinin VRIO alt kriterlerine göre (değerlilik, taklit edilemezlik, nadirlik, ikame edilemezlik) genel önem değeri en yüksek kriter taklit edilemezliktir. Turizm işletmelerinde gerçekleştirilen yenilikler, fiziksel yenilikler (ürün yenilikleri) ile birlikte fiziksel olmayan yenilikleri (hizmet, pazarlama, yönetsel yenilikler vd.) kapsamaktadır. Fiziksel olmayan yeniliklerin taklit edilmesi daha zordur. Aynı zamanda maliyet ve zaman gerektiren bir süreçtir. Konaklama işletmeleri, rekabet üstünlüğünü fiziksel kaynaklarından daha fazla düzeyde fiziksel olmayan yetenekleri ile sağlamaktadır. Hafeez vd. (2000), Hafeez vd. (2002a) çalışmalarında firmanın temel yeteneklerinin tespitinde finansal kaynakların yanısıra finansal olmayan kaynaklar ele alınmıştır. Hafeez vd. (2007) araştırmasında firmanın entelektüel varlıklarının somut varlıklara göre daha önemli olduğu sonucuna ulaşmıştır. Zhan vd. (2012) çalışmaları sonucunda, otel işletmelerinin yeteneklerini değerlendirmede en yüksek ortalama değeri fiziksel olmayan kaynaklar oluşturmuştur.

Araştırmada kullanılan TOPSIS yöntemi ile oteller rekabet üstünlüklerine göre değerlendirilmiş, D Otelinin rekabet üstünlüğünün en yüksek olduğu, A otelinin rekabet üstünlüğünün en düşük olduğu belirlenmiştir. D otelinin

aynı bölgede faaliyet gösteren diğer otel işletmelerine göre sürdürülebilir rekabet üstünlüğüne sahip olduğu tespit edilmiştir.

Yöneticilere işletmenin temel kaynak ve yeteneklerini tanımlamalarına ve geliştirmelerine yönelik şu önerilerde bulunulabilir:

- İşletmenin temel yeteneklerinden haberdar olması, temel yeteneklerini geliştirmesi ve bir rekabet üstünlüğü aracı olarak kullanması gerekmektedir.
- Küresel pazarda, konaklama işletmesinin başarılı bir şekilde rekabet etmesi için yeni ürün, hizmet, süreç tasarımı gerçekleştirilmelidir.
- Aynı bölgede faaliyet gösteren bir konaklama işletmesinin, rakip işletmelerin ürün ve hizmetlerini taklit etmesi yerine, işletmede yenilik kültürü oluşturulması, buna yönelik strateji belirlenmesi ve geliştirilmesi gerekmektedir.
- Konaklama işletmesi tarafından tasarlanan ve sunulan ürün ve hizmetlerin müşteriler tarafından öncelikli tercih edilmesine yönelik, diğer işletmelerde olmayan benzersiz veya nadir olan ürün ve hizmetlerin cazip hale getirilmesi gerekmektedir.
- Özellikle teknolojiye yaşanan gelişmelerle birlikte müşterilerin önemli bir kısmının satın alma davranışı değişmiştir. Konaklama işletmeleri hızla değişen teknolojiye uyum sağlamalı, teknolojinin organizasyona ve insan kaynaklarına adaptasyon süreci oluşturulmalıdır.
- Konaklama işletmesinin fiziksel unsurlarının (ürün, tasarım, dekorasyon vd.) yanında fiziksel olmayan unsurlarında da (organizasyon, hizmet, süreç, insan kaynakları vd.) yenilikler gerçekleştirilmelidir.

## **KAYNAKÇA**

- AKTAŞ R., DOĞANAY M. M., GÖKMEN Y., TÜREN U. (2015). *Sayısal Karar Verme Yöntemleri*, Beta Basım, 1. Basım, İstanbul.
- AYYILDIZ ÜNNÜ N. A., KEÇECİOĞLU T. (2009). İnsan Kaynakları Yönetiminden Stratejik İnsan Kaynakları Yönetimine Dönüşüm, *Ege Akademik Bakış / Ege Academic Review*, 9 (4), 1171-1192.
- BARNEY J. (1986). Organizational Culture: Can It Be a Source of Sustained Competitive Advantage?, *Academy of Management Review*, 11: 656–65.
- BARNEY J. (1991). *Firm Resources and Sustained Competitive Advantage*, Editörler: Barney Jay B. and Clark Delwyn N., *Resource-Based Theory Creating and Sustaining Competitive Advantage*, Oxford University Press, 49-91.
- BARNEY J., WRIGHT P. M. (1998). Human Resources As A Source Of Sustained Competitive Advantage, Editörler: Barney Jay B. and Clark Delwyn N., *Resource-Based Theory Creating and Sustaining Competitive Advantage*, Oxford University Press, 121-141.

- BHARADWAJ S. G., VARADARAJAN P. R., FAHY J. (1993). Sustainable Competitive Advantage in Service Industries: A Conceptual Model and Research Propositions, *Journal of Marketing*, 57, 4; Abı/Inform Global, 83-99.
- CAMPBELL A., LUCHS K. S. (2002). *Temel Yetenek Tabanlı Strateji: Rekabetçi İş Ortamında Ayırt Edici Özellikler*, Çeviren: Ezgi Sungur, Epsilon Yayınları, İstanbul.
- ÇETİNTÜRK İ. (2014). Sürdürülebilir Rekabet Üstünlüğü Kaynağı Olarak Yenilik Yeteneği: Beş Yıldızlı Konaklama İşletmeleri Üzerine Bir Uygulama, Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Basılmamış Doktora Tezi, Isparta.
- DEMİRELİ E. (2010). TOPSIS Çok Kriterli Karar Verme Sistemi: Türkiye'deki Kamu Bankaları Üzerine Bir Uygulama, *Erhan Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi* (5:1),101-112.
- DESS G., LUMPKİN G.T., EISNER A. B. (2010). *Strategic Management Creating Competitive Advantages*, Fifth Edition, McGraw-Hill Irwin.
- DÜNDAR S., ECER F. (2008). Öğrencilerin GSM Operatörü Tercihinin Analitik Hiyerarşi Süreci Yöntemiyle Belirlenmesi, *Yönetim ve Ekonomi*, Celal Bayar Üniversitesi İİBF, 15 (1), 1-11
- ECER, F. VE KÜÇÜK, O. (2008). Tedarikçi Seçiminde Analitik Hiyerarşi Yöntemi ve Bir Uygulama, *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 11(1), 355-369.
- ERCİŞ A., YILMAZ M. K., BAŞAR E. E, PABUÇCU H. (2014). Çok Kriterli Karar Verme Yöntemleri ile Otel İşletmelerinde Rekabetçi Pazarlama Stratejisi Seçimi, *19. Ulusal Pazarlama Kongresi*, Gaziantep.
- ERTUĞRUL İ., ÖZÇİL A. (2014). Çok Kriterli Karar Vermede TOPSIS ve VIKOR Yöntemleriyle Klima Seçimi, *Çankırı Karatekin Üniversitesi , İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 4(1), 267-282
- GÖRAL R. (2014). *Turizm İşletmelerinde Stratejik Yönetim*, Detay Yayıncılık, Ankara.
- HAFEEZ K., ZHANG Y.B., MALAK N., IGBAL S. (2000). Firm Competence Evaluation Framework Using AHP, *First International Conference on Systems Thinking in Management*, 225-230.
- HAFEEZ K., ZHANG Y.B., MALAK N. (2002 a). Determining Key Capabilities of a Firm Using Analytic Hierarchy Process, *Int. J. Production Economics*, 76, 39-51.
- HAFEEZ K., ZHANG Y.B., MALAK N. (2002 b). Core Competence for Sustainable Competitive Advantage: A Structured Methodology for Identifying Core Competence, *IEEE Transactions On Engineering Management*, 49(1), 28-35.
- HAFEEZ K., MALAK N., ZHANG Y.B. (2007). Outsourcing Non-Core Assets And Competences Of A Firm Using Analytic Hierarchy Process, *Computers & Operations Research*, 34, 3592 – 3608

- HİTT M. A., IRELAND R. D., HOSKİSSON R. E. (2009). *Strategic Management: Competitiveness and Globalization*, 9. Baskı, South Western Cengage Learning, Ohio.
- HOOLEY J. G., GREENLEY, G. E. CADOGAN, J. W. (2005). "The Performance Impact of Marketing Resources", *Journal of Business Research*, 58(1), 18-28.
- HWANG C.L., YOON K. (1981). *Multiple Attribute Decision Making: Methods and Applications*, Springer-Verlag, Berlin
- KARAATLI, M., ÖMÜRBEK, N., AKSOY, E., KARAKUZU, H. (2014). "Turizm İşletmeleri İçin AHP Temelli Bulanık TOPSIS Yönetimi ile Tur Operatörü Seçimi", *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 14(2), 53-70
- KARAKILIÇ N. Y. (2008). Temel Yeteneklerin Stratejik İttifak Oluşumundaki Önemi Ve Stratejik Performansa Etkileri, Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Doktora Tezi, Afyon.
- KASHİ K., FRIEDRICH V. (2013). Manager's Core Competencies: Applying the Analytic Hierarchy Process Method in Human Resources, *9th European Conference on Management Leadership and Governance*, Klagenfurt, Austria, 384-401.
- KURUÜZÜM A. (2001). Analitik Hiyerarşi Yöntemi ve İşletmecilik Alanındaki Uygulamaları, *Akdeniz Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 1(1), Antalya
- LAWSON B., SAMSON D. (2001). Developing Innovation Capability In Organisations: A Dynamic Capabilities Approach, Department of Management, *The University of Melbourne*, Victoria, 3010, Australia.
- LİN C. T., WU C. S. (2008). Selecting A Marketing Strategy For Private Hotels In Taiwan Using The Analytic Hierarchy Process, *The Service Industries Journal*, 28(8), 1077-1091.
- MATA, F., FUERST, W. L., BARNEY, J. B. (1995). Information Technology And Sustained Competitive Advantage: A Resource-Based Analysis. *MIS Quarterly*, 19, 487-505.
- ÖNCEL M., SEVİM Ş. (2014). Sürdürülebilir Rekabet Üstünlüğü Sağlamada Kurumsal İtibar Yönetimi: Yükseköğretimde Yapılandırılmasına Yönelik Bir Model Önerisi, *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 6/4, 139-156.
- ÖZGÜVEN, N. (2011). Kriz Döneminde Küresel Perakendeci Aktörlerin Performanslarının TOPSIS Yöntemi İle Değerlendirilmesi, *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 25(2), 151-162
- RAY, G., BARNEY, J.B., MUHANNA, W.A. (2004). Capabilities, Business Processes, and Competitive Advantage: Choosing the Dependent Variable in Empirical Tests of the Resource-based View, *Strategic Management Journal*, 25, 23-37.

- SAATY, T. L. (1987). ‘The Analytic Hierarchy Process- What It Is and How It Is Used, *Mat Model* 9:161-176
- SAATY, T. L. (1990). How To Make A Decision: The Analytic Hierarchy Process, *European Journal of Operational Research*, 48, 9-26
- SAATY, T.L., (2008). Decision Making With The Analytic Hierarchy Process, *International Journal of Services Sciences*, 1(1), 83-98
- TSENG C.Y., KUO H.Y. AND CHOU S.S. (2008). Configuration of Innovation and Performance In The Service Industry: Evidence From The Taiwanese Hotel Industry, *The Service Industries Journal*, 28(7), 1015-1028.
- YALTIRIK Y., YÜREGİR O. H. (2013). Temel Yeteneklerin Belirlenmesi ve Bir Uygulama, *Ç.Ü. Fen ve Mühendislik Bilimleri Dergisi*, 29(1), 1-9.
- WALSH, M., LYNCH, P., HARRINGTON, D. (2011). A Capability-Based Framework for Tourism Innovativeness, *Irish Journal of Management*, 31(1), 21-41.
- ZHAN L., WANG S., DENG N., LIU Y. (2012). Study on Fuzzy Comprehensive Evaluation Applied in Hotel Enterprises Core Competence: The Case of Howard Johnson Zhangjiang Shanghai, *Communications in Information Science and Management Engineering*, 2 (9), 13-17.



## **TÜRKİYE'DE KADIN YOKSULLUĞUNUN ÇÖZÜMÜNDE MİKRO KREDİ UYGULAMALARI: SOSYAL ETKİLERİNİN ÖLÇÜLMESİ**

MICRO CREDIT APPLICATIONS IN THE SOLUTION OF  
WOMEN'S POVERTY IN TURKEY: MEASUREMENT OF SOCIAL  
IMPACT

Nejla SANCAK BAKTIR<sup>1</sup>

Ekrem ERDEM<sup>2</sup>

Received: 31.03.2016, Accepted: 20.05.2016, Published: 30.06.2016

“Çalışmanın uygulama sonuçlarının değerlendirilmesinde katkılarını esirgemeyen Prof. Dr. Mahir Nakip'e teşekkürü bir borç biliriz”

### **ÖZ**

Yoksulluk hem gelişmiş ülkeleri hem de gelişmekte olan ve az gelişmiş ülkeleri ilgilendiren küresel bir olgudur. Günümüzde yoksulluk daha çok işsizlik, ayrımcılık, sosyal dışlanma gibi olgularla bağlantılı olarak incelenmeye başlanmıştır. Bu olgular incelendiğinde kadınların yoksulluktan daha çok etkilendiği görülmektedir. Bu bağlamda, dünyada kadın yoksulluğu ile mücadele için çeşitli çözüm yolları üretilmiştir. Bunlardan birisi de “mikro kredi uygulaması”dır. Mikro kredi ile yoksul kadınlara geçimlerini sağlamak amacıyla başlayacakları ekonomik faaliyet için başlangıç sermayesi verilerek yardımcı olunmaktadır. Amaç, yoksul kadınların gelirlerini artırmak ve işsizlik oranlarını azaltmaktır. Mikro kredi dünya genelinde 40 yıla yakın bir süredir uygulanmaktadır. Türkiye’de ise, mikro kredi 2000’li yılların başında uygulanmaya başlamıştır. Bu çalışmada, Türkiye’de uygulanan mikro kredinin kadın yoksulluğu üzerinde meydana getirdiği sosyal etkiler incelenmektedir.

**Anahtar Kelimeler:** *Yoksulluk, Kadın Yoksulluğu, Mikro Kredi, Sosyal Etkiler.*

### **ABSTRACT**

Poverty is a global phenomenon that concerns both advanced countries and developing and least developed countries. Nowadays, poverty began to be examined in connection with more unemployment, discrimination, social exclusion such as cases. When the facts are examined, women are more likely to be affected by poverty. In this connection, various solutions to combat women's poverty is produced in the world. One of them is "the micro-credit application". In order to provide livelihood for poor women with micro credit is helped by being given an initial capital when they begin economic activity. The goal is an increase poor women's income and to reduce the unemployment rate. Micro-credit is practiced in the world for 40 years. Turkey, micro-credit application has started to be implemented in the

---

<sup>1</sup> Dr., sancakn@erciyes.edu.tr.

<sup>2</sup> Prof. Dr., Erciyes Üniversitesi İİBF, ekremerdem@erciyes.edu.tr.

## ***Türkiye’de Kadın Yoksulluğunun Çözümünde Mikro Kredi Uygulamaları: Sosyal Etkilerinin Ölçülmesi***

---

early 2000s. This study examines the social impact of poverty on women caused by micro-credit application in Turkey.

**Key Words:** *Poverty, Women’s Poverty, Micro-Credit, Social Effects.*

### **GİRİŞ**

2000’li yıllarda yoksulluk, üzerinde daha fazla konuşulan ve çözüm önerileri aranan bir kavram haline gelmiştir. Yoksulluk sınırının altında yaşayan pek çok insanın bulunması, yoksulluk sorununun çözümüne olan ilgiyi artırmaktadır. Genel olarak yoksulluk, insanların temel gereksinimlerini karşılayamama durumu olarak tanımlanmaktadır.

Günümüzde ise yoksulluk olgusu daha çok işsizlik, ayrımcılık, sosyal dışlanma gibi olgularla bağlantılı olarak incelenmeye başlanmıştır. Ayrıca yoksulluğun hane boyutunda ele alınmasının yanında fert boyutunda da ele alınması gerekliliği doğmuştur. Nitekim yapılan çalışmalar da göstermiştir ki, kadınlar yoksulluktan erkeklere göre daha fazla etkilenmektedirler. Bu nedenle yoksulluk sorununun incelenmesi sürecinde kadın yoksulluğunun ayrıca analiz edilmesi gerekmektedir.

Kadın yoksulluğu ile mücadele için çeşitli yöntemler geliştirilmiştir. Bu konuda kullanılan yöntemlerden en meşhur olanı, 1970’li yıllarda ilk kez Muhammed Yunus tarafından Bangladeş’te uygulanan mikro kredi projesidir. *Mikro kredi projesi* günümüzde dünyanın birçok ülkesinde uygulanmakta olan dev bir finansman modeline dönüşmüştür. Mikro kredi uygulamaları dünyada 1980’li yıllardan itibaren yaygınlaşmaya başlamış; Türkiye’de ise, 2000’li yılların başında kullanılmaya başlamıştır. Türkiye Grameen Mikro Finans Programı (TGMP), Türkiye İsrافی Önleme Vakfı (TİSVA) ve Grameen Bank işbirliği ile ilk defa Diyarbakır’da 2003 yılında başlatılmıştır. Mikro kredi uygulaması özellikle Doğu ve Güney Doğu Anadolu Bölgesi’nde kırsal alanda yaşayan ve kırdan kente göçen kadınların umut kaynağı olmuştur. TGMP’nin amacı, özellikle kırsal kesimde ve şehirde yaşayan yoksul kadınlara kredi vererek, onların gelir getirici faaliyetlerde bulunmaları suretiyle hayat seviyelerini yükseltmektir.

Bu çalışmanın amacı; Türkiye’de uygulanan mikro kredi projesinin genel olarak etkinliğinin ve kadın yoksulluğu üzerindeki sosyal etkisinin ölçülmesidir. Çalışmada öncelikle yoksulluk türleri ve kadın yoksulluğu kavramları incelenmiş ardından da kadın yoksulluğunu önlemede mikro kredi uygulamaları incelenmiştir. Son olarak da, Türkiye’de 2000’li yıllarda uygulanmaya başlanan mikro kredi uygulamalarının kadın yoksulluğu üzerindeki sosyal etkileri geniş kapsamlı olarak yaptığımız saha çalışmalarıyla tespit edilmeye çalışılmıştır.

## 1. Yoksulluk Kavramı ve Yoksulluk Türleri

*Yoksulluk*; zamana, mekâna, kültüre, cinsiyete, eğitime ve daha birçok unsura bağlı olan çok boyutlu bir kavramdır ve bu unsurlara bağlı olarak yoksulluğun çeşitli tanımları yapılabilmektedir. Bundan dolayı literatürde yoksulluğun üzerinde görüş birliğine varılan bir tanımı bulunmamaktadır.

### 1.1. Yoksulluk Kavramı

*Dar anlamda yoksulluk*; açlıktan ölme ve barınacak yeri olmama durumu iken, *geniş anlamda yoksulluk*; beslenme, barınma, giyim, sağlık ve eğitim gibi temel gereksinmelerini karşılayamama ve toplumsal standartların gerisinde kalma olarak ifade edilmektedir (DİE, 2002: 10).

Ünlü kalkınma iktisatçısı Amartya Sen yoksulluğu belirli bir asgari kabiliyeti devam ettirememe olarak tanımlamaktadır (Gafar, 1998: 592). Lipton, özel tüketimdeki yetersizliklere odaklanarak yoksulluğu belirli bir düzeyin altında kişi başına özel tüketimin söz konusu olduğu durum olarak (tüketim yaklaşımı) tanımlamaktadır (Lipton, 1997: 1004). Drewnowski, yoksulluğu kişilerin ve hane halkının kendileri için uygun görecekları bir tatmin düzeyini sağlamaya yetecek bir gelire sahip olmamaları şeklinde (sübjektif yoksulluk) ve asgari yaşam standardının gerektirdiği temel gereksinimlerin karşılanabilmesi için yeterli miktarda gelirin elde edilememesi durumu olarak (gelir yoksulluğu) ifade etmektedir (Drewnowski, 1977: 183). World Bank; yoksulluğun geleneksel tanımını yapmaktadır: yoksulluk asgari yaşam standardına erişememe durumudur (World Bank, 1990: 26). Başka bir ifadeyle yoksulluk maddi nitelikteki mahrumiyetler nedeniyle kaynaklara ve üretim faktörlerine erişememe ve asgari bir yaşam düzeyini sürdürecekları gelirden yoksun olma halidir.

Birleşmiş Milletler tarafından 2000 yılında düzenlenen Binyıl Kalkınma Zirvesi'nde de, "Aşırı Yoksulluğu ve Açlığı Ortadan Kaldırmak" Milenyum Kalkınma Hedefleri arasında birinci hedef olarak belirlenmiştir. Bu hedefe ulaşabilmek içinse günde bir doların altında geçinen ve açlık çeken insanların oranını yarıya indirmek amaçlanmıştır. Binyıl Kalkınma Hedefleri'ne 2015 yılına kadar ulaşma kararı almıştır.

Yoksulluk küresel bir olgu olmasına rağmen, yaşanan coğrafyaya ve zamana bağlı olarak farklı niteliklere sahip olabilmektedir. Dünyanın çeşitli ülkelerindeki yoksulların yaşam koşulları, bulunulan mekâna ve zamana bağlı olarak değişiklik gösterebilmektedir. Buna bağlı olarak yoksulluğa getirilecek çözüm önerileri de farklılaşmaktadır.

Yoksulluk kavramına olan ilginin artmasıyla, yoksulluğun nedenleri, boyutları, hesaplanması ve yoksulluğa yönelik çözüm önerilerine olan ilgi artmıştır.

## 1.2. Yoksulluk Türleri

*Mutlak Yoksulluk-Görelî Yoksulluk:* Mutlak yoksulluk kavramı, ilk olarak 1901’de İngiltere’de Seebohm Rowntree tarafından geliştirilmiştir. Rowntree yoksulluğu “Toplam kazançların, biyolojik varlığın devamı için gerekli olan yiyecek, giyim vb. asgari düzeydeki fiziki ihtiyaçları karşılamaya yetmemesi” (Field, 1983: 51), olarak tanımlamıştır. Görelî yoksulluk kavramı, yoksul hane halkı veya birey ile o toplumda yaşayan ve mevcut koşullara göre ortalama bir gelire sahip olan hane halkı veya birey arasındaki gelir kaynaklarına sahip olma kabiliyeti arasındaki farkı ifade eder (Dumanlı, 1995: 213).

*Objektif Yoksulluk-Subjektif Yoksulluk:* Objektif yoksulluk, mutlak/görelî olarak belli standartlardan geri kalmaktır. Subjektif yoksulluk ise, bireyin veya hanehalkının yoksul olduğunu düşünmesidir (Lipton, 1997: 1006).

*Gelir Yoksulluğu-İnsani Yoksulluk:* Gelir yoksulluğu, yaşamı sürdürmek ya da asgari yaşam standardını karşılamak için kişi veya hane halkının ihtiyaç duyduğu temel gereksinimlerin karşılanabilmesi bakımından gerekli gelir düzeyinin elde edilememesi durumu olarak tanımlanmakta olup, hesaplamada genellikle asgari bir yaşam düzeyini sağlamak için gerekli gelir “yoksulluk sınırı” olarak ifade edilmektedir (Aktan; Vural 2002, 7). Belirlenen bu yoksulluk sınırının altında bir gelir/tüketim seviyesine sahip olan kişi veya hane halkı da yoksul olarak adlandırılır. Bu bağlamda UNDP tarafından 1997 yılında yayınlanan İnsani Gelişme Raporu’nda geliştirilen insani yoksulluk kavramı insani gelişme ve insanca yaşam için parasal olanakların yanı sıra temel gereksinimlerin karşılanabilmesi için iktisadi, sosyal ve kültürel bazı olanaklara sahip olmanın da gerekli olduğu fikrine dayanır. İnsani yoksulluk; insanın sağlık hizmetlerine, temiz su kaynaklarına, eğitim hizmetlerine ulaşabilirliği, uzun bir yaşam sürme hakkı ve “sürdürülebilirlik” kriterlerine bağlı olarak, yeni fırsat ve seçenekleri kullanabilmek için gerekli altyapının varlığı ya da yokluğu ile belirlenmektedir (DPT, 2001; 105).

*Kırsal Yoksulluk-Kentsel Yoksulluk:* Kırsal ve kentte yaşayan insanların yoksul olarak değerlendirilebilmesi için farklı göstergeler ve kıstaslar kullanılmaktadır. Genel olarak, kırsal yoksullar bağımsızlık, güvenlik, öz saygı, kimlik, sosyal ilişkilerin samimiyeti ve yakınlığı, karar alma özgürlüğü ve hukuki ve siyasi haklar gibi yoksulluğun daha çok nicelik boyutuna önem verirken kentsel yoksullar, yetersiz gelir, yetersiz tüketim düzeyi gibi nitelik boyutu önemsemektedirler (Masika; Haan; Baden 1997, 2).

*Yapabilirlikten Yoksunluk:* Yapabilirlikten yoksunluk bağlamında yoksulluk; standart yoksulluk ölçütü olan gelir azlığından çok temel kapasitelerden yoksunluk olarak görülmektedir. Sen’e göre, temel

kapasitelerden yoksunluk, erken ölümlerde, yetersiz beslenmede, süre giden hastalıklarda, okuryazarlık oranının düşüklüğünde ve diğer başarısızlıklarda ortaya çıkabilmektedir (Sen, 2004: 79).

*Yeni yoksulluk:* Yoksulluğu toplumsal dışlanma riski taşıyan, kenarda kalan, özellikle ekonomik ilişkiler açısından sistemle bütünleşmesi giderek zorlaşan kişilerin yaşadığı sıkıntılar olarak tanımlamaktadır (Buğra ve Keyder, 2003: 21).

## **2. Kadın Yoksulluğu ve Kadın Yoksulluğu ile Mücadelede Mikro Kredi Uygulaması**

Bu başlık altında kadın yoksulluğu kavramı açıklandıktan sonra kadın yoksulluğu ile mücadele yöntemlerinden biri olan mikro kredi uygulamaları anlatılacaktır.

### **2.1. Kadın Yoksulluğu**

Kadın yoksulluğu, yoksulluğun daha çok bir kadın sorunu olduğunu ifade eden ve 1970'lerde tartışılmaya başlanan bir kavramdır. Kadın yoksulluğu kavramı, 1995 yılında 4. Dünya Kadın Konferansı Eylem Planı'nda "Yoksulluğun Kadınlaşması" ifadesiyle ilk defa yer almıştır (T.C. Başbakanlık Kadının Statüsü Genel Müdürlüğü 2008, 5). " (McLanahan; Kelly 1999, 129).

Kadınlarla erkekler arasında var olan yapısal eşitsizlikler, kadınların yoksulluğu algılama ve yaşama biçimlerini belirlemektedir. Toplumun her kesiminde kadınlar, nedenleri farklı olsa da yoksulluktan bir yönüyle etkilenmektedirler. Yeterli eğitim seviyesine sahip olamayan kadınlar, ya istihdam olanaklarına erkeklere göre daha az ulaşabilmekte ya da sigortasız olarak enformel sektörde çalışma olanağı bulabilmekte ve düşük ücretlerle çalışmaktadırlar. Gerek GÜ'de gerekse GOÜ'lerde enformel sektörün büyümesi "çalışan yoksulların" ortaya çıkmasına yol açmıştır. Kadınların birçoğu ise toplum ve aile baskısı nedeni ile çalışma imkânı bulamadığı için ücretsiz aile işçisi olarak hayatlarını sürdürmektedirler.

Ayrıca yoksulluk, kadınlar için toplumsal hayata katılamama ve sosyal dışlanmayı da beraberinde getirmektedir. Toplumda yaşayan bazı sosyal kesimler; sağlık ve eğitim hizmetleri ile kültürel olanaklardan ve bilgi-iletişim teknolojilerinden yararlanmak açısından sosyal dışlanmayla karşı karşıya kalmaktadırlar. Bu kesim aynı zamanda yoksulluğun etkilerini de daha çok hissetmektedir. Sosyal dışlanmaya maruz kalanlar; özellikle tarım sektörü ile geçici ve iş güvencesi olmayan işlerde çalışanlar, eğitimsizler, kadınlar, çocuklar, yaşlılar ve özürllüdür (DPT 2006, 91).

Muhammed Yunus, yoksul insanlara eşit fırsatlar tanırsa ve bir umut verilirse, onların da insan onuruna yakışır bir yaşamı elde edeceklerine inandığını belirtmektedir. Bangladeş'te başlattığı mikro kredi hareketini de;

“Bu hareket, yoksul kişilerin potansiyellerini tam olarak kullanmalarına yardımcı olmayı ve insan sermayesini kullanmayı amaçlar. İnsanların düşlerini gerçekleştirmelerine, hayatlarına vakar, saygınlık ve anlam katabilmesine yardımcı olur ” şeklinde tanımlanmaktadır (Yunus 2003, 335). Kadın yoksulluğunu ortadan kaldırmak için yapılan bu tür girişimlere rağmen, yoksullukla beraber kadın yoksulluğunda da bir artış gözlenmektedir. Birleşmiş Milletler’e göre sadece 2008 ekonomik krizinden sonra, özellikle kadın ve çocuk yoksulluğunda artış olmuş, yaklaşık 200 milyon insan yoksul duruma düşmüştür. Bu da, kadın yoksulluğuna özel bir önem verilmesi gerektiğini göstermektedir.

## **2.2. Kadın Yoksulluğu ile Mücadelede Mikro Kredi Uygulaması**

Mikro kredi yoluyla yoksullukla mücadele hareketi, 1970’li yılların ortalarında Chitagong Üniversitesi Ekonomi Profesörü Muhammed Yunus tarafından başlatılmıştır. Yoksulluğun çok yoğun olarak yaşandığı Bangladeş’te, halkın karşı karşıya olduğu açlık ve bu durum karşısında yaşadığı çaresizlik, Yunus’u ekonomik teorilerin öngördüğü modellerin ötesinde farklı çözüm arayışlarına yöneltmiştir. Yunus tarafından o yıllarda ortaya atılan çözüm önerileri, günümüzde Grameen tipi finansman modelinin temelini teşkil etmiştir. İhtiyaç sahibi 42 kişiye verilen toplam 27 Dolar tutarındaki kredi ile başlatılan proje, günümüzde dünyanın birçok ülkesinde uygulanmakta olan dev bir finansman modeline dönüşmüştür (Yunus 2003, 15-20).

Mikro kredi, gelir getirici bir faaliyette bulunmak üzere iş yapma fikri olan ve küçük bir başlangıç sermayesine ihtiyaç duyan yoksullara imkân vermektedir. Sadece güvene dayanan, teminatsız ve kefilsiz küçük sermaye şeklindeki kredi, mikro kredi olarak kabul edilmektedir.

Mikro kredi, esas itibarıyla, yoksulları başkalarına ihtiyaç olmadan, kendi işlerini kurarak iş sahibi olmaya ve gelir getirici bir faaliyetin içerisinde bulunmaya yönelten bir projedir. Mikro kredi sistemi, kredilerin temel bir insan hakkı olduğu prensibine dayanmaktadır. Bundan dolayı, söz konusu sistemde varlık değil yoksulluk esas alınmakta ve teminat aranmaksızın aşırı yoksullara, öncelikle yoksul kadınlara kredi verilmektedir. Çünkü kadınlar, çocukların yetiştirilmesi ve evin idaresi konusunda önemli bir görev üstlenmekle beraber borç ödemede daha güvenilir görülmekte ve fırsat verildiğinde, fırsatları girişim yeteneği çerçevesinde iyi değerlendirebilmektedir. Mikro kredi yoluyla kendi işini kurarak ekonomik bağımsızlık elde eden yoksul kadınlar, ailelerini yoksulluk sınırının üzerine çıkarmakta ve yoksulluğun azaltılmasına katkıda bulunmaktadır. Ayrıca, kadınlar çocukların eğitim ve sağlık şartlarının iyileştirilmesi sonucu refah düzeylerinin artırılmasında ve geleceğe hazırlanmasında önemli bir rol oynamaktadır.

Birleşmiş Milletler tarafından 2005 yılı “Dünya Mikro Kredi Yılı” olarak ilan edilmiştir ve 2015 yılına kadar yoksulluğun, mikro kredi vasıtasıyla %50 azaltılması hedeflenmiştir. (Korkmaz 2005, 37). 2005 yılının mikro kredi yılı ilan edilmesinin arkasında mikro finans sisteminin yoksullukla mücadelede başarılı olması yatmaktadır.

### **3. Türkiye’de Mikro Kredi Uygulamaları Üzerine Bir Saha Çalışması**

Bu çalışmada Türkiye’de uygulanan mikro kredi projesinin kadın yoksulluğu üzerindeki sosyal etkilerinin ölçülmesi amaçlanmaktadır. Mikro kredi uygulamasının sosyal değişkenler itibarıyla Türkiye genelinde bölgelerarası farklılıklarının karşılaştırılması, yakınsamaların, ıraksamaların ve etkinliğin en çok ve en az olduğu bölgelerin tespit edilmesi hedeflenmektedir.

#### **3.1. Yöntem**

Mikro kredinin, kullanıcılar üzerindeki ekonomik etkilerini ölçmek için Türkiye genelinde TGMP şubeleri aracılığı ile anket uygulaması yapılmıştır. Araştırmanın ana kütesini Türkiye genelinde mikro kredi kullanan kadınlar oluşturmaktadır. Mikro kredinin, kullanıcılar üzerindeki ekonomik etkilerini ölçmek amacıyla, 80 mikro kredi şubesine anketler gönderilmiştir. Mikro kredi şubeleri ve şubelere gönderilecek anket sayısı belirlenirken, TGMP’nin, 10.03.2012 tarihli “Mikro Finans Şubelerinin Haftalık Merkez, Grup, Üye, Mikro Kredi Dağıtım ve Tahsilat Durum Tablosu” dikkate alınmıştır. Şubelere gönderilecek anket sayıları, şubelerin üye sayıları dikkate alınarak hesaplanmıştır. Ankette ekonomik etkiler ölçülmeye çalışıldığı için, üyelik yılı konusunda anket uygulayıcısına uyarıda bulunulmuş ve bir seneden az süredir programa üye olanların anketi cevaplamaması istenmiştir.

Çalışmada anket yöntemi kullanılarak birincil veriler toplanmıştır. Araştırmanın ana kütesini Türkiye genelinde mikro kredi kullanan kadınlar oluşturmaktadır. Örneklemin belirlenmesinde ihtimalli örnekleme yöntemlerinden olan *katmanlı örnekleme* yöntemi kullanılmıştır (Nakip, 2013: 280). Örnek hacmi belirlenirken;  $n = \frac{N(pq)Z^2}{(N-1)E^2 + (pq)Z^2}$  formülü kullanılmıştır (Nakip, 2013: 306).

Anket formu iki bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde, mikro kredi kullanıcılarının demografik özelliklerini belirlemek amacıyla 22 adet soru sorulmuştur. İkinci bölümde ise, mikro kredinin kullanıcılar üzerindeki ekonomik etkilerini ölçmek amacıyla iki soru sorulmuştur. 23. soru ve 24. soru, mikro kredi öncesi ve sonrası ekonomik etkileri ölçmek amacıyla 23’er tane yargı cümlesi içermektedir. Mikro kredi kullanıcılarının bu yargı cümlelerini, 1. katılıyorum, 2. fikrim yok, 3. katılmıyorum şeklinde

ağırlıklandırılmış olan 3 aralıklı Likert Toplama Ölçeği ile değerlendirmeleri istenmiştir.

Çalışmada mikro kredinin, kullanıcılar üzerindeki ekonomik etkilerini ölçmek amacıyla, 60 ildeki 80 mikro kredi şubesine anketler gönderilmiştir. Bu amaçla TGMP merkezi ile iletişime geçilmiş ve destekleri sağlanmıştır. Anket sayıları belirlenirken, mikro kredi şubelerinin sahip oldukları toplam üye sayısı dikkate alınmıştır. Mikro kredi kullanımının yoğun olduğu bölgelere daha fazla anket gönderilmiştir. Mikro kredi şubelerine gönderilen toplam 1050 adet anketin tamamına yakını geri dönmüştür. Analizlerde kullanılabilir durumda olan anketlerin sayısı 814 adettir.

### **3.2. Araştırmanın İstatistikî Sonuçları ve Ekonomik Bulguları**

Araştırma sonucunda elde edilen verilere, araştırmanın amaçları doğrultusunda gerekli görülen istatistik analizleri uygulanmıştır. Bu analizler: demografik sorulardan elde edilen verilerin frekanslarına ve yüzdelere bakılmıştır. Demografik verilere Anova Analizi ve Regresyon Analizi uygulanmıştır. Mikro kredi kullanımının sosyal etkilerini gruplandırmak amacıyla, 23 tane mikro kredi öncesine, 23 tane de mikro kredi sonrasında ait yargı cümlesine T-Testi ve Çoklu Varyans (MANOVA) Analizi yapılmıştır.

#### **3.2.1. Demografik Bulgular**

Mikro kredi üyelerinin çoğunluğunun 31-40 yaş aralığında, evli ve çocuklu olduğu tespit edilmiştir. Anadilleri ise, sırasıyla Türkçe, Kürtçe ve Arapçadır. Cevaplayıcılar aldıkları mikro krediyi esas itibarıyla ticaret (%45,8) ve imalat yapmak (%41) amacıyla kullanmışlardır. Cevaplayıcıların büyük çoğunluğu (73,9’u) kredinin tamamına yakını aldıkları amaç için kullanmışlardır. Bu kişilerin büyük çoğunluğu (%75,1’i) buradan kazandıkları parayı “işlerini büyütmek” için kullanmışlar, kalanı ise sırasıyla gıda ve eğitim harcamaları için kullanmışlardır.

Mikro kredi kullanımından sonra düşük ve orta gelir grubundan, orta üstü ve iyi gelir gruplarına doğru geçişlerin olması cevaplayıcıların gelir ve refah durumlarında iyileşmeler olduğunu göstermektedir. Nitekim, cevaplayıcılar mikro kredi kullanımından önce evlerinde en çok televizyon, buzdolabı ve halı bulunduğunu, sonrasında ise öncesinde az bulunan bilgisayar ve bulaşık makinasını almayı tercih ettiklerini belirtmişlerdir. Ayrıca, kredi kullananların %61 kadarı acil durumlar için tasarruf yapmakta ve yaklaşık %87’sinin de sağlık güvencesi vardır.

Mikro kredi sonrası kazanılan gelir; köy, ilçe veya şehirde doğmuş olmakla, mikro krediyi kullanan kişilerin yaşlarıyla, mikro krediye üyelik yılındaki değişimle farklılık göstermemektedir. Buna karşılık, mikro kredi sonrası gelir artışı, mikro kredinin kullanıldığı alanlar itibarıyla farklılık



göstermektedir. Ticaret için kullanılan mikro kredi, tarım için kullanılan mikro krediye göre daha fazla gelir artışına yol açmıştır.

### **3.2.2. Sosyal Etkileri Ölçmek için Kullanılan İstatistiksel Yöntemler ve Sonuçları**

#### **T-Testi Uygulamasından Elde Edilen Genel Sonuçları**

Yapılan t-testi sonucunda bütün göstergelerin anlamlılık düzeyleri 0.05'ten küçük çıkmıştır. Bu bize mikro kredi öncesine ve sonrasına ait değişkenlerin ortalamaları arasında anlamlı farklılığın olduğunu göstermektedir. Mikro kredi öncesine ve sonrasına ait ifadelerin ortalamaları arasında anlamlı farklılık Tablo 1'de görülmektedir.

Mikro kredi öncesine ait ortalamalar, olumsuz yargı cümlelerine verilen cevapların ortalamasını, mikro kredi sonrasına ait ortalamalar olumlu yargı cümlelerine verilen cevapların ortalamalarını göstermektedir. Mikro kredi öncesine ait ortalamalar artınca, ilgili değişken bakımından cevaplayıcıların sosyal düzeylerindeki olumsuz gelişmeyi, mikro kredi sonrasına ait ortalamalar artınca, ilgili değişken bakımından cevaplayıcıların sosyal düzeylerindeki olumlu gelişmeyi ifade etmektedir. Sosyal değişkenlerin mikro kredi sonrası ortalamaları mikro kredi öncesine göre daha fazla artmıştır. Bazı sosyal değişkenlerin mikro kredi sonrası ortalamalarındaki artışlar diğer göstergelere göre daha fazla olmuştur. Bu değişkenler; eş ve çocukların saygısı, aileye ayrılan vakit, insanların saygısı, çevreyle olan ilişkiler, bayram ziyaretleri ve aile içi saygınlıktır. Cevaplayıcılar mikro kredi kullanımının özellikle bu değişkenler üzerinde olumlu etkilerinin olduğunu belirtmişlerdir.

Sonuç olarak yapılan t-testi: "Mikro kredi kullanımı, kullanan kişilerin sosyal düzeylerine olumlu etki yapmaktadır.", şeklindeki hipotezimizi doğrulamış olmaktadır.

**Tablo 1: Sosyal Değişkenlerin Mikro Kredi Öncesine ve Sonrasına Ait Ortalamaları ve Anlamlılık Düzeyleri**

	<b>SOSYAL DEĞİŞKENLER</b>	<b>Anlamlılık Düzeyi</b>	<b>MK Öncesi Ort.</b>	<b>MK Sonrası Ort.</b>
1	Eş ve Çocukların Saygısı	0.000	1,49	2,13
2	Akraba ve Komşu Ziyaretleri	0.000	1,61	2,08
3	Girişim İçin Cesaret	0.000	2,18	2,54
4	Medeni Cesaret	0.000	2,19	2,56
5	Ekonomik Özgürlük	0.000	2,33	2,53
6	Aile İçi Şiddet	0.000	1,49	1,93
7	Eğitim Masrafları	0.000	2,18	2,47
8	Aileye Ayrılan Vakit	0.000	1,83	2,41
9	İnsanların Saygısı	0.000	1,83	2,34
10	İşi Büyütme Cesareti	0.000	2,39	2,65
11	Çevreyle Olan İlişkiler	0.000	1,88	2,50
12	Yetenek Değerlendirme	0.000	2,43	2,64
13	Yardımlaşma ve Dayanışma İmkânı	0.000	2,17	2,57
14	Topluma ve Aileye Olan Fayda	0.000	2,20	2,62
15	Aile İçi Sorunlar	0.000	1,82	2,31
16	İnsanların Tavırları	0.000	1,17	2,36
17	Eğitim Faaliyetlerine Katılma	0.000	2,08	2,35
18	Seminer ve Toplantılara Katılma	0.000	2,20	2,34
19	Bayram Ziyaretleri	0.000	1,54	2,25
20	Kendine Güven	0.000	2,22	2,64
21	Yapmak İstediklerini Yapabilmek	0.000	2,54	2,66
22	Yetenek Kullanımı	0.000	2,42	2,66
23	Aile İçi Saygınlık	0.000	1,76	2,44

### **Çoklu Varyans Analizi (MANOVA) Elde Edilen Genel Sonuçları**

Cevaplayıcıların, mikro kredi öncesi ve mikro kredi sonrası sosyal düzeylerinde meydana gelen değişimin bölgeler itibarıyla farklılık gösterip

göstermediğini belirlemek amacıyla Çoklu Varyans Analizi (MANOVA) yapılmıştır. Analizde, cevaplayıcılara mikro kredinin sosyal etkilerini ölçmek için sorulan yargı cümleleri bağımlı değişken olarak alınmıştır. Bölgeler bağımsız değişken olup, faktörleri (grupları); 5 bölge ise faktör düzeylerini göstermektedir. Faktörleri yani grupları belirlemek için, öncelikle 7 coğrafi bölge esas alınmıştır. İllerden gelen anketler 7 coğrafi bölgeye atanmış ve sayıları tespit edilmiştir. Daha sonra bu bölgeler; coğrafi yakınlık, benzerlik ve anket sayıları dikkate alınarak 5 bölgede toplanmıştır. Bölgeler ve belirlenen anket sayıları şöyledir: Güney Doğu Anadolu (270), Ege ve Marmara (128), Akdeniz (102), İç Anadolu ve Doğu Anadolu (212), Karadeniz (102) bölgesi olarak gruplandırılmıştır. Mikro kredi öncesine ve mikro kredi sonrasına ait değişkenler belirlediğimiz 5 bölgeye atanarak, mikro kredi uygulamasının sosyal etkilerinin bölgelere göre farklılıkları tespit edilmeye çalışılmıştır.

Sosyal değişkenlerle ilgili özet tablo ekte (Tablo 2 sayfa 27) yer almaktadır. Bu tabloda mikro kredi kullanımından önce ve sonra sosyal değişkenlere ait bölgeler arası farklar ve ortalamalar yer almaktadır. Fark sütunlarında koyu renkle yazılı bölgenin diğer bölgelerle ilgili değişken bakımından farkı, ortalamalar sütununda ise ifadelerin bölgelere ait ortalamaları yer almaktadır. Mikro kredi kullanımından önce ifadelerin ortalamasının yüksek olması, ortalamanın ait olduğu bölgedeki olumsuz etkiyi, mikro kredi kullanımından sonra ifadelerin ortalamalarının yüksek olması, ortalamanın ait olduğu bölgedeki olumlu etkiyi göstermektedir.

### **3.2.3. Sosyal Değişkenlerin Her Birinden Elde Edilen Bulgular**

Sosyal değişkenler aşağıdaki şekilde sınıflandırılabilir:

- Aile ile ilgili değişkenler,
- Özgüven ile ilgili değişkenler,
- Eğitim ile ilgili değişkenlerden oluşmaktadır.

### **Aileyle İlgili Değişkenlerden Elde Edilen Bulgular**

Aile ile ilgili değişkenler; eş ve çocukların saygısı, akraba ve komşu ziyaretleri, aile içi şiddet, aileye ayrılan vakit, aile içi sorunlar, bayram ziyaretleri, aile içi saygınlıktan oluşmaktadır. Mikro kredi kullanımından önce aile ile ilgili değişkenlerin incelenmesinden, G. Doğu Anadolu Bölgesi'nin diğer bölgelerden daha geri durumda olduğu, Ege ve Marmara Bölgelerinin diğer bölgelerden daha ileri durumda olduğu görülmektedir. Mikro kredi kullanımından sonra cevaplayıcıların; eş ve çocuklarının kendilerine olan saygısının tüm bölgelerde arttığı görülmektedir. Mikro kredi kullanımından sonra cevaplayıcılar gelir elde etmeye ve karar alma süreçlerine katılmaya başlamışlardır. Bu durum cevaplayıcıların kendilerine olan güvenlerini artırmaya başlamış ve eş ve çocukların tavırlarında da olumlu yönde değişikliğe yol açmıştır. G. Doğu Anadolu Bölgesi'ndeki cevaplayıcıların

gördükleri aile içi şiddetin azaldığı görülmektedir. Mikro kredi kullanımı az da olsa cevaplayıcıların günlük geçimlerini sağlamalarına katkıda bulunduğu için aile içi huzursuzluğun ve şiddetin azalmasına yardımcı olmuştur. G. Doğu Anadolu Bölgesi’ndeki cevaplayıcıların, İç ve Doğu Anadolu Bölgesi’ndeki cevaplayıcılara nazaran ailelerine daha çok vakit ayırabildikleri görülmektedir. G. Doğu Anadolu Bölgesi’ndeki cevaplayıcıların, İç ve Doğu Anadolu Bölgesi’ndeki cevaplayıcılara nazaran aile içi ilişkilerde daha az sorun yaşamaya başladıkları tespit edilmiştir. Bayram ziyaretlerinin, akraba ve komşu ziyaretlerinin, aileye ayrılan vaktin ve aile içi saygınlığın tüm bölgelerde arttığı görülmektedir.

Mikro kredi kullanımı, cevaplayıcıları tüketici konumundan üretici konumuna geçmelerine yardımcı olmuştur. Üreten kadınların bireysel gelirleri artmış, ailenin ve çocukların temel ihtiyaçlarını karşılar duruma gelmişlerdir. Bu durum aile içi ilişkilerin düzelmesine de katkıda bulunmuştur. Mikro kredi kullanımından önce cevaplayıcılar, düzenli beslenememe, çocuklarının eğitim masraflarını ve günlük ihtiyaçlarını karşılayamama gibi sıkıntıları çözmeye çalışmaktadırlar. Bu da aile içi sorunların artmasına neden olmaktadır. Mikro kredi kullanımı ile bu gibi sorunların çözümüne yönelik bir adım atılmış olmaktadır. Bu sayede aile içi sorunlar azalmaya başlamıştır. Bayram ziyaretlerini ve her türlü sosyal faaliyeti cevaplayıcılar ürünlerini pazarlamak için bir fırsat olarak görmektedirler. Bundan dolayı bayram ziyaretleri artmış olduğu düşünülmektedir. Mikro kredi kullananların çoğu mikro çapta imalat ve ticaret yapmaktadırlar. Akraba ve komşu ziyaretlerinin artmasında da ürettikleri ürünleri pazarlama düşüncesinin etkili olduğu söylenebilir.

### **Özgüvenle İlgili Değişkenlerden Elde Edilen Bulgular**

Özgüven ile ilgili değişkenler; girişim için cesaret, medeni cesaret, ekonomik özgürlük, insanların saygısı, işi büyütme cesareti, çevreyle olan ilişkiler, yetenek değerlendirme, yardımlaşma ve dayanışma imkânı, topluma ve aileye olan fayda, insanların tavırları, kendine güven, yapmak istediklerini yapabilmek ve yetenek kullanımından oluşmaktadır. Mikro kredi kullanımından önce özgüven ile ilgili değişkenlerin incelenmesinden, G. Doğu Anadolu Bölgesi’nin diğer bölgelerden daha geri durumda olduğu, Ege ve Marmara ile İç ve Doğu Anadolu Bölgelerinin diğer bölgelerden daha ileri durumda olduğu görülmektedir. Mikro kredi kullanımından sonra ise, İç ve Doğu Anadolu Bölgesi’ne nazaran G. Doğu Anadolu Bölgesi’nde ve diğer bölgelerde cevaplayıcıların girişim için cesaretleri daha çok artmıştır. Mikro kredi kullanımı, herhangi bir işe başlamak için başlangıç sermayesi bulamayan cevaplayıcıları, kendi işlerini yapmak ve ilk adımı atmak için oldukça cesaretlendirmiştir. Mikro kredi, kadınların sahip oldukları çalışma kapasitesini etkin hale getirmiş, böylece yeteneklerini, istedikleri gibi bir hayata ulaşmak için kullanmalarına yardım etmiştir (Adaman ve Bulut, 2007:

91-92). İç ve Doğu Anadolu Bölgesi'ndeki cevaplayıcılar, Karadeniz ve G. Doğu Anadolu Bölgeleri'ndeki cevaplayıcılara nazaran daha düşük bir medeni cesarete sahip olmuşlardır. Mikro kredi kullanımından önce bireysel geliri olmayan, evdeki karar alma süreçlerine katılmayan, geleceğe ait planları olmayan ve dolayısıyla medeni cesareti düşük bir cevaplayıcı profili söz konusudur. Mikro kredi kullanımı cevaplayıcıların bireysel gelirini artırarak medeni cesaretlerinin artmasına yardımcı olmuştur. G. Doğu Anadolu Bölgesi'ndeki cevaplayıcıların, Ege ve Marmara, İç ve Doğu Anadolu Bölgeleri'ndeki cevaplayıcılara nazaran daha çok ekonomik özgürlükleri artmıştır. Mikro kredi kullanımından önce G. Doğu Anadolu Bölgesi'ndeki cevaplayıcıların ekonomik özgürlüklerini kazanmaları için hemen hemen hiçbir olanakları yoktur. Diğer bölgelerde ve özellikle G. Doğu Anadolu Bölgesi'nde kadınlara yönelik toplumsal ve aile içi baskı söz konusudur. Kadınların bu baskıdan dolayı iş hayatında yer almaları ve kendi paralarını kazanmaları söz konusu değildir. TGMP tarafından sunulan mikro kredi olanağı, kadınların evlerine kadar gelmiş bir imkândır. Kadınlar mikro kredi kullanmakla ekonomik özgürlüklerinin yanında pek çok olanağa da sahip olmaktadır. Mikro kredi sonrasında bütün bölgeler itibarıyla cevaplayıcıların ekonomik özgürlükleri artmıştır. Bütün bölgelerde cevaplayıcılar insanların kendilerine daha çok saygı duyduklarını düşünmeye başlamışlardır. Mikro kredi kullanımından önce, özellikle G. Doğu Anadolu Bölgesi'nde ve kırsal bölgelerde kadınlar, hem toplumda hem de aile içinde karar alma süreçlerine katılamamaktadırlar. Kadınlar ekonomik hayatta yer alıp, ailelerinin geçimlerine yardımcı olmaya başladıktan sonra daha çok fikirleri sorulup saygı duyulmaya başlanmıştır.

Karadeniz Bölgesi'ndeki cevaplayıcılar, G. Doğu Anadolu Bölgesi'ne; G. Doğu Anadolu Bölgesi'ne deki cevaplayıcılar, Ege ve Marmara Bölgelerine, Ege ve Marmara Bölgeleri'ndeki cevaplayıcılar, İç ve Doğu Anadolu Bölgeleri'ndeki cevaplayıcılara nazaran daha çok işi büyütme cesaretine sahip olmuşlardır. TGMP tarafından verilen mikro kredi küçük meblağlarda da olsa mikro kredi kullanıcılarını işi büyütme konusunda cesaretlendirmiştir. Zaten küçük çaplı üretim ve pazarlama işleri yapan cevaplayıcılar, aldıkları mikro kredi ile işlerini büyütme olanağına kavuşmuşlardır. Bütün bölgelerde cevaplayıcıların çevreleriyle olan ilişkileri artmıştır. Mikro kredi alabilmek için grup kurarak başvuruda bulunmak gerekmektedir. Grup altı kişiden oluşmaktadır. Grup kuran kadınlar ve diğer gruplardaki kadınlar arasında hem borçluluk ilişkisine dayalı hem de kendi ürünlerini diğer kadınlara pazarlama anlamında yeni ilişkiler doğmaktadır. Bu bağlamda çevreleriyle oldukça sınırlı ilişkileri olan kadınların mikro kredi kullanımından sonra, tüm bölgelerde çevreleriyle olan ilişkileri artmıştır. İç ve Doğu Anadolu Bölgeleri'ndeki cevaplayıcılar, Karadeniz Bölgesi'ndeki cevaplayıcılara nazaran daha az yeteneklerini değerlendirme imkânına sahip olmuşlardır. Mikro kredi öncesinde batı, kuzey, iç ve doğu bölgelerimizde

cevaplayıcılar daha çok yeteneklerini değerlendirme imkânına sahiptirler. Mikro kredi kullanımı yetenekleri olan ancak bir işe girişmek için başlangıç sermayeleri olmayan kadınların yeteneklerini değerlendirebilmeleri için bir fırsat olanağı sunmuştur. Mikro kredi almak, banka kredisini almak için gerekli olan hiçbir prosedürü içermemektedir. Bu durum kadınlar için mikro krediyi cazip hale getirmiş, mikro krediye olan talebi artırmıştır. Bütün bölgelerdeki cevaplayıcıların yardımlaşma ve dayanışma imkânı artmıştır. Mikro kredi grup kredisi olarak dağıtılmaktadır. Mikro kredi alan kadınlar, gruplarındaki kadınların borçlarına kefil olmakta, bir kişi borcunu ödeyemediği takdirde bu borcu ödemeyi taahhüt etmektedirler. Bundan dolayı grup içindeki kadınlar arasında yardımlaşma ve dayanışmaya ortamı oluşmuştur. Ayrıca mikro kredinin haftalık geri ödemeleri için yapılan toplantılarda mikro kredi üyesi kadınlar diğer grup üyeleriyle tanışıp ticari ilişkiler geliştirme fırsatı da bulmuşlardır. Mikro kredi sisteminin işleyişi bütün bölgelerdeki cevaplayıcıların yardımlaşma ve dayanışma imkânını artmıştır.

G. Doğu Anadolu Bölgesi’ndeki cevaplayıcılar, İç ve Doğu Anadolu Bölgesi’ndeki cevaplayıcılara nazaran topluma ve ailesine daha çok faydalı olmaya başlamıştır. Mikro kredi kullanımından önce ekonomik olarak üretim sürecine katılmayan kadının, topluma ve özellikle ailesine olan faydası oldukça az ve sınırlıdır. Mikro kredi kullanımı kadınların emeklerini üretken hale getirmiştir. Üreten ve gelir elde eden kadınlar öncelikle ailelerine daha sonra da topluma faydalı hale gelmişlerdir. G. Doğu Anadolu Bölgesi’ndeki cevaplayıcılar insanların kendilerine karşı olan tavırlarının düzeldiğini düşünmeye başlamışlardır. Mikro kredi kullanımından sonra kadınlar gelir elde etmeye başlamışlar, sosyal hayata entegre olmuşlar ve çevreleriyle olumlu ilişkiler geliştirmişlerdir. Bu durum çevrelerindeki kişilerin tavırlarını da olumlu yönde etkilemiştir. G. Doğu Anadolu Bölgesi’ndeki cevaplayıcıların, İç ve Doğu Anadolu Bölgesi’ndeki cevaplayıcılara nazaran kendilerine güvenleri artmıştır. Mikro krediden sonra gelir elde eden ve ihtiyaçlarını karşılayabilen kadının kendine olan güveni artmıştır. Mikro kredi kullanımından sonra G. Doğu Anadolu Bölgesi’ndeki cevaplayıcıların, İç ve Doğu An Bölgesi’ndeki cevaplayıcılara nazaran kendilerine güvenleri artmıştır. Döşeyen 2007’de Diyarbakır ili için yaptığı çalışmada benzer sonuçlara ulaşmıştır. Diyarbakır halkının sosyal açıdan mikro krediden faydalandığını ve özgüvenlerinin arttığını tespit etmiştir (Döşeyen, 2007: 77-95).

Karadeniz Bölgesi’ndeki cevaplayıcılar, G. Doğu Anadolu Bölgesi’ndeki cevaplayıcılara nazaran; G. Doğu Anadolu Bölgesi’ndeki cevaplayıcılar, İç ve Doğu Anadolu Bölgesi’ndeki cevaplayıcılara nazaran yapmak istedikleri şeyleri daha çok yapabilmektedirler. Mikro kredi kullanımından önce cevaplayıcıların bireysel gelirleri yoktur, ailelerinin geçimlerini teminde güçlük çekmektedirler, sürekli borç ödemektedirler ve

yapmak istedikleri şeyleri ertelemek zorunda kalmaktadırlar. Mikro kredi kullanımı az da olsa cevaplayıcılara nefes aldırılmış, yapmak istediklerini yapabilme olanağı sunmuştur. Karadeniz Bölgesi'ndeki cevaplayıcılar, G. Doğu Anadolu Bölgesi'ndeki cevaplayıcılara nazaran; G. Doğu Anadolu Bölgesi'ndeki cevaplayıcılar, İç ve Doğu Anadolu Bölgesi'ndeki cevaplayıcılara nazaran yeteneklerini daha çok kullanabilme olanağına sahip olmuşlardır. Mikro kredi kullanan kadınlar mikro kredi kullanımından önce yeteneklerini paraya çevirebilecek bir başlangıç sermayesi bulamamışlardır. Küçük meblağlarda da olsa mikro kredi, kadınlara yeteneklerini kullanma ve değerlendirme imkânı sunmuştur.

### **Eğitimle İlgili Değişkenlerden Elde Edilen Bulgular**

Eğitim ile ilgili değişkenler; eğitim masraflarını karşılayabilme, eğitim faaliyetlerine katılma imkânı, seminer ve toplantılara katılma imkânından oluşmaktadır. Mikro kredi kullanımından önce eğitim ile ilgili değişkenlerin incelenmesinden G. Doğu Anadolu Bölgesi'nin diğer bölgelerden daha geri durumda olduğu, Ege ve Marmara, İç ve Doğu Anadolu ve Karadeniz Bölgeleri'nin diğer bölgelerden daha ileri durumda olduğu görülmektedir. Mikro kredi kullanımından sonra, mikro kredi kullanıcıları çocuklarının eğitim masraflarını karşılayabilir duruma gelmişler, eğitim faaliyetlerine katılma imkânı bulabilmişlerdir. Mikro kredi kullanan kadınlardan, özellikle Doğu ve G. Doğu Anadolu Bölgesi'nde yaşayanlar arasında okuma-yazma oranı oldukça düşük seviyededir, ülke genelinde ise büyük çoğunluğu ilkokul mezunudur. Kadınlar bu eğitim eksikliğini yaşantılarının her aşamasında hissetmişler, istedikleri işlerde çalışmamışlar, istedikleri geliri elde edememişler ve beraberinde birçok yoksunluğu yaşamışlardır. Çocuklarının da aynı şeyleri yaşamaması için onların eğitim masraflarını karşılamaya ayrı bir önem vermektedirler. Ancak mikro krediden önce ailelerinin geçimlerini bile temin edemediklerinden dolayı çocuklarının eğitim masraflarını yeterince karşılayamamışlardır. Mikro kredi sonrasında mikro kredi kullanıcıları çocuklarının eğitim masraflarını karşılayabilir duruma gelmişlerdir.

Mikro kredi kullanımından önce cevaplayıcıların büyük çoğunluğu çalışmamaktadır ve herhangi bir kurs veya eğitim faaliyetine katılma olanağı bulamamıştır. Mikro kredi eğitim faaliyeti ile başlamaktadır. Mikro kredi alacak kadınlar belli bir eğitime tabi tutulmakta ve başarılı olanlar mikro kredi olanağından yararlanabilmektedir. Mikro kredi kullanımı kadınlara başından itibaren ve zaman zaman çeşitli eğitim faaliyetlerine katılma olanağı sağlamıştır. Mikro kredi kullanımından sonra cevaplayıcılar eğitim faaliyetlerine katılma imkânı bulabilmişlerdir. Ege ve Marmara Bölgesi'ndeki cevaplayıcılar, İç ve Doğu Anadolu Bölgeleri'ndeki cevaplayıcılara nazaran daha çok seminer ve toplantılara katılma imkânı bulmuşlardır. Mikro kredi kullanan kadınlar mikro kredi merkezi tarafından düzenlenen haftalık toplantılara katılmak mecburiyetindedirler. Bu toplantılarda alınan mikro

kredinin geri ödemeleri yapılmakta ve kadınlara yaptıkları iş konusunda bilgilendirme yapılmakta ve seminerler düzenlenmektedir. Bundan dolayı mikro kredi kullanan kadınların seminer ve toplantılara katılma imkânları artmıştır.

## **SONUÇ**

Geleneksel iktisat teorilerinin öngördüğü modeller yoksulluk sorunun çözümünde yeterince etkili olamayınca, sorunun çözümüne yönelik yeni arayışlar içine girilmiştir. Bu bağlamda özellikle kadın yoksulluğu ile mücadelede kullanılan yöntemlerden birisi de mikro kredi uygulaması olmuştur. Mikro kredi uygulaması, yoksul kadınlara geçimlerini sağlamak amacıyla başlayacakları ekonomik faaliyette, başlangıç sermayesi verilerek yardımcı olunmasıdır. Amaç, yoksul kadınların gelirlerini artırmak ve işsizlik oranlarını azaltmaktır.

Türkiye’de mikro kredi uygulamaları 2003 yılında TGMP’nin kurulmasıyla ve faaliyete geçmesiyle başlamıştır. Mikro kredi, yoksulluktan kurtulmak isteyen kadınların umut ışığı olmuştur. Mikro kredi uygulamalarının Türkiye genelinde sosyal dışlanmışlığı, eğitim eksikliğini ve sermaye yetersizliğini gidererek istihdamın artmasında önemli bir rol oynaması beklenmektedir. Bu araştırmada, Türkiye örneğinde mikro kredi uygulamalarının yoksul kadınların sosyal düzeylerinde meydana getirdiği değişiklikleri tespit etmek amacıyla anket uygulaması yapılmıştır. Yapılan analizler sonucu elde edilen bulgulara göre, mikro kredi kullanımının kullanan kişilerin sosyal düzeylerinde genel olarak olumlu etki yaptığı görülmüştür.

Sosyal değişkenlerin bölgelere göre farklılıklarının incelenmesinden, mikro kredi kullanımı öncesinde Ege ve Marmara Bölgelerindeki cevaplayıcıların diğer bölgelerdekilere göre daha ileri durumda olduğu, G. Doğu Anadolu Bölgesi’ndeki cevaplayıcıların da diğer bölgelerdekilere göre daha geri durumda olduğu görülmüştür. Bu durum, ülkenin bölgeler arası gelişmişlik düzeyi farklılıklarını destekler niteliktedir. Genel olarak, doğu bölgeleri sosyal gelişmişlik düzeyi bakımından batı bölgelerinin gerisinde kalmaktadır. Nitekim, mikro kredi kullanımından sonra G. Doğu Anadolu Bölgesi’ndeki cevaplayıcıların sosyal düzeylerindeki iyileşmenin diğer bölgelerdekilere göre daha fazla olduğu, İç ve Doğu Anadolu Bölgelerindekilerin sosyal durumlarındaki iyileşmenin ise diğer bölgelerdekilere göre daha az olduğu görülmüştür. Diğer taraftan, Akdeniz Bölgesi’nde mikro kredi kullanımı diğer bölgelere göre yeni olduğu için, cevaplayıcıların sosyal düzeylerinde belirgin bir iyileşmeye yol açmamıştır.

TGMP tarafından yürütülen mikro kredi uygulamaları, başladığı günden bu güne önemli ilerlemeler kaydetmiştir. Hem mikro kredi verilen merkez sayısı hem mikro kredi kullanan kişi sayısı hem de dağıtılan mikro



kredi miktarında önemli artışlar olmuştur. Mikro kredi kullananlar, yaşamlarındaki olumlu gelişmelere rağmen mikro kredi miktarının azlığından şikâyet etmektedirler. Bu yüzden mikro kredi kullanan kişilerin kabiliyetleri ve performansları doğrultusunda mikro kredi miktarında yeni düzenlemeler yapılması gerekmektedir.

Bölgelere göre mikro kredi kullanımının incelenmesinden, sosyal değişkenlere göre en fazla ilerlemeyi G. Doğu Anadolu Bölgesi göstermiştir. Projenin bu bölgede başlamasının, bu ilerlemeye katısı olmuştur. Bu bölgede mikro kredi uygulaması oturmuş ve sistematik hale gelmiştir. Bölgenin kadın yoksulluğunu diğer bölgelerden daha çok ve derinden yaşadığı düşünülürse, mikro kredi uygulamasının amacına ulaştığı söylenebilir. Ancak ülke genelinde toplu bir iyileşmeden söz edebilmek için diğer bölgelere de önem verilmesi ve mikro kredi uygulamalarının o bölgelerdeki eksiklerinin giderilmesi gerekmektedir. Bu eksikliklerin giderilmesi durumunda, ülke genelinde toplu bir iyileşmeden söz edilebilir.

## **KAYNAKLAR**

- AKTAN, C. C.; İ. Y. VURAL (2002) Yoksulluk: Terminoloji, Temel Kavramlar ve Ölçüm Yöntemleri, Coşkun Can Aktan (ed.), Yoksullukla Mücadele Stratejileri, *Hak-İş Konfederasyonu Yayınları*, Ankara , 32.
- BUĞRA, A.; Ç. KEYDER (2003) *New Poverty and The Changing Welfare Regime of Turkey*, UNDP, Ankara.
- DİE (2004), *DİE 2002 Yoksulluk Çalışması Haber Bülteni*, Sayı: B.02.1.DİE.0.11.00.03.906/62, s.10.
- DPT (2001), Gelir Dağılımının İyileştirilmesi ve Yoksullukla Mücadele Özel İhtisas Komisyon Raporu, 8. Beş Yıllık Kalkınma Planı, *DPT Yayınları*, Yayın No: DPT: 2599-ÖİK: 610, Ankara, s. 105.
- DPT (2006), *2006 Yılı Programı*, <http://ekutup.dpt.gov.tr/program/2006.pdf>, Erişim Tarihi: 23.10.2013, s.91.
- DPT (2006), *Binyıl Kalkınma Hedefleri Raporu Türkiye 2005*, Ankara.
- DREWNOWSKİ, J. (1977) Poverty: It's Meaning and Measurement, *Development and Change*, Vol. 8, No:2, 183-208.
- DUMANLI, R. (1995) Yoksulluk Kavramı, Ölçülmesi ve Gelir Dağılımı İlişkileri, *Yeni Türkiye*. 1995/6, 211-229.
- FIELD, F. (1983) The Minimum Wage, *Policy Studies Institute*, London.  
<http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/TOPICS/EXTPOVE/RTY/0,,contentMDK:20153855~menuPK:373757~pagePK:148956~piPK:216618~theSitePK:336992,00.html>, Erişim Tarihi: 05.03.11.

## ***Türkiye’de Kadın Yoksulluğunun Çözümünde Mikro Kredi Uygulamaları: Sosyal Etkilerinin Ölçülmesi***

---

- GAFAR, J. (1998) Growth, Inequality and Poverty in Selected Caribbean and Latin American Countries, With Emphasis on Guyana, *Journal of Latin American Studies*, Vol.30, 591-617.
- KORKMAZ, E.; B. BALOĞLU; K. K. SÜMER ve Diğerleri (2004) Mikrokredi Yoluyla Yoksulluğun Azaltılması: İstanbul Örneği, *İstanbul Ticaret Odası*, Yayın No: 2004-32, İstanbul.
- KORKMAZ, T.; M. F. BAYRAMOĞLU (2007) Yoksullukla Mücadele Mikrofinans Modeli ne Mikrofinans Kuruluşlarının Finansal İşlevleri, *Mufad Dergisi*, Sayı 34.
- KORKMAZ, E. (2005) Mikro Kredi Yoluyla Yoksulluğun Azaltılması, *İstanbul Ticaret Odası Yayınları*, İstanbul.
- LİPTON, M. (1997) Poverty: Are There Holes in the Consensus?, *World Development*. 25 (7), 1003-1007.
- MASİKA, R. A. de HAAN; S. BADEN (1997) Urbanization and Urban Poverty: A Gender Analysis. A report prepared for the Gender Equality Unit, Swedish International Development Cooperation Agency (SIDA). *Bridge Development-Gender Report*, No: 54, p.2.
- McLANAHAN, S. S.; E. L. KELLY (1999) *The feminization of poverty: Past and future*, In J. S. CHAFETZ (Ed.), *Handbook of the sociology of gender*.
- NAKİP, M. (2013) *Pazarlamada Araştırma Teknikleri ve SPSS Uygulamaları*, Seçkin Yayıncılık, 3. Baskı, Ankara.
- SEN, A. (2004) Capabilities, Lists, And Public Reason: Continuing The Conversation, *Feminist Economics*, *Taylor and Francis Journals*, Vol. 10(3), 77-80.
- T. C. Başbakanlık Kadının Statüsü Genel Müdürlüğü (2008), *Kadın ve Yoksulluk*, Politika Dökümanı, <http://www.ksgm.gov.tr/Pdf/yoksulluk.pdf>, Erişim Tarihi: 23.10.2013, ss.5.
- WORLD BANK (1990), *World Development Report*, p.26.
- YUNUS, M. (2003) *Yoksulluğun Bulunmadığı Bir Dünyaya Doğru*, (Çev: G. Şen), 2. Baskı, Doğan Kitapçılık, İstanbul.

EK 1-Tablo 2: Sosyal Değişkenlerle İlgili Mikro Kredi Öncesine ve Sonrasına Ait Bölgelerin Farklılıkları ve Ortalamaları (MANOVA Analizi Sonuçları)

Sosyal Değişkenler		Mikro Kredi Öncesi		Mikro Kredi Sonrası	
		Fark Olan	Ortalamalar	Fark Olan	Ortalamalar
1	Eş ve Çocukların Saygısı	-	-	-	-
2	Akraba ve Komşu Ziyaretleri	<b>G. Doğu-</b> Ege ve Mar.	<b>1,7020</b> 1,3421		
3	Girişim İçin Cesaret	<b>G. Doğu-</b> Ege ve Mar. İç ve Doğu An.	<b>2,4275</b> 1,8684 2,0000	<b>G. Doğu-</b> İç ve Doğu An.	<b>2,6367</b> 2,3478
4	Medeni Cesaret	<b>G. Doğu-</b> Ege ve Mar. Akdeniz İç ve Doğu An. Karadeniz <b>Ege ve</b> <b>Mar.-</b> Akdeniz Karadeniz	<b>2,5529</b> 1,6754 2,1910 1,9777 2,2043 <b>1,6754</b> 2,1910 2,2043	<b>G. Doğu-</b> İç ve Doğu An. <b>İç ve</b> <b>Doğu</b> <b>An.-</b> Karadeniz	<b>2,6836</b> 2,3152 <b>2,3152</b> 2,7778
5	Ekonomik Özgürlük	<b>G. Doğu-</b> Ege ve Mar. İç ve Doğu An.	<b>2,5765</b> 2,1404 2,1341	<b>G. Doğu-</b> Ege ve Mar. İç ve Doğu An.	<b>2,6602</b> 2,3445 2,3641
6	Aile İçi Şiddet	<b>G. Doğu-</b> Ege ve Mar. Akdeniz İç ve Doğu An. Karadeniz	<b>1,8196</b> 1,1667 1,3371 1,3966 1,2581	<b>G. Doğu-</b> Akdeniz İç ve Doğu An. Karadeniz	<b>2,1562</b> 1,7222 1,8424 1,7172
7	Eğitim Masrafları	<b>G. Doğu-</b> Ege ve Mar.	<b>2,5333</b> 1,8158 2,0335		

*Türkiye’de Kadın Yoksulluğunun Çözümünde Mikro Kredi Uygulamaları: Sosyal Etkilerinin Ölçülmesi*

		İç ve Doğu An. Karadeniz <b>Ege ve Mar.- Akdeniz Akdeniz- Karadeniz</b>	1,9032 <b>1,8158</b> 2,3258 <b>2,3258</b> 1,9032		
8	Aileye Ayrılan Vakit	<b>G. Doğu-</b> Ege ve Mar. Akdeniz İç ve Doğu An. Karadeniz	2,1373 1,6930 1,7528 1,6927 1,5699	<b>G. Doğu-</b> İç ve Doğu An.	<b>2,5391</b> 2,2554
9	İnsanların Saygısı	<b>G. Doğu-</b> Ege ve Mar. Akdeniz İç ve Doğu An. Karadeniz	<b>2,1529</b> 1,7368 1,4944 1,7318 1,7204		
10	İşi Büyütme Cesareti	<b>G. Doğu-</b> Ege ve Mar. Akdeniz İç ve Doğu An. Karadeniz	<b>2,7569</b> 2,0789 2,3483 2,1508 2,3656	<b>G. Doğu-</b> Ege ve Mar. İç ve Doğu An. <b>Ege ve Mar.- Karadeniz İç ve Doğu An.- Karadeniz</b>	<b>2,7656</b> 2,4958 2,4728 <b>2,4958</b> 2,8182 <b>2,4728</b> 2,8182
11	Çevreyle Olan İlişkiler	<b>G. Doğu-</b> Ege ve Mar. Akdeniz İç ve Doğu An. Karadeniz	<b>2,1843</b> 1,6404 1,7528 1,7989 1,8065		
12	Yetenek Değerlendirme	<b>G. Doğu-</b> Ege ve	<b>2,7294</b> 2,0526	<b>İç ve Doğu</b>	<b>2,4293</b> 2,7374

		Mar. İç ve Doğu An. Karadeniz <b>Ege ve Mar.- Akdeniz</b>	2,1285 2,3011 <b>2,0526</b> 2,4494	<b>An.- Karadeniz</b>	
13	Yardımlaşma ve Dayanışma İmkânı	<b>G. Doğu-</b> Ege ve Mar. İç ve Doğu An. <b>Ege ve Mar.- Karadeniz</b>	<b>2,4353</b> 1,7807 2,0615 <b>1,7807</b> 2,2473		
14	Topluma ve Aileye Olan Fayda	<b>G. Doğu-</b> Ege ve Mar. İç ve Doğu An.	<b>2,4431</b> 1,8860 2,1006	<b>G. Doğu-</b> İç ve Doğu An.	<b>2,6953</b> 2,4511
15	Aile İçi Sorunlar	<b>G. Doğu-</b> Ege ve Mar. Akdeniz İç ve Doğu An. Karadeniz <b>Ege ve Mar.- İç ve Doğu An.</b>	<b>2,1412</b> 1,4298 1,5169 1,8045 1,7097 <b>1,4298</b> 1,8045	<b>G. Doğu-</b> İç ve Doğu An.	<b>2,4570</b> 2,1467
16	İnsanların Tavırları	<b>G. Doğu-</b> Ege ve Mar. Akdeniz İç ve Doğu An. Karadeniz	<b>2,0667</b> 1,3772 1,4944 1,6313 1,5376		
17	Eğitim Faaliyetlerine Katılma	<b>G. Doğu-</b> Ege ve Mar. Akdeniz İç ve	<b>2,4745</b> 1,7018 1,9213 1,9330 1,9677		

*Türkiye’de Kadın Yoksulluğunun Çözümünde Mikro Kredi Uygulamaları: Sosyal Etkilerinin Ölçülmesi*

		Doğu An. Karadeniz			
18	Seminer ve Toplantılara Katılma	<b>G. Doğu-</b> Ege ve Mar. İç ve Doğu An. Karadeniz <b>Ege ve</b> <b>Mar.-</b> Akdeniz	<b>2,4902</b> 1,8246 2,0726 2,1398 <b>1,8246</b> 2,2472	<b>Ege ve</b> <b>Mar.-</b> İç ve Doğu An.	<b>2,4958</b> 2,1467
19	Bayram Ziyaretleri	<b>G. Doğu-</b> Ege ve Mar. İç ve Doğu An. Karadeniz	<b>1,7843</b> 1,3947 1,4302 1,3871		
20	Kendine Güven	<b>G. Doğu-</b> Ege ve Mar. Akdeniz İç ve Doğu An. Karadeniz	<b>2,5765</b> 1,8421 2,1685 2,0223 2,1720	<b>G. Doğu-</b> İç ve Doğu An.	<b>2,7422</b> 2,4402
21	Yapmak İstediklerini Yapabilmek	<b>G. Doğu-</b> Ege ve Mar. İç ve Doğu An. <b>Ege ve</b> <b>Mar.-</b> Akdeniz Karadeniz <b>İç ve</b> <b>Doğu</b> <b>An.-</b> Karadeniz	<b>2,7569</b> 2,1404 2,2737 <b>2,1404</b> 2,5506 2,6022 <b>2,2737</b> 2,6022	<b>G. Doğu-</b> İç ve Doğu An. <b>İç ve</b> <b>Doğu</b> <b>An.-</b> Karadeniz	<b>2,7617</b> 2,4402 <b>2,4402</b> 2,8182

**Nejla SANCAK BAKTIR, Ekrem ERDEM**

---

22	Yetenek Kullanımı	<b>G. Doğu-</b> Ege ve Mar. İç ve Doğu An. <b>Ege ve</b> <b>Mar.-</b> Akdeniz	<b>2,7059</b> 2,0877 2,1955 <b>2,0877</b> 2,4944	<b>G. Doğu-</b> İç ve Doğu An. <b>İç ve</b> <b>Doğu</b> <b>An.-</b> Karadeniz	<b>2,7500</b> 2,4565 <b>2,4565</b> 2,7778
23	Aile İçi Saygınlık	<b>G. Doğu-</b> Ege ve Mar. Akdeniz İç ve Doğu An. Karadeniz	<b>2,0941</b> 1,4561 1,5955 1,6704 1,6452		

## **DOĞRUDAN YABANCI YATIRIMLARIN İHRACAT ÜRÜN ÇEŞİTLİLİĞİNE ETKİSİ: GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELER ÜZERİNE BİR UYGULAMA<sup>1</sup>**

THE EFFECT OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT ON EXPORT PRODUCT DIVERSIFICATION: AN APPLICATION ON DEVELOPING COUNTRIES

Muhlis CAN<sup>2</sup>

Levent KÖSEKAHYAOĞLU<sup>3</sup>

Received: 08.02.2016, Accepted: 26.05.2016, Published: 30.06.2016

### **ÖZ**

Gelişmekte olan ülkelerin ihracat sepetlerinin geleneksel ürün ağırlıklı, sınırlı sayıda ve belirli ürünlerden oluştuğu bilinmektedir. Sepetin dar olması, bu ülke grubunu zaman zaman zor durumda bırakmaktadır. Özellikle dünya piyasalarında meydana gelen dalgalanmalar, bu ülkelerin ihracat gelirlerinde önemli düşüşler meydana getirebilmektedir. Bu durum başta ekonomik olmak üzere birçok problemin ortaya çıkmasına neden olmaktadır. Sorunların üstesinden gelmede en kalıcı çözümlerin başında, ihracat ürün çeşitliliğinin artırılması gelmektedir. Doğrudan yabancı yatırımlar gelişmekte olan ülkeler açısından yeni sermaye anlamına gelmekte ve tasarruf açığı sorununun giderilmesine katkı sağlamaktadır. Bunun yanında ülkeye gelen yabancı yatırımlar beraberinde getirdikleri bilgi ve beceri, yeni teknolojiler, yeni pazarlama teknikleriyle bu ülkelerin ihracat ürün çeşitliliğinin artırılmasına ciddi katkıda bulunabilirler. Bu çalışmanın amacı, gelişmekte olan ülkelere gelen doğrudan yabancı yatırımlarının ihracat ürün çeşitlendirmesine etkisini incelemektir. Örnekleme, verilerin tamamına ulaşılan 16 ülke dahil edilmiştir. Kukla değişkenli En Küçük Kareler yönteminin kullanıldığı panel veri çalışması sonucunda, doğrudan yabancı yatırımlarının gelişmekte olan ülkelerin ihracat sepetlerindeki çeşitliliği arttırdığı sonucuna ulaşılmıştır.

**Anahtar Kelimeler:** *Doğrudan Yabancı Yatırımlar, Dış Ticaret, İhracat Ürünün Çeşitlendirmesi, Panel Veri Analizi.*

### **ABSTRACT**

It is known that the export baskets of developing countries are mainly traditional products and are consist of limited and specific products. That the basket is being narrow puts this country group in a tight spot. Especially

---

<sup>1</sup> Bu çalışma, Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü tarafından 2015 yılında doktora tezi olarak kabul edilen “Doğrudan Yabancı Yatırımların İhracat Ürün Çeşitliliğine Etkisi: Gelişmekte Olan Ülkeler Üzerine Bir Uygulama” isimli çalışmadan türetilmiştir.

<sup>2</sup> Hakkâri Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Ekonomi ve Finans Bölümü, Yrd. Doç. Dr.

<sup>3</sup> Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, Prof. Dr.



fluctuations in world market cause substantial falls in export revenues of these countries. As a consequence of that, many problems mainly the economic problems arise. The most permanent solution while dealing with such kind of problems is primarily to increase the diversification of export products. Foreign direct investments mean new capitals for developing countries and those investments contribute to solve the problem of saving gap. Additionally, that foreign direct investments bringing along with knowledge and skill, new technologies, new marketing techniques can contribute significantly to export diversification of these countries. The aim of this study is to analyse the effect of foreign direct investments to developing countries on export diversification. The sample includes 16 countries, data of which are completely reached. As a result of panel data analysis in which dummy variable least squares method is used, the findings suggest that foreign direct investments significantly increase the export diversification basket of developing countries.

**Keywords:** *Foreign Direct Investments, Foreign Trade, Export Product Diversification, Panel Data Analysis.*

## GİRİŞ

Sermaye yetersizliği, gelişmekte olan ülkelerin kalkınma amaçlarını gerçekleştirmede karşılaştıkları en önemli problemlerin başında gelmektedir. Bu yetersizlik, ilk olarak Nurkse tarafından belirtilmiştir. Ülkelerin sermaye yetersizliğinden dolayı kısır bir döngünün içinde olduğu ve bu kısır döngünün kırılması için dış yatırımların önem arz ettiği vurgulanmıştır. Ayrıca, bu ülkelerin birçoğu ihracata dayalı büyüme hedefini benimsemiş ülkelerdir. Özellikle belirli ürün grubunda uzmanlaşmanın önemini vurgulandığı 18.yy'den 1950'lili yıllara kadar ülkeler belirli alanlara yönelmeye ehemmiyet vermiş ve sahip oldukları faktör yoğunluklarını da göz önünde bulundurarak belirli ürünlerde uzmanlaşmışlardır. Fakat bu durum, gelişmekte olan ülkelere zaman zaman problem oluşturmaktadır. Özellikle, Kapitalist Sistemin doğası gereği ortaya çıkan dalgalanmalar dünyayı zincirleme olarak etkileyebilmektedir. Gelişmekte olan ülkeler, bu gibi sorunlardan önemli derecede etkilenebilmekte ve ihracat gelirlerinde önemli kayıplar yaşayabilmektedir. Bu bağlamda, ihraç edilen ürün çeşitliliğinin artması ihracat gelirlerini daha istikrarlı hale getirerek ülkelerin büyümesine daha fazla katkı yapabileceği düşünülmektedir.

Gelişmekte olan ülkelerin doğrudan yabancı yatırımları<sup>4</sup> (DYY) kendilerine çekme arzusu, bu tip yatırımların ülkelerin ekonomik

---

<sup>4</sup> Doğrudan Yabancı Yatırım literatürü incelendiğinde, kavram kullanımında farklılıklar göze çarpmaktadır. Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları, Uluslararası Doğrudan Yatırım, Doğrudan Yabancı Yatırım bunlardan bazılarıdır. Özellikle Hazine Müsteşarlığı'nın hazırlamış olduğu son dönem raporlarda Uluslararası Doğrudan Yatırım kavramını kullanması dikkat çekmektedir. Türkçe yazında ise bu kullanımın henüz yaygınlaşmadığı, Doğrudan Yabancı

büyümelerine katkı sağlamasından ileri gelmektedir. İhracatın bir ülkenin büyümesindeki etkisi göz önüne bulundurulduğunda, konunun önemi bir kat daha artmaktadır. DYY ayrıca know-how, gelişmiş teknolojileri, yeni üretim ve yönetim teknikleri beraberinde getirdiklerinden, ihracatta yeni ürünlerin ortaya çıkmasında önemli rol oynayabileceği düşünülmektedir. Özellikle gelişmekte olan ülkelerde düşük yurt içi tasarruf ve döviz açıkları yeni yatırımların gerçekleşmesinde önemli engeller olarak görülmektedir. Bu bağlamda, DYY'nin ülkeye gelişi tasarruf ve döviz açıklarını sübvansede ederek, ihracat ürün çeşitliliğine katkı sağlaması beklenmektedir.

Son dönemde, dış ticaret yazını incelendiğinde “çeşitlendirme” kavramının önemine yapılan vurgunun arttığı görülmektedir. Fakat yapılan çalışmaların ürün çeşitlendirmesi ile büyüme arasında sıkışmış olduğu tespit edilmiştir. DYY'nin bir ülkeye sağladığı dışsalıklar düşünüldüğünde, bu tip sermayenin gelişmekte olan ülkelerin ihraç ettiği ürün çeşitliliğine önemli katkılar sağlayabileceği düşünülmektedir. DYY ile ilgili olarak yapılmış çalışmalarda ağırlıklı olarak, bu tip yatırımların büyümeye veya ihracata etkisi üzerinde durulduğu görülmektedir. Fakat bu tip yatırımların ihraç edilen ürün çeşitliliğine etkisi ile ilgili literatürde çok az sayıda çalışma yapılmış olması, çalışmanın önemini bir kat daha arttırmaktadır.

Çalışma öncelikle doğrudan yabancı yatırımlarının ev sahibi ülkeye etkileri hakkında bilgi verilmeye çalışılmıştır. Ardından ihracat ürün çeşitlendirmesinin tanımı, faydaları, doğrudan yabancı yatırım ve çeşitlendirme literatürüne ait çalışmalara yer verilmiştir. Son olarak doğrudan yabancı yatırımların ihracat ürün çeşitliliğine etkisi ampirik olarak incelenerek geçmiş çalışmalarla karşılaştırması yapılmıştır. Ampirik bölümde kukla değişkenli En Küçük Kareler yöntemi kullanılmıştır. Örneklem olarak Dünya Bankası sınıflamasına göre gelişmekte olan ülke grubunda yer alan ve verilerin tamamına ulaşılan 16 ülke seçilmiştir.

## **1. DOĞRUDAN YABANCI YATIRIMLARIN EV SAHİBİ ÜLKEYE ETKİLERİ**

Genellikle, gelişmekte olan ülkelerde iç talebin yetersiz olduğu görülmektedir. Bu durumun üstesinden gelmek için ülkeler, yatırımları ülkelerine çekmek için farklı yöntemler uygulayarak yabancı yatırımcıları ikna etmeye çalışmaktadır. Bunun altında gelecek sermayenin sermaye artışı sağlaması, istihdam için yeni fırsatlar oluşturması, verimlilik artışına katkıda bulunması, işgücünün niteliğinde artış sağlaması, ülke ekonomisinin dünya ekonomisine uyum sağlamasına yardımcı olması gibi beklentiler yatmaktadır

---

Yatırım kavramının ise sıklıkla kullanıldığı görülmektedir. Bu bağlamda, çalışma boyunca Doğrudan Yabancı Yatırım kavramının kullanılması tercih edilmiştir. Uluslararası Doğrudan Yatırım kavramının kullanımı için bkz. Hazine Müsteşarlığı, Yurt Dışı Doğrudan Yatırım Raporu, 2014: 2-4.

(Delice ve Birol, 2011: 1). Bunun yanında hükümetler, kendi ekonomilerine teknolojik ve know-how'u taşımalarından dolayı DYY'lere büyük önem vermekte, yatırım cazibesi bakımından kendilerini diğer ülke ayırt etmek için vergi muafiyetleri uygulamakta ve yerel firmalara karşı imtiyaz sağlayacak hakları sağlamaya çalışmaktadır. Politika yapımcılar, DYY'lerin ülkeye girişiyle ortaya çıkacak verimlilik ve rekabet artışının, yayılma etkisi ile ülkelerine büyük etkisinin olacağını düşünmektedirler (Javorcik ve Spatareanu, 2005: 45). Dünya üzerinde geliştirilen birçok yenilik ÇUŞ'lere aittir. Bu şirketler, yıllık cirolarından bir kısmını Ar-Ge harcamalarına aktararak yeni ürün geliştirilmesinde önemli katkı sağlarlar (Karluk, 2003: 505). ÇUŞ'lerin bir ülkeye yatırım kararı alması, ev sahibi ülkenin GSYİH'sini etkilediği gibi ülkenin istihdam düzeyini ve ödemeler dengesini de etkiler. ÇUŞ'lerin yapacakları dış ticaret ile dünya ticaret akışında değişiklikler meydana gelir (Carbaugh, 1980: 217). Bunun yanında, DYY ev sahibi ülkeye ileri teknoloji ve yeni hammadde getirerek üretim fonksiyonuna önemli katkı sağlar. Ayrıca istihdam edilen işgücünü eğiterek ev sahibi ülkenin beşeri sermaye stokunda iyileşme meydana getirir. Bu tip yatırımların gelmesi ile beraber ülkeye sadece sermaye ve teknoloji değil beraberinde yönetim becerisini de gelmiş olur (Wang vd., 2004: 569). Bu bakımdan günümüzde DYY'lere ev sahipliği yapmak isteyen ülkeler yatırımları kendilerine çekebilmek için vergi teşvikleri uygulamaktadır. Buna ilaveten yeni yollar, limanlar inşa ederek çok uluslu şirketlerin işlerini kolaylaştırmak için çaba sarf etmekte ve üretim sırasında ara girdi amacıyla yapılacak ithalatlarda tarife muafiyetleri uygulamaktadır (Yarbrough ve Yarbrough, 2000: 400).

DYY'lerin ev sahibi ülkeye gelmesiyle ortaya çıkması muhtemel ilk etkinin rekabet ve bağlantı şeklinde olması beklenir. DYY'ler ile birlikte rekabet faktörü devreye girerek iç piyasanın daha disiplinli olması sağlanır (Mody, 2006: 4). Bu tarz yatırımlar bir ülkeye girdiğinde, yerel firmaları daha verimli ve rekabetçi olmaya zorlar. Bu aynı zamanda ürün çeşitliliğini artırır. DYY'ler aynı zamanda bulunduğu endüstri dalını etkileyerek, ekonominin bu durumdan bir bütün olarak etkilenmesini sağlar (Yokoyama ve Alemu, 2009: 67).

DYY birçok yerel firmanın faaliyet gösterdiği alana yapılırsa, yerel firmalar ileride ortaya çıkacak rekabetle baş edebilmek için yatırımlarını arttırmaya çalışırlar. Fakat yabancı yatırım az sayıda yerli firmanın faaliyet gösterdiği alana yapılıyorsa, ev sahibi ülkenin bu durumdan pozitif şekilde etkilenmesi beklenir. Çünkü gerçekleşen yatırımlar yerel firmalarla yabancı şirket arasında rekabetin değil, tamamlayıcılık etkisinin ortaya çıkmasına neden olur (Apergis vd., 2006: 386). Tamamlayıcılık etkisi firmalar veya sektörler arasında ortaya çıkabilir. Ortaya çıkan etki, ülkenin ürün çeşitlenmesine katkı sağlayarak ülkeden ihracatı yapılan ürün sayısında artış meydana getirir (Nicet-Chenaf ve Rougier, 2008: 8).

DYY'nin gerçekleşmesiyle birlikte ev sahibi ülkenin üretim tekniği ve organizasyonel becerilerinde artış meydana gelir. Bunun yanında, ev sahibi ülke yeni pazarlar hakkında bilgi sahibi olur (Bozdağlıoğlu ve Özpınar, 2011: 40). DYY'nin ülkeye gelmesi, ilgili ülkede sadece sermaye olarak bir artış meydana getirmeyecektir. Ayrıca, DYY beraberinde getireceği Ar-Ge, fiziki sermaye, soyut varlıklar, pazarlama ve yönetim becerilerini de ülkeye getirecektir. Bu durum, ev sahibi ülkede yayılma etkisini ortaya çıkaracaktır (Iwamoto ve Nabeshima, 2012: 2-3). Yayılma etkisi beş farklı yolla ortaya çıkabilir. Bunlar; yerel firmalarla ileri geri bağlantılar kurarak, yerel firmalarla rekabeti yoluyla, dış pazarlara ürün satışı, emeğin çok uluslu firmadan yerel firmalara doğru hareketi ve yerel firmaların ÇUŞ'lerin ürettiği mamülleri örneklemesi veya taklit etmesi yoluyla ortaya çıkmaktadır (Crespo ve Fontoura, 2007: 411).

## **2. GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELERİN İHRACATA BAĞLI OLARAK KARŞILAŞTIKLARI PROBLEMLER VE ÇEŞİTLENDİRME İLİŞKİSİ**

Genellikle, gelişmekte olan ülkelerde iç talebin yetersiz olduğu görülmektedir. Bu bakımdan ilgili ülke grubunda kalkınmanın gerçekleştirilebilmesinde ihracat önemli bir araç haline dönüşmektedir (Hesse, 2008: 1). 1980'li yıllarla dışa açık politika izlemenin ülkelere getirmiş olduğu ekonomik büyüme uluslararası ticaret yazınında yeni görüşlerin gelişmesine öncelik etmiştir. Bu görüşlerin ortak noktası Vernon (1966) ürün dönemleri teorisinden hareket ederek, ülkelerin ihracat yapılarında ortaya koyacakları değişiklik ve ihracat sepetlerindeki ürün çeşitliliği üzerine yoğunlaşmıştır (bkz. Ali vd. 1991; De Pineres ve Ferrantino, 1997). Çünkü dışa açık kalkınma benimseyen ülkeler bu politikanın beraberinde getirmiş olduğu bir takım risklerle karşı karşıyadırlar. Bunların en başında da dünya piyasalarında meydana gelecek ve bir takım istikrarsızlıklara yol açabilecek oynaklıklardır (Haddad vd., 2010: 1). Ortaya çıkan oynaklıklar neticesinde kısa vadede, ülkelerin ulusal gelirlerinde dalgalanmalar meydana gelir. Bunun nedeni genellikle bu ülkelerin ihracat ürün sepetinin dar ve geleneksel ürünlerden oluşmasından ileri gelmektedir. Ayrıca bu kısıtlı ihracat sepeti uzun dönemde daha düşük büyüme oranı, dolayısıyla daha düşük gelir artışına neden olmaktadır (Dennis ve Shepherd, 2011: 101). Oynaklıklar büyümenin yanı sıra, kısa vadede ülkenin makroekonomisini önemli derecede etkileyebilecek istihdam, döviz gelirleri, enflasyon vb. problemlerin ortaya çıkmasına neden olur. Uzun vadede ise ticaret hadlerinde düşüşe neden olması muhtemeldir. Ayrıca bu kötü gidiş, politik olarak hükümetleri zaaf içerisinde bırakabilir (Samen, 2010: 6).

Birçok gelişmekte olan ülkenin günümüzde karşı karşıya olduğu problemlerin başında dar ihracat sepeti ve bu sepetin ağırlıklı olarak ilksel veya geleneksel ürünlerden oluşması gelmektedir (Hesse, 2008: 1). İlksel

ürün piyasası, dünyada çok önemli rekabetlerin yaşandığı bir piyasadır. Bundan dolayı, ihracat sepetleri yoğun olarak bu ürün grubundan oluşan gelişmekte olan ülkeler birçok ülke ile rekabet etme durumundadırlar. Bu ürünlerin iç piyasa fiyatlarında meydana gelebilecek bir artış alıcıların dünya piyasalarında başka tedarikçilere yönelmelerine neden olur (Doğruel ve Tekce, 2011: 1). Bu bağlamda, gelişmekte olan ülkelerin politika yapıcılarının bu gibi problemlerin üstesinden gelebilmek için endüstrileşmeye önem verdiği, yapısal değişimler ile ilksel ürünlerden sanayi ürünlerine doğru değişimi arzuladıkları görülmektedir (Derosa, 1992: 573). Ayrıca, ilksel ürünler özellikleri itibarıyla talep esneklikleri düşük ürünlerdir. Bu ürünlerin fiyatlarında meydana gelen bir düşüş satış miktarlarını çok fazla etkilemeyecektir. Fakat sanayi ürünlerinde durum farklılık arz etmektedir. Bu tip ürünlerin talep esneklik katsayıları genelde yüksektir. Yani bu ürünlerin fiyatlarında meydana gelecek bir düşüş, talep edilen miktarın artmasına neden olacaktır (Doğruel ve Tekce, 2011: 3). Genel olarak değerlendirildiğinde, günümüzde ihracat ürün çeşitlendirmesi kalkınmakta olan ülkeler açısından arzulanan bir durum olarak algılanmaktadır (Naude vd., 2010: 552). Başka bir deyişle, politika yapıcılarının ihracat gelirlerini arttırmak ve istikrarlı hale getirmek, ihracat sepetindeki ürünlerin katma değerini arttırmak için çaba sarf etmektedirler (Samen, 2010: 2).

### **3. İHRACAT ÜRÜN ÇEŞİTLENDİRMESİ TANIMI**

Dış ticaret yazınında son dönemde yapılan çalışmalarda ihracat sektörlerinin yapısal değişime olan ihtiyacı ve ihracat çeşitlendirmesinin önemi sıkça vurgulanmaktadır (Iwamoto ve Nabeshima, 2012: 1). Ali vd. (1991) ihracat ürün çeşitlendirmesi kavramını ülkenin sahip olmuş olduğu ihracat karmasının değişmesi şeklinde tanımlamıştır (Ali vd., 1991: 1). Bu noktadan hareketle, çeşitlendirme ihracat yapılan ürün ve ihracat yapılan ülkenin çeşitlendirmesi olarak ele alınabilir. Ancak literatürde, genel anlamda çeşitlendirme kavramı ile ürünlerin çeşitlendirmesi kastedilmiştir. Çeşitlendirme Samen'e (2010) göre geleneksel ihraç ürünlerinden geleneksel olmayan ihraç ürünlerine doğru bir süreci de ifade etmektedir (Samen, 2010: 4). Genel olarak literatür incelendiğinde çeşitlendirme, ülkelerin sahip olmuş oldukları ihracat sepetindeki ürün sayısının artması anlamına gelmektedir.

### **4. İHRACAT ÜRÜN ÇEŞİTLENDİRMESİNİN FAYDALARI**

İhracat, ülkelerin ekonomik büyümeleri açısından büyük önem taşımaktadır. Makro ekonomik dengenin sürdürülebilmesi açısından bakıldığında, gelişmekte olan ülkeler bağlamında önemi bir kat daha artmaktadır. Bu açıdan, ihracatta çeşitlendirmenin getirilerinin üzerinde durulmasında fayda görülmektedir.

Ülkenin ihracat yapısında çeşitlenme ile beraber hızlı büyüme rakamlarına ulaşılabilir. Geleneksel üretim teknikleri yerine yeni üretim

## ***Doğrudan Yabancı Yatırımların İhracat Ürün Çeşitliliğine Etkisi: Gelişmekte Olan Ülkeler Üzerine Bir Uygulama***

---

tekniklerinin ortaya konması, yeni girişimcilik ve yönetsel bilginin ortaya çıkması ve ülkenin sahip olduğu sermaye stokuna önemli katkılar sağlayabilir (Al-Marhubi, 2000: 559). Ayrıca çeşitlendirme, yeni endüstrilerin ortaya çıkmasına ve mevcut sektörlerin genişlemesine yardımcı olur. Bu sektörlerde meydana gelen üretim artışı çıktı düzeyine önemli katkı sağlar (Misztal, 2011: 56). Bu da ileride ihracat yapan endüstrilerin/ sektörlerin sayısında artış olabileceği anlamına gelmektedir. İhracatçı sektör sayısındaki artış sektörler arası ileri geri bağlantılar hem tamamlayıcılık etkisinin artmasına hem de verimlilik artışına önemli katkı sağlar. Ortaya çıkan tamamlayıcılık etkisi ülkenin ihracat çeşitlendirmesine önemli katkıda bulunur (Nicet-Chenaf ve Rougier, 2008: 8). Söz konusu durum, çeşitlendirme ile beraber ortaya çıkabilecek muhtemel risklerin sektörler arasında dağıtılacağı anlamına gelmektedir (Cabral ve Veiga, 2010: 18). Bunun yanında, çeşitlendirme ülkelerin ihracat kanalıyla irtibatlı olduğu ülke sayısında artış sağlayarak, ülkeler arasındaki ekonomik bağın kuvvetlenmesinde önemli rol oynar (Gouvea vd., 2013: 48).

Ülkede ürün çeşitlendirmesinin artması, sahip olunan çıktı çeşitliliğini arttıracığı için ekonominin sahip olduğu kaynakların daha etkin ve daha verimli kullanımına yol açar. Yani, bir ekonomi ne kadar farklı üretim yapısına sahipse, üretimde kullanılan faktörlerin o kadar etkin kullanılacağı anlamına gelmektedir (Feenstra ve Kee, 2004: 1). Etkin kullanım verimlilik artışına, verimliliği artması da ilgili ülkenin ekonomik büyümesine pozitif katkı yapacaktır (Yokoyama ve Alemu, 2009: 65). İhracatta ürün çeşitlendirmesi beraberinde sektörel çeşitlendirmeyi de getirecektir. Yani ihracat gerçekleştiren sektör sayısında da artış olması beklenir. Bu aynı zamanda finansal gelişmişlik düzeyine de olumlu katkı sağlayacaktır (Naude ve Rossouw, 2011: 102). Çeşitlendirme ile beraber ülkenin farklı bölgeleri, farklı sektörler, farklı nitelikteki işgücü ve daha yüksek nüfus düzeyinin küreselleşmeden faydalanmasının önü açılmış olacaktır (Cabral ve Veiga, 2010: 7).

Çeşitlendirme, ihracat gelirlerini arttırmasının yanında ürünlerin katma değerinin artmasını da sağlar. Ayrıca ülkenin teknolojik kapasitesinin artmasına ve faaliyetlerin ileri geri bağlantıları ile ekonomiyi bir bütün olarak etkilemesine yol açar (Samen, 2010: 4). Çeşitlendirme sadece ihracat gelirlerinde artış sağladığı için değil, ihracat gelirlerinde oluşturduğu istikrar içinde büyük önem taşımaktadır. İhracat gelirlerini istikrarlı hale gelmesi ile büyümenin istikrarına katkıda sağlar (Al-Marhubi, 2000: 559). İhracat gelirlerinde meydana gelecek bir düşüş ise, ilgili ekonomide alınacak yatırım kararlarını olumsuz yönde etkileyecektir (Dawe, 1996: 1912). Aynı zamanda çeşitlendirme kapsam ekonomisini de beraberinde getirir. Kapsam ekonomisinden kasıt, aynı ara girdinin birden çok ürüne uygulanıp kâr oluşturmaları durumudur (Yokoyama ve Alemu, 2009: 65).

## 5. LİTERATÜR ÖZETİ

DYY-çeşitlendirme ilişkisine ve çeşitlendirmenin belirleyicilerine ait literatür özeti Tablo-1’de sunulmuştur.

**Tablo 1: Doğrudan Yabancı Yatırım-Çeşitlendirme İlişkisine ve Çeşitlendirmenin Belirleyicilerine Ait Literatür Özeti**

Yazar(lar) ve Çalışma Yılı	Yöntem ve Çalışmaya Konu Olan Yıl Aralığı	Örnekleme	Temel Bulgular
Ancharaz (2003)	İstatistiksel Analiz (1971-2000)	Mauritis	Ülkeye gelen yabancı yatırımların ülkede sanayi çeşitlenmesini etkilediği, dolayısıyla ürün çeşitlendirmesini arttırdığı sonucuna ulaşılmıştır.
Bebczuk ve Berrettoni (2006)	Sabit ve Rassal Etkiler (1962-2002)	56 Ülkeyi İçeren Ülke Grubu	Yapılan çalışma sonucunda DYY'nin ihracat ürün çeşitlendirmesine etkisinin olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.
Banga (2006)	Panel En Küçük Kareler (EKK), Sabit ve Rassal Etkiler (1994-2000)	Hindistan	Amerikan yatırımlarının Hindistan'ın ihracat ürün çeşitliliğini hem doğrudan hem de dolaylı olarak arttırdığı, fakat Japon yatırımlarının bu ülkenin çeşitlendirmesine önemli katkısının olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.
Jayaweera (2009)	Sabit ve Rassal Etkiler (1990-2006)	Düşük Gelirli 29 Ülke	Yatırımların gerçekleştiği ilk yıl çeşitlendirmede azalma meydana geldiği, fakat izleyen yıllarda DYY'nin yayılma etkisi ile ürün çeşitlendirmesinde artış sağlandığı kaydedilmiştir.
Iwamoto ve Nabeshima (2012)	Genelleştirilmiş Momentler Yöntemi (GMM) (1980-2007)	175 Ülkeyi İçeren Ülke Grubu	DYY'nin hem çeşitlendirme hemde yoğunlaşma ile pozitif kolerasyon içinde olduğunu tespit etmiştir.
Tadesse ve Shukralla (2013)	Parametrik ve Yarı Parametrik Yöntem (1981-2008)	131 Ülkeyi İçeren Ülke Grubu	Uygulama sonucunda DYY'nin ülkelerin yatay ihracat ürün çeşitlendirmesini arttırdığı sonucuna ulaşılmışlardır.
Amighini ve Sanfilippo (2013)	GMM ve Sabit Etkiler (2003-2010)	Afrika Ülkeleri	Gelişmekte olan ülkelere gelen DYY eğer ilgili ülkeler çeşitlendirme düzeyi bakımından ileri seviyede ise, düşük teknoloji yoğunluklu sanayi grubunda ürün çeşitlendirmesini arttırdıkları belirlenmiştir.
Sultan ve	Philips-Perron	Suudi	Ülkede çeşitlendirmenin son yirmi yılda

***Doğrudan Yabancı Yatırımların İhracat Ürün Çeşitliliğine Etkisi: Gelişmekte Olan Ülkeler Üzerine Bir Uygulama***

Haque (2014)	Birim Kök Testi ve Bound Test (1991-2012)	Arabistan	yavaş olsa dahi belirli bir artış gösterdiği, bunun altında yatan nedenin ise DYY ve döviz kuru olduğu sonucuna ulaşımlardır.
Longmore vd. (2014)	GMM (1980-2011)	183 Ülkeyi İçeren Ülke Grubu	Yapılan çalışma sonucunda, DYY ve finansal varlıklara ulaşılabilirliğin çeşitlendirmenin en önemli belirleyicileri olduğu sonucuna varmışlardır.
Akbar ve Naqvi (2000)	Granger Nedensellik (1972-1998)	Pakistan	Pakistan'ın ilksel ürünlerde ve yarı mamüllerde yoğunlaştığı tespit edilmiştir.
Taylor (2003)	Galtonian Regresyon Analizi (1989-2000)	19 Seçilmiş Latin Amerika ve Karayip Ülkesi	Yapılan çalışma sonucunda, Amerika'ya yapılan ihracat çeşitliliğinin ülkeden ülkeye farklılık gösterdiği, bunun altında yatan nedenlerin ise ülkelerin ekonomik ve sosyal özellikleri ve tarihsel geçmişlerinin farklılığından ileri geldiği öne sürülmüştür.
Feenstra ve Kee (2004)	SUR ve 3 Aşamalı EKK (1982-1997)	34 Gelişmiş ve Gelişmekte Olan Ülke	%10'luk çeşitlilik artışının tüm endüstrilerde %1,3'lük verimlilik artışına neden olduğu sonucuna ulaşımlmıştır.
Hammouda vd. (2006)	Genelleştirilmiş EKK (1996-2001)	Afrika Kıtası	Sabit sermaye yatırımlarının ve kişi başına düşen gelirin çeşitlendirmeye etkisinin olduğunu, dışa açıklığın ise yoğunlaşmayı etkilediği sonucuna ulaşımlardır.
Osakwe (2007)	GMM (1985-2002)	Afrika Kıtasındaki Ülkeler	Kaliteli altyapının ve kaynak yoğunluğunun çeşitlendirmenin artmasında önemli olduğu, fakat dış yardımlardaki meydana gelen artışın çeşitlendirmeyi olumsuz etkilediği sonucuna ulaşımlmıştır.
Dennis ve Shepherd (2007)	Sabit Etkiler ve Poisson Tahminçisi (2005)	AB ve OECD Üyesi Olmayan Gelişmekte Olan Ülkeler	Giriş maliyetleri, içsel ve dışsal maliyetlerin çeşitlendirmeye etkisini incelemiştir. Yapılan çalışma sonucunda, içsel maliyetlerde meydana gelen %10'luk bir düşüşün ihracat çeşitlendirmesini %2,5, giriş maliyetlerinde aynı oranda meydana gelen bir düşüşün ise çeşitlendirmeyi %1 arttırdığı sonucuna ulaşımlardır.
Tello (2009)	Aksiyomatik Yaklaşımı	Peru	Peru ihracatının yıllık gerçekleşen değer artışının %9 olduğu ve oranın %6'lık kısmının çeşitlendirmeden



	(1993-2004)		kaynaklandığını tespit etmiştir.
Cabral ve Veiga (2010)	Havuzlanmış EKK, Sabit Etkiler (1960-2005)	Sahra-altı 48 Ülke	Çeşitlendirme ve yoğunlaşmanın belirleyicilerini ortaya koymaya çalışmışlardır. Ülke yönetiminin, yolsuzluk düzeyinin, şeffaflığın ve hesap verilebilirliğin bu iki değişken için önemli etkenler olduğu vurgulanmıştır.
Lim ve Saborowski (2012)	Kısmi Korelasyon (2001-2007)	Suriye	Son dönemde ilgili ülkede çeşitlendirme konusunda hızlı bir artışın sağlandığını kaydetmiştir. Çeşitlendirmenin başarılı şekilde devam edebilmesi için zayıf olan kurumsal altyapının geliştirilmesi ve iş çevresinde reformlara ihtiyaç duyulduğu vurgulanmıştır.
Agosin vd. (2012)	GMM (1962-2000)	79 Ülkeyi İçeren Ülke Grubu	Yapılan çalışma sonucunda, dışa açıklığın çeşitlendirmeden ziyade yoğunlaşmaya neden olduğu, beşeri sermayenin çeşitlendirmeye pozitif katkıda bulunduğu, mesafe arttıkça ürün çeşitlendirmesinin azaldığı sonuçlarına ulaşmışlardır.
Regolo (2013)	Panel Regresyon ve Sabit Etkiler (1995-2007)	102 Ülkeyi İçeren Ülke Grubu	Ülkelerin fiziki sermaye, beşeri sermaye benzerliklerinin bir birine yakın olmasının, karşılıklı yapılacak ihracatta çeşitliliği daha fazla ortaya çıkaracağını belirtmiştir.
Gouvea vd. (2013)	Markowitz Portfolyö Yaklaşımı (1970-2007)	Brezilya, Rusya, Hindistan ve Çin	Çin'in bu ülke grubunda en etkili ihracat çeşitliliğine ve ihracat sepetleri bakımından en yoğun bilgi yoğunluklu sepete sahip ülke olduğu sonucuna
Elhiraika ve Mbate (2014)	GMM (1995-2011)	53 Afrika Ülkesi	Kişi başına düşen gelir, altyapı, kamu yatırımları, beşeri sermaye ve kamu hizmetlerinin çeşitlendirmede önemli rol oynadığını tespit etmiştir.

## 6. DEĞİŞKENLER VE VERİ SETİ

Günümüzün gelişmiş ülkeleri kalkınmalarının ilk dönemlerinde ürün çeşitliliği süreçlerini tamamlayıp, yoğunlaşma sürecine girmişlerdir. Bu ülkelerin önemli ölçüde talep esnekliği yüksek, ileri teknolojinin yoğun olarak kullanıldığı ürünler üzerine uzmanlaştığı bilinmektedir. Kalkınmanın ilk dönemlerinde emek yoğun sanayilerin bulunduğu bu ülkeler, artık daha çok bilgi yoğun alanlarda faaliyet göstermektedirler. Bu bakımdan bu ülkelere gelen DYY'nin ülkenin ürün çeşitliliğini arttırmaktan daha ziyade yoğunlaşmaya katkı vermesi beklenir. Düşük gelirli ülkeler (Low Income Countries) ve düşük gelirli gelişmekte olan ülkeler (Lower-Middle Income Countries) ise farklı nedenlerden dolayı çeşitlendirme ve DYY ilişkisinin gözlemlenmesi açısından en ideal örneklem oldukları söylenemez. Çünkü

## *Doğrudan Yabancı Yatırımların İhracat Ürün Çeşitliliğine Etkisi: Gelişmekte Olan Ülkeler Üzerine Bir Uygulama*

---

DYY'nin ev sahibi ülkeye faydalı olabilmesi için birçok faktörün varlığı önem arz etmektedir. Ülkelerin masnetme kapasiteleri, beşeri sermayeleri, altyapıları, pazar büyüklükleri, teknolojik düzeyleri vb. faktörler ülkelerin DYY'den daha fazla faydalanmasına yol açmaktadır. Ayrıca Dixit'e (2012) göre, ülkelerin yönetim yapısı ve mülkiyet hakları gibi konular da DYY'nin ülkeye gelişinde önem arz etmektedir. Bu bağlamda üst-orta düzey gelirli gelişmekte olan ülkelerin (Upper-middle income) yukarıda belirtilen birçok hususta, diğer iki ülke grubuna nazaran daha iyi durumda oldukları söylenebilir. Ayrıca, çeşitlendirme ile kişi başına gelir arasında ters "U" şeklindeki bir ilişkinin varlığı göz önünde bulundurulduğunda (bkz. Imbs ve Wacziarg, 2003, Cadot vd., 2011, Cabral ve Veiga, 2010) Türkiye'nin de içinde bulunduğu üst-orta gelirli gelişmekte olan ülke grubunun dönüm noktasının hemen sol bölümde yer aldığı söylenebilir. Bahsi geçen durumlardan yola çıkarak, DYY'nin ihraç edilen ürün çeşitlendirmesine etkisinin en açık şekilde gözlemlenebileceği ideal örneklemelerin başında üst-orta gelirli gelişmekte olan grubunun geldiği söylenebilir.

Ülke grubu seçiminde, Dünya Bankası'nın 2014 yılı sınıflaması göz önünde bulundurulmuştur. Bu doğrultuda örnekleme, verilerin tamamına ulaşıldığı 16 ülke dâhil edilmiştir. Çalışma örneklemini Arnavutluk, Brezilya, Bulgaristan, Ekvator, Güney Afrika, Kolombiya, Macaristan, Malezya, Meksika, Panama, Peru, Romanya, Tayland, Türkiye, Ürdün ve Venezüella'dan oluşmaktadır. Dolayısıyla çalışma 16\*16 yani toplamda 256 gözlemden oluşmaktadır. Çalışma, 1995-2010 yıllarını kapsamaktadır.<sup>5</sup>

Ampirik uygulamada çeşitlendirmeyi temsil eden iki endeks kullanılmıştır. Bunlardan ilki Theil Yoğunlaşma Endeksi, diğeri Herfindahl-Hirschmann (HH) yoğunlaşma endeksidir. Theil Endeksi IMF (Uluslararası Para Fonu) veri tabanından, Herfindahl-Hirschmann endeksi ise UNCTAD (Birleşmiş Milletler Ticaret Ve Kalkınma Konferansı) veri tabanından temin edilmiştir. Her iki endeks de yoğunlaşmayı temsil etmektedir. Theil endeksinin yüksek değerleri yoğunlaşmayı, düşük değerleri ise çeşitlendirmeyi ifade etmektedir. Herfindahl-Hirschmann endeksi 0 ile 1 arasında değerler alır. Endeksin 1'e yaklaşması yoğunlaşmanın artması anlamına gelirken, 0'a yaklaşması çeşitlendirmenin arttığı anlamına gelmektedir. Bu doğrultuda, bağımsız değişkenlere ait katsayıların negatif olması yoğunlaşma ile ters yönlü ilişkiyi (çeşitlendirme ile aynı yönlü), pozitif olması ise yoğunlaşma ile aynı yönlü ilişkinin (çeşitlendirme ile ters yönlü) olduğunu gösterecektir.

---

<sup>5</sup> İlgili yıl aralığının seçilmesi veri kaynaklıdır. Bağımlı değişken olarak kullanılan Herfindahl-Hirschmann endeksinin veri başlangıç yılı 1995 yılıdır. Çalışma devam ederken hem Herfindahl-Hirschmann endeksi hem de Theil endeksinin ait verilerin 2010 yılında sona erdiği için bu yıl aralığı dikkate alınmıştır.

Çeşitlendirmeye etki edebilecek diğer bağımsız değişkenler temel olarak Agosin vd. (2012), Tadesse ve Shukralla (2013) çalışmalarından yola çıkılarak seçilmiştir.

#### **a-) Doğrudan Yabancı Yatırımlar**

DYY bir ülkeye gittiğinde oluşturduğu rekabet etkisi, yayılma etkisi, verimlilik artışı, getirmiş olduğu teknoloji, yoğun ihracat gerçekleştirilmesi, dünya pazarlarına hâkimiyeti vb. etkenlerden dolayı ilgili ülkenin ihracat sepetine olumlu katkıda bulunabilir. Yani çeşitliliği artırılabilir. Yabancı yatırımcının ilgili ülkeye hangi saikle geldiği çeşitlendirme açısından önemli bir husustur. Eğer yabancı yatırımcı sadece iç pazarın büyüklüğünden faydalanma güdüsüyle hareket ediyorsa, yatırımların ihracat ürün sepetine katkısından bahsedilemez. Yani, DYY'nin katsayısı pozitif veya negatif olabilir. Katsayının negatif olması çeşitlendirmeyi, pozitif olması ise yoğunlaşmayı arttırdığının bir göstergesi olacaktır.

#### **b-) Beşeri Sermaye**

DYY'nin etkili olmasında ev sahibi ülkenin massetme kapasitesi büyük önem taşımaktadır (Wang vd., 2004: 581). Massetme kapasitesini oluşturan en önemli faktör ise beşeri sermayenin niteliğidir (Christl, 2007: 55-56). DYY beraberlerinde bilgi, beceri ve yeni üretim tekniklerini de getirir. Fakat bunların ev sahibi ülkeye faydalı olması, ev sahibi ülkenin beşeri sermaye stokuna bağlıdır. Beşeri sermayenin bu donanımları özümsemesi durumunda DYY ev sahibi ülkeye daha fazla katkı yapacaktır. Yani ev sahibi ülkenin beşeri sermaye stokunun niteliği arttıkça, DYY'nin o ülkeye faydası da artacaktır (Makki ve Somwaru, 2004: 797). Beşeri sermayenin eğitilmiş ve nitelikli olması yeni teknolojilerin ortaya çıkmasına katkı sağlarken, mevcut teknolojilerin üretime uygulanabilmesini kolaylaştırır (Fortunato ve Razo, 2014: 281). Aynı zamanda beşeri sermaye, üretimde verimlilik artışına da katkı sağlayabilir (Benhabib ve Spiegel, 1994: 144-145). Eğer ülkelerin beşeri sermaye stoku yeterli ve nitelikli ise bu durumda ülkeler uzmanlıklarını ilksel ürünlerden imalat sanayisine kaydırabileceklerdir (Agosin vd. 2012: 305-306). Diğer bir deyişle, beşeri sermayenin çeşitlendirmeye pozitif etkisi ortaya çıkacaktır. Bu doğrultuda, çalışmaya konu olan ülke grubunda beşeri sermaye stokunun yeterli olması çeşitlendirmeye pozitif olarak yansımaya olacaktır. Mevcut ülke grubunda eğer beşeri sermaye stoku yeterli ise katsayının negatif olması (yani çeşitlendirmeyi arttırması) aksi halde pozitif olması beklenmektedir.

#### **c-) Dışa Açıklık**

Dışa açıklık, sektörde nihai mal için gerekli olan ara girdilerin karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olunanların iç piyasadan teminine olanak sağlarken, iç piyasada fiyatı pahalı olan ara girdilerin dışarıdan temin edilmesine yol açar (Martincus ve Gallo, 2009: 140). Yurt dışından ithal edilen bir ürün sadece ürünün kendisini değil ayrıca içeriği, üretim şeklini,

## ***Doğrudan Yabancı Yatırımların İhracat Ürün Çeşitliliğine Etkisi: Gelişmekte Olan Ülkeler Üzerine Bir Uygulama***

---

bilgi düzeyini, kullanılan teknolojinin de ithali anlamına gelmektedir. Bu bağlamda ithalat, ülkelere yeni ürün hakkında sağladığı bu olanaklarla yeni mamül üretmenin bir nevi önünü açmış olmaktadır. Fakat bu ürünün sağladığı katkı ev sahibi ülkede üretilip üretilmediğine bağlı olarak değişecektir. Eğer ilgili ürün ev sahibi ülkede üretiliyor ise ithalatı gerçekleştirilen mamülün katkısının düşük seviyede kalacağı söylenebilir (Amighini ve Sanfilippo, 2013: 2).

Literatürde, ekonomileri daha dışa açık olan ülkelerin yatırım imkânları bakımından yatırımcılara hukuki anlamda daha güven verdiği için bu yatırımların ortak girişim veya lisanslama yerine mülkiyetin tamamının yabancılara ait yatırım şeklinde gerçekleştiğini ortaya koymaktadır. Bu durumda yatırımcılar daha yoğun teknoloji ile ev sahibi ülkede daha yüksek yayılma etkisi ortaya koymaktadır (Gorodnichenko vd., 2007: 68). Bunun yanında dışa açıklık, verimlilik ve rekabet artışına neden olur. Bunun altında yatan en önemli nedenler yeni teknolojileri, yeni ürünleri ve yeni dizaynları kullanma olanağı sağlamasından ileri gelmektedir (Tadesse ve Shukralla, 2013: 147).

Bunun yanında dışa açıklık birim maliyetlerde düşüşe neden olarak (Mejia, 2011: 12) ölçek ekonomilerinde çalışma imkânı sağlar (Arvanitidis vd. 2009: 7). Dışa açıklık sadece ülkenin sahip olmuş olduğu teknolojik altyapıya önemli katkı sağlamakla kalmaz, ayrıca yönetsel ve pazarlama faaliyetleri alanında önemli katkılar sağlaması beklenir (Ozowa, 1992: 28). Fakat ülkelerin ihracat sepetleri özellikle geleneksel ürünlerden üzerine yoğunlaşmışsa dışa açıklığın çeşitlendirmeye etkisi farklılaşır. Eğer geleneksel ürünlerin kârlılığında bir artış meydana gelirse, bu durum yoğunlaşmayı arttıracak yani çeşitlendirmeyi olumsuz şekilde etkileyecektir (Agosin vd., 2012: 305). Bu noktadan hareketle, dışa açıklığa ait katsayının pozitif veya negatif olması beklenmektedir.

### **d-) Sabit Sermaye Yatırımları (Yerli Sermaye Yatırımları)**

Ülkelerin sahip olmuş olduğu üretim yapılarının çeşitlenmesi, ihracat ürün çeşitliliği arttıracak unsurlar arasındadır. Bu durumun ortaya çıkması ise sermaye bağlantılıdır (Tadesse ve Shukralla, 2013: 146). Yapılan yatırımların verimliliği ve büyümeyi arttırması, aynı zamanda yeni sektörlerin ortaya çıkmasına neden olması beklenir. Bunun yanında yatırımlarda meydana gelecek artış yeni teknolojilere ulaşma imkânı sağlarken, rekabette de artışa neden olur (Hammouda vd., 2006: 22-24). Bundan dolayı sabit sermaye yatırımlarının çeşitliliğe pozitif katkı yapması beklenmektedir. Yani beklenen işaret negatiftir. Literatürde yerli sermaye yatırımları yerine ağırlıklı olarak sabit sermaye yatırımları kullanıldığı için modele, yerli sermaye yatırımlarını temsilen sabit sermaye yatırımları dâhil edilmiştir.

**e-) Gayri Safi Yurt İçi Hâsıla**

Pazar büyüklüğü, bir ülkenin GSYİH ile tanımlanır (Emir ve Kurtaran, 2005). Pazarın büyüklüğü firmalara daha çok satış yapma imkânı verirken tüketiciye de çok çeşitli ürüne ulaşma imkânı sağlayacaktır (Krugman ve Obstfeld, 1997: 133). Pazarın büyük olması ürünlerin fiyatlarını düşürürken, aynı zamanda üretilen ürün çeşitliliğinin de artmasına katkı sağlayacaktır (Mejia, 2011: 12). Ülkenin pazar büyüklüğü firmalara “yaparak öğrenme” konusunda geniş olanaklar sağlar. Bunun yanında pazar büyüklüğü, gelecekte yeni ürünlerin piyasaya çıkmasına imkân sağlayacak veya mevcut ürünlerin geliştirilmesi için Ar-Ge faaliyetlerine yatırım yapılmasına neden olacaktır.

Pazarın büyük olması farklı ülkelerden farklı teknoloji ve bilgi yoğunluğuna sahip ürünlerin pazara girişine olanak sağlar. Bu sayede firmalar bu tip ürünleri taklit ederek veya geliştirerek ürün çeşitlenmesine katkıda bulunur (Funke ve Ruhwedel, 2002: 97-98). Büyük piyasaya sahip olan ülkeler ölçek ekonomi avantajına sahiptir. Bu durum daha çeşitli endüstrilerde faaliyet gösterebilme olanağına yol açar. Farklı endüstrilerde faaliyet olanağı, üretim için gerekli olan ara malı ve girdilerin hem daha çeşitli hale gelmesine hem de daha farklı üretimler için kullanılarak nihai mal ile ara girdiler arasında daha kuvvetli bağların oluşmasına neden olur (Martincus ve Gallo, 2009: 140). Bu doğrultuda pazarın büyük olmasının çeşitlendirmeye katkısının pozitif olması beklenir. GSYİH'ya ait katsayının negatif olması beklenmektedir.

**f-) Ana Pazarlara Uzaklık**

Firmaların yaptıkları üretimleri iç piyasaya satmaları halinde önemli bir nakliye masrafı ortaya çıkmamaktadır. Fakat ürünlerin yurt dışına satılması durumunda nakliye masrafları önemli hale gelmektedir. Bu bağlamda, nakliye masraflarının fazla olması çeşitliliği negatif şekilde etkileyecektir (Dennis ve Shepherd, 2011: 104, 120). Diğer bir deyişle ana pazarlara olan uzaklık arttıkça yoğunlaşma artacaktır. Örneğin, Yeni Zelanda'nın ana pazarlara uzak olması dış ticaretini azaltıcı, Belçika'nın ise tam tersi şekilde ana pazara yakınlığı dış ticaretini arttırıcı bir faktör olarak görülmektedir (Frankel ve Romer, 1999: 380). Bu doğrultuda ana pazarlara uzaklık ile bağımlı değişkenler (Theil ve Herfindahl-Hirschmann Endeksleri) arasında pozitif ilişkinin olması beklenmektedir. Mesafe arttıkça nakliye masrafları artacaktır. Yani uzaklık değişkenine ait beklenen katsayı pozitifdir. Yapılan birçok çalışmada “coğrafi uzaklık” nakliye masrafları yerine kullanılmaktadır (Weldemicael, 2012: 6).

Gelişmekte olan ülkeler açısından Avrupa'nın hala önemli bir ihracat noktası olduğu görülmektedir. Bu bağlamda Viyana'nın bütün dünya başkentlerine kümülatif toplam uzaklığının toplamı en küçük olmasından

## ***Doğrudan Yabancı Yatırımların İhracat Ürün Çeşitliliğine Etkisi: Gelişmekte Olan Ülkeler Üzerine Bir Uygulama***

---

dolayı (Tadesse ve Shukralla, 2013: 147), örnekleme dâhil edilen ülkelerin başkentlerinin Avusturya'ya olan kuş uçuşu uzaklığı ilgili şehir göz önünde bulundurularak hesaplanmıştır.<sup>6</sup> Mesafenin artması nakliye masraflarını arttıracaktır. Yani ana pazara uzaklık katsayısının pozitif olması beklenmektedir.

### **g-) Altyapı**

Bir ülkenin altyapı sistemi sahip olmuş olduğu karayolları, limanlar, demiryolu hattı, haberleşme ağı vb. oluşmaktadır. Sahip olunan altyapının varlığı ve kalitesi yapılan yatırımların verimliliğini arttırmaktadır (Emir ve Kurtaran, 2005). Bunun yanında altyapının yetersiz olması nakliye masraflarının artmasına neden olmaktadır (Venables ve Limao, 2002: 240). Ayrıca, kötü altyapı üretim ve dağıtım kanallarının işleyişini sekteye uğratmaktadır (UN, 2004: 26). Aynı zamanda yetersiz altyapı ülkeleri dünya üretim ağından uzaklaştırarak dış ticaretini olumsuz etkileyebilir (Limao ve Venables, 1999). Başka bir deyişle, bir ülkenin altyapısının iyi olması maliyet düşüşüne ve dolayısıyla yatırımlardan elde edilen getirinin artmasına neden olacaktır (Zenasni ve Benhabib, 2013: 303). Bu durum çeşitlendirmeye de pozitif olarak yansiyabilecek bir etkidir. Altyapının yeterli ve kaliteli olması yoğunlaşmayı azaltıcı (çeşitlendirmeyi arttırıcı) bir etkidir. Bu değışkене ait katsayısının da negatif olması beklenmektedir.

### **h-) Coğrafi Konum**

Ülkenin coğrafi konumu, diğēr bir deyişle denize kıyısının olup olmaması da, ihracat ürün çeşitliliğini etkileyebilecek parametreler arasındadır. Bir ülkenin denize kıyısının olması ülkenin ana pazarlara ulaşım masraflarını azaltabilir. Bu da dünya piyasalarına sunacağı ürün çeşitliliğine pozitif katkı yapmasını sağlar (Tadesse ve Shukralla, 2013: 147). Diğēr bir deyişle çeşitlendirmeyi arttırır. Limao ve Venables (1999), çalışmasında denize kıyısı olmayan ülkelerde ortaya çıkan nakliye masrafının, denize kıyısı olan ülkelerle karşılaştırıldığında %50 daha fazla olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Bu doğrultuda coğrafi konum modele kukla değışken olarak dâhil edilmiştir. Kukla değışkenine, eğer ülkenin denize kıyısı varsa 1 yok ise 0 şeklinde değēr verilmiştir. Bu noktadan hareketle, kukla değışkene ait katsayısının negatif olması beklenmektedir.

---

<sup>6</sup> Literatürde mesafe (ana pazara uzaklık) değışkeni farklı şehirler veya ülkeler göz önünde bulundurularak yapılmaktadır. Örneğın Dennis ve Shepherd (2011) Almanya'ya uzaklığı dikkate alırken, Parteka ve Tamberi (2013) New York, Rotterdam ve Tokyo'yu ana pazarlar olarak kabul etmiştir.

**Tablo 2: İhracat Ürün Çeşitlendirmesinin Belirleyicileri**

Değişken	Beklenen İşaret	Açıklama	Kaynak
DYY	-/+	DYY/GSYİH (%) (Stok Cinsinden)	UNCTAD Stat
Beşeri Sermaye	-/+	Okullaşma Oranı (Orta Okul)	Penn World Table 8.0 ve Feenstra vd. (2013)
Dışa Açıklık	-/+	İhracat+İthalat/GSYİH (%)	World Bank World Development Indicator
Sabit Sermaye Yatırımları	-	Sabit Sermaye Yatırımları/GSYİH (%)	World Bank World Development Indicator
GSYİH	-	Reel GSYİH (2005 yılı fiyatlarıyla Milyon Dolar)	Penn World Table 8.0 ve Feenstra vd. (2013)
Ana Pazarlara Uzaklık	+	Viyana'ya Kuş Uçuşu Uzaklık	Distancefromto
Altyapı	-	100 Kişiyeye Düşen Telefon Hattı Sayısı	World Bank World Development Indicator
Coğrafi Konum	-	Kıyı Sahibi Olup Olmaması	CIA The World Factbook

## 7. EKONOMETRİK YÖNTEM

Ampirik bölümde sabit parametresi değişken modeller üzerinde durulmuştur. Tahmin yöntemi olarak kukla değişkenli En Küçük Kareler (EKK) yöntemi tercih edilmiştir. Bu yöntemin tercih edilmesinin sebebi, sabit etkiler tahmincisi olan grup içi tahmincinin modelde bulunan zaman içerisinde değişmeyen değişkenleri modelden dışlamasıdır. Çeşitlendirmenin belirleyicilerinden olan mesafe ve coğrafi konum (bir kıyıya sahiplik kukla değişkeni) modelde tüm yıllar boyunca eşittir. Bu durumda modelin tahmini için kullanılan grup içi tahmincisi çalışma için önemli olan iki değişkeni dışlamakta ve bu nedenle değişkenlerin istatistiki anlamlılığı ve olasılık değerleri test edilememektedir. Panel veri analizinde sabit etkiler tahmincisi olarak kullanılan Kukla Değişkenli EKK yöntemi grup içi tahmincisi ile aynı sonuçları vermektedir ve çalışma için önemli olan bu değişkenlerin modelde kalabilmesi için bu yöntem tercih edilmiştir.

Modelde yer alan tüm değişkenlere (% olanlar hariç) logaritmik dönüşüm uygulanarak modele dâhil edilmiştir. Değişkenlerin başında yer

## *Doğrudan Yabancı Yatırımların İhracat Ürün Çeşitliliğine Etkisi: Gelişmekte Olan Ülkeler Üzerine Bir Uygulama*

alan “ln” logaritmik dönüşümünün yapıldığını ifade etmektedir. Çalışmada temel olarak iki yoğunlaşma endeksi için ayrı ayrı ekonometrik model oluşturulmuştur. Öncelikli olarak Theil endeksi sonrasında ise Herfindahl Hirschmann Yoğunlaşma endeksi bağımlı değişken olarak kullanılmıştır. Her iki modelde de kullanılan açıklayıcı değişkenler ise aynıdır.<sup>7</sup>

Model trendli ve trendsiz olarak iki şekilde ele alınmıştır.

Trendsiz model,

$$\ln DIV_{it} = \beta_1 + \beta_2 FDI_{it} + \beta_3 \ln SCHL_{it} + \beta_4 OPEN_{it} + \beta_5 FIX_{it} + \beta_6 \ln GDP_{it} + \beta_7 \ln DIS_{it} + \beta_8 \ln INFAS_{it} + \beta_9 LOCK_{it} + u_{it} \quad (1)$$

Trendli model,

$$\ln DIV_{it} = \beta_1 + \beta_2 FDI_{it} + \beta_3 \ln SCHL_{it} + \beta_4 OPEN_{it} + \beta_5 FIX_{it} + \beta_6 \ln GDP_{it} + \beta_7 \ln DIS_{it} + \beta_8 \ln INFAS_{it} + \beta_9 LOCK_{it} + \beta_{10} TREND_{it} + u_{it} \quad (2)$$

şeklinde dir. Trend değişkeni, doğrusal trend olarak ele alınmıştır.

Modelde DIV, Theil ve Herfindahl-Hirschmann yoğunlaşma endekslerini, FDI ile DYY’i, SCHL ile beşeri sermayeyi, OPEN ile dışa açıklığı, FIX ile Sabit Sermaye Yatırımlarını, GDP ile GSYİH’yi, DIS ile ana pazarlara uzaklığını, INFAS ile altyapı yatırımlarını, LOCK ile coğrafi konum (denize kıyısı olup olmamasını), u ise hata terimini ifade etmektedir.

Öncelikle, her iki bağımlı değişken için aynı aşamalar uygulanmış, sonuçlar aşağıdaki şekilde Tablo 3, Tablo 4, Tablo 5, Tablo 6, Tablo 7, Tablo 8, Tablo 9 ve Tablo 10’da raporlanmıştır. İlk olarak, Theil endeksi modele bağımlı değişken olarak dâhil edilerek Havuzlanmış En Küçük Kareler (HEKK) yöntemi tahmin edilmiştir. Tahmin sonuçları Tablo 3 Model-1’de raporlanmıştır. Tablo 3 Model-2’de ise birim etkiler modeli kukla değişkenli olarak tahmin edilmiş ve birim katsayılarının anlamlı olduğu tespit edilmiştir. Bu noktadan hareketle modelde birim etkilerin varlığının olduğu sonucuna varılmıştır. Tablo 3 Model-3’te ise zaman etkiler modeli yine kukla değişkenli EKK yöntemi ile tahmin edilmiştir. Zaman etkilerin anlamlı olması modelde zaman etkilerinin varlığına işaret etmektedir.<sup>8</sup> Tablo 4 Model-4’te ise zaman etkileri modele trend değişkeni olarak eklenmiştir. Yapılan tahmin sonucunda zaman etkiler modeli ile benzer sonuçlara

<sup>7</sup> Literatürde yapılan çeşitlendirmenin belirleyicileri, çeşitlendirme-büyüme ve çeşitlendirme-DYY ilişkisini inceleyen ve farklı yöntemler uygulayarak yapılan çalışmalarda bkz. Hesse (2008), Dennis ve Shepherd (2011), Al-Marhubi (2000), Parteka ve Tamberi (2013), Tadesse ve Shukralla (2013), birim kök testi yapılmadan doğrudan uygulama yapılmıştır. Bu doğrultuda, ilgili çalışmalardan elde edilen ampirik bulgular takip edilerek bağımlı ve bağımsız değişkenler için birim kök testi uygulanmamıştır.

<sup>8</sup> Zaman ve birim etkilerin varlığı F testi ile sınanmıştır.



ulaşmıştır. Modele trend değişkeni ekleyip zaman etkiler modeli kukla değişkenli EKK ile tahmin edildiğinde, zaman kuklalarının tamamının katsayılarının anlamsız olduğu tespit edilmiştir. Bu yüzden zaman bileşeni modele trend değişkeni olarak eklenmesine karar verilmiştir. Hem birim hem de zaman etkilerinin varlığı ayrı ayrı test edildikten sonra birim ve zaman etkileri kukla değişkenli EKK ile tahmin edilmiştir. Değişken sayısının fazla olması, serbestlik derecesi vb. sorunlar nedeniyle zaman kuklası yerine trend değişkeni kullanılmıştır. Bütün birim ve zaman kuklalarının katsayılarının anlamlı olması sonucunda, modelde birim ve zaman etkilerinin aynı anda var olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Tablo 4 Model-5'te birim ve zaman etkileri ile elde edilen katsayılar raporlanmıştır. Ardından ilgili model sırasıyla değişen varyans, otokorelasyon testlerine tabi tutulmuş ve sonuçlar Tablo 5 ve Tablo 6'da raporlanmıştır.

**Tablo 3: Ln Theil İçin Havuzlanmış EKK, Birim Etkiler ve Zaman Etkiler Modelleri Sonuçları**

Değişken	Model-1 (LnTheil) HAVUZLANMIŞ EKK		Model-2 (LnTheil) BİRİM ETKİLER MODELİ		Model-3 (LnTheil) ZAMAN ETKİLER MODELİ	
	Katsayı	P-Değeri	Katsayı	P-Değeri	Katsayı	P-Değeri
FDI	-0.0021	0.006***	-0.0010	0.017**	-0.0048	0.000***
LnSCHL	-0.0830	0.575	1.3796	0.000***	-0.4534	0.004***
OPEN	-0.0015	0.000***	0.0016	0.000***	-0.0008	0.020**
FIX	0.0102	0.000***	0.0010	0.384	0.0093	0.001***
LnGDP	-0.1587	0.000***	-0.1702	0.001***	-0.1813	0.000***
LnDIS	0.1759	0.000***	0.2302	0.000***	0.1693	0.000***
LnINFAS	0.0992	0.003***	-0.0615	0.014**	0.0622	0.057*
LOCK	-0.3841	0.000***	-0.2946	0.079*	-0.5076	0.000***
SABİT	1.531	0.000***	-0.0275	0.913	2.28	0.000***
Gözlem Sayısı	256		256		256	
R <sup>2</sup>	0.4679		0.9263		0.5390	
Düzeltilmiş R <sup>2</sup>	0.4506		0.9197		0.4932	
F	27.15	0.000***	140.08	0.000***	11.79	0.000***
(***) : %1 düzeyinde H <sub>0</sub> ret, (**): %5 düzeyinde H <sub>0</sub> ret, (*): %10 düzeyinde H <sub>0</sub> ret H <sub>0</sub> : Tahmin katsayısı 0'dan farklıdır. H <sub>1</sub> : Tahmin katsayısı 0'dan farklıdır.						

*Doğrudan Yabancı Yatırımların İhracat Ürün Çeşitliliğine Etkisi: Gelişmekte Olan Ülkeler Üzerine Bir Uygulama*

**Tablo 4: LnTheil İçin Trendli, Trendli Birim Etkiler ve Newey-West Modelleri Sonuçları**

Değişken	Model-4 (LnTheil) TRENDLİ MODEL		Model-5 (LnTheil) TRENDLİ-BİRİM ETKİLER MODELİ		Model-6 (LnTheil) NEWAY-WEST MODELİ	
	Katsayı	P-Değeri	Katsayı	P-Değeri	Katsayı	P-Değeri
FDI	-0.0047	0.000***	-0.0017	0.000***	-0.0017	0.000***
LnSCHL	-0.4649	0.003***	0.7664	0.008***	0.7664	0.055*
OPEN	-0.0008	0.019**	0.0015	0.000***	0.0015	0.007***
FIX	0.0082	0.001***	0.0021	0.071*	0.0021	0.147
LnGDP	-0.1825	0.000***	-0.3775	0.000***	-0.3775	0.000***
LnDIS	0.1692	0.000***	0.3873	0.000***	0.3873	0.000***
LnINFAS	0.0665	0.035**	-0.0802	0.001***	-0.0802	0.035**
LOCK	-0.5044	0.000***	-1.0832	0.000***	-1.0832	0.003***
TREND	0.0201	0.000***	0.0154	0.000***	0.0154	0.000***
SABİT	-37.9056	0.000***	-28.5045	0.000***	-28.5045	0.000***
Gözlem Sayısı	256		256		256	
R <sup>2</sup>	0.5325		0.9305		----	
Düzeltilmiş R <sup>2</sup>	0.5154		0.9239		----	
F	31.14	0.000***	141.77	0.000***	152.24	0.000***
(***) : %1 düzeyinde H <sub>0</sub> ret, (**): %5 düzeyinde H <sub>0</sub> ret, (*): %10 düzeyinde H <sub>0</sub> ret H <sub>0</sub> : Tahmin katsayısı 0'dan farklıdır. H <sub>1</sub> : Tahmin katsayısı 0'dan farklıdır.						

Değişen varyans tespiti için Breusch-Pagan (1979) ve Cook-Weisberg (1983) testi ile sınama gerçekleştirilmiştir. Bu testlere göre temel hipotezi “H<sub>0</sub>: Değişen varyans yoktur” şeklindedir. Bu test hem Ki-Kare (Chi<sup>2</sup>) hem de F testi ile sınanabilmektedir (Tatoğlu, 2012: 199-200). Otokorelasyon testi için Wooldridge (2002) tarafından geliştirilen otokorelasyon testi gerçekleştirilmiştir. Modelin temel hipotezi “H<sub>0</sub>: Birinci mertebeden otokorelasyon yoktur” şeklinde ifade edilir.

**Tablo 5: LnTheil İçin Breusch-Pagan/ Cook-Weisberg Değişen Varyans Testi**

Ki-kare (Chi2) Testi	0.77
Olasılık (Prob)	0.3793
<b>H<sub>0</sub>:</b> Değişen varyans yoktur. <b>H<sub>1</sub>:</b> Değişen varyans vardır.	
F Testi	0.25
Olasılık (Prob)	0.6186
<b>H<sub>0</sub>:</b> Değişen varyans yoktur. <b>H<sub>1</sub>:</b> Değişen varyans vardır.	

Not: Model, Breusch-Pagan/ Cook-Weisberg Değişen Varyans Testi Ki-kare (Chi2) ve F testlerine tabi tutulmuştur. Yapılan test sonucu prob (olasılık) değerleri 0,05'ten büyük olduğu için H<sub>0</sub> hipotezi red edilememiştir. Yani değişen varyans sorunu yoktur.

**Tablo 6: LnTheil İçin Wooldridge Otokorelasyon Testi**

F	48.462
Olasılık (Prob)	0.000
<b>H<sub>0</sub>:</b> Birinci mertebeden otokorelasyon yoktur. <b>H<sub>1</sub>:</b> Birinci mertebeden otokorelasyon vardır.	

Not: Model, Wooldridge Otokorelasyon Testine tabi tutulmuş ve olasılık değeri 0,05'ten küçük olduğu için H<sub>0</sub> hipotezi reddedilmiştir. Yani modelde otokorelasyon sorunu vardır.

Yapılan testler sonucunda modelde değişen varyansın olmadığı (bkz. Tablo 5) fakat otokorelasyonun olduğu (bkz. Tablo 6) sonucuna ulaşılmıştır. Bu doğrultuda, Newey-West dirençli hataları düzetme modeli uygulanmış ve sonuçlar Tablo 4 Model-6'da raporlanmıştır. Newey-West (1987,1994) hata düzeltme modeli değişen varyans veya otokorelasyon varlığı halinde (veya her iki durumun birlikte olduğu durumlar da) tutarlı tahminciler üretmektedir (Tatoğlu, 2012: 250).

Theil indeksi ile elde edilen sonuçların ardından, Herfindahl Hirchmann (HH) endeksinin bağımlı değişken olduğu modele, Theil endeksine uygulanan aşamalar uygulanmıştır.

Öncelikli olarak Havuzlanmış En Küçük Kareler (HEKK) yöntemi tahmin edilmiştir. Tahmin sonuçları Tablo 7 Model-1'de görülmektedir. Tablo 7 Model-2'de ise Birim Etkiler Modeli kukla değişkenli olarak tahmin edilmiştir. Birim katsayılarının anlamlı olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu noktadan hareketle modelde birim etkilerinin olduğu tespit edilmiştir. Tablo 7 Model-3'te ise zaman etkiler modeli yine kukla değişkenli EKK yöntemi ile tahmin edilmiştir. Zaman etkilerin anlamlı olması modelde zaman etkilerinin olduğunu göstermektedir. Tablo 8 Model-4'te ise zaman etkileri modele

*Doğrudan Yabancı Yatırımların İhracat Ürün Çeşitliliğine Etkisi: Gelişmekte Olan Ülkeler Üzerine Bir Uygulama*

trend değişkeni olarak eklenmiş, yapılan tahmin sonucunda ise zaman etkiler modeli ile benzer sonuçların ortaya çıktığı görülmüştür. Theil İndeksi ile yapılan tahminde olduğu gibi, modele trend değişkeni ekleyip, zaman etkiler modeli kukla değişkenli EKK ile tahmin edildiğinde, zaman kuklalarının tamamının katsayılarının anlamsız olduğu tespit edilmiştir. Bundan dolayı zaman bileşeni, modele trend değişkeni olarak eklenmiştir. Hem birim hem de zaman etkilerinin varlığı ayrı ayrı test edildikten sonra birim ve zaman etkileri kukla değişkenli EKK ile tahmin edilmiştir. Zaman kuklası modele trend olarak eklenerek model tahmini gerçekleştirilmiştir. Bütün birim ve zaman kuklalarının katsayılarının anlamlı olması sonucunda, modelde birim ve zaman etkilerinin aynı anda var olduğunu sonucuna ulaşılmıştır. Tablo 8 Model-5'te birim ve zaman etkileri ile elde edilen katsayılar raporlanmıştır. Ardından ilgili model Theil endeksinde uygulanan değişen varyans, otokorelasyon testlerine tabi tutulmuş ve sonuçlar Tablo 9 ve Tablo 10'da raporlanmıştır.

**Tablo 7: LnHH İçin Havuzlanmış EKK, Birim Etkiler ve Zaman Etkiler Modelleri Sonuçları**

Değişken	Model-1 (LnHH) HAVUZLANMIŞ EKK		Model-2 (LnHH) BİRİM ETKİLER MODELİ		Model-3 (LnHH) ZAMAN ETKİLER MODELİ	
	Katsayı	P-Değeri	Katsayı	P-Değeri	Katsayı	P-Değeri
FDI	-0.0033	0.031**	-0.0013	0.159	-0.0078	0.000***
LnSCHL	-0.1467	0.615	1.5778	0.003***	-0.7807	0.014**
OPEN	-0.0042	0.000***	0.0048	0.000***	-0.0030	0.000***
FIX	0.0210	0.001***	0.0045	0.074*	0.0189	0.008***
LnGDP	-0.3667	0.000***	-0.3330	0.004***	-0.4056	0.000***
LnDIS	0.3774	0.000***	0.4331	0.000***	0.3662	0.000***
LnINFAS	0.2564	0.000***	-0.0637	0.251	0.1952	0.003***
LOCK	-0.7915	0.000***	-0.3470	0.350	-1.0000	0.000***
SABİT	-0.2981	0.595	-2.8199	0.000***	0.9855	0.120
Gözlem Sayısı	256		256		256	
R <sup>2</sup>	0.5236		0.9164		0.5702	
Düzeltilmiş R <sup>2</sup>	0.5082		0.9089		0.5276	
F	33.93	0.000***	122.19	0.000***	13.38	0.000***

(\*\*\*) : %1 düzeyinde  $H_0$  ret, (\*\*): %5 düzeyinde  $H_0$  ret, (\*): %10 düzeyinde  $H_0$  ret

$H_0$ : Tahmin katsayısı 0'dan farklıdır.

$H_1$ : Tahmin katsayısı 0'dan farklıdır.

**Tablo 8: LnHH İçin Trendli, Trendli Birim Etkiler ve Newey-West Modelleri Sonuçları**

Değişken	Model-4 (LnHH) TRENDLİ MODEL		Model-5 (LnHH) TRENDLİ-BİRİM ETKİLER MODELİ		Model-6 (LnHH) NEWY-WEST MODELİ	
	Katsayı	P-Değeri	Katsayı	P-Değeri	Katsayı	P-Değeri
FDI	-0.0076	0.000***	-0.0034	0.001***	-0.0034	0.005***
LnSCHL	-0.7949	0.010***	-0.2196	0.722	-0.2196	0.775
OPEN	-0.0030	0.000***	0.0046	0.000***	0.0046	0.001***
FIX	0.0176	0.000***	0.0077	0.002***	0.0077	0.005***
LnGDP	-0.4070	0.000***	-0.9408	0.000***	-0.9408	0.000***
LnDIS	0.3661	0.000***	0.8937	0.000***	0.8937	0.000***
LnINFAS	0.2009	0.002***	-0.1184	0.029**	-0.1184	0.147
LOCK	-0.9958	0.000***	-2.6589	0.000***	-2.6589	0.000***
TREND	0.0342	0.000***	0.0452	0.000***	0.0452	0.000***
SABİT	-67.2374	0.000***	-86.3058	0.000***	-86.3058	0.000***
Gözlem Sayısı	256		256		256	
R <sup>2</sup>	0.5666		0.9247		---	
Düzeltilmiş R <sup>2</sup>	0.5507		0.9176		---	
F	35.73	0.000***	130.07	0.000***	245.72	0.000***

(\*\*\*) : %1 düzeyinde  $H_0$  ret, (\*\*): %5 düzeyinde  $H_0$  ret, (\*): %10 düzeyinde  $H_0$  ret

$H_0$ : Tahmin katsayısı 0'dan farklıdır.

$H_1$ : Tahmin katsayısı 0'dan farklıdır.

Yapılan testler sonucunda, modelde değişen varyansın olmadığı (bkz. Tablo 9) fakat otokorelasyonun olduğu (bkz. Tablo 10) sonucuna ulaşılmıştır. Bu doğrultuda, Newey-West dirençli hataları düzetme modeli uygulanmış ve sonuçlar Tablo 8 Model-6'da raporlanmıştır.

## *Doğrudan Yabancı Yatırımların İhracat Ürün Çeşitliliğine Etkisi: Gelişmekte Olan Ülkeler Üzerine Bir Uygulama*

**Tablo 9. LnHH için Breusch-Pagan/ Cook-Weisberg Değişen Varyans Testi**

Ki-kare (Chi2) Testi	1.01
Olasılık (Prob)	0.3157
<b>H<sub>0</sub>:</b> Değişen varyans yoktur <b>H<sub>1</sub>:</b> Değişen varyans vardır	
F Testi	0.40
Olasılık (Prob)	0.5271
<b>H<sub>0</sub>:</b> Değişen varyans yoktur. <b>H<sub>1</sub>:</b> Değişen varyans vardır.	

Not: Model, Breusch-Pagan/ Cook-Weisberg Değişen Varyans Testi Ki-kare (Chi2) ve F testlerine tabi tutulmuştur. Yapılan test sonucu prob (olasılık) değerleri 0,05'ten büyük olduğu için H<sub>0</sub> hipotezi red edilememiştir. Yani değişen varyans sorunu yoktur.

**Tablo 10. LnHH İçin Wooldridge Otokorelasyon Testi**

F Testi	17.785
Olasılık (Prob)	0.0007
<b>H<sub>0</sub>:</b> Birinci mertebeden otokorelasyon yoktur. <b>H<sub>1</sub>:</b> Birinci mertebeden otokorelasyon vardır.	

Not: Model, Wooldridge Otokorelasyon Testine tabi tutulmuş ve olasılık değeri 0,05'ten küçük olduğu için H<sub>0</sub> hipotezi reddedilmiştir. Yani modelde otokorelasyon sorunu vardır.

Theil indeksi ve HH indeksi ile yapılan modellerde DYY yatırımlarının %1 düzeyinde istatistiki olarak anlamlı ve negatif katsayı aldığı görülmektedir. Her iki endeksin yoğunlaşma endeksleri olduğu göz önünde bulundurulduğunda, DYY'nin yoğunlaşmayı azalttığı yani çeşitlendirmeyi arttırdığı sonucuna ulaşılmıştır. Bu doğrultuda, DYY'nin üst-orta gelirli gelişmekte olan ülke grubuna pozitif katkı yaptığı, başka bir deyişle ihracatı yapılan ürünlerin çeşitliliğini arttırdığı sonucuna ulaşılmıştır. Bu sonuçlar, Jayaweera (2009), Banga (2006), Ancharaz (2003), Amighini ve Sanfilippo (2013), Tadesse ve Shukralla (2013), Longmore vd. (2014) çalışmalarında elde edilen sonuçlarla paralellik göstermektedir. GSYİH'nın da (LnGDP) %1 anlamlılık düzeyinde çeşitlendirmeyi arttırdığı görülmektedir. Yani GSYİH'da artması ilgili ülkelerdeki yoğunlaşmayı azaltıp çeşitlendirmeyi arttırmaktadır. Bu noktadan hareketle ülkenin iç pazarı büyüdükçe çeşitlendirmenin de beraberinde artacağı sonucuna ulaşılmıştır. Bu sonuç, Parteka ve Tamberi'nin (2013) elde ettiği sonuç ile benzerlik arz etmektedir.

Ana pazarlara uzaklığın (LnDIS) katsayı olarak pozitif ve istatistiki olarak %1 düzeyinde anlamlı olduğu tespit edilmiştir. Yani mesafe ile yoğunlaşma arasında pozitif yönlü ilişkinin varlığı göz önünde

bulundurulduğunda, ana pazarlara yakın olmanın çeşitlendirmeye pozitif katkı sağlayacağı anlaşılmaktadır. Elde edilen sonuçlar, Agosin vd.(2012), Parteka ve Tamberi (2013), Dennis ve Shepherd (2011), Tadesse ve Shukralla (2013), Regolo (2013) çalışmalarında elde edilen sonuçları teyit eder niteliktedir. Bir diğer anlamlı sonucun ülkenin denize kıyısı olup olmaması (LOCK) durumuyla ilgilidir. Bu açıklayıcı değişken, %1 anlamlılık düzeyinde ve negatif katsayıya sahiptir. Yani ülkenin eğer denize kıyısı mevcutsa, bu durum yoğunlaşmayı azaltıp çeşitlendirmeyi pozitif şekilde etkileyecektir. Bu sonuç Tadesse ve Shukralla'nın (2013) elde ettiği sonuç ile örtüşmektedir.

Altyapının kalite düzeyi de (LnINFAS) yoğunlaşmayı azalttığı, diğer bir deyişle çeşitlendirmeyi arttırdığı sonucunu görmek mümkündür. HH endeksi ile yapılan modelde katsayı teoriiyi her ne kadar desteklese de, istatistiki olarak anlamsız olduğu sonucuna ulaşılrken, Theil endeksinin bağımlı değişken olduğu modelde %5 anlamlılık düzeyinde olduğu ve teoriiyi desteklediği göze çarpmaktadır. Bu durumda altyapısı kaliteli ve iyi düzeyde olmasının ihracat ürün çeşitlendirmesine pozitif katkı yapacağı söylenebilir.

Dışa açıklık (OPEN) endeksinin her iki modelde de %1 anlamlılık seviyesinde olduğu, fakat çeşitlendirmeden ziyade yoğunlaşmaya katkı sağladığı elde edilen sonuçlarda görülmektedir. Bu noktadan hareketle, dışa açıklığın artması sonucu ülkede üretim yapanların rekabet artışı dolayısıyla belirli ürün gruplarına yöneldiği söylenebilir. Ayrıca, dışa açıklığın her zaman çeşitlendirmeye olumlu etki etmeyeceği, ortaya çıkan rekabet artışının geleneksel ürünlere yoğunlaşmayı arttırabileceği sonuçlarda görülmektedir. Bu sonuçlar, Hammouda vd. (2006) ve Agosin vd. (2012) ile uyusmaktadır.

Sabit Sermaye Yatırımlarının (FIX) her iki modelde de pozitif katsayıya sahip olması, çeşitlendirmeye katkı yapmadığını (yoğunlaşmaya katkı yaptığını) göstermektedir. Bu durumda orta-üst düzey gelişmekte olan ülke grubunda sabit sermaye yatırımlarının ihracatı çeşitlendirmeye katkısının yetersiz kaldığı sonucuna ulaşılabilir. Beşeri sermaye stoku (LnSCHL) ise, Theil indeksli modelde pozitif ve istatistiki olarak anlamlı olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu durumda gelişmekte olan ülke grubunda mevcut beşeri sermaye stokunun çeşitlendirmeden ziyade, yoğunlaşmaya katkı sağladığı söylenebilir.

## **SONUÇ**

Gelişmekte olan ülkelerin 1960 sonrası giriştikleri kalkınma çabasında oldukça ileri mesafe kat ettikleri görülmektedir. Özellikle Singer-Prebish tezinin ardından içe kapalı, ithal ikameci politika izleyen gelişmekte olan ülkeler, 1980'li yıllarla beraber ekonomilerini dışa açık hale getirip ihracata dayalı büyüme hamlesi başlatmışlardır. Bu süre zarfında

## ***Doğrudan Yabancı Yatırımların İhracat Ürün Çeşitliliğine Etkisi: Gelişmekte Olan Ülkeler Üzerine Bir Uygulama***

---

küreselleşmenin de etkisiyle, gelişmekte olan ülkeler sadece gelişmiş ülkelerle değil, aynı zamanda gelişmekte olan ülkelerle de büyük rekabet içine girmişlerdir.

Tarihsel süreç incelendiğinde, ülkelerin ilk olarak daha temel ilksel ürünlerin üretiminde uzmanlaştıkları görülmektedir. Bu süreç gelişmiş ülkeler için değişerek günümüzde yoğun teknoloji üretim sürecine ulaşırken, hali hazırda bazı gelişmekte olan ülkeler bakımından durumun değişmediği gözlemlenmektedir. Günümüzde, gelişmekte olan ülkelerin birçoğunun hala ilksel ve geleneksel ürünler üreterek, bunları ihraç ettikleri bilinmektedir. Farklı bir deyişle, gelişmekte olan ülkelerin birçoğunun ihracat ürün sepetlerinin bu ürünlerden oluştuğu söylenebilir. Emek yoğun ürünlerin talep esneklikleri oldukça katı olduğundan dolayı, dünya piyasalarında meydana gelebilecek bir istikrarsızlık, bu ürünlerin ihracatçısı ülkeleri önemli derecede etkilemektedir. Bu bakımdan, gelişmekte olan ülkelerin rakip ülkeler karşısında rekabet güçlerini arttırabilmeleri ve ortaya çıkan istikrarsızlıklardan en az şekilde etkilenmeleri ihracat sepetlerini çeşitlendirilmesine bağlıdır. İhracat ürün çeşitlendirmesi konusunun son dönemde dış ticaret yazınında ve uluslararası kuruluşlarca hazırlanan raporlarda sıklıkla gündeme geldiği gözlenmektedir.

İhracat ürün çeşitlendirmesinin gerçekleşmesi birçok farklı etkene bağlıdır. Bunların başında da sermaye gelmektedir. Gelişmekte olan ülkelerin birçoğu yurt içi tasarruf eksikliği ile karşı karşıyadır. Bu tasarruf eksikliği gerekli olan yatırımların gerçekleşmesinde büyük engeller teşkil etmektedir. Söz konusu problemin çözülmesinde kullanılan en etkin yöntemlerin başında DYY gelmektedir. Bu tip yatırımlar sadece ülkenin mevcut sermayesini arttırmakla kalmayıp, gittikleri ülkelerde çeşitli yayılma etkileri de oluşturmaktadırlar. Ortaya çıkan bu etki, birçok sektörün durumdan faydalanmasına neden olmaktadır. Bu da, DYY'nin ülkenin ihracat ürün çeşitlendirmesine pozitif etki yapabileceği anlamına gelmektedir. Yapılan çalışmada ulaşılan bulgular, bu durumu destekler niteliktedir.

Yapılan DYY'ler istihdam, üretim, ihracat artışına da katkı sağlamaktadır. DYY'ler girdikleri alanda ileri geri bağlantı sağlayarak ülke ekonomisinin bir bütün olarak pozitif şekilde etkilenmesine yol açabilir. DYY'lerin beraberinde getirdikleri teknoloji, ülke üretiminde yapısal anlamda değişiklikler meydana getirir. Söz konusu durum hem verimlilik artışına neden olurken, hem de ülkenin çıktısının çeşitlenmesine ve artışına olumlu katkı yapması anlamına gelmektedir. DYY'lerin gelişmekte olan ülkeye gelişi bu yüzden büyük önem taşımaktadır. Politika yapımcıların ülke ekonomisine önemli katkı sağlayacak, çarpan etkisi fazla olan, dünya piyasaları ile rekabet edilebilecek, verimliliği ve kârlılığı yüksek olan sektörleri tespit ederek bu alanlara yabancı yatırımları yönlendirmesi gerekmektedir. Diğer taraftan, bu sektörlerin tamamının yabancıların elinde bulunması



çeşitli sakıncaları da beraberinde getirebilir. Şu halde, yerel yatırımcılara çeşitli teşvikler vererek veya birkaç yerel şirketin bir araya gelmesi desteklenerek, ilgili sektörlerde yerel şirketlerin de faaliyet göstermesi sağlanmalıdır. Bu, hem monopol gücün oluşmasını engelleyebilecek hem de rekabet ile birlikte verimlilik artışına neden olabilecek bir önlemdir. Ürün çeşitliliğinde DYY'nin yanında yerli yatırımlar da büyük rol oynayabilmektedir. Fakat yapılan çalışmada, yerli yatırımların ihracat ürün çeşitlendirmesine katkısının olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Bu doğrultuda, politika yapıcıların yerli yatırımları ihracat çeşitlendirmesine pozitif katkı yapacak politikalar üretmeleri büyük önem arz etmektedir.

### **KAYNAKÇA**

- AGOSIN, M. R., ALVAREZ, R. ve BRAVO-ORTEGA, C. (2012) Determinants of Export Diversification Around the World: 1962-2000, *The World Economy*, 35(3), 295-315.
- AKBAR, M. ve NAQVI, Z. F. (2000) Export Diversification and the Structural Dynamics in the Growth Process: The Case of Pakistan, *The Pakistan Development Review*, 39(4), 573-598.
- ALI, R., ALWANG, J. ve SIEGEL P. B. (1991) Is Export Diversification the Best Way to Achieve Export Growth and Stability: A Look at Three African Countries, *The World Bank Southern Africa Department Working Papers*, No.729.
- AL-MARHUBI, F. (2000) Export Diversification and Growth: An Empirical Investigation, *Applied Economics Letters*, 7(9), 559-562.
- AMIGHINI, A. ve SANFILIPPO, M. (2013) Impact of South-South FDI and Trade on the Export Upgrading of African Economies, *European University Institute RCAS Working Papers*, No.2013/75.
- ANCHARAZ, V. D., (2003) FDI and Export Performance of the Mauritian Manufacturing Sector, *Working Paper, University of Mauritius*, Redit.
- APERGIS, N., CONTANTINOS, K. P. ve TABAKIS, N. M. (2006) Dynamic Linkages Between FDI Inflows and Domestic Investment: A Panel Cointegration Approach, *Atlantic Economic Journal*, 34(4), 385-394.
- ARVANITIDIS, P., PAVLEAS, S. ve PETRAKOS, G. (2009) Determinants of Economic Growth: The View of the Experts, *Discussion Paper Series*, 15(1), 1-22.
- BANGA, R. (2006) The Export-Diversifying Impact of Japanese and US Foreign Direct Investment in the Indian Manufacturing Sector, *Journal of International Business Studies*, 37(4), 558-568.
- BEB CZUK, R. N. ve BERRETTONI, N. D. (2006) Explaining Export Diversification: An Empirical Analysis, *CAF Research Program on Development Issues*, No.65, Universidad Nacional de La Plata.

***Doğrudan Yabancı Yatırımların İhracat Ürün Çeşitliliğine Etkisi:  
Gelişmekte Olan Ülkeler Üzerine Bir Uygulama***

---

- BENHABIB, J. ve SPIEGEL, M. M. (1994) The Role of Human Capital in Economic Development Evidence from Aggregate Cross-country Data, *The Journal of Monetary Economics*, 34(2), 143-173.
- BOZDAĞLIOĞLU, Y. E. ve ÖZPINAR, Ö. (2011) Türkiye'ye Gelen Doğrudan Yabancı Yatırımların İhracat Performansına Etkileri VAR Yöntemi ile Tahmini?, *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 13(3), 39-63.
- BREUSCH, T. ve PAGAN, A. (1979) A Simple Test for Heteroscedasticity and Random Coefficient Variation, *Econometrica*, 47(5), 1287-1294.
- CABRAL, M. H. C. ve VEIGA, P. (2010) Determinants of Export Diversification and Sophistication in Sub-Saharan Africa, *FEUNL Working Paper Series*, No. 550. Lisbon: Universidade Nova de Lisboa, Faculdade de Economia.
- CADOT, O. CELINE, C. ve STRAUSS-KAHN, V. (2011) Export Diversification: What's Behind The Hump, *The Review of Economic and Statistics*, 93(2), 590-605.
- CARBAUGH, R. J. (1980) *International Economics*, Cambridge, Massachusetts, USA, Winthrop Publishers.
- CHRISTL, J. (2007) The role of FDI in Transition, İçinde *Foreign Direct Investment in Europe A Changing Landscape*, Ed. K. LIEBSCHER, J. CHIRSTL, P. MOOSLECHNER, D. RITZBERGER-GRUNWALD, Edward Elgar Publishing Limited, UK ve USA.
- CIA THE WORLD FACTBOOK,  
<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/>,  
Son Erişim Tarihi 24.02.2015.
- COOK, R. D. ve WEISBERG, S. (1983) Diagnostics for Heteroscedasticity in Regression, *Biometrika*, 70(1), 1-10.
- CRESPO, N. ve FONTOURA, M. P. (2007) Determinant Factors of FDI Spillovers- What Do We Really Know?, *World Development*, 35(3), 410-425.
- DAWE, D. (1996) A New Look at the Effects of Export Instability on Investment and Growth, *World Development*, 24(12) 1905-1914.
- De PINERES, S. A. G. ve FERRANTINO, M. (1997) Export Diversification and Structural Dynamics in the Growth Process: The Case of Chile, *Journal of Development Economics*, 52(2), 375-391.
- DELİCE, G. ve BİROL, Y. E. (2011) Dolaysız Yabancı Sermaye Yatırımları ve Dış Ticaret Bilançosu: Türkiye Üzerine Bir Uygulama, *Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 30(2), 1-28.
- DENNIS, A. ve SHEPHERD, B. (2007) Barriers to Entry, Trade Cost, and Export Diversification in Developing Countries, *World Bank Policy Research Working Paper*, No. 4368.
- DENNIS, A. ve SHEPHERD, B. (2011) Trade Facilitation and Export Diversification, *The World Economy*, 34(1), 101-122.

- DEROSA, A. (1992) Increasing Export Diversification in Commodity Exporting Countries: Theoretical Analysis, *International Monetary Fund Staff Papers*, 39(3), 572-595.
- DISTANCEFROMTO, www.distancefromto.net, Son Erişim Tarihi 20.02.2014.
- DIXIT, A. (2012) Governance, Development, and Foreign Direct Investment, European University Institute, *Max Weber Lecture Series*, MWS-LS No.2012/01.
- DOĞRUEL, A. S. ve TEKCE, M. (2011) Trade Liberalization and Export Diversification in Selected MENA Countries, *Topics in Middle Eastern African Economies*, 13, 1-24.
- ELHIRAIKA, A. B. ve MBATE, M. M. (2014) Assessing the Determinants of Export Diversification in Africa, *Applied Econometrics and International Development*, 14(1), 147-162.
- EMİR, M. ve KURTARAN, A. (2005) Doğrudan Yabancı Yatırım Kararlarında Politik Risk Unsuru, *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 28.
- FEENSTRA, R. C., INKLAAR, R. ve TIMMER, M. P. (2013) The Next Generation of the Penn World Table, <http://www.rug.nl/research/ggdc/data/pwt/>, Son Erişim Tarihi 20.02.2014.
- FEENSTRA, R. ve KEE, H. L. (2004) Export Variety and Country Productivity, *NBER Working Paper*, No.10830.
- FORTUNATO, P. ve RAZO, C. (2014) Export Sophistication, Growth and the Middle-Income Trap, İçinde *Transforming Economies: Making Industrial Policy Work for Growth, Jobs and Development*, Ed. J. M. SALAZAR-XIRINACH, I. NUBLER, R. KOZUL-WRIGHT, UNCTAD- International Labour Office, Geneva.
- FRANKEL, J. A. ve ROMER, D. (1999) Does Trade Cause Growth?, *The American Economic Review*, 89(3), 379-399.
- FUNKE, M. ve RUHWEDEL, R. (2002) Export Variety and Export Performance: Empirical Evidence for the OECD Countries, *Weltwirtschaftliches Archiv*, 138(1), s.97-114.
- GORODNICHENKO, Y., SVEJNAR, J. ve TERRELL, K. (2007) Foreign Direct Investment Spillovers in Emerging Market Economies, İçinde *Foreign Direct Investment in Europe*, Ed. K. LIEBSCHER, J. CHIRTL, P. MOOSLECNER, D. RITZBERGER-GRUNWALD, Edward Elgar Publishing Limited, UK.
- GOUVEA, R., MAHTO, R. V. ve MONTOYA, M. J. R. (2013) BRIC National Export Performance: A Portfolio Approach, *Journal of Chinese Economic and Business Studies*, 11(1), 47-58.
- HADDAD, M, LIM, J. J. ve SABOROWSKI, C. (2010) Managing Openness and Volatility: The Role of Export Diversification, The World Bank Poverty Reduction and Economic Management Network, *Economic Premise*, No.6.

***Doğrudan Yabancı Yatırımların İhracat Ürün Çeşitliliğine Etkisi:  
Gelişmekte Olan Ülkeler Üzerine Bir Uygulama***

---

- HAMMOUDA, H. B., KARINGI, S. N., NJUGUNA, A. E. ve SADNI-JALLAB, M. (2006) Diversification: Towards a New Paradigm for Africa's Development, *African Trade Policy Centre*, No. 35.
- HAZİNE MÜSTEŞARLIĞI, (2014) *Yurtdışı Doğrudan Yatırım Raporu 2013*, Hazine Müsteşarlığı Mali Sektörle İlişkiler ve Kambiyo Genel Müdürlüğü.
- HESSE, H., (2008) Export Diversification and Economic Growth, *Commission on Growth and Development Working Paper*, No.21.
- IMBS, J. ve WACZIARG, R. (2003) Stages of Diversification, *American Economic Review*, 93(1),63-86.
- IMF, Veri Tabanı, <https://www.imf.org/external/np/res/dfidimf/diversification.htm>, Son Erişim Tarihi 24.02.2015.
- IWAMOTO, M. ve NABESHIMA, K. (2012) Can FDI promote Export Diversification and Sophistication of Host Countries? Dynamic Panel System GMM Analysis, *IDE Discussion Paper*, No.347.
- JAVORCIK, B. S. ve SPATAREANU, M. (2005) Disentangling FDI Spillover Effects: What Do Firm Perception Tell Us?, İçinde *Does Foreign Direct Investment Promote Development?*, Ed. T. H. MORAN, E. M. GRAHAM ve M. BLOMSTRÖM, Institute for International Economics and the Center for Global Development, Washington.
- JAYAWEERA, S., (2009) Foreign Direct Investment and Export Diversification in Low Income Nations, *Honours Thesis*, The University of New South Wales Australian School of Business.
- KARLUK, R. S. (2003) *Uluslararası Ekonomi Teori ve Politika*, Beta Yayınları, İstanbul.
- KRUGMAN, P. R. ve OBSTFELD, M. (1997) *International Economics Theory and Policy*, Addison Wesley Longman, 4. Baskı , Massachusetts.
- LIM, J. J. ve SABOROWSKI, C. (2012) Export Diversification in a Transition Economy: The Case of Syria, *Economics of Transition*, 20(2), 339-367.
- LIMAO, N. ve VENABLES, A. J. (1999) Infrastructure, Geographical Disadvantage, and Transport Cost, *The World Bank Policy Research Working Paper*, No.2257.
- LONGMORE, R., JAUPART, P. ve CAZORLA M. R. (2014) Toward Economic Diversification in Trinidad and Tobago, *The World Bank Policy Research Working Paper*, No.6840.
- MAKKI, S. S, ve SOMWARU, A. (2004) Impact of Foreign Direct Investment and Trade on Economic Growth: Evidence from Developing Countries, *American Journal of Agricultural Economics*, 86(3), 795-801.
- MARTINCUS, C. V. ve GALLO, A. (2009) Institutions and Export Specialization: Just Direct Effects?, *Kyklos*, 62(1), 129-149.

- MEJIA, J. F. (2011) *Export Diversification and Economic Growth: An Analysis of Colombia's Export Competitiveness in the European Union's Market*, Springer-Verlag Berlin Heidelberg, London ve New York.
- MISZTAL, P. (2011) Export Diversification and Economic Growth in European Union Member States, *Oeconomia*, 10(2), 55-64.
- MODY, A., (2006) *Foreign Direct Investment and The World Economy*, Ed. Ashoka Mody, Routledge, Taylor&Francis, New York.
- NAUDE, W. ve ROSSOUW, R. (2011) Export Diversification and Economic Performance: Evidence from Brazil, China, India, and South Africa, *Economic Change and Restructuring*, 44(1-2), 99-134.
- NAUDE, W., BOSKER, M. ve MATTHEE, M. (2010) Export Specialisation and Local Economic Growth, *The World Economy*, 33(4), 552-572.
- NEWKEY, W. K. ve WEST, D. K. (1987) A Simple, Positive Semi-Definite, Heteroskedasticity and Autocorrelation Consistent Covariance Matrix, *Econometrica*, 55(3), 703-708.
- NEWKEY, W. K. ve WEST, D. K. (1994) Automatic Lag Selection in Covariance Matrix Estimation, *Review of Economic Studies*, 61, 631-653.
- NICET-CHENAF, D. ve ROUGIER, E. (2008) Recent Exports Matter: Export Discoveries, FDI and Growth: An Empirical Assessment for MENA Countries, *Cahiers du GRES*, No.17.
- OSAKWE, P. N. (2007) Foreign Aid, Resources and Export Diversification in Africa: A New Test of Existing Theories, *MPRA Working Paper*, No.2228.
- OZOWA, T., (1992) Foreign Direct Investment and Economic Development, *Transnational Corporations*, 1(1), 27-54.
- PARTEKA, A. ve TAMBERI, M. (2013) What Determines Export Diversification in the Development Process? Empirical Assessment, *The World Economy*, 36(6), 807-826.
- PENN WORLD TABLE, Version 8.0, <http://www.rug.nl/research/ggdc/data/pwt/>, Son Erişim Tarihi 20.02.2014.
- REGOLO, J., (2013) Export Diversification: How Much Does the Coise of the Trading Partner Matter?, *Journal of International Economics*, 91(2), 329-342.
- SAMEN, S., (2010) A Primer on Export Diversification: Key Concepts, Theoretical Underpinnigs and Empirical Evidence, Growth and Crisis Unit World Bank Institute, [http://blogs.worldbank.org/files/growth/EXPORT\\_DI\\_VERSIFICATION\\_A\\_PRIMER\\_May2010\(1\).pdf](http://blogs.worldbank.org/files/growth/EXPORT_DI_VERSIFICATION_A_PRIMER_May2010(1).pdf), Son Erişim Tarihi 16.01.2014.
- SULTAN, Z. A. ve HAQUE, I. (2014), Potential for Export Diversification in Saudi Arabia, *Journal of American Sciences*, 10(3), 16-34.

***Doğrudan Yabancı Yatırımların İhracat Ürün Çeşitliliğine Etkisi:  
Gelişmekte Olan Ülkeler Üzerine Bir Uygulama***

---

- TADESSE, B. ve SHUKRALLA, K. (2013) The Impact of Foreign Direct Investment on Horizontal Export Diversification: Empirical Evidence, *Applied Economics*, 45(2), 141-159.
- TATOĞLU, F. Y. (2012) *Panel Veri Ekonometrisi*, Beta Yayınları, 1. Baskı, İstanbul.
- TAYLOR, T. G. (2003) Export Diversification in Latin America and The Caribbean, *The International Trade Journal*, 17(2), 101-128.
- TELLO, M. D. (2009) Export Products Composition Indexes in Developing Countries: The Case of Peru, 1993-2004, *The International Trade Journal*, 23(1), 78-106.
- UN, (2004) Export Diversification and Economic Growth: The Experience of Selected Least Developed Countries, *Economic and Social Commission for Asia and the Pacific Development Papers*, No.24, Thailand.
- UNCTAD Stat, <http://unctad.org/en/Pages/Statistics.aspx>, Son Erişim Tarihi 20.02.2014.
- VENABLES A. J. ve LİMAO, N. (2002) Geographical Disadvantage: a Heckscher-Ohlin-von Thünen Model of International Specialisation, *Journal of International Economics*, 58(2), 239-263.
- VERNON, R. (1966) International Investment and International Trade in The Products Cycle, *Quarterly Journal of Economics*, 80(2), 190-207.
- WANG, C. LIU, X. and WEI, Y. (2004) Impact of Openness on Growth in Different Country Groups, *The World Economy*, 24(4), 567-585.
- WELDEMICAEL, E. O. (2012), Determinants of Export Sophistication, The University of Melbourne, <https://www.business.unsw.edu.au/About-Site/Schools-Site/Economics-Site/Documents/E.Weldemicael%20%20Determinants%20of%20Export%20Sophistication.pdf>, Son Erişim Tarihi 10.02.2015.
- WOOLDRIDGE, J. M. (2002) *Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data*, MIT Press, Cambridge.
- WORLD BANK, World Development Indicator, <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>, Son Erişim Tarihi 24.02.2015.
- YARBROUGH, B. V. ve R. M. YARBROUGH (2000) *The World Economy: Trade and Finance*, Harcourt & Company, USA.
- YOKOYAMA, K. ve ALEMU, A. M. (2009) The Impacts of Vertical and Horizontal Export Diversification on Growth: An Empirical Study on Factors Explaining the Gap between Sub-Saharan Africa and East Asia's Performances, *Ritsumeikan International Affairs*, 7, 49-90.
- ZENASNI, S. ve BENHABIB, A. (2013) The Determinants of Foreign Direct Investment and Their Impact on Growth: Panel Data Analysis for AMU Countries, *International Journal of Innovation and Applied Studies*, 2(3), 300-313

**THE POSTNATIONAL MODEL OF MEMBERSHIP AND EU  
CITIZENSHIP: A CRITICAL APPROACH**

ULUS SONRASI ÜYELİK MODELİ VE AB VATANDAŞLIĞI:  
ELEŞTİREL BİR YAKLAŞIM

Arzu GÜLER<sup>1</sup>

Received: 25.01.2016, Accepted: 31.05.2016, Published: 30.06.2016

**ABSTRACT**

National citizenship model assumes a close territorial link between the state and its citizens. However, after the Second World War period, rights derived from citizenship have been extended to the non-citizens, which arguably resulted in a deep transformation of the institution of citizenship from national to postnational model of membership. This study seeks to contribute this ongoing discussion in the literature by examining Soysal's postnational model of membership and questioning EU citizenship as a model of such membership. Examining the legal framework of EU citizenship, the study concludes that EU citizenship does not represent a model of postnational membership.

**Keywords:** *National membership, Postnational membership, EU citizenship.*

**ÖZ**

Ulusal vatandaşlık modeli devlet ve vatandaşları arasında yakın bir bölgesel bağ öngörmektedir. Ancak İkinci Dünya Savaşı sonrasında vatandaşlıktan kaynaklı hakların vatandaş olmayan kişilere tanınmaya başlanması vatandaşlık kurumunun tartışmaya açık bir şekilde ulusaldan ulus sonrası üyelik modeline dönüşmesine yol açtı. Bu çalışma, Soysal'ın ulus sonrası üyelik modelini irdeleyerek ve AB vatandaşlığının bir ulus sonrası üyelik modeli olup olmadığını sorgulayarak yazında devam eden bu tartışmaya katkıda bulunmayı amaçlamaktadır. AB vatandaşlığının yasal çerçevesini inceleyen çalışma AB vatandaşlığının ulus sonrası üyelik modelini henüz temsil etmediği sonucuna ulaşmaktadır.

**Anahtar Kelimeler:** *Ulusal üyelik, Ulus sonrası üyelik, AB vatandaşlığı.*

---

<sup>1</sup> Adnan Menderes University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of International Relations, Asst. Prof.

## *The Postnational Model of Membership and EU Citizenship: A Critical Approach*

---

### INTRODUCTION

After the Second World War, West Europe experienced an economic and political transformation. Economically, workers from third countries have been welcomed by most of the European states in order to fill up the lack of labour forces while there has been an increase in the human rights concerns at political sphere. Increasing number of non-citizen populations especially with regard to the labour migration and refugee movements has caused the discussions not only in the political arena but also in the academic field regarding the issues of citizenship, state sovereignty and migrant rights.

One of the discussions among scholars has been the citizenship concept in the post-war period. New forms of citizenship such as global citizenship, supranational citizenship and postnational citizenship begin to be discussed. In this study, the citizenship discussion is examined with a critical approach by focusing Soysal's postnational model of membership (Soysal, 1994; Ferrajoli, 2002; Jacobson, 1996; Sassen, 2002) and its opponents (Joppke, 1998; 1999a; 1999b; Kostakopoulou, 2001; Weil, 1997; Mouritsen, 2009; Ivic, 2012) with a specific reference to the European Union (EU) citizenship model.

Once identifying the arguments and elements of postnational membership, the study questions EU citizenship as a model of postnational membership. EU declares itself to be a model of supranational citizenship and extends rights exclusive to citizens to non-citizens in a member state due to EU citizenship or due to long term residence permit. There is an ongoing debate in the literature on whether the supranational political order of EU requires a new concept of citizenship (Soysal, 1994; Horvath, 2008; Vink, 2003) or the EU citizenship is still limited by nationality of member states and thus still does not represent a postnational model of citizenship (Savino, 2011; Weil, 1997; Mouritsen, 2009; Ivic, 2012; Tallgren, 2003). Thus, model of EU citizenship deserves a special attention to question whether it is a model of postnational membership or just a deviation from national membership. This study aims to contribute this ongoing discussion in the literature by focusing on the legal framework of EU citizenship by taking into consideration Soysal's postnational membership model.

In the first part of the study, postnational membership is examined in terms of its differences from national membership and its main reasoning. In the second part, the study first examines the rights transformed to EU citizens and non-EU citizens. Then, it questions the arguably declining importance of national membership in EU. Since acquiring EU citizenship and long term residence permit is still under national jurisdiction of member states, the study concludes that importance of national membership in EU has not diminished and even increased.



Thus, EU citizenship does still not represent a postnational model of membership.

## **1. NATIONAL AND POSTNATIONAL MEMBERSHIP**

Citizenship discussions covers several approaches, making the reference to different elements such as state, rights, shared identities and membership in civic or political communities. In the national citizenship model, almost all elements are covered. There is a close territorial link between the citizen and its state. State uses its domestic jurisdiction within this territory. Key institutions such as warfare, industrial development, educational and cultural institutions began to be operated at the national level and the national state became crucial for the socialization of individuals into national citizenship. (Sassen, 2002: 279) Here, the shared nationality is the point that makes the people to be a member of a group. Rights and privileges have a single status which assumes the same rights and privileges for all of the citizens.

In the post-war period, wide-ranging civil and social rights are extended to almost all workers and legal residents. Having a separation, political rights become no longer a prerequisite for social rights. This paves way for discussions questioning whether citizenship can exist beyond the boundaries of national state and whether national citizenship no longer matters. New forms of citizenship such as global citizenship, supranational citizenship and postnational citizenship begin to be discussed.

Global citizenship focuses on the wider human community supporting the universal commitment to respect the rights of all citizens regardless of their nationality (Delanty, 2007: 64). The supranational citizenship mostly covers rights and values of a civil society rather than emotional attachments to territory and cultural affinities (Shore, 2004:27). This notion has its roots from Jurgen Habermas' (1992) concept of constitutional patriotism. It decouples nationality and citizenship and argues that a civic and political participation is based on reason and human rights rather than a national identity based on ethnic and cultural dimensions (Schnapper and Dedios, 1997). Postnational membership refers to the increasing interdependency in the international system. States do not have a complete exclusive sovereignty over territory and population because of the transnational political structures. However, it is also argued that nation-state continues to exist alongside transnational spaces, though nation-states are not necessarily the primary actors in transnational relations (Albrow, 1998).

This study focuses on the postnational model of citizenship and attempts to question EU citizenship as a model of postnational citizenship. In this model, it is argued that citizen is replaced by the individual (Soysal,

## ***The Postnational Model of Membership and EU Citizenship: A Critical Approach***

---

1998: 194). The consistency between territory and citizen has been violated in the post-war period since a guest worker can have rights exclusive to citizens such as working, residence, education or health insurance without having citizenship. Home countries of guest workers and various international organisations such as EU, North Atlantic Treaty Organization or United Nations have also claims for population's social, political, economic activities. In addition to such transnational dynamics, emergence of human rights and formalization and legitimization of these rights through international law "obliged nation states not to make distinction in granting civil, social and political rights" (Soysal, 1994: 145). Thus, it is argued that the pact between state and citizen which "symbolizes the political –cultural integrity of the nation" is broken in the post-war period (Jacobsen, 1996: 9). According to Koopmans and Statham (2001: 5), this has an obvious result for the migrants. Such postnational rights make transnational migration easier since they are guaranteed on the global level without the need of belonging to a particular nation.

Social citizenship shifts the discussion from belonging to a community (identity) to full membership of such community (scope of rights), especially for the EU framework of Economic and Monetary Union (Prentoulis, 2001: 209). Sassen (2002: 281) argues that the formal developments such as EU or the evolvement of international human rights regime might prove the broken nature of the national citizenship as an identity. However, citizenship as an identity which refers often shared values and common culture has not been so much affected by these developments so that it is open to discussion whether or not the cultural integrity of the nation is broken. According to Soysal, in the post-war period, rights and identities are decoupled. Rights "became universalized and abstract" (Soysal, 1994: 8), while identities are "still particular and territorial" (Soysal, 1994: 159). The result is "territorialized nation-state and universal, deterritorialized rights" (Soysal, 1994: 159). It means, "as an identity national citizenship still prevails. But in terms of its translation into rights and privileges, it is no longer a significant construction" (Soysal, 1994: 159). Shore (2004: 27) supports this argument by stating that the rights cannot be meaningfully divorced from identity.

However, Koopmans and Statham (2001: 6) remind the situation of the migrants originating from different cultural and religious backgrounds. When such migrants have special rights or exemptions from duties, the vision of a unitary citizenship with equal individual rights is undercut. Thus, Ivic (2012: 420) argues the need of founding the notion of postnational citizenship on the idea of multiple identities to embrace challenges of globalization and pluralism. There are also counter arguments to the effect of globalization stating that the nation-state is simultaneously strengthened

and weakened by globalization (Held et.al., 1999; Robertson, 2001; Scholte, 2000). Mouritsen (2009: 3) alternatively calls postnationalism as “a banalisation of the status of citizenship – i.e. of its value, seriousness, and meaning – from the points of views of states and individuals alike.” According to him, the shifts towards *ius soli*, dual nationality and shorter waiting periods might deepen Soysal’s postnationalism in the sense that states increasingly recognize that the citizenship should be more accessible and be less related with the ethno-national membership.

One of the basic tenets of postnational membership is the transformation of rights exclusively derived from citizenship to non-citizens by breaking the link between territory and citizen. According to postnationalists, the determinant of such a transformation is the diminishing importance of citizenship due to global changes and increase in individual human rights. This part examines these arguments with the aim of understanding postnational membership before questioning the postnational membership of the EU citizenship model.

### **1a. Transformation of citizenship rights to non-citizens’ rights**

According to postnationalist view, institution of citizenship has experienced a deep transformation because traditionally defined citizenship rights have been expanded to non-citizens. Labour migration and rights provided to guest workers in the post-war period are used as the most common examples. According to Soysal (1994: 139), “incorporation of guest workers is no mere expansion of the scope of national citizenship nor is an irregularity. Rather, it reveals a profound transformation in the institution of citizenship.” Soysal explains the difference between traditional immigration and post-immigration by explaining incorporation. In traditional migration whose examples can be found in the United States of America, there were absorption and naturalization which mean “transformation into formal citizens and assimilation to cultural patterns” (Soysal, 1994: 27). However, by post-immigration, incorporation is not a “part of formal citizenship” (Soysal, 1994: 27) but it is to be a “part of the polity of host country” (Soysal, 1994: 30).

However, Christian Joppke who is one of the scholars criticizing postnational model rejects this core assumption. According to Joppke, civil and social rights have never been depended on citizenship but it was the residing in the territory, instead. He shows as an evidence Article 7 of the Napoleon’s Civil Code adopted in 1804, which states that “the exercise of civil rights is independent of citizenship status” (quoted in Joppke, 1999b: 271). According to him, the personhood rather than citizenship has already existed before the post-war period. “The only class of rights reserved since

## ***The Postnational Model of Membership and EU Citizenship: A Critical Approach***

---

1789 to the citizen is the political right to take part in the formation of the general will and to hold public office” (Joppke, 1999b: 272). In fact, not only political rights but some other rights were exclusive to citizens. For example, “the rights of residence and the free circulation in the metropolitan territory, the right to hold meetings and form associations (...)” are the public rights which only citizens are entitled (Ferrajoli, 2002: 4).

Even when it is agreed upon the changing citizenship in the post-war period by the transnational discourse, the remaining question is whether or not its nature is a temporary or a deep transformation. Regarding this discussion, there are some arguments explaining changing citizenship by the concept denizenship (permanent residence) which focuses on residing rights. The discussion of denizenship is questioning whether or not it is a temporary “deviation from the norm of national citizenship” (Joppke, 1999a: 631) or a new model of membership by which traditional citizenship declines. Despite the rights derived from the permanent residence, there are still differences between citizenship and denizenship. Especially, with the increasing length of stay in a country as a non-citizen, the importance of citizenship also increases in terms of needs for political participation, representation and political influence. (Mouritsen, 2009: 4-5) Especially, when there are large political parties, which might have the luxury of ignoring the interests of migrant groups, the right of permanent residents might be really undervalued and the need for political rights increases. (Mouritsen, 2009: 5) In the next part, the study examines the determinants of this transformation, regardless of the nature of such a transformation, since it would only make sense when this transformation is resulted by the diminishing importance of national citizenship.

### **1b. Determinants of transformation**

One of the bases of postnational argument is the diminishing importance of citizenship. According to Soysal (1994: 137), “in the post-war era, an intensified discourse of personhood and human rights has rent the bounded universality of national citizenship and rights that used to belong solely to nationals are now extended to foreign populations, thereby undermining the very basis of national citizenship.”

The logic behind is the global changes and especially the increase in the individual rights, which have led to the increasing incorporation and made “national citizenship peculiarly less important” (Soysal, 1994: 29). According to Soysal (1996: 18-19), there are four basic elements of post-war global developments in this process. The first one is the post-war internationalisation of labour markets which has resulted in massive migratory flows to Europe. The second development is the massive

decolonisation after 1945 which contributed the broadening of global discourse of rights. The third element is the emergence of multi-level politics such as EU which led to the sharing of sovereignty among local, national and transnational political institutions. Last but not least is the increasing intensification of the global discourse and instruments on individual rights.

According to Soysal, “self definitions and interests of the nation states are conditioned by the institutional rules of the global system” (Soysal, 1994: 133). That means, states are also regarding international concerns in their policy decisions and behaviours. For example, at the end of the 1990s, Germany denied the entry of Gypsies coming from Yugoslavia on the ground of national interests but still provided financial aid on the ground of human rights. Soysal (1994: 158) implements this example as an extension of state responsibilities beyond its national borders. However, it is important to remind that the duty to exercise these rights still belongs to the state and its institutions (Soysal, 1994: 156-157).

As a response to Soysal, Joppke argues that human rights are not from outside but it is an essential principle of national and liberal states. According to him, “constraints are self-imposed rather than externally inflicted” (Joppke, 1999b: 262). Politics of interest groups, domestic legal constraints on execution and moral elite constraints are the three pillars of self-limited sovereignty in contrast with the Soysal’s globally limited sovereignty (Joppke, 1999b: 264-266). He strengthens his argument of domestic roots by using the violations of migrant rights in the new immigrant receiving states of the Middle East or South-East Asia (Joppke, 1999b: 4-5).

Indeed, the driving forces for such a change in the model of citizenship are both domestic and international. That is not only transnational factors as Soysal mainly focus on and that is not only individual nation states and domestic factors as Joppke argues. For example, in the 1970s the foreign workers strikes and then unions who began to represent them have gained impact on state policies. After they have granted residence status, foreign workers could have many ways to bring their demands on the political agenda such as local consultative systems (Jacobson, 1996: 35). While this example illustrates the importance of domestic factor, Germany example shows the mixture of determinants. According to Feldblum (1998: 249), “to differing degrees, the German government, federal and state officials, political parties, far-right, domestic and transnational immigration movements, and European-level groups have all contributed to the shape of German citizenship strategies.”

## ***The Postnational Model of Membership and EU Citizenship: A Critical Approach***

---

Regardless of the driving force discussion, postnationalist argument stresses on the diminishing importance of national citizenship. According to Jacobson (1996: 38), the developments in the post-war period, especially regarding guest workers, “since 1980s, political and civil rights have been progressively extended to the foreign populations.” Thus, the distinction between citizen and non-citizen is diminishing because in order to have access to social services such as education and health insurance; the basic criteria are physical presence and legal alien status rather than citizenship with the exception of civil services and in state loyalty necessary services (Jacobson, 1996: 38-39). One of the examples showing the diminishing importance of citizenship in a host state is the low naturalisation rates. In 1980, the highest rate of naturalisation was only 5% (Sweden) and the lowest was even 0.3% (Germany). In a survey done in 1985 in Germany, more than 70% percent of the foreign population had the right to get the citizenship. However, only 6.2% of them intended to seek German citizenship (Jacobson, 1996: 39-40). As Sassen (2002: 279) also states, dual and multiple nationalities might diminish the importance of national citizenship by weakening the linkage between nationality and citizenship. In the postnational model, basis of legitimization of membership is arguably replaced by the universal personhood and universal human rights. It means, individuals are granted rights and privileges independently of their citizenship in a nation state. That is the priority of individual against citizen. However, the necessary institutions to implement this process are still states.

On the contrary, the opponents of postnationalism argue that human rights reforms such as dual nationality or granted cultural and social rights “often result in the modernisation, rather than the weakening of national citizenship” (Kostakopoulou, 2001: 95). Thus, an increase in these rights should not be interpreted as the weakening of national citizenship but as the strength of modernisation. In addition to this argument, Joppke (1999b: 193) defends that citizenship is still important for immigrants because “a residence law would perpetuate the foreigner status over generations and create permanent national minorities.” According to him, “in Germany, there is no political actor today, the immigrants included, who does not consider the permanent exclusion of second and third generation foreigners from the citizenry as a serious deficit” (Joppke, 1999b: 274). Also for Mouritsen (2009: 4), value of the national citizenship is not decreasing but on the contrary it is increasing. The first sign of it is the states’ efforts to make distinctions between the citizenship and residence. Rights derived from permanent residency are only a step for the citizenship. The second sign is the tightened naturalisation policies and restrictions applied to the status of citizenship.

Leaving the discussions on the determinants for the transformation of citizenship rights to non-citizens aside, there is also another discussion on the model of EU citizenship. Extension of citizenship rights to non-citizens under EU legal framework make the EU citizenship arguably as an example of postnational membership, which is not fixed by borders and identity. The next part seeks to apply Soysal's postnational membership model to the EU citizenship to question whether EU citizenship is a model for postnational membership.

## **2. EU CITIZENSHIP**

The discussion on EU citizenship as being an institutional and conceptual challenge is actually on what it should be or might be rather than what it is (Kostakopoulou, 2007: 633). Liberal nationalists are opposed to the idea of EU citizenship arguing that ethnic homogeneity or a civic culture is needed for the citizenship and the presence of different cultural groups in EU member states is just too much (Miller, 1998). However, the effect of EU citizenship is also not to deny as Tamir (1993) argues that national state is in a transformation from a dominant cultural tradition towards the inclusion of all cultures and traditions. Rumford (2003: 25-26) also argues that EU has the biggest task of managing transnational space as a genuinely European realm distinct from its member states. In other words, EU needs a public space, namely a European society, for EU citizenship.

Indeed, EU has an effort to develop a European identity and citizenship above the level of nation state while supporting the survival of local and national cultures and identities within it (Hafner-Fink, et.al. 2013: 872). Contrarily, Prentoulis (2001: 202) argues that there is no need of a cultural homogenization since the principles of a European constitution may be an opportunity to create a post-national membership. Also for Weiler (1999) European citizenship may base on commitments to the rights and duties rather than emotional attachments or cultural affinities.

According to Meehan (1993: 1), EU citizenship is a new kind of citizenship, different from national or cosmopolitan models and expressed through a complex configuration of EU institutions, states and associations. The study seeks to find out the model of EU citizenship by using legal framework of EU citizenship and postnational elements. It first examines the citizenship rights transformed to non-citizens and questions whether importance of citizenship weakens under the concept of EU citizenship. It then examines the rights provided to non-EU legal residents within member states and questions whether it is only a deviation from citizenship to residing rights or it is a new model of membership.

## ***The Postnational Model of Membership and EU Citizenship: A Critical Approach***

---

### **2a. National citizenship rights transformed to EU citizens' rights**

EU citizenship and the scope of rights provided to EU citizens are defined in Article 8 of the Maastricht Treaty (Treaty on European Union). Accordingly, “every person holding the nationality of a Member State shall be a citizen of the Union” (Art. 8/1). EU citizens have right to move and reside freely within the territory of the Member States (Art. 8a/1) and every citizen of the Union residing in a Member State of which he is not a national shall have the right to vote and to stand as a candidate at municipal elections (Art. 8b/1) and shall have the right to vote and to stand as a candidate in elections to the European Parliament in the Member State in which he resides, under the same conditions as nationals of that State (Art. 8b/2). Besides the transformation of these rights, which are exclusive to the citizens in national membership, the Treaty provides EU citizens also the right of diplomatic protection by the diplomatic or consular authorities of any Member State, on the same conditions as the nationals of that State in case an EU citizen in the territory of a third country in which the Member State of which he is a national is not represented (Art. 8c).

As Article 8 of the Maastricht Treaty obviously states, rights exclusive to national citizens such as right to reside, right to vote and stand as candidate, right to have diplomatic protection are transferred to every citizen of the Union. However, transformation of such rights does not automatically provide sufficient ground to regard the EU citizenship as an example of postnational model of membership. Because, as Bellamy (2008: 603) states, cooperation between member states in terms of expanding citizenship rights between them does not necessarily undermine the sense of belonging at the national level. That's why, it needs to be questioned whether the importance of national citizenship has been diminished by the EU citizenship.

The aim of EU citizenship is stated as strengthening and consolidating “European identity by greater involvement of the citizens in the Community integration process” (European Commission, 1999: 29). Thus, diminishing importance of national citizenship was obviously not the aim of the establishment of EU citizenship. The intention to protect the importance of national citizenship is also guaranteed by leaving control of providing EU citizenship to member states. Declaration no 2 annexed to the Treaty of Maastricht on nationality of a Member State declares that “(...) the question whether an individual possesses the nationality of a Member State shall be settled solely by reference to the national law of the Member State concerned.” It is also stated that “citizenship of the Union shall complement and not replace national citizenship” (Amsterdam Treaty, Art. 2/9). Indeed, since nationality rules remain within the national law of



member states, it may be argued that EU citizenship in the Treaty is a weak concept with its fundamental deficiency of lacking independency (Prentoulis, 2001: 197).

The *Rottman*<sup>2</sup> decision of the Court of Justice of the EU supported the argument that EU citizenship is not a postnational membership but is still dependent on the member states' nationality. When Germany withdrew Mr. Rottman's naturalisation in July 2000, he had not only the risk of being stateless but also losing his EU citizenship. Thus, the German court referred the case to the Court of Justice for a preliminary ruling and asked whether Germany is still entitled to withdraw naturalisation and whether Austria is obliged to interpret and apply, or even adjust its national law to avoid the legal consequence of loss of citizenship of the Union (para.35/2).

For the first part of the question, the Court concluded that EU member states are not prohibited by the European Convention to deprive a person of his nationality even he would become stateless when that nationality was acquired by means of fraudulent conduct, false information or concealment of any relevant fact attributable to that person (para.52). For the second part of the question, the Court concluded that it is the Austrian courts, which shall decide to recover Mr. Rottman's nationality (para. 63).

In sum, nationality issue is still under jurisdiction of member states and EU does not possess ant legal authority on the acquiring of EU citizenship, which can only be acquired through an EU member state. The transformation of rights exclusive to national citizenship to EU citizens might be understood in terms of an effort to contribute to European integration by creating a common EU identity and culture. However, extension of the rights exclusive to EU citizens to non-EU citizens makes the issue more complex.

## **2b. EU citizenship rights transformed to non-EU citizens**

European Council of 1999 in Tampere (para. 21) states that “the legal status of third country nationals should be approximated to that of Member States' nationals. A person, who has resided legally in a Member

---

<sup>2</sup> Mr. Rottman was a national of Austrian by birth and he was the subject of a judicial investigation in Austria and he transferred his residence to Munich in 1995. In February 1997, Austrian court issued a national warrant for him arrest. In February 1998, Mr. Rottman applied for German nationality and during the naturalisation process, he failed to inform Germany on his judicial investigation in Austria. In January 1999, he was acquired the German citizenship and lost his Austrian nationality since double citizenship is prohibited according to the Austrian law. In August 1999, Germany was informed on the warrant for arrest and on the judicial investigation in Austria and withdrew naturalisation.

## ***The Postnational Model of Membership and EU Citizenship: A Critical Approach***

---

State for a period of time to be determined and who holds a long-term residence permit, should be granted in that Member State a set of uniform rights which are as near as possible to those enjoyed by EU citizens.” Charter of Fundamental Rights of the EU in 2000 specifically grants freedom of movement and residence “to nationals of third countries legally resident in the territory of a Member State” (Art. 45/2). Finally, Council Directive 2003/109/EC clarifies the exact scope of uniform rights stated in Tampere (Art. 11/1). According to the directive, long term residents shall have equal treatment with nationals in accessing to employment and self-employed activity (Art. 11/1a), education and vocational training (Art. 11/1b), social security, social assistance and social protection (Art. 11/1d), tax benefits (Art. 11/1e), goods and services (Art. 11/1f) and freedom of association and affiliation and membership of an organization (Art. 11/1g).

However, this obvious transformation of rights exclusive to national citizenship and EU citizenship to non-EU citizens might be restricted under certain conditions by member states. Council Directive 2003/109/EC provides ground to restrict the equal treatment with nationals in access to employment or self-employed activities on the ground of reserving such activities to nationals, Union citizens or European Economic Area citizens (Art. 11/3a). Member states may also restrict access to education and training on the ground of requirement of language proficiency (Art. 11/3b). It is also possible for member states to limit equal treatment in respect of social assistance and social protection for the sake of core benefits (Art. 11/4). Additional to the jurisdiction of member states in restricting the equal treatment requirement, member states have also the power to determine conditions for providing long term resident status. Article 5 of the directive entitles member states to require third country nationals to provide stable and regular resources and to comply with integration conditions in accordance with national law.

Thus, despite the gaps between EU citizens and non-citizens such as right to vote and stand as a candidate at municipal elections and in elections to the European Parliament or diplomatic protection, it might be argued that there is a considerable progress within EU in terms of transforming EU citizenship rights to non-EU long term residents. However, it is still under national jurisdiction to decide who fulfils criteria to be a non-EU citizen with long term residence permit and whose rights are restricted by the grounds of core benefits. Howard (2006: 445) also reminds that while EU citizens automatically have the right to live and work in another EU country, non-EU nationals can reside and work in the country that they have the residence permit. Thus, non-EU citizens face a *de facto* restriction on their labor mobility, different from EU citizens.

## **2c. EU Citizenship: National or postnational?**

Since the transformation of citizenship rights has two dimensions in the EU, the study examines the transformation of both citizenship rights to EU citizens and EU citizen rights to non-EU citizens. In order to determine the model of EU citizenship, each of these dimensions needs to be evaluated individually.

Regarding the transformation of national citizenship rights to EU citizens, Joppke (1998: 30) argues that “citizenship of the EU does not break the association between citizenship and nationality but renews it in a slightly different way” since only the nationals of member states might acquire EU citizens. Thus, the fact that only nationals of member states can obtain EU citizenship makes it still based on nationality (Tallgren, 2003). Supporting Joppke’s and Tallgren’s position, Kostakopoulou (2001: 95) does not regard EU as a postnational model since it is still the free will of member states that accepts EU citizenship and expansion of rights on individuals. On the contrary, Soysal (1994: 147) argues that EU citizenship is breaking the link between the status attached to citizenship and national territory since citizenship in one EU state confers rights in all of the others. However from a perspective of citizenship defined as identity and belonging, a *de facto* European nationality is required for European citizenship. Thus, European citizenship is a contingent and additional status (Closa, 1992; Reich, 2001). Even if it is feasible to create a European nationality, Shore (2004: 32) argues that it would challenge the aim of integrating Europe among ‘peoples of Europe’ and not a singularly conceived ‘European people’.

This study concludes that despite the transformation of citizenship rights such as right to reside, to vote, to stand as a candidate and right for diplomatic protection, EU citizenship is not a postnational citizenship since the determinant of this transformation is not the diminishing importance of national citizenship. EU citizenship makes the national citizenship even more important since without having citizenship from one of the EU member states, one cannot acquire EU citizenship, no need to remind that it is still under national jurisdiction of member states to provide or withdraw national citizenship as stated in the *Rottman* decision.

Regarding the transformation of EU citizenship rights to legally resident non-EU citizens, Ivic (2012: 426) argues that such a transformation does not change the exclusive nature of EU citizenship since it embraces only legally resident non-nationals besides nationals of the member states and still excludes all others except legally resident non-nationals. However, the fact that EU transforms some rights exclusive to EU citizens such as

## ***The Postnational Model of Membership and EU Citizenship: A Critical Approach***

---

residence, employment, social security and tax benefits to a group of non-EU citizens still prevails. Thus, this argument is not really convincing. Besides the arguments of excluding still others, another argument rejecting the postnational character of EU citizenship rests itself on the differences between EU citizens and non-EU citizens observed in practice because of the distinctive state policies (Joppke, 1998; Mauritsen, 2009). The reason of such differences in practice is Article 11/3 of Council Directive 2003/109/EC, which provides ground for member states to restrict the equal treatment with nationals. Despite the free movement of workers, many public sector jobs may still remain special to citizens. For example in Germany, positions in public transport and education sectors are closed to non-citizens (Mouritsen, 2009: 5). There might be differences in practice between EU citizens and non-EU citizens but grounds for restrictions are also limited and the rights which are traditionally defined as national rights are expanded to the other nationals. Surely, states' cooperation and free will are needed for an effective implementation. However, this argument also seems not convincing enough to reject the postnational character of EU citizenship.

This study, instead, has two basic arguments for the nationalist character of the transformation of EU citizenship rights to non-EU citizens. First, importance of citizenship has not diminished with this transformation. According to Mouritsen (2009: 5), the interest in citizenship is increasing among immigrant groups with temporary residence permit since states increasingly deport non-citizens on the grounds of suspicion of terrorist activity or drug trafficking. In order to transform rights of EU citizenship to non-EU citizens, the European Council preconditioned long term residency in Tampere meeting. So the non-EU citizens with temporary residence permit cannot enjoy from rights as immigrants with long term residence permit. Thus, the importance of national citizenship still prevails for this group. Acquiring national citizenship from one of the member states might also still be important for long term residents since political rights or diplomatic protection continue to be exclusive to EU citizens. Second, similar to the EU citizenship, it is the national legislation of member states, which decide and issue long term residence permit to a non-EU citizen. So rights of non-EU citizens seem to be still dependent upon the member states. Thus, the study concludes that rights transformed to non-EU citizens are only a deviation from citizenship rights to residing rights instead of being a new model of membership.

### **CONCLUSION**

In the citizenship discussion, the national citizenship is argued to shift from belonging to rights under the form of global citizenship,

supranational citizenship or postnational citizenship. This study focuses upon the latter one and aims to question the EU citizenship as a model of postnational citizenship.

Soysal (1994) argues that in the post-war period, the citizenship concept has changed and the importance of citizenship has diminished because of the increasing rights of non-citizens in the host states. Historically, states gave political, social and civil rights to its nationals and by doing so they excluded the 'others'. However by focusing on labour migration and guest workers in West Europe, she observes the expansion of political, social and civil rights to the foreigners as creating a big controversy with the traditionally defined citizenship concept. She brings the concept of universal personhood instead of national citizenship.

According to Soysal in the post-war period, consistency between territory and citizen has been violated because a guest worker can have rights such as working, residence, education or health insurance without having citizenship. The priority regarding rights and privileges began to belong to the individual rather than citizen. Emergence of human rights, increasing interdependency and other transnational developments oblige nation states not to make distinction in granting civil, social and political rights. Thus, according to postnational model of membership, institution of citizenship has experienced a deep transformation because traditionally defined citizenship rights have been expanded to the non-citizens.

Regarding the determinants of transformation Soysal's main focus point is global changes and especially the increase in the individual rights. According to Soysal, self definitions and interests of the nation states are conditioned by the institutional rules of the global system. Against Soysal, Joppke argues that human rights are not from outside but it is an essential principle of national and liberal states. Indeed, the driving forces for such a change in the model of citizenship are both domestic and international.

Extension of citizenship rights to non-citizens under EU legal framework paved the way for the discussion of whether EU citizenship is an example of postnational membership. In order to contribute this debate, the study examined the EU citizenship in terms of the transformation of rights, importance of national membership and jurisdiction of member states. Within the EU legal framework, transformation of citizenship rights has two dimensions: transformation to EU citizens and transformation to non-EU citizens.

The study examined first transformation of the rights exclusive to national membership to EU citizens questioned whether importance of

## ***The Postnational Model of Membership and EU Citizenship: A Critical Approach***

---

citizenship weakened under the concept of EU citizenship. The study concluded that it is still under national jurisdiction of member states to provide or withdraw national citizenship. Thus, EU citizenship is not a postnational citizenship despite the transformation of citizenship rights such as right to reside, to vote, to stand as a candidate and right for diplomatic protection.

Second, the study examined the rights provided to non-EU migrants with long term residence permit within member states. It provided two supportive arguments for the nationalist character of the transformation of EU citizenship rights to non-EU citizens. First, importance of citizenship has not diminished with this transformation. Due to long term residence permit precondition and due to lack of political rights and diplomatic protection, it still makes sense to acquire national citizenship. Second, similar to the EU citizenship, it is still the member states, who decide and issue long term residence permit to a non-EU citizen. Thus, the study concludes that rights transformed to non-EU citizens are only a deviation from citizenship rights to residing rights and EU citizenship does still not represent a model of postnational membership.

### **REFERENCES**

- ALBROW, M. (1998) *Frames and transformations in transnational studies*, University of Oxford, Transnational Communities Programme.
- BELLAMY, R. (2008) Evaluating Union citizenship: belonging, rights and participation within the EU, *Citizenship studies*, 12(6), 597-611.
- Charter of fundamental rights of the European Union. (2000) [http://www.europarl.europa.eu/charter/pdf/text\\_en.pdf](http://www.europarl.europa.eu/charter/pdf/text_en.pdf) (date of accession: 05.11.2015)
- CLOSA, C. (1992) The concept of citizenship in the treaty on European Union, *Common Market Law Review*, 29(6), 1137-1169.
- Council Directive. (2003) concerning the status of third-country nationals who are long-term residents, 2003/109/EC <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32003L0109&from=en> (date of accession: 07.11.2015)
- COURT OF JUSTICE OF THE EUROPEAN UNION. (2010) Janko Rottman v Freistaat Bayern, CASE C-135/08. <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX%3A62008CJ0135> (date of accession: 03.11.2015)
- Declaration on nationality of a Member State, No 2, annexed to the Treaty of Maastricht, [170](http://eudo-</a></p></div><div data-bbox=)

- citizenship.eu/inc/policydoc/Maastricht%20Declaration.pdf (date of accession: 03.10.2015)
- DELANTY, G. (2007) European citizenship: A critical assessment, *Citizenship studies*, 11(1), 63-72.
- EUROPEAN COMMISSION. (1999) *The Amsterdam Treaty: A comprehensive guide*, Brussels.
- EUROPEAN COUNCIL. (1999) Tampere Presidency Conclusions, [http://www.europarl.europa.eu/summits/tam\\_en.htm](http://www.europarl.europa.eu/summits/tam_en.htm) (date of accession: 02.11.2015)
- FELDBLUM, M. (1998) Reconfiguring Citizenship in Europe in Joppke, C. (ed.) *Challenge to the Nation- State, Immigration in Western Europe and the United States* Oxford University Press, Oxford, 231-270.
- FERRAJOLI, L. (2002) Fundamental Rights, *International Journal for the Semiotics of Law*, 14, 1-33.
- HABERMAS, J. (1992) Citizenship and national identity: some reflections on the future of Europe, *Citizenship: Critical Concepts*, 341-358.
- HAFNER-PINK, M., MALNAR, B. and UHAN S. (2013) The Nationalism Contexts of post-national Citizenship, *Czech Sociological Review*, 49(6), 867-901.
- HELD, D. M., MCGREW, A., GOLDBLATT, D. D. And PERRATON, J.(1999) *Global transformations: Politics, economics and culture*, Stanford University Press, Stanford.
- HOWARD, M. M. (2006) Comparative citizenship: an agenda for cross-national research, *Perspectives on politics*, 4(03), 443-455.
- IVIC, S. (2012) EU Citizenship as a Mental Construct: Reconstruction of Postnational model of Citizenship, *European Review*, 20(3), 419-437.
- JACOBSON, D. (1996) *Rights across Border, Immigration and the Decline of Citizenship*, The Johns Hopkins University Press, Maryland.
- JOPPKE, C. (1998) *Challenge to the Nation- State, Immigration in Western Europe and the United States*, Oxford University Press, Oxford.
- JOPPKE, C. (1999a) How Immigration is changing citizenship: a comparative view, *Ethnic and Racial Studies*, 22(4), 629-652.
- JOPPKE, C. (1999b) *Immigration and the Nation – State, The United States, Germany and Great Britain*, Oxford University Press, Oxford.
- KOOPMANS, R. And STATHAM, P. (2001) How national citizenship shapes transnationalism: A comparative analysis of migrant claim-making in Germany, Great Britain and the Netherlands, *Transnational Communities Programme Working Paper Series* 01, <http://www.transcomm.ox.ac.uk/working%20papers/WPTC-01-10%20Koopmans.doc.pdf> (date of accession: 10.11.2015)
- KOSTAKOPOULOU, T. (2001) *Citizenship, Identity and Immigration in the European Union, Between past and Future*, Manchester University Press, Manchester.

## ***The Postnational Model of Membership and EU Citizenship: A Critical Approach***

---

- KOSTAKOPOULOU, D. (2007) European Union citizenship: writing the future, *European Law Journal*, 13(5), 623-646.
- MEEHAN, E. (1993) *Citizenship and the European Community*, SAGE, London.
- MILLER, D. (1998) The Left, the Nation-state, and European Citizenship, *Dissent Magazine*, 45(3).
- MOURITSEN, P. (2009) Beyond Post-National Citizenship, Access, Consequence, Conditionality. Paper presented at the closing conference in Berlin, 24-25 September 2009, of the EMILIE – project-A European approach to multicultural citizenship: Legal, political and educational challenges.
- PRENTOULIS, N. (2001) On the Technology of Collective Identity: Normative Reconstructions of the Concept of EU Citizenship, *European Law Journal*, 7(2), 196-218.
- REICH, N. (2001) Union Citizenship—Metaphor or Source of Rights?, *European Law Journal*, 7(1), 4-23.
- ROBERTSON, R. (2001) Globalization theory 2000+: Major problematics in Ritzer, G and Smart, B. (eds.) *Handbook of Social Theory* SAGE, London, 458-471.
- RUMFORD, C. (2003) European civil society or transnational social space? Conceptions of society in discourses of EU citizenship, governance and the democratic deficit: An emerging agenda, *European Journal of Social Theory*, 6(1), 25-43.
- SASSEN, S. (2002) Towards Post-National and Denationalized Citizenship in Isin, E. F. And Turner, B. S. (eds.) *Handbook of Citizenship Studies* SAGE, London, 277-291.
- SAVINO, M. (2011) EU Citizenship: Post-national or Post-nationalist? Revisiting the *Rottman* Case through Administrative Lenses. *ERPL/REDP*, 23(1), 1-11.
- SCHNAPPER, D. and Dedios, M. M. (1997) The European debate on citizenship, *Daedalus*, 126(3), 199-222.
- SCHOLTE, J. A. (2005) *Globalization: A critical introduction*, Palgrave Macmillan, London.
- SHORE, C. (2004) Whither European citizenship? Eros and civilization revisited, *European Journal of Social Theory*, 7(1), 27-44.
- SOYSAL, Y. N. (1994) *Limits of Citizenship, Migrants and Postnational Membership in Europe*, The University of Chicago, Chicago.
- SOYSAL, Y. N. (1996) Changing Citizenship in Europe: Remarks on Postnational Membership and the National State in Cesarani, D. and Fulbrook, M. (eds.) *Citizenship, Nationality and Migration in Europe* Routledge, London, 17-29.
- SOYSAL, Y. N. (1998) Toward a postnational model of membership in Shafir, G. (ed.) *The Citizenship Debates: A Reader* University of Minnesota Press, Minneapolis, 189-220.



- TALLGREN, E. (2003) The Concept of 'European Citizenship': National Experiences and Post-National Expectations? Master Thesis, Linköping University, Department of Management and Economics <http://www.diva-portal.org/smash/get/diva2:19332/FULLTEXT01.pdf> (date of accession: 05.10.2015)
- TAMIR, Y. (1993) Liberal nationalism, *Report from the Institute for Philosophy and Public Policy*, 13(1/2), 1-6.
- Treaty of Amsterdam. (1997) <http://www.europarl.europa.eu/topics/treaty/pdf/amst-en.pdf> (date of accession: 03.10.2015)
- Treaty on European Union. (1992) *Official Journal*, No. C 224, <http://www.lexnet.dk/law/download/treaties/Ect-1992.pdf> (date of accession: 03.11.2015)
- VINK, M. P. (2003) Limits of European Citizenship: European Integration and Domestic Immigration Policies, *Constitutionalism Web-papers*, 4, 1-24. <http://www.qub.ac.uk/schools/SchoolofPoliticsInternationalStudiesandPhilosophy/FileStore/ConWEBFiles/Filetoupload,38343,en.pdf> (date of accession: 07.10.2015)
- WEIL, P. (1996) The Lessons of the French Experience in Cesarani, D. and Fulbrook, M. (eds.) *Citizenship, Nationality and Migration in Europe* Routledge, London, 74-87.
- WEILER, J. (1999) *The Constitution of Europe: 'Do the new clothes have an Emperor?' and other essays on European integration*, Cambridge University Press, Cambridge.

## **DİNİ ARGÜMANLARIN KAMUSAL POLİTİK TARTIŞMADAKİ YERİ: LAİK NEDEN ÜZERİNE BİR ANALİZ**

THE PLACE OF RELIGIOUS ARGUMENTS IN PUBLIC POLITICAL DEBATE: AN ANALYSIS OF SECULAR REASON

Yavuz Selim ALKAN<sup>1</sup>

Received: 12.02.2016, Accepted: 29.04.2016, Published: 30.06.2016

### **ÖZ**

Bu çalışma,<sup>2</sup> laiklik anlayış ve türlerinden biri olan *katı ayrışma ve tarafsızlık* olarak *laikliğin*, dinî argümanların kamusal politik tartışmadaki yerini belirlerken başvurduğu sınırlama doktrini üzerine kısa bir analiz sunmaya çalışmaktadır. *Laik neden* olarak tanımlanan bu doktrin, demokrasinin *eşit katılım* ve *devlet tarafsızlığı* ideallerinin en iyi şekilde gerçekleştirilmesinin, ancak dinî argümanların *a priori* olarak kamusal politik tartışmadan dışlandığında sağlanabileceği varsayımı üzerine kuruludur. Başka bir deyişle bu anlayış, sadece laik neden'e dayanan argümanların, veya, ya laik neden ile desteklenebilecek ya da ona dönüştürülebilecek dinî argümanların kamusal politik tartışmaya kabul edilebileceği görüşünü savunur. Çalışmada, laik nedenin, yukarıdaki iddianın aksine, bizzat kendisinin kısıtlayıcı niteliklere ve dinî argümanlar üzerinde dışlayıcı etkilere sahip olduğu ve bu nedenle de demokrasinin eşit katılım ve devlet tarafsızlığı idealleriyle çeliştiği gösterilmeye çalışılmıştır.

**Anahtar Kelimeler.** *Katı ayrışma ve tarafsızlık olarak laiklik, laik neden, dinî argüman, demokrasi, eşit katılım, devlet tarafsızlığı.*

### **ABSTRACT**

This study aims to provide a brief analysis of a doctrine of restraint invoked by one of the understandings and types of secularism, viz. *secularism as strict separation/ neutrality*, with the aim of determining the place of religious arguments in public political debate. This doctrine, which is termed as *secular reason*, is based on the assumption that the democratic ideals of *equal participation* and *state neutrality* are best demonstrated only when religious arguments are excluded *a priori* from public political debate. In other words, this approach supports the view that arguments, which are based on secular reasons or religious arguments which can be either supported by or translated into secular arguments, can only be accepted to public political debate. In this study, it is aimed to indicate that secular reason, contrary to the aforementioned claim, has restrictive features and exclusionary impacts on religious arguments and thus is itself inconsistent with the democratic ideals of equal participation and state neutrality.

---

<sup>1</sup> Akdeniz Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Kamu Yönetimi Bölümü, Dr.

<sup>2</sup> Bu çalışma, yazarın İngiltere'de Leicester Üniversitesi'nde yazdığı doktora tezinden, özellikle tezin dördüncü bölümü temel alınarak türetilmiştir. Bk. Alkan, 2015: 109-163.

**Keywords:** *Secularism as strict separation/neutrality, secular reason, religious argument, democracy, equal participation, state neutrality.*

## GİRİŞ

Liberal teorinin ana ideallerinden biri olan laiklik, en bilinen ve tipik ifadesiyle, din ve devlet işlerinin birbirinden ayrılması gerekliliğini ifade eder. Bu gereklilik, bir ön kabulden öte, aslında liberalizmin teorik ve normatif temellerinin mantıksal bir doğal sonucudur. Başka bir ifadeyle, daha sonra çok farklı yorumlamalarla yeniden şekillenen farklı *liberalizmler* doğursa da, liberalizmin betimleyici unsurları olan bireycilik, sınırlı devlet, özel-kamusal alan ayrımı ve negatif özgürlükler; (i) bireyin kendi seçtiği yaşam tarzı ve mutluluk arayışının kaynaklarından biri olan dinî inanışlarına dair her türlü hak ve özgürlüklerinin korunması amacıyla, devletin müdahalesinden muaf bir özel alanın varlığını ve (ii) sırf bunu garanti edebilmek nedeniyle bile her türlü dinî görüşe karşı tarafsız ve yansız bir devlet anlayışını gerekli görür. Bu durum da laiklik fikrinin idealize edilmesini gerektirir.

Liberalizm ve laiklik arasındaki bu ilişki, hem teorik boyutta hem de pratikte (din ve devlet ilişkilerini yöneten modeller ve tipler anlamında) birbirinden oldukça farklı laiklik tip ve anlayışlarının doğmasına yol açmıştır (bk. Bader, 2003; Modood ve Kastoryano, 2006). Liberalizmin bahsedilen ideallerinin gerçekleştirilmesi için ne tür bir din ve devlet ayrımı yapılması gerektiği noktasında düğümlenen tartışmada öne çıkan özel laiklik yorumlamalarından biri, din ve devlet arasında katı bir ayrışma varsayımına dayanır ve bu ayrışma liberal demokrasinin ve devlet tarafsızlığının ön koşulu olarak sunulur.<sup>3</sup> *Katı ayrışma ve tarafsızlık olarak laiklik* şeklinde

---

<sup>3</sup> Bu açıklama da gösteriyor ki, din ve devlet arasındaki katı bir ayrışma ve tarafsızlık anlayışı temelinde şekillenen bir laiklik anlayışı, liberalizmin tanımlayıcı unsuru olan ve tek idealize edilmiş laiklik anlayışı değildir. Bu anlayış, liberalizm ve laiklik arasındaki ilişkinin nasıl olması gerektiği yönündeki yorumlardan ancak birisi olabilir. Kısacası bu çalışmada incelenen teorik varsayımlar, liberalizmin değil liberalizm ve laiklik arasındaki ilişkinin özel bir yorumu olan katı ayrışma ve tarafsızlık olarak laiklik anlayışının varsayımlarıdır. Bu nedenle, bahsedilen özel laiklik anlayışının kısıtlayıcı ve dışlayıcı özelliklerini ortaya çıkarmaya çalışıp daha demokratik, kapsayıcı ve farklılıklara saygılı bir laiklik anlayışı geliştirmeye çalışmak, ne liberalizmin temel teorik ve normatif varsayımlarını toptan reddetmeyi ne de laikliğin barışı, bir arada yaşamayı, uzlaşmayı, çoğulculuğu, düşünce, din ve vicdan özgürlüğünü vb. garanti eden nitelikteki ‘değerini’ göz ardı etmeyi zorunlu kılar. Bu çalışmanın son kısmında da belirtildiği gibi, katı ayrışma ve tarafsızlık olarak laikliğin kısıtlayıcı özelliklerini ortaya koymak, laiklik idealini terk etmek için değil, onun daha demokratik ve kapsayıcı bir liberal yeniden okumasını sunmak için önemli bir araç olabilir. Bu nedenle bu çalışma — çalışmanın kapsamı göz önünde tutulduğunda detaya girmeden — liberalizmin temel teorik ve normatif varsayımlarının bir arada yaşama ve herhangi bir özel dünya görüşünün tüm bireylere devletçe dayatılmamasını garanti etmedeki rolünü yadsımadan ve laikliğin ‘değerli’ olduğu iddiasını terk etmeden, daha kapsayıcı ve farklılıklara saygılı bir demokratik kamusal politik tartışma için alternatif çerçeveler sunmanın ilk aşamasına odaklanır. Bu aşama da, katı ayrışma ve tarafsızlık olarak

## ***Dinî Argümanların Kamusal Politik Tartışmadaki Yeri: Lâik Neden Üzerine Bir Analiz***

---

adlandırılabilir bu anlayış (Alkan, 2015: 77-108; bk. Bader, 2003; Bhargava, 2011; Modood & Kastoryano, 2006), iki temel düşünce üzerinde şekillenir. Bunlardan ilki, devletin dinden tümüyle ve katı bir şekilde ayrılması görüşüdür. İkincisi ise devletin dinî argümanlara ve kamusal alanda ifade edilebilme taleplerine karşı bütünüyle tarafsız kalması gerektiğidir. Bu açıdan bakıldığında, katı ayrışma ve tarafsızlık olarak laiklik anlayışının laikliğin politik anlamını, laikleştirme paradigmasının filozofik ve sosyolojik varsayımlarının kısıtlayıcı ve dışlayıcı yorumlarıyla sıkı bir şekilde bağladığı söylenebilir. Başka bir deyişle, bu anlayış, modernleşme ile birlikte, içinde yaşadığımız dünyayı artık dine ve dinî doktrin ve inançlara referansla değil, bilim, akıl, pozitif düşünce vb. ışığında yaşayıp yorumlayacağımızı, dinin modernleşme ile birlikte özel alana hapsolacağı, hiçbir kamusal görünürlüğüne izin verilmeyeceği, subjektifleşeceği ve dinin kamusal ve toplumsal rolünün giderek azalacağını varsayar (bk. Bader, 2007; Berger, 2011; Bruce, 2013; Casanova, 1994; Mouzelis, 2012; Norris, & Inglehart, 2004). Bu nedenle de, modernleşme ile birlikte, din ve devlet arasındaki politik boyuttaki ayrışmanın, vazgeçilmez olarak dinin kamusal (hatta belki de özel) alandaki görünürlüğünün azalması ile paralel gitmesi gerektiği varsayımına dayanır. Bu anlayış, dini özel alana iter ve oradan öteye geçmesine izin vermez, kamusal alanı otomatik olarak laik olarak betimler, laik olmayı tarafsız olmakla eşitler ve bu nedenle de dinî argümanları peşinen kamusal politik tartışmadan dışlar. Şunu bilhassa belirtmek gerekir ki, dine sadece özel alanda yer görmek ile liberalizmin dinî özgürlükleri devlet müdahalesine karşı korumaya alma, inanç ve vicdan özgürlüğünü garanti altına alma ve dinî farklılıkları koruma ve destekleme amacıyla başvurduğu özel-kamusal alan ayrımı teorik temelde birbirinden farklıdır. Katı ayrışma ve tarafsızlık olarak laiklik, yukarıda da belirtildiği gibi, dine özel alan dışında bir yer görmez ve onun kamusal görünürlüğünü sınırlar.

Bu varsayımların asıl teorik ve normatif arka planında ise demokrasinin eşit katılım ve devlet tarafsızlığı ideallerinin ancak din ve devlet arasında katı bir ayrışma ile gerçekleştirilebileceği iddiası vardır (Alkan, 2015: 110-115). Bu düşünceye göre, kamusal alanın kendisinin, yasaların ve politik etik değerlerin (ki bu ikisi demokratik bir karar alma süreci ve uzlaşma neticesinde, toplumda birbirinden farklı dünya görüşleri ve 'iyi' anlayışlarına sahip birey ve gruplar arasında, bir arada yaşamının asgari koşullarını oluşturur), belirli bir dine referansla tanımlanması, eşitlik ve tarafsızlık idealleriyle çelişir. Dindar devlet, azınlıktaki dinî grupların veya dinî olmayan, laik dünya görüşlerine göre hayatlarını devam ettiren bireylerin demokratik karar alma sürecinden dışlanmasına yol açarak demokrasinin eşit katılım idealiyle, belli bir dünya görüşünü benimseyerek veya bu görüşü toplumdaki diğer bireyler üzerine dayatarak da demokrasinin devlet

---

laiklik anlayışının *laik neden* formülasyonunun olası kısıtlayıcı ve dışlayıcı özelliklerini ortaya koymaya çalışmaktır (daha detaylı bilgi için bk. Alkan, 2014; Alkan, 2015).

tarafsızlığı ilkesiyle çelişir. Bu nedenle katı ayrışmacı anlayış, kamusal alanın bilimsellik ve nesnellik temelinde tanımlanması ve ‘evrensel’ ve ‘rasyonel’ kuralların hâkim olduğu bir alan olması gerektiğini savunur (bk. Mouffe, 2000) ve bu nedenle de dinî argümanları da *taraflı, kişiye özgü, irrasyonel, ayrıştırıcı, erişilemez* vb. niteleyerek kamusal politik tartışmadan dışlar.<sup>4</sup> Bunu da kamusal politik tartışmaya hangi (dinî) argümanların kabul edilebilirliğini ölçmek için formüle ettiği bir sınırlama doktrini aracılığıyla yapar. Bu sınırlama doktrinin adı da *laik neden*<sup>5</sup>dir. Başka bir deyişle, dindar vatandaşlar<sup>5</sup> kamusal politik tartışmaya ancak laik nedenler sunarak veya kendi dinî argümanlarını laik nedenlere dönüştürerek girebilirler.

Bu çalışmada, liberalizm ve laiklik arasındaki ilişkinin özel bir yorumu olan ve katı ayrışma ve tarafsızlık olarak sunulan laiklik anlayışının laik neden formülasyonunun temel özellikleri ve varsayımları incelenmeye çalışılacaktır. Bu yolla da, katı ayrışma ve tarafsızlık olarak laikliğin, demokrasinin eşit katılım ve devlet tarafsızlığı ideallerinin ancak dinî argümanların kamusal alandan dışlanması yoluyla gerçekleştirilebileceği yönündeki tezi test edilecektir. Bu amaçla çalışma, iki ana bölüme ayrılmıştır. İlk bölümde laikliğin, demokrasinin bahsedilen iki idealiyle arasındaki teorik bağ incelenecektir. İkinci bölüm ise laik neden’in temel teorik ve normatif

---

<sup>4</sup> ‘Dinî argümanların kamusal politik tartışmadaki yeri’ ibaresi pek çoklarında, demokratik karar alma süreçleri ve müzakere neticesinde şekillenecek kanunların dilinin ve ortak yaşamın temel politik değer ve ilkelerinin, çoğunluk despotizmi riski de göz önüne alarak, herhangi bir dine referansla tanımlamayla sonuçlanabileceği gibi bir algı yaratabilir. Ancak şunu belirtmek gerekir ki, çalışmanın son kısmında da bahsedileceği gibi, dinî argümanlara kamusal politik tartışmada yer vermek, nihai kanun ve yasama dilinin veya politik değerlerin dine referansla tanımlanacağı sonucunu doğurmaz. Bahsedilen riski önlemenin en temel yolu, kamusal politik tartışmaya katılımın ve nihai kanun dilinin minimal anlamda laik olması kriterinin varlığıdır. Özel ve kamusal alan ayrımı, kamusal politik tartışmanın nerede başlayıp nerede biteceği veya demokratik karar alma sürecinin nasıl olacağı (temsili demokrasi, müzakereci demokrasi veya direkt demokrasi yoluyla vb.) sorularına verilecek cevaplar bu çalışmanın kapsamını aşan nitelikte olsa da, kısaca denebilir ki bu çalışmada, Jürgen Habermas’a referansla açıklarsak, kamusal politik tartışma hem ‘demokratik irade oluşumunun’ yer aldığı ‘resmi kamusal alanı’ (parlamentolar, mahkemeler vb.) hem de ‘demokratik fikir oluşumunun’ gerçekleştiği ‘resmi olmayan kamusal alanı’ (sivil toplum vb.) kapsar. Varsayılan demokratik karar alma süreci ise doğrudan demokrasi temelli müzakereci demokrasinin pratikleridir. Ancak Habermas’tan farklı olarak, çalışmanın son bölümünde tasvir edilen, kamusal politik tartışmada dinî argümanların ‘kurumsal dönüşüm şartı’ benzeri bir filtre ile sınırlandırılacakları nihai sınır, Habermas’inkinden çok daha yukarıdadır.

<sup>5</sup> Bu çalışmadaki laik ve dindar vatandaş ibareleri, birey laik olabilir mi veya dindar bir vatandaş laik bir sistemi savunabilir mi gibi tartışmaların ötesinde, tamamen betimleme amacıyla kullanılan teknik ibarelerdir. Avrupa ve Kuzey Amerika’daki akademik yazında oldukça yaygın olarak kullanılan bu iki ibareden laik vatandaş ile kastedilen şey, kamusal politik tartışmada politik argümanlarını laik nedenlere dayandıran herkestir. Dindar vatandaş ile kastedilen ise kamusal politik tartışmada politik argümanlarını dinî nedenlere dayandıran herkestir. Her iki birey de, ister katı bir din düşmanı ister katı bir köktendinci olsun, kamusal politik tartışmaya girebilmek için, çalışmanın son kısmında bahsedilen, minimal farklılaşma olarak laiklik ve müzakerecinin medeni erdemlerine uyma koşullarını kabul etmeleri gerekir.

varsayımlarının incelenmesine ve bu varsayımların demokrasinin iki temel idealiyle çelişen kısıtlayıcı ve dışlayıcı nitelikler gösterip göstermediğini saptama çabasına ayrılmıştır. Çalışmanın sonuç kısmında ise, çok kısaca, bu çalışmadaki tespitlerin daha kapsayıcı, farklılıklara saygılı ve demokratik bir kamusal politik tartışma alanı yaratma ve dolayısıyla da demokrasinin eşit katılım ve devlet tarafsızlığı ideallerini daha iyi gerçekleştirebilmek için nasıl bir fırsat sunabileceği üzerine bir değerlendirmeye yer verilecektir.

## **1. LAİKLİĞİN, DEMOKRASİNİN EŞİT KATILIM VE DEVLET TARAFSIZLIĞI İDEALLERİYLE İLİŞKİSİ**

Liberal teoride kabul edilen en temel varsayımlardan biri liberal demokrasinin ancak laik rejimlerde var olup gelişebileceği ve ‘modern demokrasilerin de mutlaka laik olmaları gerektiğidir’ (Taylor, 2010: 23. bk Audi, 1989: 262-284; Huntington: 2011:70; Taylor, 1998:31-53; Bahlul, 2004: 101-102; Sajó, 2008:627-628; Minkenberg, 2012: 193). Hatta laiklik idealinin karşısında duran ve laikliğin ‘demokrasiye öncelik’ (Bader, 1999:612-613; Bader, 2012: 21) veya ‘kız hoşgörü’ (Stepan, 2000; Stepan, 2012) kavramlarıyla devşirilmesini savunan Veit Bader ve Alfred Stepan gibi eleştirel düşünürler ve zayıf veya çoğul resmi kilise rejimlerinin demokrasi ve dinî özgürlüklerle uyumlu olduğunu savunan liberal yaklaşımlar (Murray, 1965: 96; Ahdar ve Leigh, 2004: 635; Lægaard, 2013) bile liberal demokrasilerin varlığının ana koşullarından biri olarak, devlet ve din arasında minimal anlamda bile olsa bir rol, işlevsel, örgüsel ve kurumsal farklılaşmanın gerekliliğini savunurlar. Laiklik; kamusal birlik ve toplumsal istikrarı, uzlaşmayı, dinî eşitliği ve özgürlüğü ve farklı dünya görüşlerinin ve dinî inanışların bir arada barış içinde var olmasını sağlaması gibi işlevleri nedeniyle normatif açıdan ‘değerli’ olarak kabul edilir. (Alkan, 2015: 43-49; Bhargava, 1994; Bhargava, 2007: 52; Bhargava, 2011: 92). Kurumsal açıdan bakıldığında da, her ne kadar zayıf ve çoğul resmi kilise rejimlerinin dinî özgürlükler ve demokrasi idealleriyle zorunlu olarak zıt düştüğü savunulmasa da (bk. Ahdar ve Leigh, 2004), bu rejimlerin yukarıda bahsedilen değer ve amaçlara ulaşmada laik rejimlere göre görece daha yetersiz kaldığı savunulur. Çünkü bu rejimlerin, toplumda çoğunlukta bulunan dinî inanışlara sahip bireylere imtiyaz tanıma, dinî inanış bakımından azınlıkta kalan bireylere dışlayıcı ve dezavantajlı uygulama ve etkiler yaratma riski olduğu ve dinî eşitlik, özgürlük ve farklılıklara saygı noktasında dışlayıcı sonuçlar yaratma ihtimali olduğu savunulmaktadır (Alkan, 2015: 49-54). Bu açıdan, laik rejimler halen, bireysel veya grup temelli, tüm vatandaşlara maksimum özgürlük tanıma açısından daha iyi bir alternatif olarak görülmektedir (Bhargava 2007: 31).

Bu normatif ve kurumsal nedenlerin varlığı göz önüne alındığında, liberal laiklik anlayışının demokrasi ve laiklik arasındaki ilişkide vurgu yaptığı en temel hususun demokrasinin iki temel idealinin teşvikinin, geliştirilmesinin, korunmasının ve garanti edilmesinin ancak laik bir rejimin

varlığı ile sağlanabileceği sonucuna varılabilir. Bu iki temel ideal eşit katılım ve devlet tarafsızlığıdır. Bu noktada, demokrasinin bu iki idealinden çok kısaca bahsetmekte yarar görüyoruz.

Eşit katılım, demokrasinin en temel ideallerinden biridir. Demokrasi özünde vatandaşların gerçekleştirmek ve geliştirmek istedikleri değer ve hedefler üzerinde açık bir rekabete imkan veren, çatışmayı yönetme sistemi olarak görülür (Stepan, 2000: 137). Demokratik bir sistemde, doğrudan veya dolaylı bir yolla, laik veya dinî dünya görüşlerine ve 'iyi' anlayışlarına sahip olan her vatandaşın, demokratik karar alma sürecine eşit katılım hakkı ve tâbi olacakları hukuk kurallarının bizzat yazarı olma hakları vardır (Habermas, 1995: 130). Vatandaşlar, aynı zamanda, şiddete başvurmadıkları, başkalarının haklarını çiğnemedikleri veya demokratik oyunun kurallarına riayet ettikleri sürece devlet kurumlarıyla ilişki kurma, kendi değerleri ışığında yaşama ve çıkarlarını zorla dışlamaya maruz kalmadan gerçekleştirebilme haklarına da sahiptirler (Stepan, 2000: 39; Bhargava, 2007: 31). Bu bağlamda bakıldığında, 'devletin dinî nedenler temelinde hareket etmesi ve dinî amaçları zorla dayatması' (Ekins, 2005: 82) azınlıkta kalan dinî inanışa sahip bireylerin veya hiçbir dinî görüşe göre hayatını devam ettirip, yaşam amaç ve değerlerini hiçbir dinî inanış temelinde şekillendirmeyen birey ve grupların dışlanması ve hatta zulüm görmeleri riskini doğurur. Bu nedenle, yalnızca laik bir devlet, herkese — bireylere veya gruplara — eşit katılım hakkı ve maksimum özgürlük ve eşitlik verebileceği bir demokratik sistemin varlığını garanti edebilir (Bhargava, 2007: 31). Daha da önemlisi, dinî özgürlükler de ancak devlet vatandaşlarına ideal yasa yapma sürecine aktif katılım hakkı sağlarsa mantıklı bir seçenek olarak ortaya çıkar (Thaler, 2009: 10).

Demokrasinin ikinci esas ideali ise devlet tarafsızlığıdır. Devlet tarafsızlığı ve yukarıda bahsedilen eşit katılım ideali birbiriyle oldukça yakın ilişkilidir. Eşit katılım hakkı temelde devletin tek bir özel dinî/dinî olmayan neden veya dünya görüşünü seçip ayırmasını ve geliştirip toplumdaki tüm bireyler üzerine dayatmasını önleyici bir niteliğe sahiptir. Bu sayede tüm vatandaşların devlet ile eşit şekilde ilişki kurma ihtimali yaratılmış olur (Taylor, 2010: 23). Daha açık bir ifadeyle söylemek gerekirse, devlet tarafsızlığı, eşit katılımın garantisidir. Devletin karar ve uygulamalarından etkilenen tüm taraflara demokratik karar alma sürecinde etkin katılım hakkı vererek devlet, sadece politik meşruiyetini tesis ve temin etmiş olmakla kalmaz, aynı zamanda farklı dinî inanışlara sahip bireyler ve dinî görüşe sahip olmadan hayatını şekillendiren bireyler arasında sosyal istikrar ve kamusal birliği sağlamış olur. Kısacası devlet, tarafsızlığı garanti etmeye çalışarak, birlikte yaşama ve politik çıkmazları çözüme ulaştırmada uzlaşmaya ulaşmak için gerekli olan 'en düşük ortak paydayı' (Asad, 2003: 2) yaratmış olur.

Başka bir açıdan özetlemek gerekirse, demokrasinin devlet tarafsızlığı ideali, 'meşru devlet gücünün yetkisinin kullanılmasının' ancak

## ***Dinî Argümanların Kamusal Politik Tartışmadaki Yeri: Lâik Neden Üzerine Bir Analiz***

---

'laik temelde gerçekleşebileceği' (Ferrera, 2009: 78) görüşünü yansıtır. Bunun en temel nedeni de devletin her türlü 'kapsayıcı iyi' (Rawls, 1996) anlayışına karşı tarafsız olması gerektiği görüşüdür. Devlet, dini olsun olmasın, hiçbir 'iyi' anlayışını veya 'değerli' bir yaşamın nasıl sürdürülmesi gerektiği temeline dayalı bir anlayış dayatamaz ve hiçbir dinin inanç ve pratiklerini tek gerçek ve doğru olarak kabul edip kanunlara konu edemez (bk. Cohen-Almagor, 1994; Dimock, 2000; Gaus, 2012; Kymlicka, 1989; Neal, 1987; Raz, 1986). 'Eğer kanunlar vatandaşların ve devlet görevlilerinin kendi dinî inanışlarına göre uyarlanırsa' (Greenawalt, 2008: 476) bu durum devletin demokratik ve tarafsız niteliğine zarar verir. Kamusal ve politik alanı, dine değil devlet tarafsızlığına referansla tanımlayarak, laik demokratik rejimler aynı zamanda düşünce ve ifade özgürlüğünü ve de inanç-ibadet özgürlüğünü garanti etmiş olurlar.

Bu açılardan bakıldığında din ve devlet arasındaki ayrımın demokrasinin eşit katılım ve devlet tarafsızlığı ideallerini gerçekleştirmedeki *değeri* genel kabul görmüş olsa da, asıl tartışma bu ayrımın *nasil* yapılması gerektiği noktasında başlamaktadır. Tartışma özünde demokrasinin bu iki idealinin, dinî argümanların demokratik karar alma mekanizmasının temelini teşkil eden kamusal politik tartışmadan tamamen dışlanmasını gerektirip gerektirmediği sorusu etrafında dönmektedir. Bu soruya verilen en yaygın cevaplardan biri, demokrasinin bu iki idealinin gerçekleştirilebilmesinin ancak din ve devlet arasında katı bir ayrımla (Sajó, 2008: 612; Sajó, 2009: 2401) ve demokratik karar alma süreçlerinde dinî argümanlar üzerine sıkı kısıtlayıcı engeller koyma yoluyla mümkün olabileceğidir. Yukarıda sayılan nedenler dışında, bu gerekliliğinin en önemli sebebi 'akıl temelli bir yönetim biçimini, dinî doktrin ve teessürlerin zorla kabul ettirmeye çalışılan emirlerine karşı korumak' (Sajó, 2008: 624; Sajó, 2009: 2401) olduğu söylenebilir. Bu yaklaşım, bu çalışmanın önceki kısımlarında belirtilen ve katı ayrışma ve tarafsızlık olarak laiklik şeklinde tanımlanabilecek laiklik anlayışının temelini oluşturur ve demokrasinin bahsedilen iki idealinin gerçekleşmesi için 'tercih edilen veya tek erdemli meşru kurumsal çözüm' olarak sunulmaktadır (Bader, 1999: 620).

Bu yaklaşım ilk olarak demokrasinin kutsal olandan değil halktan türemiş bir egemenlik anlayışını gerektirdiğini savunur. Başka bir deyişle, 'birey üzerindeki kolektif kontrolün — ki bu sıklıkla dinî otonomi içerisinde saklıdır — halk egemenliğine potansiyel olarak tehlikeli olduğu' savunulur (Sajó, 2008: 628). İkinci olarak da, politik aktivitenin hayat bulduğu kamusal alanın, tüm vatandaşlara açık olması ve bu alanın dinî inanışlara referansla tanımlanmaması demokrasinin gerekliliklerinden biri olarak sunulur (Bahlul, 2004: 101). Dinî argümanlara kamusal alanda izin vermek, demokrasinin koşullarıyla çelişir, çünkü dinî motivasyonlu bireyler ve gruplar, alternatif dinî görüşleri 'yanlış, yanlış yola sapmış, veya eksik' olarak niteleyerek 'mutlak doğru iddiasında bulunan' dinî görüşlere dayanarak argümanlar



oluştururlar (Ekins, 2005: 83). Bu nedenle dinî argümanlar ‘ayrıştırıcılar’ (Perry, 1996: 1429; Dorfman, 2008: 291) ve bir toplumdaki dinî ve dinî olmayan dünya görüşlerine sahip bireyler arasında uzlaşmayı, barışçıl bir arada yaşamayı ve istikrarı tesis etmek ve korumak noktasında tehlike arz ederler. Son olarak, katı ayrışmacı laiklik anlayışı, dinî nedenlerin ve buna dayanan argümanların ‘irrasyonel’, ‘erişilemez’, ‘kişiye özgü’, (Perry, 1996: 1429), başka bir deyişle, ‘açıklanamaz temellere ve bütün vatandaşların eleştirel düşüncesine karşılıklı olmayan bir tavrın temellerine dayandığını’ (Dorfman, 2008: 291) iddia ederler. Bu anlayışa göre ‘liberal olarak temellendirilmiş bir politik iktidarın’ (Dorfman, 2008: 291) ‘akılcı’ politik argümanlar arasındaki demokratik bir süreç vasıtasıyla ulaşılan bir uzlaşmaya dayanması gerektiğinden, dinî argümanların bahsedilen bu özellikleri onları kamusal politik tartışmaya kabul edilemez hale getirir.

Özetle, bu özel laiklik yaklaşımı, demokrasinin eşit katılım ve devlet tarafsızlığı ideallerinin ancak din ve devletin katı bir şekilde ayrılması, dinden tamamen bağımsız bir laik kamusal alan yaratılması ve dinin özel alana itilmesi yoluyla gerçekleştirilebileceğini savunur (Minkenberg, 2012: 3; bk. Elsthain, 2009: 8-10; Bader, 1999: 598). Özeldede ise, dinî nedenlerin hiçbir yasal veya politik düzenlemeyi temellendirmek veya desteklemek amacıyla kamusal politik tartışmada kullanılamayacağı ve bu alandan dışlanması gerektiği görüşündedir. Başka bir deyişle, demokrasinin bahsedilen iki idealini gerçekleştirmek ve birbiri ile rekabet içindeki, çatışan farklı dünya görüşleri ve iyi yaşam anlayışlarına sahip bireyler arasında uzlaşma sağlama ve bir arada yaşamayı garanti etmek için önerilen mâkul yol şudur: bireyler kamusal tartışmaya, kendi erişilemez veya kamusal olmayan, *özel* ahlaki, etnik, cinsiyetle alakalı veya dinsel düşünce ve nedenlerini arkalarında, kendi özel alanlarında bırakarak girmelidirler.

Bu yaklaşım, bir tür kısıtlama prensibi veya doktrini formüle etmeyi gerektirir. Bireylerin kamusal politik tartışmaya girerken hangi neden ve argümanları kullanabileceklerini tayin eden bu prensip de *laik neden* olarak tanımlanmaktadır.<sup>6</sup>

## 2. SINIRLAMA DOKTRİNİ: LAİK NEDEN

---

<sup>6</sup> Bu çalışmada, Avrupa ve Kuzey Amerika literatüründe ‘secular reason’ olarak kullanılan kavram, sözlük anlamına uygun olacak şekilde, Türkçe’ye ‘laik neden’ olarak çevrilmiştir. Bu durum, laik ve seküler kavramları arasındaki etimolojik ve ideolojik temelli anlam oluşumları farklılıklarını göz ardı etmek anlamına gelmez. Bu ayrımlar ve doğrudukları sonuçlar önemli olsa da, çalışmanın metodolojik içeriği gereği ve de katı ayrışma ve tarafsızlık şeklinde yorumlanan din ve devlet ayrımı anlayışına daha uygun düşer nitelikte olması nedeniyle, laik neden ibaresi kullanılmıştır.

## ***Dinî Argümanların Kamusal Politik Tartışmadaki Yeri: Lâik Neden Üzerine Bir Analiz***

---

Sınırlama doktrini, katı ayrışma ve tarafsızlık olarak laikliği savunanlar tarafından demokrasinin eşit katılım ve devlet tarafsızlığı ideallerini gerçekleştirmek ve kamusal politik tartışma alanlarındaki demokratik karar alma sürecini düzenlemek amacıyla başvurduğu en önemli araçlardan birisidir. Sınırlama doktrini, ‘vatandaşların ve kanun yapıcıların tamamen dinî temeller üzerinde politik kararlar vermekten kendilerini alıkoymaları gerektiği’ iddiası üzerine kuruludur (Eberle, 2006: 203). Sınırlama doktrinine, argümanların kamusal politik tartışmaya uygunluğu saptanırken, hangi argümanların başkalarınca erişilebilir veya yasal ya da politik bir düzenlemeyi temellendirmeye hâiz derecede akılcı ve mâkul olup olmadığına karar vermek amacıyla başvurulur. Başka bir deyişle, sınırlama doktrini, bireyler arasındaki müzakerelerde hangi nedenlerin kabul edilebilir nitelikte olduğunu saptamak için bir kriter geliştirebilme çabasının ifadesidir (Thaler, 2009: 5).

Bahsedilen sınırlama doktrini katı ayrışma ve tarafsızlık olarak laiklik anlayışını benimseyenlerce laik neden (bk. Ackerman, 1980; Sullivan, 1992; Sullivan, 1994; Foley, 1993; Rorty, 1994) veya kamusal neden (Larmore, 1987; Larmore, 1990; Rawls, 1996) kavramına referansla tanımlanır. Genel olarak akademik literatürde bu iki neden birbiriyle aynı ve birbirlerinin yerine geçebilir nitelikte görülmekte ve kullanılmaktadır. Ancak bu iki kavram arasında oldukça temel bir fark göze çarpar. Laik neden, dinî argümanların kısıtlayıcı veya zorlayıcı yasaları temellendirmek veya desteklemek amacıyla kullanılamayacağı varsayımına dayanır (Sweetman, 2004: 163). Laik bir neden, ‘normatif gücü açıkça tanrının varlığına veya teolojik düşüncelere veya bir kişi veya kurumun dinî otorite olma sıfatıyla sarf ettiği beyanlara dayanmayan’ bir nedeni betimler (Audi, 1993: 692). Bu açıdan bakıldığında şöyle bir usavuruş ortaya konabilir: Kamusal alan laik olması gerektiğine göre, kamusal nedenler de doğası gereği laik nedenlerdir (Audi, 1989: 259). Diğer taraftan, kamusal neden ise ‘vatandaşların, bir politik husustaki kendi politik gerekçelerini bir başkasına sunarken başvurdukları nedenleri’ (Rawls, 1997: 795; bk. Samar, 1995: 637) ve politik bir tartışmada kendi argümanlarını ‘başkalarınca da mâkul bir şekilde (...) kabul edilebilecek değerlere’ dayandırmasını ifade eder (Rawls, 1996: 226; Rawls, 2005: 214; bk. Greenawalt, 2007: 79). Bu bakımdan, belirli bir kapsayıcı doktrinden türeyen özel bir neden üzerinde uzlaşma sağlanması mümkün olamayacağına göre, kamusal neden, vatandaşların başkalarıyla uzlaşmaya varabilmek amacıyla, kendi kapsayıcı doktrinlerine (kamusal olmayan nedenlere) dayanan nedenlerini kamusal tartışmaya sunmamalarını gerektirir. Özetle, politik liberaller tarafından savunulan ortak düşünce şudur: ‘Politik argümanlar sadece ve sadece kamusal nedenlere dayanmalıdır’ (Dorfman, 2008: 289).

Yukarıdaki kısa açıklamadan da anlaşılacağı gibi aslında laik ve kamusal neden birbirlerinden oldukça farklı amaçlara hizmet etmektedir. İlki kamusal politik tartışmadaki yerleri belirlenirken laik argümanlara dinî

argümanlar karşısında açık bir öncelik ve imtiyaz tanırken, ikincisi her iki argümanın kamusal tartışmadaki yerini, onların kapsayıcı bir doktrinden türeyip türemediklerine bakarak, başka bir deyişle her iki argümana da eşit bir mesafede durarak saptama eğilimindedir (Bilgin, 2006: 2; Shiffrin, 2006: 5). İki neden arasındaki temel teorik ve normatif ayırım ve de hangisinin daha kapsayıcı, demokratik ve farklılıklara saygılı bir kamusal politik tartışma yaratma potansiyeline sahip olduğu başka bir çalışmanın konusunu oluşturacak şekilde derindir. Bu çalışmada özel ilgi sadece laik nedene verildiğinden, laik nedenin temel belirleyici özellikleri daha detaylı incelenecektir.

Yukarıda da kısaca açıklanan demokrasinin eşit katılım ve devlet tarafsızlığı ideallerini gerçekleştirmeyi garanti etmesini sağlamak amacı dışında, dinî nedenler üzerine laik nedenler sunmayı empoze etmenin asıl nedenleri dinî inanç, görüş, neden ve argümanların (i) ‘politik tartışmaya sunulabilecek derecede rasyonel olmayan’ (Sweetman, 2004: 168; bk. Sweetman, 2006: 122), (ii) ‘ayrıştırmacı’ ve ‘aşırıcilik ve hoşgörüsüzlüğe meyilli’ (Fish, 1996: 18-21; McConnell, 2007: 160), ve (iii) ‘aksi ispatlanabilir olmayan inançlara dayanan’ ve ‘herkesçe geçerli kanıtlara dayanan akılcı değerlendirmeye uygun olmayan’, ‘kişiyeye özgü’ ve ‘erişilemez’ olduğu yönündeki, katı ayrışmacı laiklik anlayışını benimseyenlerin varsayımlardır (McConnell, 2007: 168). Katı ayrışma ve tarafsızlık olarak laiklik anlayışının öne sürdüğü önemli bir başka sav ise özellikle yukarıda sayılan son nedenin, bir dine mensup kişilerin kendi dinî inanışlarına eleştirel yaklaşabilmelerini önlediği (Perry, 1996: 1429) ve dinî argümanları kamusal politik tartışma için elverişsiz kıldığıdır.

Bu özelliklerinden dolayı laik neden savunucuları, dinî nedenlerin kamusal politik tartışmaya kabul edilmesinin, ‘inanç sahiplerine imtiyaz vereceğini’ ve bu nedenle de ‘temel liberal prensipler olan eleştirel sorgulama, dinî ve ideolojik çoğulculuk, ve laik akıl’a açık bir tehdidin oluşacağını iddia ederler (Sajó, 2008: 625). Aynı zamanda, politik alanda dinî argümanlara yer vermenin ‘duygusal politika’ ve ‘keyfi bir sistem’ yaratabileceğine, hukuku ‘duygusal etkilere’ maruz bırakabileceğine ve dinî inanışlara toplumdaki diğer inanışlar arasında ‘doğal bir avantaj’ verilebileceğine inanırlar (Sajó, 2008: 626). Bu nedenle de din, kamusal siyasetin demokratik karar alma platformlarında tartışılması noktasında bir ‘iletişim tıkacıdır’ ve kamusal alanın ‘dışında tutularak’, ‘özel alana itilmelidir’ (Rorty, 1994: 2; Marshall, 1993: 863).

Bu temel çerçeve içinden bakılarak laik nedenin nasıl formüle edildiğine ve dinî argümanların kamusal politik tartışmadaki yerinin nasıl tayin edildiğine değinebiliriz. Laik nedeni formüle eden ve bu alanda en bilindik, en sık referans verilen isimlerden biri olan Robert Audi, *dindarların* kamusal tartışmaya kendi argümanlarını sunarken şu iki prensibe uymaları

gerektiğini ifade eder: 'laik mantıksal temel' ve 'laik motivasyon' (Audi, 2000: 86). Laik mantıksal neden şunu gerektirir: 'bir kişi, savunması veya desteği için yeterli laik nedeni sunmadıkça veya sunmaya istekli olmadıkça, insan davranışını kısıtlayan hiçbir kanun veya kamusal politikayı savunmamalı veya desteklememelidir' (Audi, 1989: 279; Audi, 2000: 86). Audi'nin tamamlayıcı ikinci prensibi olan 'laik motivasyon' ise çok daha talepkâr ve kısıtlayıcı görünen bir nitelik arz eder. Laik motivasyon kavramı şu gerekliliği ortaya koyar: bir kişi sadece laik nedeni sunmalı veya sunmaya istekli olmamalıdır, aynı zamanda yeterli laik neden tarafından motive olmalıdır' (Audi, 1989: 284). Bu iki prensip aynı zamanda Audi'nin dindarlardan benimsemesini beklediği bir diğer ideali olan 'teo-etik denge' ile de yakından ilişkilidir. Teo-etik denge, dindar bir kişinin, 'dinî hükümler ve anlayışlar ile laik düşünce ve tartışmalardan türeyen düşünceler arasında rasyonel bir bütünleşme' kurmaları gerektiği varsayımına dayanır (Audi, 1993: 699).

Özetle, sınırlama doktrini ve laik neden üzerine yukarıda yaptığımız kısa inceleme gösteriyor ki, dinî argümanlara kamusal ve politik alanda ancak laik nedenlere 'dönüştürüldüklerinde' veya 'en azından dönüştürülebilir' olduklarında izin verilebilir (Sajó, 2008: 607). Bir başka göze çarpan husus ise laik nedenin kamusal neden ile özdeş olarak görülmesidir. Bir başka deyişle, 'kamusal nedenler açıkça ve doğası gereği laik' (Bader, 1999: 610) olarak görülür. Bu görüşe göre, 'tarafsız' demek 'laik' demektir' (Bader, 1999: 174; Monsma ve Soper, 1997). Bu eğilim aynı zamanda 'laik, nesnel akıl yürütmeyi' 'tarafsız başlangıç noktası' olarak görür ve böylece dinî akıl yürütmeyi veya nedenleri 'ihtilafı, öznel ve uygunsuz' olarak niteleyerek kamusal politik tartışmadan tamamen dışlar (Bader, 1999; bk. Sherry, 1996: 477; Cooke, 2007: 231).

Peki bu dışlayıcı ve kısıtlayıcı tutum, gerçekte ne kadar demokrasinin eşit katılım ve devlet tarafsızlığı ilkelerini gerçekleştirme amacıyla örtüşür? Dinî argümanlar ne ölçüde, iddia edildiği gibi, ayrıştırıcı, kişiye özgü veya eleştiriye kapalıdır? Ya da dinî argümanlara atfedilen bu özelliklere, laik argümanların niteliklerini incelediğimizde de rastlayabilir miyiz? Daha da önemlisi demokrasinin bahsedilen iki idealini gerçekleştirmek için daha kapsayıcı, farklılıklara saygılı ve demokratik bir kamusal politik tartışma platformuna ve elverişlilik kriterlerini geliştirirken hem laik hem dinî nedenlere daha eşit mesafede duran bir sınırlama doktrinine mi ihtiyaç vardır? Çalışmanın kalan kısmında, bu çalışmanın kapsamı da göz önünde tutularak, bu soruların belirli kısımlarına laik nedenin ne tür kısıtlayıcı ve dışlayıcı özellikleri olduğu tartışılarak cevap vermeye çalışılacak.

### **3. LAİK NEDEN'İN KISITLAYICI VE DIŞLAYICI ÖZELLİKLERİ**

Çalışmanın son kısmında, niçin laik nedenin katı ayrışma ve tarafsızlık olarak laiklik anlayışını savunanlarca formüle edilen halinin demokrasinin eşit katılım ve devlet tarafsızlığı ideallerini gerçekleştirmek için iyi bir alternatif olamayacağı yönünde kısa bir değerlendirme sunulmaya çalışılacak. Bunun öncesinde, ve laik nedenin kısıtlayıcı özelliklerini sunmadan da evvel, özetle şu söylenebilir ki, laik nedeni kısıtlayıcı ve dışlayıcı hale getiren en önemli etken şudur: laik neden, argüman ve nedenlerin kamusal politik tartışmadaki yerleri belirlenirken, laik ve dinî nedene eşit mesafede durmaz, her iki nedeni de aynı derecede incelemeye ve değerlendirmeye tâbi tutmaz ve her iki tarafa da eşit epistemik, bilişsel veya ‘müzakerenin yurttaşlık erdemleri’ (Alkan, 2015: 151-158) temelinde tanımlanan daha yansız yeterlilik kriterleri sunmaz. Laik olmayı tarafsız olmakla eş gören bir yaklaşımın ürünü olan bu doktrin, laik nedene dinî neden karşısında imtiyaz tanıırken, bu yolla da dinî argümanları *a priori* olarak kamusal politik tartışmadan dışlar. Sırf bu nedenle bile de farklılıklara saygı ve çoğulculuk pahasına toplumda uzlaşa, sosyal istikrar ve kamusal birlik yaratmayı tek bir yaklaşımın basit formülasyonlarına indirgeyerek, demokrasinin hem eşit katılım hem de devlet tarafsızlığı idealleriyle uyumsuz hale gelir.

Bu bağlamda, laik nedenin kısıtlayıcı özellikleri, dinî nedenlerin neden epistemik olarak laik nedenlerden daha değersiz veya ayrımcı bir nitelik göstermek zorunda olmadıkları, ve aynı şekilde, neden *epistemik statüsünün* veya ayrımcılığa eğilimin bir dinî/dinî olmayan argümanın kamusal politik tartışmaya girebilme yeterliliğini ölçmede tek geçerli kriter olmaması gerektiği gösterilerek ortaya çıkarılabilir. Bu noktadan hareketle, laik nedenin dışlayıcı özellikleri şu beş maddede özetlenebilir: laik neden yaklaşımı (i) çok belirgin bir akıl yürütme/akılcılık/neden sunma anlayışını benimseyen ve ona imtiyaz veren aşırı pozitivist bir laikleştirme paradigmasının ideolojik varsayımlarını benimser (filozofik laikleştirme, bk. Alkan, 2015: 81-82; Berger, 2011: 108); (ii) dinî argümanları kamusal politik tartışmadan kaçınılmaz olarak peşinen dışlar; (iii) demokratik karar alma ve toplumsal uzlaşma yoluyla saptanacak ortak değer ve politik etiği belirleme süreçlerinden dinî argümanları eleyerek ve açık veya örtülü bir şekilde laik olanı tarafsız olanla eş kılarak devlet tarafsızlığı idealiyle çelişir; (iv) toplumdaki dindar bireylerin eşit katılım yoluyla müzakerede görüş bildirme haklarını bir nevi ellerinden alır, onların bu yolla marjinalleşmesine ve radikalleşmesine katkıda bulunur ve bu nedenle de farklılıklara kayıtsız, kutuplaşmış bir toplum oluşumunu tetikler; ve (v) ‘müzakerenin dönüştürücü gücünü’ (Cooke, 2007) ve ‘yurttaşlık müzakerelerinin istikrar sağlayıcı etkilerini’ (Thaler, 2009: 8) görmezden gelir veya bunların avantajlarının ele alınmasını önler. Birbirleriyle oldukça ilişkili ve iç içe olan laik nedenin tüm bu dışlayıcı ve kısıtlayıcı unsurlarını sırasıyla şu iki başlık altında ele alabiliriz.

### 3.1. Laik Neden ve Filozofik Laikleştirme

Laik neden savunucuları, dinî nedeni tamamen değersizleştiren, filozofik laikleştirme paradigmasının temel pozitivist epistemik varsayımlarını (Aydınlanma felsefesinin kısıtlayıcı din fenomeni konfigrasyonunu) benimser ve bunlara diğer her türlü görüş ve yaklaşıma karşı öncelik tanır. Başka bir deyişle, pozitivist temelde tanımlanmış bilime, bilimsel metoda, bilimsel neden ve rasyonaliteye metafizik düşünceler, dinî inanışlar, vahiy ve ilham veya sezgi karşısında koşulsuz bir imtiyaz tanıma eğilimindedirler. Kamusal alan ise, ancak bilimsel olanla açıklanabilecek argümanların, politik kararların ve yasaların ve de toplum ve devletçe benimsenmiş ortak akılcı değerlerin yer aldığı alan olarak betimlenir ve dolayısıyla da nesnel, tarafsız ve evrensel nitelikte görülür (bk. Alkan, 2015: 81; Fox, 2006: 539; Hashemi, 2010: 130).

Bu görüşün doğal sonucu olarak da laik neden savunucuları, laik olanı nesnel olanla eşitleyerek dine öznel, taraflı ve özel nitelikler taşıması gerekmesiyle kamusal alanda bir yer görmez. Aydınlanma felsefesi temelli bu çok özel versiyonlu bir neden ve akıl anlayışına verilen koşulsuz imtiyaz, aynı zamanda ‘deneyim, duygu, arzu, erdem ve pratik bilginin faziletlerini’ en baştan peşinen değersizleştirir (Bader, 2007: 69). Bu da son tahlilde her türlü dinî nedenin peşinen rasyonel olmayan, dogmatik ve erişilemez bir nitelikle sınıflandırılması ve her türlü dinî neden ve argümanı bağımsızlık ve gericilikle eş değer görme sonucunu doğurur.

Ancak bu yaklaşım iki hususun göz ardı edilmesine neden olur. Birincisi, çok kısaca belirtmek gerekirse, artık sadece nesnellik ve tarafsızlığın laik olmakla eşdeğer olduğu görüşü eleştirilmekle kalmamış (McConnell, 2007; Bader, 2007) aynı zamanda nesnellik ve tarafsızlığın kuramsal olarak mümkün olmadığı görüşü bile akademik literatürde sıklıkla tartışılmaya başlanmıştır. Örneğin, Joseph Raz (1986), devlet tarafsızlığının kuramsal olarak da pratikte de mümkün olamayacağından, ‘yani devletin her türlü karar ve uygulamasının hem dayandıkları gerekçeler hem de bireyler üzerinde yaratacağı etki ve sonuçlar bakımından eşit ve tarafsız olamayacağını savunur’ (Alkan, 2014: 17-18, bk. Neal, 1985; Mason, 1990). Benzer şekilde, postmodernizm akımının Aydınlanma Felsefesi’nin pozitivist yaklaşımına yönelik ortaya koyduğu ve temelde pozitivist bilimsel araştırma yöntem ve tekniklerinin ve tarafsız, nesnel bilgi üretme iddiasını sorgulayan analizler; dinin aslında bilim ve rasyonalite ile zorunlu olarak uyumsuz olmadığını göstermeye yönelik çabaları üzerine şekillenen değerlendirmeler, laik neden savunucularının temel varsayımlarını derinden sarsan nitelikler taşır (bk. Alkan, 2014: 17-18 ref. Bronner, 2004; Horheimer, & Adorno, 1972; Lyotard, 1997; An-na’im, 2000; Reilly, 2011; Scott, 2007). Bu tartışmalar ve temellendirmeler ışığında nesnellüğün laik olma haliyle eş görülmesi ve laik nedenin dinî neden karşısındaki sorgulanmayan imtiyazlı konumu tartışmaya

açılmıştır (bk. Alkan, 2014:18 ref. Cooke, 2007; Habermas, 2006; Lafont, 2007; Perry, 1993).

İkinci olarak göz ardı edilen husus da, dinî argümanların zorunlu olarak akılcı olmayan, dogmatik ve erişilemez bir nitelik göstermek zorunda olmadığı veya laik argümanların da otomatik olarak rasyonel, eleştiriye açık ve erişilebilir olmadıklarıdır. Kısaca açmak gerekirse, dinî argümanlar peşinen irrasyonel veya ikna edici değil şeklinde nitelendirilemezler (bk. Sweetman, 2006: 98-104), bu yüzden de dinî inançların rasyonelliği üzerine bir argüman yetersiz ve tamamlanmamıştır. Örneğin, ‘akıl (neden), temel bir dinî inancın mantıklılığını tesis etmek için kullanılabilir’ (Sweetman, 2004: 168)’ ve dindar bir kişi kendi argümanını laik argüman kadar mâkul bulursa, onun neden laik nedenlerin daha ‘iyi’ ve ‘tercih edilir’ oldukları konusunda ikna edilmesi gerekir. Bu da dinî inancın rasyonalitesi üzerine bir analiz ve tartışmayı gerekli kılar (Sweetman, 2004: 165-166). Yani, dinî argümanların laik argümanlardan daha rasyonel olmadığına kanıtlanması gerekir ki işte tam bu durum da zaten dinî argümanların kamusal politik tartışmaya alınmasını ve canlı ve devamlı bir kamusal tartışma ve müzakereyi gerekli kılar (Sweetman, 2004: 168).

Dinî argümanların dogmatik olduğu ve dindarların kendi inançlarına karşı eleştirel bir tutum takınamayacaklarına dair olan varsayım ele alındığında da laik neden savunucularına karşı şöyle bir karşı görüş öne sürülebilir. ‘Nihai Doğru/Gerçek’e olan sadakat veya bir dinî sistemin belirgin doktrinlerine bağlı kalmak, ‘eleştiriden veya şüpheden bağımsız olmak anlamına gelmez’ (Perry, 1996: 1431 ref. Tracy, 1987: 112). Bu tabii ki belli dindarların kendi dinî inanışlarına karşı eleştirel bir tutum takınamayacakları gerçeğini göz ardı etmez (örn. radikaller veya köktendinciler). Ancak şu da unutulmamalıdır ki, ‘dar-görüşlülük’ veya ‘fanatik tarafgirlik/kararlılık’ sadece dindar bir insanın sahip olabileceği potansiyel özellikler olarak görülmemelidir (Perry, 1996: 1431). Laik bir birey de gayet ‘dogmatik, hoşgörüsüz ve uzlaşmaz düzeyde inatçı’ olabilir (McConnell, 2007: 167). Dinî söylem ‘kararlı laik söylemden zorunlu olarak daha problemlî – yani daha monolojik – değildir’ (Perry, 1996: 1431) veya laik argüman veya söylem de gayet ‘ayrıştırıcı’, ‘hizipçi’ (Perry, 1996: 1434, 1436) veya politik tartışmaya bazen dogmatik olarak getirilen düzeyde ‘köktenci’ (Perry, 1996: 1438) olabilir.

Laik argümanların dinî argümanlara atfedilen özelliklerden muaf olmadıklarını öne sürmedeki en önemli neden, dinin de tıpkı laik düşünceler/teoriler/ideolojiler gibi ‘karmakarışık’ (Walzer, 1999: 620) olduğudur. Başka bir deyişle, tüm dinî gruplar gerici, köktenci veya radikal olarak görülüp etiketlenemez. Demokrasinin temel prensiplerini benimseyen ve potansiyel olarak meşru ve demokratik olan pek çok dinî argümanı ortaya koyan ve bunları kamusal politik tartışmaya taşımayı amaç edinen dinî birey

ve gruplar mevcuttur. Bu anlamda, ılımlı ve aşırı dindar birey ve gruplar ve onların argümanları ve nedenleri arasında herhangi bir ayırım yapmaksızın tüm dinî temelli argümanları kamusal politik tartışmadan peşinen dışlamak oldukça problemlidir. Bu tarz bir tutum kaçınılmaz olarak bu kişi ve grupların kendi dinî inançlarının liberal demokrasi ile uyumlu olduğunu gösterme çabalarını sekteye uğratır ve de onları kendi dinî toplulukları içindeki baskın çoğunluktaki, belki de görece daha muhafazakâr, gruplar karşısında çok daha savunmasız halde bırakır (Casanova, 1994: 4; bk. Wright, 1992). Bu durum aynı zamanda, doğal olarak, potansiyel olarak dinî argümanlardan daha ayrıştırmacı ve mutlakiyetçi olan laik argümanların otomatik olarak kamusal politik tartışmada yer almasını sağlarken, potansiyel olarak daha meşru ve demokratik dinî temelli argümanların peşinen dışlanması sonucunu doğurur (McConnell, 2007: 167).

Bu durum gösteriyor ki, yukarıda bahsedilen ılımlı grupların dinî temelli argümanlarına kamusal politik tartışmada yer vermek, geleneksel köktenci ve paternalist dinî inanışlara karşı demokrasi ve insan hakları temelinde meydan okunmasına ve onların yeniden yorumla açılmasına fırsat verecek bir tür toplumsal/dinî gruplar içi özeleştirilme durumunun tetiklenmesine vesile olabilir. Bu tür bir fırsat, köktendinci ve radikallerin saklı kalan güçlü motivasyonlarını kamusal eleştiriye açabilir ve onları kamusal alanda duyulan o dinle ilgili tek meşru gibi gösterilen ses olmaktan çıkarabilir (Langerak, 2007: 134; bk. Perry, 1996: 1434; Bonotti, 2011: 117). Madalyonun diğer yüzünden bakarak ifade etmek gerekirse, ‘vatandaşların kamusal müzakereye taşımak istedikleri nedenlerini önlemek makul olmayan görüşleri hak ettikleri eleştiriden uzaklaştırabilir’ (Bonotti, 2011: 117).

### **3.2. Laik Neden ve Müzakerenin Dönüştürücü Gücünün Göz Ardı Edilmesi**

Dinî argümanlara yukarıda bahsedilen türde tanınacak bir fırsat aynı zamanda hem dindar hem laik bireylere kamusal bir tartışma platformu vasıtasıyla ‘kendilerinininkinden farklı perspektifleri göz önüne alma, ve gerekiyorsa, kendi kişisel görüşlerini yeniden gözden geçirme’ fırsatı verebilir (Bonotti, 2011: 117). Örneğin, Michael Perry’nin de belirttiği gibi, homoseksüel cinsel ilişkiye karşı duran bir dinî temelli argüman, ki bu laik bir argümanca da desteklenebilir — örneğin ‘alkolizm gibi homoseksüellik de patolojiktir ve geleneksel aile yapısına zarar verir’, gibi — kamusal politik tartışma vasıtasıyla, bu görüşe karşı potansiyel dinî argümanlarca test edilebilir (Perry, 1996: 428). Jeremy Waldron’un da belirttiği gibi, bir kişinin, başka kişilerin görüş, fikir ve inançlarının farkında olması ve onlara aşına olması oldukça önemlidir. Bir kişi kendi düşüncesini değiştirmekte ısrarcı olsa bile, ‘başta reddetme eğiliminde olduğu bir dinî görüşe veya metafizik yaklaşıma maruz kalması’ o kişinin kendi düşüncesini farklı bir yönden geliştirmesini sağlayabilir. İşte bu nedenle de dinî veya başka moral



argümanları ‘adil olma ve akılcılık adına’ peşinen kamusal tartışmadan dışlamak kamusal müzakereyi, tüm taraflarca hiçbir sorgulamaya tâbi tutmadan kabul edilen zararsız, her derde deva nitelikte görünen fikirlerin olduğu yavan bir biçime dönüştürür (Waldron, 1993: 841-842). Bu da doğal olarak müzakere ve tartışmayı farklı görüşlerin yer aldığı, birbirlerinden beslendiği bir nitelikten ve asıl amaçları olan farklılıkları tanıma yoluyla bir uzlaşmaya varma amacından uzaklaştırır.

Yukarıda yapılan kısa açıklamalar gösteriyor ki, tartışma ve müzakerenin hem dindar hem laik vatandaşlar üzerinde ‘dönüştürücü bir gücü’ (Cooke, 2007: 228) veya etkisi vardır. Dinî argümanlara kamusal politik tartışmada yer vermek, dindarlara kendilerini, hayata bakışlarını, kapalı ve güçlü görüşlerini değiştirebilmeleri ve hatta yeni perspektifler üretmeleri için bir fırsat verebilir (Cooke, 2007: 228). Başka bir deyişle, müzakereye girebilme fırsatının varlığı dinî grupların kendi geleneksel dar görüşlerini yeniden gözden geçirme ve demokratik müzakereye katılmanın değer ve avantajlarını göz önüne almak için bir motivasyon sebebi olabilir (bk. Eisenach, 2000).

‘Farklı, beklenmedik ve aşına olunmayan argümanlara’ (Cooke, 2007: 230) maruz kalmak ve onlara aşına olmak aynı zamanda dinî argümanları peşinen kamusal tartışmadan dışlamak için sunulan nedenlerden birine daha meydan okumak için bir fırsat sunabilir. Bu neden, dinî argümanların erişilemez olduğudur. Dinî neden erişilemez olarak görülür çünkü onun ‘herkesçe geçerli olarak kabul edilen bir kanıtı dayanan bir akılcı değerlendirmeye müsait olmadığı’ ve ‘aksi ispatlanabilir inançlara dayanmadığı’ öne sürülür (McConnell, 2007: 168). Ancak, pozitivist çerçeveden bakıldığında bazı dinî kabullerin kanıtlanabilirliğinin zorluğu ortada olsa da, Michael McConnell’in de belirttiği gibi, ‘dinî inançlar da diğer başka inançlar gibi aynı tür deneyimlere dayanır ve onlar gibi kanıt kriterlerine göre değerlendirilebilir’ (McConnell, 2007: 168- 169). Bu görüş, inanç ve akıl tamamıyla birbirlerinin taban tabana zıttı olarak görmez (McConnell, 2007: 169).

McConnell’in inanç ve akıl üzerine bu kışkırtıcı görüşünün değerlendirilmesi epistemik perspektiften detaylı bir analizi gerektirse de, bu çalışmanın kapsamı dikkate alınarak denebilir ki, din ve devletin nasıl ayrışacağı ve dinî argümanların kamusal müzakereadaki yeri ne olmalı gibi oldukça tartışmalı bir husus üzerine laik neden gibi dışlayıcı bir prensip oluşturmak ve Audi’nin bahsettiği ‘laik mantıksal temel’de gibi öncel epistemik filtreleme sistemleri yaratmak, demokratik müzakere kavramının var oluş sebebini, yani farklılıkların bir arada yer alması ve iletişime geçmesi amacını, ortadan kaldırır. ‘Kusurlu basmakalıp yargılar ve sorgulamaya açık epistemik varsayımlar üzerine kurulan’ bir sınırlama doktrini ‘dindar kişileri

## *Dinî Argümanların Kamusal Politik Tartışmadaki Yeri: Lâik Neden Üzerine Bir Analiz*

---

karar alma mekanizmasından dışlamak' (McConnell, 2007: 174) dışında bir işe yaramaz.

Bu bağlamda, McConnell laik nedenin ortaya koyduğu erişilebilirlik argümanını 'az kapsayıcı ve çok kapsayıcı' (McConnell, 2007: 169) olarak bulur. O'na göre 'o denli çok laik argüman vardır ki açıkça erişilemezlerdir': örneğin, sadece o kişiye mevcut bulunan bir kanıtla dayandırılacak bir kişisel deneyime dayanan argümanlar; sadece belli gruplarca erişilebilecek bir bilgi, örneğin cinsel taciz (erkeklerce asla algılanamayacak olan); ırkçılık (ancak ırkçılık kurbanları onun tam niteliğini kavrayabilir); kimlik politikası ve daha birçoğu (McConnell, 2007: 169). Ayrıca, genel kabul görmüş moral argümanların pek çoğu da ampirik ve bilimsel doğrulamaya açık değildir. Bu argümanlar basitçe sadece 'dünyayı topyekûn algılayışımızı daha tutarlı yaptıkları veya apaçık aşikâr oldukları' için benimsenirler. Yani McConnell aslında laik argümanların, usavurum söz konusu olduğunda hiç de akla dayanmadıklarını, başka bir deyişle, ister istemez ideolojik görüşlere ve bakış açılarına dayandığını göstermeyi amaçlar (McConnell, 2007: 170). McConnell'a göre, sadece dinî argümanlar değil laik argümanlar da çok farklı dünya görüşlerini yansıtır ve bu yüzden de çoğulcu bir toplumda demokratik müzakereler sonucu yazılan kanunların tamamen ortak şekilde paylaşılan ve tüm halkın müştereken kabul ettiği görüş/değerlermiş gibi sunulan öncüllere dayanamayacağını savunur (McConnell, 2007: 170).

Benzer şekilde, Matteo Bonotti de dinî argümanların dinî olmayanlara göre daha kişiye özgü ve erişilemez olduğu düşüncesini eleştirir. Bonotti'ye göre politik tartışmada öne sürülen pek çok argüman aslında salt olarak bilimsel veya ampirik temellere dayanmaz. Aksine, çoğu liberaller, komünistler, toplulukçular, muhafazakârlar vb. tarafından ileri sürülen 'ampirik olarak test edilebilir olamayan' argümanlardır. Örneğin libertaryan bir düşünce olan 'herkesin mal ve hizmetleri özgürce kullanma hakkı vardır (...)' veya toplulukçu bir düşünce olan 'bireyler kendi topluluklarında yerleşik her türlü kültürel yapının üstündedir', bu türden argümanlardır (Bonotti, 2011: 117, 119). Bonotti'nin bu görüşü sunmadaki amacı aslında 'eğer her zaman ampirik olarak test edilip yanlışlanabilir temeller üzerine politik kararlar alabilseydik, zaten politikaya ihtiyacımız kalmayacağını' göstermektir (Bonotti, 2011: 117, 119). Siyasetin gerçekten de birbiriyle uzlaşamaz görünen ve rekabet halindeki değer ve görüşler arasında olası bir uzlaşmaya ulaşma sanatı olduğu varsayılırsa, Bonotti'nin ne denli haklı bir saptama yaptığı anlaşılacaktır.

Bu noktada McConnell'a referansla şu söylenebilir. Eğer illa erişilebilirlik argümanını bir filtreleme mekanizması aracı olarak kullanmak istiyorsak, bu kriter direkt olarak sadece gelenekleri 'muamma ve gizli hikmet'e dayanan ve o dine mensuplar dışında başka kimsece anlayamayacak ve erişilemeyecek olduğunun iddia edildiği 'gizemli dinler'e

uygulanabilir. Ancak, dinsel geleneklerin çoğu bu grup dinler arasında yer almaz. McConnell'in ilginç ve yerinde saptaması bu durumu oldukça güzel özetler: 'herkes İncil'le aynı görüşte değildir, tıpkı herkesin Keynezyen ekonomiyle aynı fikirde olamayacağı gibi' (McConnell, 2007: 170).

Bu açıdan bakıldığında, erişilebilirlik argümanına bu denli vurgu yapmanın ve politik argümanlar üzerinde önemli bir filtreleme mekanizması olarak görmenin müzakerenin dönüştürücü etkisini görmezden gelmeye ve de 'demokratik sürecin çatışmaları barışçıl yollarla çözüme kapasitesini' (McConnell, 2007: 167) hafife almaya yol açacağı savunulabilir. Her ne kadar katı ayrışma taraftarları ve laik neden savunucuları dinî argümanların ayrıştırıcı, hoşgörüsüz ve aşırıcılığa meyilli ve politik istikrara bir tehdit niteliğinde olduğunu savunsalar da, bu fikir 16 ve 17. Yüzyıl Avrupa'sındaki din ve mezhep çatışmalarının izlerini taşıyan, Bader'in deyişiyle, 'miyopik ve modası geçmiş' (Bader, 1999: 602) bir görüştür. Ancak, Bader'in ifadesinin, Batı toplumlarında Hristiyanlık mezhepleri arasında yüzyıllar süren uzlaşma siyaseti ve demokrasi anlayışı neticesinde günümüzdeki görece barış ve istikrar ortamı dikkate alındığında kabul edilebilir olsa da, kuşku yok ki benzer durum dünyanın başka noktalarında, örneğin Ortadoğu'da pek de geçerliliği olan bir ifade değilmiş gibi görülebilir. Ancak burada ifade edilmek istenen, bu tür bir riskin her zaman olduğudur ancak reel politikteki durumların, ideal ve normatif olanın varsayımı üzerinde zorunlu bir kısıtlamaya gidemeyeceğidir. Çünkü yukarıdaki türde bir yaklaşım, belli bir laiklik anlayışını savunmak için moral olmaktan çok pragmatik bir örneğe sığınmak anlamına gelir. Ayrıca tarihin bir döneminde ortaya çıkmış bir gerçeğin veya çok farklı politik, sosyal, ekonomik vb. etkileşimler sonucu ortaya çıkmış bir reel politik durumun, dinî argümanların kamusal tartışmada kullanılmasının kaçınılmaz olarak politik ve sosyal çatışmaya yol açacağı sonucuna ulaşmak için başvurulmuş bir normatif argüman olarak kullanılması her açıdan tutarsızdır. Şiddet unsurlu nihayete ulaşmayacak bir nitelik arz eden çatışma riski şüphesiz ki her zaman vardır, ancak bu riski ortadan kaldırmaya çalışmanın tek meşru çözümü dinî argümanları peşinen kamusal politik tartışmadan elemek olarak görülmemelidir. Paul Weithman ve Christopher Eberle'nin de belirttikleri gibi, dinî inanç sahiplerine kendi kimliklerinin en temel unsurlarından biri olan dinî inançlarını kamusal alana girerken terk etmelerini söylemek, ve bunu laik nedenler üzerine hiçbir filtreleme kriteri getirmeden yapmak, bizzat kendi başına bir 'yabancılaştırma, gücendirme ve ayrımcılık yapma' halidir (Langerak, 2007: 132). Başka bir deyişle, uzlaşma ve istikrar adına, farklı ve kendine özgü görüşleri otomatik olarak ve peşinen gayrı meşru ilan etmek (Langerak, 2007: 134) dinî grupların marjinalleşmesi ve radikalleşmesini doğurur. Laik neden bu yolla, demokratik katılım ve müzakerenin karşılıklı tartışma sonucu gerçek bir tavize dayalı uzlaşma ihtimali teşvikini yok eder (McConnell, 2007: 167). Dinî argümanları kamusal politik tartışmadan dışlamak, beklenenin aksine 'ayrışmayı azaltıp

## ***Dinî Argümanların Kamusal Politik Tartışmadaki Yeri: Lâik Neden Üzerine Bir Analiz***

---

hoşgörüyü teşvik etmez', tam tersi 'vatandaşların hegemonik ve dışlayıcı laik iktidara karşı duyduğu kızgınlık ve düşmanlık duygularını körükler' (McConnell, 2007: 167). Başka bir şekilde ifade edecek olursak, dışlanan dinî gruplar 'yabancılaşır ve radikalleşir' ve bu nedenle de siyasete 'sistemin dışından' müdahil olmaya çalışırlar (McConnell, 2007: 167).

Son olarak şunu da belirtmek gerekir ki ırkçılık ve savaş gibi bazı ihtilafli hususlar üzerine yapılan pek çok dinî tartışma, laik olanlarından daha az ayrıştırıcı değildir. Hatta bazı hususlar doğası gereği ihtilaflidir ve bu nedenle de bu bazı hususlar tartışmanın kısmen dinî veya laik olup olmadığına bakılmaksızın ayrıştırıcıdırlar (Perry, 1996: 1437). Michael McConnell'in de haklı olarak belirttiği gibi, 'hiçbir gerçek ampirik husus yoktur ki dinî olarak motive olmuş politik aktivizm, laik aktivizmden daha rahatsız edici ve daha ayrıştırıcı olsun' (McConnell, 2007: 167). Unutulmamalıdır ki bir dinî argüman, tıpkı laik bir argüman gibi, 'nahış' ve 'uzlaşmaz' olduğu kadar aynı zamanda 'cömert, iyi niyetli ve alçak gönüllü' de olabilir (McConnell, 2007: 167).

Özetle denebilir ki, bir sınırlama doktrini olarak laik neden, dinî grupları politik ve sosyal yaşamın sınırlarına iter ve aynı zamanda müzakere sürecinin dinî olsun olmasın her türlü argüman üzerindeki ılımlaştırıcı ve dönüştürücü etkisini görmezden gelir. Bu da dışlama ve farklılıkları hiçe sayma (ya da özel alana itme) yoluyla sağlanmaya çalışılan katı bir istikrar, uzlaşma ve birlik sağlama ideallerine sıkı sıkıya bağlı kalma ve bu ideallere çoğulculuğa saygı yoluyla ulaşma ihtimallerini ya da aynı ideallerin farklı formülasyonlarını görmezden gelme ile sonuçlanır. Bu nedenle de laik neden 'asıl problemi gözden geçirir' (Zucca, 2009: 509) ve 'oyunun yalnızca laik taraf tarafından kazanılması' arzusunu yansıtır (Zucca, 2009: 509). Bu noktada laik neden savunucularının 'laik neden sunma olmazsa (...) imtiyazlı bilgi hâkim olur' (Sajó, 2009: 2401) görüşüne karşı şu karşı argüman ileri sürülebilir: Kamusal politik tartışmadaki yerleri belirlenirken dinî argümanları peşinen dışlayarak laik nedeni gerek epistemik gerek diğer her türlü koşuldan muaf tutmak, laik nedeni dinî neden karşısında imtiyazlı hale getirmeyi mi ve bu nedenle de daha az eşit katılımcı, daha az tarafsız ve doğal olarak da daha az demokratik bir karar alma mekanizması oluşturmaz mı?

Bu kısa çalışmanın yukarıda sunduğu nedenler ışığında bu soruya cevabı evettir. Liberalizm ve laiklik arasındaki ilişkinin çok özel bir yorumundan ibaret olan bir laiklik anlayışının ortaya koyduğu laik neden doktrininin kısıtlayıcı ve dışlayıcı özellikleri, laik nedenin bir kısıtlama doktrini olarak sunulmasının asıl sebebi olan, demokrasinin eşit katılım ve devlet tarafsızlığı ideallerini gerçekleştirme amacıyla çelişen potansiyel sorunlara yol açabilir. Laik neden bu ideallerden eşit tarafsızlık idealini, dindar vatandaşlar üzerine, laik vatandaşlara sunmadığı ilave 'bilişsel ve epistemik sınırlamalar' (Habermas, 2006:11) getirip onları peşinen kamusal

politik tartışmadan eleyerek ihlal eder. Laik vatandaşlardan farklı olarak dindar vatandaşlardan, kamusal alana girerken dinî görüşlerini terk etmeleri veya dönüştürmeleri istenir. Bu da, Melissa Yates'in de belirttiği gibi, bu vatandaşları kamusal ve kamusal olmayan şekilde farklı kimlikler saptamaya, bunları birbirinden ayırmaya zorlamakla ve doğal olarak da toplumun önemli bir kesiminin kamusal politik tartışmadan dışlanmasıyla sonuçlanır (Yates: 2007:883). Aynı zamanda bu durum, yukarıda da bahsedildiği gibi, dindar ve laik vatandaşlar arasındaki, müzakerenin dönüştürücü, uzlaştırıcı ve ılımlaştırıcı etkilerinin peşinen göz ardı edilmesi sonucunu doğurur.

Laik neden aynı zamanda demokrasinin devlet tarafsızlığı idealiyle de çelişen bir nitelik gösterir. Bir devletin salt olarak tarafsız kalıp kalamayacağı veya kalması gerekip gerekmediği yönündeki tartışmalar bir kenara, laik neden ışığında şekillenmiş bir kamusal politik tartışma yoluyla üzerinde uzlaşmaya varılan politik etik değerler veya kararlar, açık veya örtülü bir şekilde, tek bir dünya görüşüne meyilli bir nitelik arz eder ve başka dünya görüşlerinin karar alma sürecindeki temsiliyeti pahasına vücut bulmuşlardır. Tarafsızlığın, laik olma haliyle eş değer görülmesinin sonucu olan bu durum, devletin bu aşırı pozitivist laik dünya görüşünü, birbiriyle çatışan farklı kapsayıcı doktrin ve iyi anlayışları arasındaki değer ve moral çoğulculuğu idealine zıt düşecek şekilde, toplumda yaşayan tüm bireyler üzerine dayatması şeklindeki çok daha kısıtlayıcı ve dışlayıcı bir devlet ideolojisi haline de evrilebilir.

## SONUÇ

Bu kısa çalışmada, liberalizm ve laiklik arasındaki ilişkinin özel yorumlamalarından sadece biri olan katı ayrışma ve tarafsızlık olarak laiklik anlayışının, dinî argümanların kamusal politik tartışmadaki yerini saptarken başvurduğu bir sınırlama doktrini olan laik nedenin özelliklerinin incelenmesi amaçlanmıştır. Laik nedenin, demokrasinin eşit katılım ve devlet tarafsızlığı ideallerinin gerçekleştirilmesi için din ve devlet arasında katı bir ayrışma olması ve dinî argümanların kamusal politik tartışmadan *a priori* olarak dışlanması gerektiği yönündeki tezi irdelenmeye çalışmıştır. Bu yaklaşım, dinî argümanları irrasyonel, dogmatik, erişilemez ve ayrıştırıcı olarak niteleyerek demokrasinin dindar vatandaşların uyması gereken bir sınırlama doktrini gerektirdiğini savunur. Başka bir deyişle, toplumsal istikrar, kamusal birlik ve uzlaşma ideallerinin gerçekleştirebilmesi ve korunması için dinî argümanların ya kamusal tartışmadan tamamen dışlanması ya da ancak laik nedene dönüştürülebilene kamusal politik tartışmada yer verilmesi gerektiği öne sürülür.

Çalışmada din ve devlet arasında katı bir ayrışmanın ve dinî argümanların peşinen kamusal politik tartışmadan elenmesinin bizzat

## *Dinî Argümanların Kamusal Politik Tartışmadaki Yeri: Lâik Neden Üzerine Bir Analiz*

---

kendisinin demokrasinin yukarıda bahsedilen iki temel ideali ile çeliştiği gösterilmeye çalışmıştır. Laik nedenin, Aydınlanma felsefesi temelli, pozitivist belirli bir neden anlayışını benimsediği, bu ‘nedene’ dinî neden karşısında imtiyaz tanıdığı ve laik olmayı tarafsız olmayla eşitlediği öne sürülmüştür. Bu sebeple, laik neden tezi, dinî argümanlar üzerine laik nedenlere sunulmayan ilave epistemik ve bilişsel sorumluluklar yükler ve bu yolla da toplumsal uzlaşma yoluyla ulaşılabilecek politik etik değerlerin belirlenmesinde veya kanun yapma sürecinde belirgin bir dünya görüşüne ve iyi anlayışına diğerlerinin kamusal alanda ifade edilmesi pahasına öncelik verir. Bu durum, hem eşit katılım hem de devlet tarafsızlığı idealleriyle çelişir; kendi argümanları ve kararları için dinî neden sunmak isteyen veya dönüştürülebilir kamusal dinî olmayan nedenler bulamayan vatandaşların dışlanmasına yol açar; kamusal müzakerede dindar vatandaşların seslerinin duyulmasına ve dindar ve diğer dünya görüşlerine sahip insanlar arasında müzakere yoluyla oluşturulabilecek potansiyel bir uzlaşma için ihtimal ve yer bırakmaz; ve bu nedenlerle de daha kutuplu bir toplum ve farklılıklara kayıtsız bir devlet yaratır.

Bu açılardan bakıldığında, laik nedenin kısıtlayıcı ve dışlayıcı özelliklerini saptamak ve bunlar üzerine akademik bir tartışma açmak, liberalizm ve laiklik arasındaki ilişkinin daha kapsayıcı bir yorumunu yapma ve demokrasinin eşit katılım ve devlet tarafsızlığı ideallerini ‘daha iyi’ gerçekleştirebilmek için bir fırsat verir ve bu tür bir çabanın da ilk adımını oluşturur. Bunun ne şekilde gerçekleştirilebileceği teorik, normatif veya kurumsal nitelik taşıyabilecek pek çok farklı çalışmanın konusu olabilir ve bu tür bir analiz bu kısa çalışmanın sınırlarını aşacak derecede geniştir. Ancak kısaca şöyle bir alternatif teorik ve normatif öneride bulunulabilir (bk. Alkan, 2015).

Demokrasinin bu iki idealini gerçekleştirebilmek için (i) din ve devlet arasında katı bir ayrışma yerine daha minimal, hem devletin hem de dinin kendi otonom alanlarına saygılı bir ayrışmanın yapılması ve (ii) daha kapsayıcı, farklılıklara saygılı ve demokratik bir kamusal politik tartışma alanı yaratmak, katı ayrışma ve tarafsızlık olarak laiklik ve laik neden anlayışına alternatif bir çözüm olarak sunulabilir. Burada bilhassa minimal farklılaşma ile kastedilen, politik laikleştirme sürecinin, zorunlu olarak filozofik ve sosyolojik laikleştirmenin kısıtlayıcı ve dışlayıcı yorumlarındaki dünya tasavvurunu yaratmak zorunda olmadığıdır. Başka bir deyişle, laikleştirme paradigmasının politik, filozofik ve sosyal boyuttaki belli başlı varsayımlarının tümüyle yersiz olduğu savunulmasa da (Alkan, 2015: 77-106), politik boyuttaki farklılaşmanın zorunlu olarak din ve devlet arasında katı bir ayrışmayı, dinin tümüyle özel alana itilmesini (ve modernleşme ile bu alandan da belki zamanla yok olmasını) ve dinî argümanların kamusal politik tartışmadan peşinen dışlanmasını gerektirmediği ve bu durumun da çağdaş toplumlarda tek teorik, normatif ve kurumsal çözüm gibi sunulamayacağıdır.

Yukarıda ikinci maddede bahsedilen türden kapsayıcı bir tartışma platformu ise tüm vatandaşlara kamusal politik tartışmaya eşit katılım hakkı verilmesini ve bu vatandaşların moral, filozofik veya dinî görüşlerine dayanan argümanlarının, laik neden gibi kısıtlayıcı bir sınırlama doktrinine göre değil de daha kapsayıcı bir filtrelemeden geçerek kabul edilmesini gerektirir. Bu da ancak uzlaşa ve buna bağlı olan toplumsal istikrar ve kamusal birlik ideallerinin ve sınırlama doktrininin yeniden ele alınması ile mümkün olabilir.

Başka bir deyişle, katı ayrışmacı görüşün aksine daha esnek ve zayıf bir uzlaşa – dolayısıyla istikrar ve birlik – kavramı üzerine düşünülebilir. Devlet tarafından benimsenecek toplumsal politik etik değerler daha kapsayıcı bir kamusal politik tartışma yoluyla erişilebilecek bir uzlaşa yoluyla saptanmalıdır. Bu uzlaşının koşulları ise, istikrar ve birlik ideallerinin, farklılıkların kamusal alanda ve politik tartışmada dışlanması yoluyla değil aksine ifade edilmesine izin verilmesi yoluyla gerçekleşebileceğinin; çeşitlilik, farklılık ve çoğulculuğun ve daha da önemlisi çatışma ve ihtilafın demokrasinin vazgeçilmez unsurları olduğunun; onların hem dinî hem laik argümanlar üzerinde müzakerenin ılımlaştırıcı ve dönüştürücü etkisinin olduğunun kabul edilmesidir. Dahası, yukarıda bahsedilen hususlar üzerindeki uzlaşının her zaman toplumdaki güç yapıları ve mücadelelerini yansıtabileceği veya onların ürünü olabileceği unutulmamalı ve bu nedenle de uzlaşa, sabit değil aksine çatışmalı, koşullu (olasılıklı) ve farklı ve yeniden yorumlamalara, gözden geçirmelere her zaman açık olmalıdır.

Bu tür agnostik bir yaklaşım, dinî olsun olmasın tüm argümanların hiçbir sınırlama doktrinine tabii olmadan kamusal politik tartışmada yer alabilecekleri sonucunu doğurmaz. En çatışmalı ve sabit olmayan uzlaşa bile, argümanlar üzerine sunulacak bir sınırlama doktrini gerektirir. Ancak bu tür bir sınırlama, laik neden gibi tek taraflı ve dışlayıcı bir doktrin üzerinden değil, dinî olsun olmasın tüm argümanlara eşit sorumluluklar yükleyen, müzakerenin tüm taraflarının birbirlerinin argümanlarını dinleme, anlamaya çalışma, kendi argümanlarına da eleştirel yaklaşabilme gibi sorumlulukları eşit olarak paylaştığı (Habermas, 2006) bir sınırlama doktrini olarak yeniden formüle edilebilir. Başka bir deyişle, sınırlama doktrini, akılcılık, rasyonellik veya laik neden gibi kavramlar üzerinden değil, örneğin, minimal anlamda din ve devlet arasındaki ayrışma ve hem dinin hem de devletin otonom alanları olması gerektiği fikrini savunma; otoriter bir perspektif benimsememe; veya kendi argümanlarına ve tutumuna karşı özeleştiri yapabilme gibi ‘müzakerenin yurttaşlık erdemlerine’ referansla tanımlanabilir. Hangi argümanların kamusal politik tartışmaya elverişli olduğunu saptarken, ‘neden’in sınırlarını yurttaşlığın erdemlerinden ayırmak, müzakere sürecinin kapsayıcılığını genişletir ve demokratik karar alma sürecinde farklılıklara saygı duyma ihtimalini artırır. Bu aynı zamanda, müzakerenin hem dindar hem laik vatandaşlar üzerindeki potansiyel dönüştürücü ve uzlaştırıcı etkilerinin artması ihtimalini de güçlendirir. Bu yolla da demokrasinin eşit katılım ve

devlet tarafsızlığı ideallerini gerçekleştirmeye daha çok yaklaşma ihtimali açısından fırsatlar doğurabilir.

## **KAYNAKLAR**

- ACKERMAN, B. (1980) *Social Justice in the Liberal State*, Yale University Press, New Haven ve Londra.
- AHDAR, R. ve LEIGH, I. (2004) Is establishment consistent with religious freedom?, *McGill Law Journal*, 49, 635-681.
- ALKAN, Y.S. (2015) Facilitative Secularism: The Place of Religious Arguments in Public Political Debate, Yayınlanmamış Doktora Tezi, University of Leicester, Leicester, İngiltere.
- ALKAN, Y. S. (2014) Türkiye'nin Laiklik Deneyimini Tanımlamak: "Kontrol-Temelli mi Manipülatif mi?", III. Türkiye Lisansüstü Çalışmalar Kongresi Bildiriler Kitabı-III, İLEM, İstanbul, 13-32.
- AN-NA'İM, A. A. (2000) Islam and human rights: beyond the universality debate, *American Society of International Law Proceedings*, 94, 95-103.
- ASAD, T. (2003) *Formations of the Secular: Christianity, Islam, Modernity*, Stanford University Press, Stanford California.
- AUDI, R. (1989) The separation of church and state and the obligations of citizenship, *Philosophy and Public Affairs*, 18(3), 259-296.
- AUDI, R. (1993) The place of religious argument in a free and democratic society, *San Diego Law Review*, 30, 677-702.
- AUDI, R. (2000) *Religious Commitment and Secular Reason*, Cambridge University Press, New York ve Cambridge.
- BADER, V. (1999) Religious pluralism: secularism or priority for democracy, *Political Theory*, 27(5), 597-633.
- BADER, V. (2003) Religion and states: a new typology and plea for non-constitutional pluralism, *Ethical Theory and Moral Practice*, 6(1), 55-91.
- BADER, V. (2007) *Secularism Or Democracy: Associational Governance of Religious Diversity*, Amsterdam University Press, Amsterdam.
- BADER, V. (2012) Post-secularism or liberal-democratic constitutionalism, *Erasmus Law Review*, 5(1),5-26.
- BAHLUL, R. (2004) Democracy without secularism? reflections on the idea of islamic democracy BUNZL, J. (der.) *Islam, Judaism, and the Political Role of Religions in the Middle East* içinde, University Press of Florida, Florida, 99-117.
- BERGER, P. L. (2011) *The Sacred Canopy: Elements of a Sociological Theory of Religion*, Open Road Integrated Media, New York.
- BHARGAVA, R. (1994) Giving secularism its due, *Economic and Political Weekly*, 29(28), 1784-1791.
- BHARGAVA, R. (2007) The distinctiveness of indian secularism Srinivasan,



- T. N. (der.) *The Future of Secularism* içinde, Oxford University Press, New York, 20-53.
- BHARGAVA, R. (2011) Rehabilitating secularism Calhoun, C., Juergensmeyer, M. ve Van Antwerpen, J. (der.) *Rethinking secularism* içinde, Oxford University Press, New York, 92-113.
- BİLGİN, M. F. (2006) Political liberalism and inclusion of religion, *Rutgers Journal of Law and Religion*, 7(2), 1-30.
- BONOTTI, M. (2011) Religious political parties and the limits of political liberalism, *Res Publica*, 17(2), 107-123.
- BRONNER, S. (2004) *Reclaiming the Enlightenment: Toward a Politics of Radical Engagement*, Columbia University Press, New York.
- BRUCE, S. (2013) *Secularization: In Defence of an Unfashionable Theory*, Oxford University Press, New York.
- CASANOVA, J. (1994) *Public Religions in The Modern World*, University of Chicago Press, Chicago ve Londra.
- COHEN-ALMAGOR, R. (1994) Between neutrality and perfectionism, *Canadian Journal of Law and Jurisprudence*, 7(2), 217-236.
- COOKE, C. (2007) A secular state for a postsecular society? postmetaphysical political theory and the place of religion, *Constellations*, 14(2), 224-238.
- DIMOCK, S. (2000) Liberal neutrality, *The Journal of Value Inquiry*, 34(2), 189-206.
- DORFMAN, A. (2008) Freedom of religion, *Canadian Journal of Law and Jurisprudence*, 21(2), 279-319.
- EBERLE, C. J. (2006) Religion, pacifism, and the doctrine of restraint, *Journal of Religious Ethics*, 34(2), 203-224.
- EISENACH, E. (2000) *The Next Religious Establishment: National Identity and Political Theology in Post-Protestant America*, Rowman&Littlefield, Maryland ve Oxford.
- EKINS, R. (2005) Secular fundamentalism and democracy, *Journal of Markets and Morality*, 8(1), 81-93.
- ELSTHAIN J. B. (2009) Religion and democracy, *Journal of Democracy*, 20(2), 5-17.
- FERRARA, A. (2009) The separation of religion and politics in a post-secular society, *Philosophy and Social Criticism*, 35(1-2), 77-91.
- FISH, S. (1996) Why we can't all just get along, *First Things* 60 (Şubat), 18-26.
- FOLEY, E. B. (1993) Political liberalism and establishment clause jurisprudence, *Case Western Reserve Law Review*, 43, 963-981.
- FOX, J. (2006) World separation of religion and state into the 21st century, *Comparative Political Studies*, 39(5), 537-569.
- GAUS, G. F. (2012) Liberal neutrality: a compelling and radical principle Wall, S. ve Klosko, G. (der.) *Perfectionism and Neutrality: Essays in Liberal Theory* içinde, Rowman & Littlefield, Maryland, 137-166.

- GREENAWALT, K. (2007) What are public reasons, *Journal of Law, Philosophy and Culture*, 1, 79-106.
- GREENAWALT, K. (2008), Religiously based judgements and discourse in political life, *St. John's Journal of Legal Commentary*, 22(2), 445-491.
- HABERMAS, J. (1995) Reconciliation through the public use of reason: remarks on john rawls' political liberalism, *Journal of Philosophy*, 92(3), 109-131.
- HABERMAS, J. (2006) Religion in the public sphere, *Philosophy and Social Criticism*, 33(7), 1-25.
- HASHEMI, N. (2010) The multiple histories of secularism muslim societies in comparison, *Philosophy Social Criticism*, 36(3-4), 325-338.
- HORKHEIMER, M. ve ADORNO, T. W. (1972) *Dialectic of Enlightenment*, (çev. John Cumming), Herder and Herder, Londra ve New York.
- HUNTINGTON, S. P. (2011) *The Clash of Civilizations and the Remaking of World Order*, Simon & Schuster, New York.
- KYMLICKA, W. (1989) Liberal individualism and liberal neutrality, *Ethics*, (99)4,883-905.
- LAFONT, C. (2007) Religion in the public sphere: remarks on habermas's conception of public deliberation in postsecular societies, *Constellations*, 14(2), 239-259.
- LANGERAK, E. (2007) Religion in the public square, *Philosophy Compass*, 2(1), 129-140.
- LARMORE, C. E. (1987) *Patterns of Moral Complexity*, Cambridge University Press, Cambridge, Victoria ve New York.
- LARMORE, C. E. (1990) Political liberalism, *Political Theory*, 18(3), 339-360.
- LÆGAARD, S. (2013) Secular religious establishment, PSAI Annual Conference, Cardiff, Mart 2013.
- LYOTARD, J. F. (1997) *The Postmodern Condition: A Report On Knowledge*, University of Minnesota Press, Minneapolis.
- MASON, A. D. (1990) Autonomy, liberalism and state neutrality, *The Philosophical Quarterly*, 40(160), 433-452.
- MARSHALL, W. P. (1993) The other side of religion, *Hastings Law Journal*, 44(Nisan), 843-863.
- McCONNELL, M.W. (2007) Secular reason and the misguided attempt to exclude religious argument from democratic deliberation, *Philosophy and Culture*, 1(1), 159-174.
- MINKENBERG, M. (2012) Church-state regimes and democracy in the west: convergence vs. divergence, *Geopolitics, History & International Relations*, 4(1), 76-106.
- MODOOD, T. ve KASTORYANO, T. (2006) Secularism and the accommodation of Muslims in Europe Modood T., Triandafyllidou, A. ve Zapata-barrero, Z. (der.), *Multiculturalism, Muslims and Citizenship: A European Approach* içinde, Routledge, Oxon ve New York, 162-178.

- MONSMA S. V. ve SOPER C. (1997) *The Challenge of Pluralism: Church and State in Five Democracies*, Rowman & Littlefield, Plymouth.
- MOUFFE, C. (2000) Deliberative democracy or agonistic pluralism, *Political Science Series*, 72, [http://www.ihs.ac.at/publications/pol/pw\\_72.pdf](http://www.ihs.ac.at/publications/pol/pw_72.pdf), erişim tarihi 28 Ocak 2016.
- MURRAY, J. C. (1965) *The Problem of Religious Freedom*, Geoffrey Chapman, Londra.
- NEAL, P. (1985) Liberalism & neutrality, *Polity*, 17(4), 664-684.
- NEAL, P. (1987) A liberal theory of the good?, *Canadian Journal of Philosophy*, 17(3), 567-582.
- PERRY, M. J. (1993) Religious morality and political choice: further thoughts-and second thoughts-on love and power, *San Diego Law Review*, 30(Kasım), 703-727.
- PERRY, M. J. (1996) Religious arguments in the public political debate, *Loyola of Los Angeles Law Review*, 29(4), 1421-1458.
- RAWLS, J. (1996) *Political Liberalism*, Columbia University Press, New York.
- RAWLS, J. (1997) The idea of public reason revisited, *The University of Chicago Law Review*, 64(3), 765-807.
- RAWLS, J. (2005) *Political Liberalism* (genişletilmiş baskı), Columbia University Press, New York.
- RAZ, J. (1986) *The Morality of Freedom*, Clarendon Press, Oxford.
- REILLY, N. (2011) Rethinking interplay of feminism and secularism in a neo-secular age, *Feminist Review*, (97)1, 5-31.
- RORTY, R. (1994) Religion as a conversation stoper, *Common Knowledge*, 3(1), 1-6.
- SAJÓ, A. (2008) Preliminaries to a concept of constitutional secularism, *International Journal of Constitutional Law*, (6)3, 605-629.
- SAJÓ, A. (2009) Constitutionalism and secularism: the need for public reason, *Cardozo Law Review*, 30(6), 2401-2429.
- SAMAR, V. J. (1995) Just society: review of john rawls, political liberalism (Columbia University Press 1993), *Business Ethics Quarterly*, 5(3), 629-645.
- SCOTT, J. W. (2010). *The Politics Of The Veil*, Princeton University Press, Princeton ve Oxford.
- SHERRY, S. (1996) Enlightening the religion clauses, *Journal of Contemporary Legal Issues*, 7(1), 473-496.
- SHIFFRIN, S. H. (2006) Liberalism and religion, Bepress Legal Series Working Paper, 1601, 1-35.
- STEPAN, A. C. (2000) Religion, democracy, and the “twin tolerations”, *Journal of Democracy*, 11(4), 37-57.
- STEPAN, A. (2012) Religion, democracy, and the “twin tolerations” Shah T. S., Stepan, A. ve Toft M. D. (der.) *Rethinking Religion and World Affairs* içinde, Oxford University Press, New York, 55-72.

***Dinî Argümanların Kamusal Politik Tartışmadaki Yeri: Lâik Neden Üzerine Bir Analiz***

---

- SULLIVAN, K. M. (1992) Religion and liberal democracy, *University of Chicago Law Review*, 59(1), 195-223.
- SULLIVAN, K. M. (1994) God as a lobby, *University of Chicago Law Review*, 61(4), 1655-1669.
- SWEETMAN, B. (2004) Review of robert audi, religious commitment and secular reason (Cambridge University Press, 2000), *Philosophia Christi*, 6(1), 163-169.
- SWEETMAN, B. (2006) *Why Politics Needs Religion: The Place of Religious Arguments in the Public Square*, InterVarsity Press, Illionis.
- TAYLOR, C. (1998) Modes of secularism Bhargava, R. (der.), *Secularism and its Critics* içinde, Oxford University Press, New York.
- TAYLOR, C. (2010) The meaning of secularism, *The Hedgehog Review*, 12(3), 23-34.
- THALER, M. (2009) From public reason to reasonable accommodation: negotiating the place of religion in the public sphere, *Diacritica* 23(2), 1-22.
- WALDRON, J. (1993) Religious contributions in public deliberation, *San Diego Law Review*, 30(4), 817-848.
- WALZER, M. (1999) Drawing the line: religion and politics, *Utah Law Review*, 3, 619-638.
- WRIGHT, R (1992) Islam, democracy and the west, *Foreign Affairs*, 71(3), 131-145.
- YATES, M. (2007) Rawls and habermas on religion in the public sphere, *Philosophy Social Criticism*, 33(7) 880-891.
- ZUCCA, L. (2009) The crisis of the secular state — a reply to professor sajó, *International Journal of Constitutional Law*, 7(3), 494-514.

## **AHP TOPSIS YÖNTEMİNİN TIPTA UZMANLIK ALAN SEÇİMİNDE KULLANIMI**

USE OF AHP TOPSIS METHOD ON CHOOSING MEDICAL SPECIALTY AREA

Nuri ÖMÜRBEK<sup>1</sup>

Mustafa Zihni TUNCA<sup>2</sup>

Aslı ÖZCAN<sup>3</sup>

Ece YILDIZ<sup>4</sup>

Tuğçe KARATAŞ<sup>5</sup>

Received: 04.02.2016, Accepted: 03.03.2016, Published: 30.06.2016

### **ÖZ**

Karar verme süreci insan yaşamının her alanında yüz yüze kaldığı bir gerçektir. Bu çalışmada Tıpta Uzmanlık Alan Seçiminde alternatifler ve süreci etkileyen kriterler göz önüne alınarak en çok tercih edilen uzmanlık alanları çok kriterli karar verme teknikleri kullanılarak belirlenmiştir. Araştırmaya Süleyman Demirel Üniversitesi Tıp Fakültesi uzman doktorlarından 119'u dâhil edilmiştir. Kriterlerin karşılaştırılması amaçlanarak 11 uzman doktor ile yapılan anketlerin sonucu Analitik Hiyerarşi Süreci (AHP) ile çözümlenmiştir. Uzman doktorların kendi uzmanlık alanlarında belirlenen kriterlerin değerlendirilmesi amaçlanarak, 39 uzmanlık alanı ve her alandan 3 uzman doktor ile görüşülerek yapılan anketlerin sonuçları Statistical Package For The Social Sciences (SPSS) ile analiz edilmiş ve elde edilen sonuçlar TOPSIS tekniği ile sıralandırılmıştır. Sonuç olarak, uzmanlık alan seçiminde 7 kriter içinden ailevi faktörlerin daha etkili olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Uzmanlık alanı sıralamasında 39 alan içerisinde Adli Tıp alanı ilk sırada yer almaktadır.

**Anahtar Kelimeler:** Çok Kriterli Karar Verme, AHP, TOPSIS, TUS

### **ABSTRACT**

The process of decision-making is a fact that people face in all activities of life. In this study, multi-criteria decision making methods have been used to evaluate alternatives and related criteria that affect the decision process to determine the most preferred specialty areas. In total, 119 specialist doctors that work in Faculty of Medicine at Suleyman Demirel University have

---

<sup>1</sup> Süleyman Demirel Üniversitesi, İ.İ.B.F. İşletme Bölümü, Doç. Dr.

<sup>2</sup> Süleyman Demirel Üniversitesi, İ.İ.B.F. İşletme Bölümü, Prof. Dr.

<sup>3</sup> Süleyman Demirel Üniversitesi, S.B.E. İşletme Bölümü, Yüksek Lisans Öğrencisi

<sup>4</sup> Süleyman Demirel Üniversitesi, S.B.E. İşletme Bölümü, Yüksek Lisans Öğrencisi

<sup>5</sup> Süleyman Demirel Üniversitesi, S.B.E. İşletme Bölümü, Yüksek Lisans Öğrencisi

participated the study. The findings of the questionnaire, filled by 11 specialist doctors, have been used to produce expert view to utilize in Analytical Hierarchy Process (AHP) method. Then, three doctors in 39 different specialty areas have been interviewed to evaluate the decision criteria. The findings have been analyzed through Statistical Package For The Social Sciences (SPSS) to gather the necessary data to rank the specialty areas by using TOPSIS method. The results highlight that forensic medicine is the mostly preferred specialty area.

**Keywords:** *Multi-Criteria Decision Making, AHP, TOPSIS, USMLE*

## **GİRİŞ**

Tıp fakültesine girme kararı oldukça önemli bir karar olup hekim olma yolunda atılmış önemli bir adımdır. Bununla beraber tıp fakültesi mezunu olduktan sonra çok ciddi bir yol ayrımı ile karşı karşıya kalınmaktadır. Hepsi de hekim olmakla beraber farklı alanlarda uzmanlaşan mezunlar birbirinden çok farklı faaliyetler içine girmektedirler.

Yapılan en önemli seçimler arasında meslek seçimi ile ilgili olanlar sayılmaktadır. Bu karar yıllarca eğitimi alınacak olan fakülte, daha sonra zamanın önemli bölümünde meşgul olunacak konuyu, bazen yaşanılacak şehri, sosyal statüyü, kazanılacak parayı belirlemektedir (Yoney ve Yavuz, 2010; 10).

Çok kriterli karar verme yöntemleri karar vericinin belirsizlik karmaşıklık ve birbirleriyle çelişen amaçlarının olduğu durumlarda uygun araçlar sunarak daha iyi kararlar vermesini sağlayan yöntemlerdir (Hahn, 2003; 445). Çok kriterli karar verme, karar verme çalışmalarının bir dalı olarak nitelendirilebilmektedir. Çok kriterin bulunduğu karar problemlerini içeren yöneylem araştırmasının bir dalı da olabilmektedir (Doumpos ve Zopounidis, 2002;138).

Tıpta uzmanlık dalı seçerken bu seçim sürecine oldukça önem vermek gerekmektedir. Tıpta Uzmanlık Alan Seçimi (TUS) karar sürecinde çok kriterli karar verme yöntemlerinden birçoğu kullanılabilir. Bu çok kriterli karar verme yöntemleri öğrencilerin alan seçiminde yardım alabileceği yöntemler arasında sayılmaktadır.

Bu çalışmanın amacı TUS sürecine dâhil olan tüm uzman doktorların hangi kriterleri göz önüne alarak alanlarını tercih ettiklerini çok kriterli karar verme yöntemleri ile değerlendirmektir. Çalışmaya sadece Süleyman Demirel Üniversitesi Tıp Fakültesi'nde 39 alanda görev yapan 119 uzman doktor dâhil edilmiştir. Çalışmada yer alan kriterlerin ağırlıklarını

belirlemek amacı ile öncelikle 11 uzman doktora anket yöntemi uygulanmış sonrasında AHP tekniği ile çözümlenerek rakamsallaştırılmıştır.

## **1. ÇOK KRİTERLİ KARAR VERME YÖNTEMLERİ**

Hayatın her alanında yapılan tercihler insanların hayatlarını belirlemektedir. Her yapılan tercih vazgeçilen en az bir alternatiften oluşmaktadır. Alternatiflere göre doğru yapılan tercihler insanlara fayda sağlamaktayken yanlış tercihler çeşitli şekillerde insanlara bir maliyet veya bedel ödetmektedir. Karar verme analizi bu duruma paralel olarak alternatiflerin değerlendirilmesi amacıyla ortaya çıkmıştır. Çok kriterli karar verme yöntemleri insanların çeşitli boyutları kapsayan karmaşık kararlarla ilgilendiğinde daha iyi seçim yapmalarına yardım etmek için tasarlanmıştır (Lin vd., 2013: 2). Çok kriterli karar analizi yaklaşımının temel amaçlarından biri karar vericilerin bir karar verme konusunda rahat ve güvende hissetmesini sağlayan bu tür bilgilerin düzenlemesine ve sentezlemesine yardımcı olmak, bütün kriter ve faktörlerin dikkate alındığında memnuniyetin sağlanması ile potansiyel karar sonrası pişmanlığı minimize etmektir. Sıklıkla tartışılan çok kriterli karar analizinde klasik bağlamda ve çok kriterli karar verme problemlerinin en belirgin kategorisi bir dizi alternatiften basit bir seçim yapmasıdır. Literatürde çok kriterli karar verme problemlerinin çoğunluğu ya ayrık seçimi ya da matematiksel programlama problemlerini özelleştirme eğilimindedir fakat entegre bir çok kriterli karar analizi her ikisini de dahil etmeyi önemser (Belton ve Stewart, 2002: 2-20).

Çok Kriterli Karar Verme (ÇKKV) problemleri genel olarak alternatifler arasından seçme yapılması, alternatiflerin sıralanması veya gruplandırılması problemlerinde karşımıza çıkmaktadır. ÇKKV yöntemleri genellikle literatürde sıralama ve seçme problemleri için kazandırılmış ancak akademisyenler tarafından sınıflandırma problemlerini de ele alacak şekilde geliştirilmiştir. Sınıflandırma yaklaşımları, alternatiflerin birçok kriter çerçevesinde önceden belirlenmiş sınıflara atanmasını kapsamaktadır. Bu sınıflar aynı zamanda kategori olarak da adlandırılırlar. ÇKKV problem tiplerinden biri olan sınıflandırma problemleri, genel olarak, belirli değerlendirme kriterleri ışığında karar alternatiflerinin homojen olarak sınıflandırılmasına odaklanan problem tipleridir. Literatürde çok kriterli olarak sınıflama yapmak maksadıyla birçok metot geliştirilmiş ve uygulanmıştır (Genç, 2013: 333-348).

## **2. ANALİTİK HİYERARŞİ SÜRECİ (AHP)**

Analitik Hiyerarşi Süreci 1971 yılında Thomas L. Saaty tarafından geliştirilmiştir. Saaty, 1977 yılında ise AHP'yi bir model haline dönüştürerek karar verme problemlerinde çözüm yolunu kolaylaştırmaktadır (Rençber, 2010: 34). Analitik Hiyerarşi Süreci (AHP - Analytic Hierarchy Process), karar vericilerin karmaşık problemleri, problemin ana hedefi, kriterleri, alt kriterler ve alternatifleri arasındaki ilişkiyi gösteren bir hiyerarşik yapıda modellemelerini sağlamaktadır (Kuruüzüm ve Atsan, 2001:84). AHP, gruplara ve bireylere karar verme sürecindeki nitel ve nicel faktörleri birleştirme olanağı veren güçlü ve kolay anlaşılır bir yöntemdir (Saaty, 1990; 10). AHP yöntemi bir veya daha fazla karar vericinin bulunduğu, belirlilik veya belirsizlik içeren ortamlarda çok fazla alternatif ile kriterin bulunduğu karar problemlerinde kullanılmaktadır. Kullanımı kolay bir metot olup, bireysel ve grup halinde karar verebilmeye, karar vericinin sezgi ve içgüdülerini çözüm sürecine katabilmesine, farklı fikirlerin uzlaşarak birlikte hareket edebilmesine imkân sağlamaktadır (Doğan, 2004; 9). AHP, alternatiflerin ortak bir kritere göre ikili karşılaştırılmasına dayanan bir ölçüm teorisidir. AHP çok kriterli ve çok seçenekli problemlerin sonuca ulaşmasında karar vericiye önemli yardımlar sağlamaktadır. AHP problemi birden fazla seviyeden meydana gelen bir hiyerarşik yapı ile oluşturulmaktadır. Analitik Hiyerarşi Sürecinde her sorun için amaç, kriter, olası alt kriter seviyeleri ve alternatiflerden oluşan bir hiyerarşik yapı kullanılır (Saaty, 1990; 9-11). Komplike, anlaşılması zor veya yapılaşmamış sorunlar için genel bir yöntemdir. Hiyerarşilerin oluşturulması, üstünlüklerin belirlenmesi ve mantıksal ve sayısal tutarlılık olmak üzere üç temel prensip üzerine kurulmuştur (Güner ve Yücel, 2007; 74).

Analitik Hiyerarşi Sürecinde kullanılan ölçütler şunlardır (Eraslan ve Algün, 2007; 73):

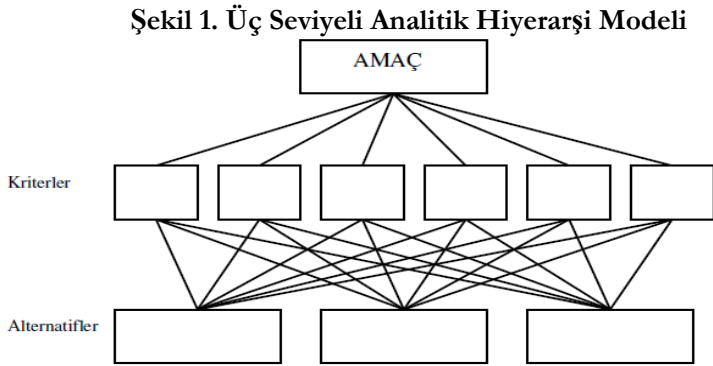
- 1- Uygulanabilirlik: Formun basitliği ve değerlendiricinin seçenekler arası farkları kolay anlayabilmesidir.
- 2- Güvenilirlik: Formun çalışanlar arası farkları belirleme yeteneğidir.
- 3- Değerlendirme sonuçlarının etkin kullanımı: Formun yöneticinin tarafından değerlendirdiğinde çalışanların eğitim-gelişim ihtiyacını ve eksikliklerini gösterebilmesi ve ücretlendirme ve kariyer planlamasına kaynaklık yapabilme özelliğidir.
- 4- Ekonomiklik: Form uygulamalarının yöneticiye aktarım süresi ve formun doldurulma süresidir.

Analitik Hiyerarşi Sürecinde kullanılan alternatifler dört yöntemden oluşur (Eraslan ve Algün, 2007; 73):



- 1- Derecelendirme Yöntemi
- 2- İkili Karşılaştırma Yöntemi
- 3- Kontrol Listesi Yöntemi
- 4- Puanlama Yöntemleri: Grafik Değerlendirme yöntemi, Puanlama yöntemi, Zorunlu Seçim yöntemi, Davranışsal Değerlendirme yöntemi, Puan Tahsis yöntemi

AHP' de problem hiyerarşik bir biçimde yapılandırılmaktadır. Şekil 1'de üç seviyeli bir hiyerarşik yapı görülmektedir. Hiyerarşinin en üstünde bir amaç yer almakta ve amacın altında sırasıyla kriterler ve en alta alternatifler olacak biçimde yapı tamamlanmaktadır (Felek, Yuluğkural ve Aladağ, 2007; 7).



**Kaynak:** Saaty, T.L. (1980) The Analytic Hierarchy Process, New York: McGraw Hill. International, Translated to Russian, Portuguese, and Chinese, Revised editions, Paperback (1996, 2000), Pittsburgh: RWS Publications., s.11

İkili karşılaştırmalar AHP' nin en önemli aşamasıdır. İkili karşılaştırmalar ile AHP' de yargılar bir matrise dönüştürülür.  $a_{ij}$ , i özellik ile j özelliğin ikili karşılaştırma değerini verecek olursa genel olarak ikili karşılaştırma matrisi ( Saaty, 1980; 22 ) ;

$$A = \begin{bmatrix} a_{11} & a_{12} & \dots & a_{1n} \\ a_{21} & \cdot & \cdot & \cdot \\ \cdot & \cdot & \cdot & \cdot \\ a_{n1} & \cdot & \cdot & a_{nn} \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} a_{11} & a_{12} & \dots & a_{1n} \\ 1/a_{12} & \cdot & \cdot & \cdot \\ \cdot & \cdot & \cdot & \cdot \\ 1/a_{1n} & \cdot & \cdot & a_{nn} \end{bmatrix}$$

şeklinde yazılır. İkili karşılaştırma matrisinin birtakım özellikleri vardır. Bunlar aşağıda gösterilmektedir (Saaty, 2008: 86 ) :

## AHP TOPSIS Yönteminin Tıpta Uzmanlık Alan Seçiminde Kullanımı

1. Matrisin tüm elemanları pozitif sayıdır ve kare matristir. Matris tam tutarlı ise  $a_{ij} \cdot a_{jk} = a_{ik}$  eşitliği sağlanır.
2. Matris tam tutarlıysa herhangi bir satırından matrisin diğer tüm faktörleri elde edilir.
3.  $n$  sayısının 2'li kombinasyonu kadar açılım yapılır.
4. Matrisin en büyük özdeğerine karşılık gelen özvektör, AHP matrisinde ağırlık veya göreceli önem vektörü olarak tanımlanır.
5.  $A$  matrisinin köşegenleri 1'e eşittir.

Hiyerarşi oluşturulduktan sonra kriterlerin birbirine karşı göreceli önem düzeyleri hesaplanır. Karar verici 1-9 skalasını temel alarak kriterler arasındaki önem derecesine karar verir ve yararlanılan 1-9 skalası ayrıntılı bir şekilde Tablo 1'de açıklanmaktadır.

**Tablo 1. İkili Karşılaştırma Yönteminde Kullanılan 1-9 Skalası**

DERECELER	TANIMLAR
1	EŞİT ÖNEMLİ
3	BİRAZ DAHA FAZLA ÖNEMLİ
5	KUVVETLİ DERECELİ ÖNEMLİ
7	ÇOK KUVVETLİ DERECELİ ÖNEMLİ
9	AŞIRILI DERECELİ ÖNEMLİ
2-4-6-8	UZLAŞMA(ORTALAMA) DEĞERLER

İkili karşılaştırma matrisinin çözümünden elde edilecek göreceli önem vektörü  $W = (w_1, w_2, \dots, w_n)$  ile gösterilir. Buradaki  $w_i$  değerleri öncelik veya özvektör olarak tanımlanır. Bu değerlerden  $W^*$  matrisi elde edilir (Saaty, 1980; 23).

$$W^* = \begin{bmatrix} w_1 / w_1 & \cdot & \cdot & w_1 / w_n \\ \cdot & \cdot & \cdot & \cdot \\ \cdot & \cdot & \cdot & \cdot \\ w_n / w_1 & \cdot & \cdot & w_n / w_n \end{bmatrix}$$

İkili karşılaştırma matrisi tutarlı ise  $W^*$  matrisi ile arasında çok büyük farkların olmaması gerekir. Aritmetik ortalama ile göreceli önem hesaplaması yapılarak karşılaştırmalı vektörlerin (GÖV) değerleri bulunmaktadır (Saaty, 1980; 23-24). AHP yöntemi ile yapılan bazı çalışmalar şunlardır:

Kovancı ve Palaz, (2008; 53-60) çalışmalarında ile denizaltı filosunun ihtiyaç duyduğu deniz altı tipleri, proje seçim yöntemlerinden AHP kullanımı ile belirlenmeye çalışılmıştır. Çalışmanın amacı bu yöntem ile deniz kuvvetleri yöneticileri tarafından kullanılacak esnek ve pratik bir AR-GE proje seçim metodolojisi geliştirmektir.

Gökalp ve Göktolga, (2012; 71-84) çalışmalarında iş seçimini, çok kriterli karar verme problemi olarak ele almış ve çok kriterli karar verme yöntemlerinden biri olan AHP yöntemiyle çözümlenmişlerdir. Belirledikleri yedi farklı iş seçim kriteri ve beş farklı iş tercih alternatifi için anket uygulanmıştır.

Başkaya ve Akar, (2005; 273-286) çalışmalarında bir tekstil işletmesinin ham kumaş, boyalı kumaş ve perdelik kumaş alternatifleri arasından hangisini üretmesi gerektiğine AHP yöntemi ile karar vermeye çalışmışlardır. Çalışmada karara etki eden kriter ve alt kriterler; kârlılık, satılabilirlik, verimlilik ve hammadde temini olarak belirlenmiş. Çalışma sonucunda işletme için en uygun üretim alternatifinin perdelik kumaş üretimi olduğu görülmüştür.

Karagül ve Özdemir, (2010; 43-58) çalışmalarında ticari bankalar açısından kaliteli finansal bilginin unsurlarının önem ağırlıklarını AHP tekniği ile belirlenmeye çalışmışlardır. Çalışma sonucunda finansal bilgi kalitesinin en önde gelen unsurları erişim, doğruluk, güvenlik, tutarlılık ve katma değer olarak belirlenmiştir.

### **3. TOPSIS YÖNTEMİ**

TOPSIS yöntemi çok kriterli karar verme yöntemlerinden biridir. 1981 yılında Hwang ve Yoon tarafından geliştirilen bu yöntemin amacı pozitif ideal çözüme en kısa mesafe ve negatif ideal çözüme en uzak mesafedeki alternatifin seçilmesidir. TOPSIS metodu 8 adımdan oluşmaktadır. Bu adımlar aşağıda verilmektedir (Yoon ve Hwang, 1995; 39-41):

**Adım 1:** Amaçların belirlenmesi ve değerlendirme kriterlerinin belirlenmesi: Üstünlükleri sıralanacak alternatifler ve bu alternatiflerin karşılaştırılacağı kriterler belirlenir.

**Adım 2:** Karar matrisinin oluşturulması: Karar matrisinin satırlarında üstünlükleri sıralanmak istenen alternatifler, sütunlarında ise

## AHP TOPSIS Yönteminin Tıpta Uzmanlık Alan Seçiminde Kullanımı

karar vermede kullanılacak değerlendirme kriterleri yer almaktadır. Karar matrisi aşağıdaki gibidir:

$$A_{ij} = \begin{bmatrix} \bar{a}_{11} & \bar{a}_{12} & \dots & \bar{a}_{1n} \\ a_{21} & a_{22} & \dots & a_{2n} \\ \cdot & & & \cdot \\ \cdot & & & \cdot \\ \cdot & & & \cdot \\ a_{m1} & a_{m2} & \dots & a_{mn} \end{bmatrix}$$

**Adım 3:** Karar matrisinin Eşitlik 1'deki gibi normalize edilmesi:

$$r_{ij} = \frac{w_{ij}}{\sqrt{\sum_{i=1}^j w_{ij}^2}}, \quad j=1, 2, 3, \dots, J, \quad i=1, 2, 3, \dots, n$$

**Adım 4:** Ağırlıklandırılmış normalize edilmiş karar matrisinin formülize edilmesi:

$$v_{ij} = w_i * r_{ij}, \quad j=1, 2, 3, \dots, J, \quad i=1, 2, 3, \dots, n$$

**Adım 5:** Pozitif ideal çözüm (PIS) ve negatif ideal çözümün (NIS) belirlenmesi:

$$A^* = \{v_1^*, v_2^*, \dots, v_n^*\} \quad \text{maksimum değerler}$$
$$A^- = \{v_1^-, v_2^-, \dots, v_n^-\} \quad \text{minimum değerler}$$

**Adım 6:** Pozitif ideal çözüm (PIS) ve negatif ideal çözüm (NIS)'den her bir alternatifin uzaklığı hesaplanır:

$$d_i^* = \sqrt{\sum_{j=1}^n (v_{ij} - v_j^*)^2}, \quad j=1, 2, \dots, J$$

$$d_i^- = \sqrt{\sum_{j=1}^n (v_{ij} - v_j^-)^2}, \quad j=1, 2, \dots, J$$

katsayısının hesaplanması:

**Adım 7:** Her alternatifin yakınlık

$$CC_i = \frac{d_i^-}{d_i^+ + d_i^-}, i = 1, 2, \dots, J \quad 0 \leq CC_i \leq 1$$

**Adım 8:** CCi değerlerinin karşılaştırılması ve alternatiflerin sıralarının belirlenmesi.

TOPSIS yöntemi ile yapılan bazı çalışmalar şunlardır:

Korkmaz ve Uygurtürk, (2012; 95-115) çalışmalarında İstanbul Menkul Kıymetler Borsası'nda (İMKB) işlem gören 13 ana metal sanayi işletmesinin 2006-2010 dönemine ait mali tabloları kullanılarak, işletmelerin finansal performanslarını TOPSIS yöntemi ile analiz etmişlerdir.

Aytekin ve Sakarya, (2013; 30-47) çalışmalarında Borsa İstanbul (BİST) gıda, içki ve tütün sektöründe işlem gören 20 gıda işletmesinin 2009-2012 mali yıllarına ait finansal tablolarını ele alarak TOPSIS yöntemiyle finansal performanslarını değerlendirmişlerdir.

Demireli, (2010; 102-112) çalışmada finansal hizmetler sektöründe, Türkiye'de faaliyet gösteren kamu sermayeli bankaların performanslarının TOPSIS yöntemi ile belirlemeye çalışmıştır.

Dündar, Ecer ve Özdemir, (2006; 377-386) çalışmalarında personel seçimi için bulanık TOPSIS yöntemini uygulamıştır. İlk izlenim, fiziksel görünüm, diksiyon, kibarlık, iş tecrübesi, kendine güven, güler yüzlülük, beden dilini kullanma gibi kriterler göz önünde bulundurulmuştur.

#### **4.UYGULAMA**

Bu çalışmada, Tıp Uzmanlık alan seçiminin değerlendirilmesi yapılmakta olup uzman doktorların görüşleri alınarak uzmanlık alanlarını seçmelerindeki etkenler tespit edilmeye çalışılmış ardından AHP TOPSİS yöntemi ile uzmanlık dallarının tercih sıralamaları verilmektedir.

Literatürde bu çalışmaya benzer bir çalışma Güneş, Tekin ve Türkol, (2013 ;5-10) tarafından yapılmıştır. Çalışmada İnönü Üniversitesi Tıp Fakültesi öğrencilerinin mezuniyet sonrası yaşamlarında önemli yeri olan Tıpta Uzmanlık Sınavı (TUS) tercihleri ve etkileyen faktörleri değerlendirmek amaçlanmıştır. TUS' da sadece bir saha araştırması yapılmış olup çok kriterli karar verme yöntemleri bu alanda kullanılmamıştır.

Süleyman Demirel Üniversitesi Tıp Fakültesinde 39 uzmanlık alanında 119 uzman doktor ile görüşülerek yapılan bu çalışmada uzmanların

## ***AHP TOPSIS Yönteminin Tıpta Uzmanlık Alan Seçiminde Kullanımı***

belirli kriterler ve alternatifler çerçevesinde uzmanlık alanları tercihlerini değerlendirilmeleri istenmiştir. Bu doğrultuda çok kriterli karar verme yöntemleri kullanılarak bir uzmanlık alanı sıralaması amaçlanmıştır. Çalışmada TUS'u etkileyen kriterler belirlenirken Süleyman Demirel Üniversitesi Tıp Fakültesi uzman doktorları, öğretim üyeleri görüşleri alınarak ve literatür çalışmaları yapılarak ailevi faktörler, ekonomik faktörler, atama bölgeleri, uzmanlık süresi, TUS puanı ve iş yükü ana kriterler olarak belirlenmiştir. AHP yöntemi ile kriter ağırlıkları belirlenirken 11 uzman doktor ile görüşülmüştür. 11 uzman doktorun yapmış olduğu ikili karşılaştırmalar geometrik ortalama yöntemiyle birleştirilerek kriter ağırlıkları hesaplanmıştır. Kriterler, kodları ve elde edilen ağırlıklar Tablo 2'de gösterilmiştir.

**Tablo 2. Kriterlerin Genel Ağırlıkları**

<b>KRİTERLER</b>	<b>KODLARI</b>	<b>AĞIRLIKLARI (W)</b>
AİLEVİ FAKTÖRLER	K1	0,21
İŞYÜKÜ	K2	0,2
ATAMA BÖLGELERİ	K3	0,18
MALPRAKTİS	K4	0,16
TUS PUANI	K5	0,1
EKONOMİK FAKTÖRLER	K6	0,09
UZMANLIK SÜRESİ	K7	0,06
	Tutarlılık Oranı	0,02

Yapılan literatür araştırmaları sonucunda Türkiye'de tıp alanında 43 uzmanlık alanı olduğu saptanmıştır. TUS yapılırken bu 43 uzmanlık alanı tercihlerde alternatif oluşturmaktadır. Çalışmanın bu bölümünde 43 alandan 39 tane alan değerlendirilmeye dâhil edilmiştir. Tıbbi Biyoloji Anabilim Dalı, Biyofizik Anabilim Dalı, Biyoistatistik ve Tıp Bilişimi Anabilim Dalı ve Deontoloji Anabilim Dallarını Süleyman Demirel Üniversitesi'nde bulunmaktadır fakat bu alanlar tıp eğitimi almadıkları ve TUS'a girmedikleri için çalışma dışı bırakılmıştır. TUS puanına ilişkin veriler, YÖK'ün açıkladığı 2014 yılı ilkbahar dönemi üniversite yerleştirme puanlarına bakılarak her uzmanlık alanı için veri ortalaması alınmıştır. Uzmanlık Süresi kriterlerine ilişkin veriler YÖK'ün mevcut sayfasından alınmıştır. Ailevi Faktörler, İş Yükü, Atama Bölgeleri, Malpraktis ve Ekonomik Faktörlere ilişkin veriler ise her uzmanlık alanından seçilen 3 uzman doktorla yapılan anket sonucunda elde edilmiştir. Toplanan veriler SPSS programında

çözülmüş ve sonrasında TOPSIS yöntemiyle değerlendirilip bir sıralama elde edilmiştir.

AHP TOPSIS yöntemi ile yapılan bazı çalışmalar şunlardır:

Karaatlı ve Ömürbek, (2014; 53-70) çalışmalarında Isparta ilinde yeni kurulan beş yıldızlı bir otel için en uygun ve en iyi getiriye sağlayacak tur operatörünü AHP ve Bulanık TOPSİS yöntemleriyle belirlenmesini amaçlamışlardır.

Çapraz ve Supçiller, (2011; 1-22) çalışmalarında Türkiye’de faaliyet gösteren bir oluklu mukavva kutu üreticisi için AHP ve TOPSİS yöntemine dayalı tedarikçi seçimi problemini ele almışlardır.

Önüt ve Soner, (2008; 1552-1558) çalışmalarında atık aktarma yer sorunu için de AHP yöntemi ile ağırlıkları belirledikten sonra bulanık TOPSIS yöntemi ile problemi çözmüşlerdir. Endüstriyel katı atığa yakınlık, evsel katı atığa yakınlık, ulaşım kolaylığı, gereklilik, yerleşim alanına yakınlık gibi kriterler baz alınmıştır.

Yurdakul ve İpek, (2005; 171-181) çalışmalarında malzeme taşıma sistemleri seçiminin daha kolay ve doğru yapılmasına yardımcı olacak bir karar destek sistemi geliştirmişlerdir. Geliştirilen karar destek sisteminde soru yöneltme, ekonomik analiz, AHP ve TOPSIS yöntemleri kullanılmıştır.

#### **4.1 TOPSIS YÖNTEMİ İLE UZMANLIK ALAN SEÇİMİNİN DEĞERLENDİRİLMESİ**

TOPSIS yöntemine göre alan seçiminde oluşturulan ilk karar matrisinde her bir satırda Tıp uzmanlık alanları, sütunlarda ise kriter değerleri yer almaktadır.

**Adım 1:** Çalışmada kullanılan alternatifleri Süleyman Demirel Üniversitesi’nde var olan ve TUS değerlendirmesine dâhil olan alanlar oluşturmaktadır. Alternatifler ve kodları şu şekildedir; Acil Tıp Anabilim Dalı (A1), Adli Tıp Anabilim Dalı (A2), Ağız Yüz Ve Çene Cerrahisi Anabilim Dalı (A3), Aile Hekimliği Anabilim Dalı (A4), Anatomi Anabilim Dalı (A5), Anesteziyoloji Ve Reanimasyon Anabilim Dalı (A6), Beyin Ve Sinir Cerrahisi Anabilim Dalı (A7), Çocuk Cerrahisi Anabilim Dalı (A8), Çocuk Sağlığı Ve Hastalıkları Anabilim Dalı (A9), Çocuk Ve Ergen Ruh Sağlığı Anabilim Dalı (A10), Deri Ve Zührevi Hastalıklar Anabilim Dalı (A11), Enfeksiyon Hastalıkları Ve Klinik Mikrobiyolojisi Anabilim Dalı

## AHP TOPSIS Yönteminin Tıpta Uzmanlık Alan Seçiminde Kullanımı

(A12), Fiziksel Tıp Ve Rehabilitasyon Anabilim Dalı (A13), Fizyoloji Anabilim Dalı (A14), Genel Cerrahi Anabilim Dalı (A15), Göğüs Cerrahisi Anabilim Dalı (A16), Göğüs Hastalıkları Anabilim Dalı (A17), Göz Hastalıkları Anabilim Dalı (A18), Halk Sağlığı Anabilim Dalı (A19), Histoloji Ve Embriyoloji Anabilim Dalı (A20), İç Hastalıkları Anabilim Dalı (A21), Kadın Hastalıkları Ve Doğum Anabilim Dalı (A22), Kalp Damar Cerrahisi Anabilim Dalı (A23), Kardiyoloji Anabilim Dalı (A24), Kulak Burun Boğaz Anabilim Dalı (A25), Nöroloji Anabilim Dalı (A26), Nükleer Tıp Anabilim Dalı (A27), Ortopedi Ve Travmatoloji Anabilim Dalı (A28), Plastik Cerrahi Anabilim Dalı (A29), Radyasyon Onkolojisi Anabilim Dalı (A30), Radyoloji Anabilim Dalı (A31), Ruh Sağlığı Ve Hastalıkları Anabilim Dalı (A32), Spor Hekimliği Anabilim Dalı (A33), Tıbbi Biyokimya Anabilim Dalı (A34), Tıbbi Farmakoloji Anabilim Dalı (A35), Tıbbi Genetik Anabilim Dalı (A36), Tıbbi Mikrobiyoloji Anabilim Dalı (A37), Tıbbi Patoloji Anabilim Dalı (A38) ve Üroloji Anabilim Dalı (A39).

Uzmanlar ile yapılan anket çalışması sonucu belirlenen kriterler ise Ailevi faktörler (K1), İş yükü (K2), Atama bölgeleri (K3), Malpraktis (K4), Tus puanı (K5), Ekonomik faktörler (K6) ve Uzmanlık süresi (K7) şeklinde kodlanmaktadır.

**Adım 2:** Standart karar matrisi oluşturulmuştur. Bu matris Tablo 3’de verilmektedir. Standart karar matrisinin satırlarında SPSS’ de çözülen tıpta uzmanlık alanlarının değerleri, sütunlarında ise AHP ile belirlenmiş kriter değerleri bulunmaktadır.

**Adım 3:** Formül 1 yardımı ile standart karar matrisindeki değerler normalize edilmiştir.

**Adım 4:** Formül 2 kullanılarak normalize edilmiş karar matrisinin (R) sütunlarındaki değerler ile Tablo 2’de yer alan kriterlerin ağırlık değerleri çarpılarak Tablo 4’de görülen ağırlıklandırılmış normalize edilmiş karar matrisi oluşturulmuştur.

**Adım 5:** Yöntemin amacı pozitif ideal çözüme en kısa mesafe ve negatif ideal çözüme en uzak mesafedeki alternatifin seçilmesidir. Bu yüzden Pozitif ideal çözüm değerleri formül 3, negatif ideal çözüm değerleri ise formül 4 kullanılarak belirlenmiştir. A\* verileri için matrisin her bir sütununun en büyük değeri, A- verileri için ise matrisin her bir sütununun en küçük değeri alınmıştır.

**Tablo 3. Standart Karar Matrisi (A)**



	K1	K2	K3	K4	K5	K6	K7		K1	K2	K3	K4	K5	K6	K7
A1	3,00	5,00	4,00	2,66	48,71	3,33	4,00	A21	2,33	3,33	1,33	3,00	58,79	2,33	4,00
A2	2,00	3,66	3,66	4,66	54,14	3,00	4,00	A22	2,00	4,33	3,00	4,00	63,52	4,00	4,00
A3	1,66	4,00	4,33	3,33	64,51	4,00	5,00	A23	2,66	4,33	2,00	1,00	58,85	2,33	4,00
A4	1,66	4,00	2,00	4,33	51,09	4,00	3,00	A24	3,33	4,00	2,33	2,00	55,69	2,66	5,00
A5	1,66	4,66	3,00	4,33	52,53	2,66	3,00	A25	3,00	4,66	3,33	2,00	63,42	3,00	4,00
A6	2,00	4,66	2,66	2,00	57,48	3,33	4,00	A26	2,66	4,66	2,66	3,33	58,09	3,66	4,00
A7	2,66	4,33	3,00	2,33	53,95	4,00	5,00	A27	4,66	2,66	4,00	5,00	65,71	1,66	4,00
A8	3,00	3,66	4,00	3,33	51,27	3,66	5,00	A28	2,33	4,00	3,00	5,00	60,67	3,33	5,00
A9	2,33	5,00	1,00	2,66	52,97	2,33	4,00	A29	2,33	3,33	4,00	3,00	66,17	4,00	5,00
A10	3,66	5,00	1,33	3,00	67,08	3,33	4,00	A30	2,33	3,33	3,66	3,33	65,07	4,00	4,00
A11	2,66	3,00	2,66	3,00	69,11	3,00	4,00	A31	1,66	4,00	2,66	2,00	67,38	3,00	4,00
A12	2,66	4,00	2,00	3,00	63,29	3,33	5,00	A32	3,00	3,66	3,00	4,00	65,75	2,66	4,00
A13	3,33	2,33	2,33	2,00	66,95	3,66	4,00	A33	1,66	4,00	4,33	4,00	62,32	3,33	4,00
A14	1,66	3,00	4,33	4,66	56,41	4,00	3,00	A34	3,33	2,33	3,33	4,00	65,54	3,00	4,00
A15	2,33	4,33	3,00	1,00	51,92	3,66	5,00	A35	2,00	3,66	4,33	5,00	59,74	3,33	4,00
A16	3,00	4,33	2,33	3,66	51,81	2,00	5,00	A36	2,00	3,33	3,33	3,66	66,52	2,33	4,00
A17	2,33	4,00	1,66	3,00	57,72	2,00	4,00	A37	4,00	3,33	2,66	4,33	64,74	3,66	4,00
A18	2,66	4,66	1,66	1,66	66,40	2,00	4,00	A38	2,33	4,66	3,00	4,00	63,38	3,66	4,00
A19	2,66	3,66	2,00	4,33	61,38	2,66	4,00	A39	4,00	3,33	3,33	3,00	62,42	3,33	5,00
A20	2,66	2,00	3,66	4,33	58,86	3,66	3,00								

**Adım 6:** Yöntemin amacı pozitif ideal çözüme en kısa mesafe ve negatif ideal çözüme en uzak mesafedeki alternatifin seçilmesidir. Bu nedenle her bir karar noktasının pozitif ideal çözümünden olan uzaklığı formül 5 ile, negatif ideal çözümünden olan uzaklığı ise formül 6 ile hesaplanmıştır. Sonuçlar Tablo 5’de verilmektedir.

**Tablo 4. Ağırlıklandırılmış Karar Matrisi**

	Min	Min	Max	max	min	Max	min
	K1	K2	K3	K4	K5	K6	K7
<b>AĞIRLIKLAR</b>	<b>0,21</b>	<b>0,2</b>	<b>0,18</b>	<b>0,16</b>	<b>0,1</b>	<b>0,09</b>	<b>0,06</b>

*AHP TOPSIS Yönteminin Tıpta Uzmanlık Alan Seçiminde Kullanımı*

	K1	K2	K3	K4	K5	K6	K7		K1	K2	K3	K4	K5	K6	K7
A1	0,11	0,20	0,15	0,05	0,63	0,05	0,04	A21	0,07	0,09	0,02	0,07	0,91	0,02	0,04
A2	0,05	0,11	0,13	0,16	0,78	0,04	0,04	A22	0,05	0,15	0,08	0,12	1,07	0,07	0,04
A3	0,03	0,13	0,18	0,08	1,10	0,07	0,06	A23	0,09	0,15	0,04	0,01	0,92	0,02	0,04
A4	0,03	0,13	0,04	0,14	0,69	0,07	0,02	A24	0,14	0,13	0,05	0,03	0,82	0,03	0,06
A5	0,03	0,18	0,08	0,14	0,73	0,03	0,02	A25	0,11	0,18	0,10	0,03	1,06	0,04	0,04
A6	0,05	0,18	0,07	0,03	0,87	0,05	0,04	A26	0,09	0,18	0,07	0,08	0,89	0,06	0,04
A7	0,09	0,15	0,08	0,04	0,77	0,07	0,06	A27	0,27	0,06	0,15	0,18	1,14	0,01	0,04
A8	0,11	0,11	0,15	0,08	0,70	0,06	0,06	A28	0,07	0,13	0,08	0,18	0,97	0,05	0,06
A9	0,07	0,20	0,01	0,05	0,74	0,02	0,04	A29	0,07	0,09	0,15	0,07	1,16	0,07	0,06
A10	0,17	0,20	0,02	0,07	1,19	0,05	0,04	A30	0,07	0,09	0,13	0,08	1,12	0,07	0,04
A11	0,09	0,07	0,07	0,07	1,26	0,04	0,04	A31	0,03	0,13	0,07	0,03	1,20	0,04	0,04
A12	0,09	0,13	0,04	0,07	1,06	0,05	0,06	A32	0,11	0,11	0,08	0,12	1,14	0,03	0,04
A13	0,14	0,04	0,05	0,03	1,19	0,06	0,04	A33	0,03	0,13	0,18	0,12	1,03	0,05	0,04
A14	0,03	0,07	0,18	0,16	0,84	0,07	0,02	A34	0,14	0,04	0,10	0,12	1,14	0,04	0,04
A15	0,07	0,15	0,08	0,01	0,71	0,06	0,06	A35	0,05	0,11	0,18	0,18	0,94	0,05	0,04
A16	0,11	0,15	0,05	0,10	0,71	0,02	0,06	A36	0,05	0,09	0,10	0,10	1,17	0,02	0,04
A17	0,07	0,13	0,03	0,07	0,88	0,02	0,04	A37	0,20	0,09	0,07	0,14	1,11	0,06	0,04
A18	0,09	0,18	0,03	0,02	1,17	0,02	0,04	A38	0,07	0,18	0,08	0,12	1,06	0,06	0,04
A19	0,09	0,11	0,04	0,14	1,00	0,03	0,04	A39	0,20	0,09	0,10	0,07	1,03	0,05	0,06
MAX	0,27	0,20	0,18	0,18	1,26	0,07	0,06								
MIN	0,03	0,03	0,01	0,01	0,69	0,01	0,02								

**Adım 7:** Tıpta uzmanlık alanlarının ideal çözüme yakınlık değerleri formül 7 ile hesaplanmıştır. Hesaplanan değerler Tablo 6’da gösterilmektedir.

Örneğin  $CC_1$  değeri aşağıdaki şekilde hesaplanmıştır:

$$CC_1 = \frac{0,673263843}{0,673263843 + 0,25281199} = 0,727007248$$

**Adım 8:** Tablo 6’da verilen  $CC_i$  değerleri karşılaştırılarak alternatiflerin sıralaması belirlenmiştir. İdeal çözüme göreli yakınlık değerlerine bakıldığında tıpta uzmanlık alan seçimi sıralaması Tablo 6’da verilmiştir.

**Tablo 5. Pozitif ve Negatif İdeal Çözüm Olan Mesafe**

	d*	d-		d*	d-
A1	0,25	0,67	A21	0,32	0,42
A2	0,14	0,58	A22	0,42	0,33
A3	0,44	0,35	A23	0,36	0,40
A4	0,18	0,64	A24	0,29	0,47
A5	0,19	0,60	A25	0,45	0,28
A6	0,31	0,45	A26	0,30	0,43
A7	0,25	0,54	A27	0,52	0,30
A8	0,17	0,62	A28	0,32	0,41
A9	0,29	0,56	A29	0,49	0,30
A10	0,58	0,15	A30	0,45	0,31
A11	0,60	0,24	A31	0,56	0,27
A12	0,43	0,29	A32	0,48	0,26
A13	0,55	0,23	A33	0,36	0,40
A14	0,16	0,55	A34	0,47	0,29
A15	0,25	0,60	A35	0,27	0,47
A16	0,23	0,59	A36	0,50	0,30
A17	0,30	0,44	A37	0,47	0,26
A18	0,56	0,21	A38	0,42	0,32
A19	0,36	0,36	A39	0,42	0,29
A20	0,25	0,47			

**Tablo 6. İdeal Çözümüne Göreli Yakınlık Değeri**

ALTERNATİFLER			C*
A2	CC2	Adli Tıp Anabilim Dalı	0,81
A8	CC8	Çocuk Cerrahisi Anabilim Dalı	0,78
A4	CC4	Aile Hekimliği Anabilim Dalı	0,78
A14	CC14	Fizyoloji Anabilim Dalı	0,77
A5	CC5	Anatomi Anabilim Dalı	0,76
A1	CC1	Acil Tıp Anabilim Dalı	0,73
A16	CC16	Göğüs Cerrahisi Anabilim Dalı	0,72

## *AHP TOPSIS Yönteminin Tıpta Uzmanlık Alan Seçiminde Kullanımı*

A15	CC15	Genel Cerrahi Anabilim Dalı	0,70
A7	CC7	Beyin Ve Sinir Cerrahisi Anabilim Dalı	0,69
A9	CC9	Çocuk Sağlığı Ve Hastalıkları Anabilim Dalı	0,66
A20	CC20	Histoloji Ve Embriyoloji Anabilim Dalı	0,65
A35	CC35	Tıbbi Farmakoloji Anabilim Dalı	0,64
A24	CC24	Kalp Damar Cerrahisi Anabilim Dalı	0,62
A17	CC17	Göğüs Hastalıkları Anabilim Dalı	0,59
A6	CC6	Anesteziyoloji Ve Reanimasyon Anabilim Dalı	0,59
A26	CC26	Nöroloji Anabilim Dalı	0,59
A21	CC21	İç Hastalıkları Anabilim Dalı	0,57
A28	CC28	Ortopedi Ve Travmatoloji Anabilim Dalı	0,56
A23	CC23	Kadın Hastalıkları Ve Doğum Anabilim Dalı	0,53
A33	CC33	Spor Hekimliği Anabilim Dalı	0,52
A19	CC19	Halk Sağlığı Anabilim Dalı	0,50
A22	CC22	Kulak Burun Boğaz Anabilim Dalı	0,45
A3	CC3	Ağız Yüz Ve Çene Cerrahisi Anabilim Dalı	0,45
A38	CC38	Tıbbi Patoloji Anabilim Dalı	0,43
A39	CC39	Üroloji Anabilim Dalı	0,41
A30	CC30	Radyasyon Onkolojisi Anabilim Dalı	0,41
A12	CC12	Enfeksiyon Hastalıkları Ve Klinik Mikrobiyolojisi Anabilim Dalı	0,40
A29	CC29	Plastik Cerrahi Anabilim Dalı	0,38
A25	CC25	Kardiyoloji Anabilim Dalı	0,38
A34	CC34	Tıbbi Biyokimya Anabilim Dalı	0,38
A36	CC36	Tıbbi Genetik Anabilim Dalı	0,37
A27	CC27	Nükleer Tıp Anabilim Dalı	0,37
A37	CC37	Tıbbi Mikrobiyoloji Anabilim Dalı	0,35
A32	CC32	Ruh Sağlığı Ve Hastalıkları Anabilim Dalı	0,35
A31	CC31	Radyoloji Anabilim Dalı	0,32
A13	CC13	Fiziksel Tıp Ve Rehabilitasyon Anabilim Dalı	0,30
A11	CC11	Deri Ve Zührevi Hastalıklar Anabilim Dalı	0,29
A18	CC18	Göz Hastalıkları Anabilim Dalı	0,27
A10	CC10	Çocuk Ve Ergen Ruh Sağlığı Anabilim Dalı	0,20

## 5. DEĞERLENDİRME

Yapılan değerlendirmeler sonucunda ortaya çıkan verilerden bir sıralama elde edilmiştir. Bu sıralama tıpta en az ve en çok tercih edilen anabilim dalları hakkında bilgi vermektedir. Çalışmanın sadece Süleyman Demirel Üniversitesi'nde yapılması ve çalışmaya dâhil edilen uzman doktorların kimilerinin güncel kimilerinin atandıkları yıl itibarı ile değerlendirme yapmaları sebebi ile bu tip bir çalışmanın daha kapsamlı bir şekilde Türkiye genelinde yapılması daha geçerli sonuçlar içermesi açısından önerilmektedir.

Adli Tıp Anabilim Dalı, Çocuk Cerrahisi Anabilim Dalı, Aile Hekimliği Anabilim Dalı çalışmada tercih edilen ilk üç uzmanlık alanı olarak görülmektedir. Belirli kriterlerin ağırlıkları etkisi ile Deri ve Zührevi Hastalıklar Anabilim Dalı, Göz Hastalıkları Anabilim Dalı, Çocuk ve Ergen Ruh Sağlığı Anabilim Dalı tercih sıralamasında son üç sırayı almıştır. Hasta sayısının yoğun olduğu bu nedenle iş yükünün ağır olduğu bu alanların fazla tercih edilmediği görülmektedir.

## SONUÇ

Bugün bulunduğumuz yaşamda geldiğimiz nokta kendi irademiz dışındaki faktörlerin yanında büyük ölçüde bu güne kadar verdiğimiz kararların, yaptığımız seçimlerin sonucudur. Yaptığımız en önemli seçimler arasında mesleğimiz ile ilgili olanlar sayılmaktadır. Bu karar yıllarca eğitimini yapacağımız, daha sonra zamanımızın önemli bölümünde meşgul olacağımız konuyu; bazen yaşayacağımız şehri, sosyal statümüzü, kazanacağımız parayı belirlemektedir. (Yoney ve Yavuz, 2010; 10). Bu nedenle kişiler yapacakları meslekleri belirli kriterler çerçevesinde değerlendirerek tercih yapma sürecine girmektedirler. Her meslek dalında olduğu gibi Tıp alanında öğrencilerin uzmanlık alan seçimi de zorlu bir karar verme sürecidir.

Uzmanlık alanlarının değerlendirilmesinde kullanılan kriter ağırlıklarının belirlenmesinde AHP yöntemi uygulanmıştır. Yönteme göre kriter ağırlıklarında en önemli kriterin ailevi faktörler olduğu saptanmıştır. Buda alan seçiminde ailelerin karar vericileri birçok sebep ile yönlendirdiğini göstermektedir. AHP tekniği ile elde edilen kriter ağırlıkları TOPSIS yönteminde kullanılarak uzmanlık alanları değerlendirilmiş ve bir sıralama elde edilmiştir. Değerlendirme sonucunda Adli Tıp anabilim dalı ilk sırada yer alırken Çocuk ve Ergen Ruh Sağlığı anabilim dalı son sırada bulunmaktadır.

**KAYNAKLAR**

- CHEN, S. and HWANG, C.,(1992), Fuzzy Multiple Attribute Decision Making: Methods and Applications, Berlin: Springer-Verlag, p. 341
- DOĞAN B., (2004), Karar Vermede Çok Kriterli Bir Yaklaşım Modeli Olarak Analitik Hiyerarşi Süreci ve Mayın Avlama Gemisi Seçiminde Analitik Hiyerarşi Yönteminin Uygulanması, Deniz Harp Okulu, Deniz Bilimleri ve Mühendisliği Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul, s.9
- DOUMPOS, M. and ZOPOUNIDIS, C., (2002), Multicriteria Classification and Sorting Methods: A Literature Review , European Journal of Operational Research, No 138, p.138
- ERASLAN, E., ve ALGÜN, O., (2005), İdeal Performans Değerlendirme Formu Tasarımında Analitik Hiyerarşi Yöntemi Yaklaşımı, Gazi Üniversitesi, Mühendislik Mimarlık Fakültesi Dergisi, Cilt 20, No 1, s. 98
- FELEK, S., YULUĞKURAL, Y., ve ALADAĞ, Z. (2007), Mobil İletişim Sektöründe Pazarlama Paylaşımının Tahmininde AHP ve ANP yöntemlerinin Kıyaslanması, Makine Mühendisleri Odası Endüstri Mühendisleri Dergisi, Cilt 18, Sayı 1, s.7
- GÜLENC, İ. F., ve AYDIN BİLGİN, (2010), G. Yatırım Kararları İçin Bir Model Önerisi: Ahp Yöntemi , Kocaeli Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Cilt 9, Sayı 34, s.98
- GÜNER, M., ve YÜCEL, Ö.,(2007), Konfeksiyon Üretiminde Temel Kriterlerin Hiyerarşik Modellemesi İle Üretilen En Uygun Ürünün Belirlenmesi, Gazi Üniversitesi, Mühendislik Mimarlık Fakültesi Dergisi, Cilt 22, No 1, s.73
- HAHN EUGENE, D. , (2003) Decision Making with Uncertain Judgements: A Stochastic Formulation of The Analytic Hierarchy Process, Decision Sciences, Vol 34, No 3, p. 445
- KURUÜZÜM, A. ve ATSAN, N.,(2001) Analitik Hiyerarşi Yöntemi ve İşletmecilik Alanındaki Uygulamaları, Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi, Cilt 1, s. 84
- RENÇBER, Ö. F., ve KAZAN, H., (2014), Choosing A Subcontractor Company For Large Scale Projects Proposal Evaluation: Decision Making With Analytic Hierarchy Process Method International Journal of Social Science Research, Vol 3, No 4, p. 34
- SAATY, T. L., (1990), How To Make A Decision: The Analytic Hierarchy Process, European Journal of Operation Research, Vol 48, p.10

- SAATY, T.L. ,(1980), The Analytic Hierarchy Process, New York: McGraw Hill. International, Translated to Russian, Portuguese, and Chinese, Revised editions, Paperback , Pittsburgh: RWS Publications, p. 22
- SAATY, T.L., (2002), Relative Measurement and Its Generalization in Decision Making Why Pairwise Comparisons are Central in Mathematics for the Measurement of Intangible Factors The Analytic Hierarchy/Network Process”, Review of the Royal Spanish Academy of Sciences Series a Mathematics (RACSAM), Vol 102, No 2, p. 86
- SAKARYA, Ş. ve AYTEKİN S., (2013), İMKB’de İşlem Gören Mevduat Bankalarının Performansları İle Hisse Senedi Getirileri Arasındaki İlişkinin Ölçülmesi: Promethee Çok Kriterli Karar Verme Yöntemiyle Bir Uygulama, Uluslararası Alanya İşletme Fakültesi Dergisi, Cilt 5, Sayı 2, s. 36
- YONEY, H., ve YAVIZ, D., (2010), Tıpta Uzmanlık Tercihi , Marmara Üniversitesi Yayınları, Yayın No 778 , s. 10
- YOON, K. P. ve HWANG, C - L, (1995), Multiple Attribute Decision Making An İntroduction, Series: Quantitive Applications İn The Social Sciences, Sage University Paper, İnternational Educational and Proffesional Publisher Thousands Oaks, London Vol 07, No 104, p. 39-41

**BRICS-TM ÜLKELERİNDE AR-GE VE İNOVASYONUN  
EKONOMİK BÜYÜME ÜZERİNE ETKİSİ: EKONOMETRİK  
BİR ANALİZ<sup>1</sup>**

IMPACT OF R&D AND INNOVATION ON ECONOMIC  
GROWTH AT BRICS-TM COUNTRIES: AN ECONOMETRIC  
ANALYSIS

M. Metin DAM<sup>2</sup>

Bülent YILDIZ<sup>3</sup>

Received: 12.11.2015, Accepted: 15.03.2016, Published: 30.06.2016

**ÖZ**

Bu çalışmada, BRICS-TM ülkeleri (Brezilya, Rusya, Hindistan, Çin, Güney Afrika, Türkiye ve Meksika) için Ar-Ge ve inovasyonun ekonomik büyüme üzerindeki etkisi panel veri analizi yöntemiyle 2000-2012 dönemi yıllık veriler kullanılarak test edilmiştir. Değişken olarak GSYH'deki yüzde değişim, kamu ve özel sektör toplam Ar-Ge harcamalarının GSYH içindeki payı ve yerli ve yabancı toplam patent sayıları kullanılmış olup iki model tahmin edilmiştir. Panel veri yöntemi ile elde edilen ampirik analiz sonuçlarına göre Ar-Ge ve inovasyonun ekonomik büyüme üzerindeki etkisi pozitif ve istatistiksel olarak anlamlıdır.

**Anahtar Kelimeler:** *Ar-Ge, İnovasyon, Ekonomik Büyüme, Panel Veri Analizi.*

**JEL Kodları:** *O32, O40, F43, C33*

**ABSTRACT**

In this study, by using panel data analysis for 2000-2012 period, the impact of R&D and innovation on economic growth was analyzed for BRICS-TM countries (Brazil, Russia, India, China, South Africa, Turkey and Mexico). The variable two estimated method were chosen a percentage change in GDP, share of R&D spending in public and private sector, number of domestic and foreign patents. According to

---

<sup>1</sup> Bu çalışma 25-30 Ağustos 2015'te Macaristan'ın Kaposvar kentinde düzenlenen 7. Uluslararası Balkanlarda Sosyal Bilimler Kongresi'nde sunulmuş olan "AR-GE ve İnovasyonun Ekonomik Büyüme Üzerine Etkisi: BRICS-TM Ülkeleri İçin Ampirik Bir Analiz" isimli çalışmasının, gözden geçirilmiş ve genişletilmiş halidir.

<sup>2</sup> Adnan Menderes Üniversitesi Nazilli İİBF Uluslararası Ticaret ve Finansman Bölümü Yrd. Doç. Dr.

<sup>3</sup> Adnan Menderes Üniversitesi Nazilli İİBF Uluslararası Ticaret ve Finansman Bölümü Yrd. Doç. Dr.



empirical results of panel data, the impact of R&D and innovation are statistically positively related with the economic growth.

**Keywords:** *R&D, Innovation, Economic Growth, Panel Data Analysis*

**JEL Codes:** *O32, O40, F43, C33*

## 1. GİRİŞ

Son dönemlerde ülke ekonomileri arasındaki rekabet bilim, sanayi ve teknoloji alanlarında daha çok yaşanmaktadır. Bu bağlamda ülke ekonomilerinin sahip olduğu Araştırma-Geliştirme (Ar-Ge) çalışmaları, bilgi-iletişim teknolojilerinin etkin kullanımı ve teknolojik alt yapı önem arz etmektedir. Gelişmiş ülkeler Ar-Ge ve inovasyon çalışmalarına büyük paylar ayırarak ürün kalitesinin ve standartlarının yükseltilmesi, ürün maliyetlerinin düşürülmesini sağlamaktadırlar (Göçer, 2013a: 118).

Yapılan araştırmalara göre firmaların Ar-Ge faaliyetlerindeki trend ile verimlilik artışları arasında pozitif güçlü bir ilişki olduğu belirlenmiştir. Ar-Ge çalışmaları; bilgiye yapılan yatırımları, yeni teknolojik gelişmeleri ve mevcutta bulunan fiziksel ve beşeri kaynakların en etkin biçimde kullanılmasını kapsamaktadır (Erkitlioğlu, 2013: 2). OECD'ye göre Ar-Ge; sistematik bir temel üzerine dayandırılan beşeri, toplumsal ve kültürel bilgi birikimini artırıcı yenilikçi faaliyetlerin geliştirilmesi ve bu mevcut bilgi birikiminin gerçekleştirilecek yeni uygulamalarda kullanımı şeklinde tanımlanabilmektedir (Manuel, 2002).

İnovasyon değişimin, gelişimin ve zenginleşmenin söz konusu olduğu her alanda vazgeçilmez bir unsur haline gelmiştir. İnovasyon kavramı içerisine sığdırılan yenilikçi yaklaşımların toplum ve işletmeler bazında bir kültür olarak yerleşmesi ülke ekonomilerine pozitif katkı sağlayacaktır. Ar-Ge harcamaları ülkelere inovatif bilgiler, teknolojik ürünler ve üretim teknikleri kazandırarak dış ticarete rekabet gücü kazandırmakta ve ülkelerin ekonomik büyüme oranlarını arttırmaktadır. (Wensley ve Warda, 2007: 6).

İnovasyon diğer bir ifadeyle, çağın hızla değişen rekabet koşullarına ayak uydurabilmek için firmaların ürünlerini, hizmetlerini ve üretim yöntemlerini çağın gerektirdiği şekilde yenilemesidir. Bu bağlamda inovasyon sosyal, ekonomik ve kültürel ihtiyaçlara cevap verebilen ve mevcut pazarları geliştirecek olan uygulamalardır. Aynı zamanda inovasyon yeni bir ürün ya da hizmet, yöntem, uygulama ya da iş modeli ile oluşturulacak süreçleri olarak tanımlanmaktadır<sup>4</sup>.

---

<sup>4</sup> 4691 Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Uygulama Yönetmeliği, Madde 4.

Ülkeler ticaret hadlerini geliştirmeye girişimcilik, inovasyon, rekabet ve sanayileşme ile ilgili çalışmalarını arttırarak devam ettirmektedirler. Bu bağlamda yeni projelerin ve girişimcilik faaliyetlerinin hem devletler hem de özel müteşebbisler tarafından önemsenerek desteklendiği görülmektedir. Son yıllarda yayınlanan bilgi bazlı, yenilikçi ve sürdürülebilir sanayileşme stratejisi konulu bilimsel araştırma raporlarında dikkat çeken en önemli konulardan biri inovasyon kavramı olmuştur. Ayrıca ülkeler, yüksek teknolojiyi üretimi gerçekleştirecek yabancı firmaları kendi ülkesine çekebilmek amacıyla vergi teşvikleri, yer tahsisleri, lisanslar ve temel haklar gibi ek teşvikler de sağlamaktadır (Göçer ve Peker, 2014: 10).

Günümüzde ekonomiler arasındaki rekabet, bilim, sanayi ve teknoloji alanlarında daha fazla yaşanmaktadır. Bu bağlamda ekonomiler beşeri sermaye, teknolojik altyapı, Ar-Ge faaliyetleri ve bilgi-iletişim teknolojilerinin etkin kullanımı gibi özelliklere daha fazla önem vermektedir (Göçer, 2013: 118). Ar-Ge ve inovasyon temelleri üzerine kurularak işletilen ekonomilerde, bilgi üretimi, ürün kalitesinin arttırılması, katma değeri yüksek malların üretilmesi, üretimdeki maliyetlerin azaltılması ve ülke ekonomilerinin uluslararası düzeyde rekabet edebilecek seviyeye ulaşması son derece önemlidir (Ergün, 2009).

BRICS-TM gibi gelişmekte olan ülkeler dinamik bir nüfus yapısına sahip oldukları için gelişmiş ülkeler kategorisinde yer almaları muhakkak suretle Ar-Ge ve inovasyon alanlarında atılım yapmalarına bağlıdır. (Landesmann ve Pfaffermayr, 1997: 179; Erkitlioğlu, 2013: 2). Goldman Sachs<sup>5</sup> BRIC ülkeleri ile ilgili çalışmasında 2050 yılında Çin'in dünyanın en büyük ekonomisi olacağını (Hindistan 3., Brezilya 4. ve Rusya 6.) açıklamıştır (Mercan vd. 2013: 3).

Bu çalışmada, Ar-Ge ve inovasyonun ekonomik büyüme üzerinde etkisi teorik ve ampirik olarak incelenmiştir. Bu kapsamda gelişmekte olan BRICS-TM ülkeleri için 1990-2013 dönemi verileri kullanılarak panel veri analizi yapılmıştır. Çalışmanın birinci bölümünde Ar-Ge harcamaları, inovasyon ve ekonomik büyüme faaliyetlerinin tanımı ve kapsamına yer verilmiş, ikinci bölümünde teorik çerçeve incelenmiş, üçüncü bölümde BRICS-TM ülkelerindeki Ar-Ge, inovasyon ve ekonomik büyüme hakkında bilgiler sunulmuş, dördüncü bölümde tarih sırasına göre geniş bir literatür özeti yer almış, beşinci bölümde ampirik analiz gerçekleştirilmiş, sonuç ve değerlendirmeye çalışma tamamlanmıştır. Bu çalışmanın incelenen konu ve analiz yöntemleri yönüyle literatüre bir katkı sağlayacağı değerlendirilmektedir.

---

<sup>5</sup> Merkezi ABD'nin New York şehrinde bulunan yatırım bankası, dünyanın en büyük finans kurumlarından birisidir. (Uludağ sözlük)

## 2. TEORİK ÇERÇEVE

Bilgi-iletişim teknolojisindeki gelişmeleri hızlandıran en önemli faktör teknolojik ilerlemedir. Bu teknolojik ilerlemeler, üretim için gerekli bilgi koordinasyonunu sağlamakta, küresel şirketlerin iletişim ve bilgi akışını hızlandırmakta, zaman ve maliyet avantajı oluşturmaktadır (OECD, 2000). Özellikle 1980'lerden sonra pek çok ülke kapalı ekonomi modellerinden vazgeçip, içsel büyüme modellerine dayanan ihracata dayalı, dışa açık ekonomi modellerini benimsemiştir.

Ekonomik büyüme teorilerinin başlangıcı Frank Ramsey'in 1928 yılındaki "A Mathematical Theory of Saving" çalışmasına dayanmaktadır. Bu bağlamda Harrod ve Domar tarafından ortaya atılan Harrod-Domar modeli<sup>6</sup> ve Solow (1956) ile Swan (1956) büyüme modelleri teoriyi geliştirmiştir. Ölçeğe göre azalan getiriye sahip olan Solow-Swan büyüme modeli teknolojinin dışsal bir değişken olduğunu varsaymaktadır. Aynı zamanda büyümenin durağan bir seyir izleyeceği ileri vurgulanmıştır (Genç ve Atasyoy, 2010: 27).

İktisat yazınında önemli bir yere sahip olan Neoklasik modeller (Solow-Swan) 1980'li yıllardan sonra yerini içsel büyüme teorilerine bırakmıştır. Bu modeller üretim fonksiyonunda ölçeğe göre artan getirilere sahiptir. Teknoloji bu modelde içsel bir değişken olarak alınmaktadır. Schumpeter ile anılan içsel büyüme modeli; teknolojinin üretimdeki icat ve inovasyonlarla<sup>7</sup> dönüştürülecek içsel bir olgu olduğu vurgulanmış (Aghion vd. 2009: 681; Göçer, 2013b: 218) ve ekonomik büyümenin itici gücünün teknolojik rekabet olduğu kabul edilmiştir (Fagerberg, 2004: 2-7).

Küreselleşme ve rekabetin yoğun olduğu son yıllarda, firmalar yüksek teknolojik ürünleri uygun fiyata üretebildikleri zaman ihracatları daha sürdürülebilir olmaktadır (Özer ve Çiftçi, 2009: 42). Bu bağlamda, yüksek teknoloji ürün üretilen malların ve nitelikli işgücü ile Ar-Ge yatırımlarının önemine ihtiyaç duyulmaktadır (Albeni ve Doğan, 2015: 26).

## 3. BRICS-TM ÜLKELERİNDE DURUM

Brezilya, Rusya, Hindistan ve Çin ekonomileri orta ve uzun vadede çok önemli bir ekonomik güç olarak düşünülmektedir. BRIC ülkeleri olarak bilinen bu ülkelerin İngilizce baş harflerinden oluşmaktadır. Hindistan Maliye Bakanı Pranab Mkharrjee, G20 toplantısında BRIC ülkelerinin yapacakları toplantılara Güney Afrika'nın

---

<sup>6</sup> Büyüme modellerini araştıran İngiliz iktisatçı Harrod ile ABD'li iktisatçı Domar tarafından geliştirilen modeller benzer sonuçlar vermiş ve iktisat yazınında tezleri Harrod-Domar modeli olarak kullanılmaya başlamıştır.

## ***BRICS-TM Ülkelerinde Ar-Ge ve İnovasyonun Ekonomik Büyüme Üzerine Etkisi: Ekonometrik Bir Analiz***

da katılabilirliğini söyleyerek bu grubun yeni isminin BRICS oluşunu vurgulamıştır. BRICS ülkeleri genç nüfus ve sahip olduğu doğal kaynaklar bakımından dünya ekonomisindeki önemli bir yer tutmaktadır. (Wilson ve Purushotaman, 2003:1-2).

Türkiye ve Meksika'nın da eklenmesiyle oluşan BRICS-TM ülkelerinin yüksek ekonomik büyüme hızları ve genç nüfus yapılarıyla dünya ekonomisinin lokomotifi durumunda oldukları kabul edilmektedir. Türkiye bu guruba 2010 ve 2011 de elde etmiş olduğu %9.2 ve %8.8'lik büyüme performansı ile dahil olurken, Meksika da aynı yıllarda elde ettiği %5 civarındaki büyüme oranlarıyla bu guruba dahil edilmiştir. BRIC ülkelerinden Brezilya ve Rusya doğal kaynak ihracatçısı iken, Hindistan ve Çin doğal kaynak ithalatçısıdır. Hindistan ve Çin ithal ettikleri bu doğal kaynakları ara mal ve nihai mallara dönüştürerek ihraç etmektedir. Bu dayanışmalarından dolayı BRIC ülkeleri dünyadaki gelişmiş ülkelere ayrılmaktadır. Bu nedenle söz konusu bu ülkeler için decoupling (ayrışma) hipotezi de gündeme gelmiştir (Jayaram vd. 2009: 109).

Her biri farklı bir özelliğe sahip olan BRICS-TM ülkeleri, küresel işletmelerle kuracakları ortaklık için daha yüksek pazarlık gücüne sahip oldukları bilinmektedir (Atabay Baytar, 2012: 405).

BRICS-TM ülkelerinin önemi, ekonomik büyüklüklerinden kaynaklanmaktadır. 2013 yılında ekonomik büyüklük olarak Çin 9.2 trilyon \$'la birinci, Brezilya 2.2 trilyon \$'la ikinci ve Rusya 2.09 trilyon \$'la üçüncü sırayı almaktadır. Ayrıca Türkiye ve Güney Afrika haricindeki ülkeler 1trilyon \$'ın üzerinde GSYH sahiptir.

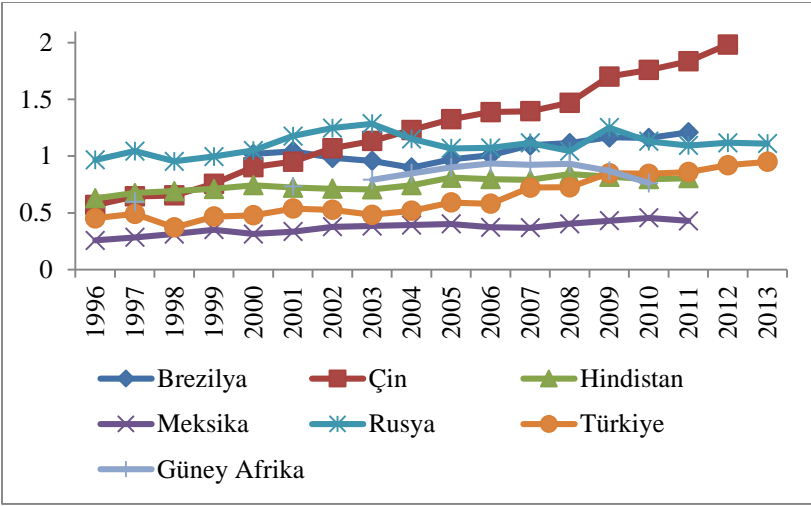
**Tablo 1: BRICS-TM Ülkelerinde Kişi Başı Gelir (\$)**

Ülke	1990	1995	2000	2005	2010	2011	2012	2013
Brezilya	3.087	4.750	3.694	4.739	10.978	12.576	11.320	11.208
Çin	314	604	949	1.731	4.433	5.447	6.093	6.807
Hindistan	376	384	457	740	1.417	1.509	1.484	1.498
Meksika	3.052	3.604	6.582	7.824	8.921	9.803	9.818	10.307
Rusya	3.485	2.670	1.772	5.338	10.710	13.324	14.091	14.612
Türkiye	2.791	2.896	4.220	7.130	10.136	10.605	10.661	10.972
Güney Afrika	3.182	3.974	3.099	5.444	7.390	8.081	7.592	6.886

**Kaynak:** Dünya Bankası

Tablo 1’de BRICS-TM ülkelerinin kişi başı gelirlerine baktığımızda; Çin 1990 yılına göre 2013 yılında kişi başı gelirini 21.7 kat, Rusya 4.2 kat, Hindistan 4 kat, Türkiye 3.9 kat, Brezilya 3.6 kat, Meksika 3.4 ve Güney Afrika 2.2 kat arttırmıştır. BRICS-TM ülkelerinde yine bu tabloya göre 2013 yılında kişi başı geliri en yüksek olan ülke Brezilya’dır. Nüfusu Çin’den sonra en büyük ülke olan Hindistan’ın kişi başı geliri ise en düşüktür.

**Şekil 1: BRICS-TM Ülkelerinde Ar-Ge Harcamalarının GSYH İçindeki Payı (%)**



Kaynak: Dünya Bankası, CENSUS, TUIK

Şekil 1’de BRICS-TM ülkelerinde Ar-Ge harcamalarının GSYH içindeki payları yer almaktadır. Şekil 1’e göre Çin, Ar-Ge harcamalarının GSYH içindeki payının en yüksek olduğu ülkedir. Çin’den sonra Brezilya ve Rusya gelmektedir. Diğer BRICS-TM ülkelerinde Ar-Ge harcamalarının GSYH’ye oranının düşük olduğu görülmektedir. Son yıllarda ise bu oranın artış eğiliminde olduğu izlenmektedir.

**Tablo 2: BRICS-TM Ülkelerinde Patent Sayıları**

Ülke	1990	1995	2000	2005	2010	2011	2012	2013
Brezilya	7.537	7.448	17.283	18.498	24.999	28.649	30.435	30.884
Çin	10.137	18.699	51.906	173.327	391.177	526.412	652.777	825.136

## ***BRICS-TM Ülkelerinde Ar-Ge ve İnovasyonun Ekonomik Büyüme Üzerine Etkisi: Ekonometrik Bir Analiz***

<b>Hindistan</b>	3.820	6.566	8.538	24.382	39.762	42.291	43.955	43.031
<b>Meksika</b>	5.061	5.393	13.061	14.435	14.576	14.055	15.314	15.444
<b>Rusya</b>	-	24.444	32.337	32.253	42.500	41.414	44.211	44.914
<b>Türkiye</b>	1.228	1.690	3.433	1.146	3.357	4.113	4.666	4.661
<b>Güney Afrika</b>	6.036	6.365	3.295	7.004	6.383	7.245	7.444	7.295

**Kaynak:** Dünya Bankası

Tablo 2’de BRICS-TM Ülkelerindeki patent sayıları yer almaktadır. Tablo 2’ye göre Çin, patent sayısının en yüksek olduğu ülkedir. Çin’i Rusya ve Hindistan’ın izlemektedir. Ayrıca son yıllarda tüm BRICS-TM ülkelerindeki patent sayılarının artış eğiliminde olduğu görülmektedir.

#### **4. LİTERATÜR ÖZETİ**

Ar-Ge harcamaları ve yıllık patent sayıları olarak alınan inovasyonun ekonomik büyüme üzerindeki etkisi son dönemlerde araştırmacılar tarafından çok tartışılmaya başlanmıştır. Bu konuyla ilgili çalışmaların seçilmiş bir özeti tarih sırasına göre buraya alınmıştır.

Aghion ve Howitt (1992), ABD için yaptıkları çalışmada Ar-Ge tabanlı ekonomik büyüme analizinde, GSYH’den ayrılan Ar-Ge payının kullanılmasının gerektiğini ifade etmiştir. ABD için yaptığı bu çalışmada, Ar-Ge harcamaları ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin güçlü olmadığı ancak elde edilen sonuçların ABD’de içsel büyüme modeli üzerinde etkiye sahip olduğu belirtmiştir.

Ülkü (2004), 1981-1997 dönemi yıllık verileriyle OECD üyesi ve OECD üyesi olmayan iki grup için kişi başı gelir, Ar-Ge ve inovasyon arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Panel veri analiziyle yapılan çalışmada GSYH ile inovasyon arasında her iki ülke grubu için de pozitif yönlü güçlü bir ilişki bulunduğu tespit edilmiştir. Ayrıca OECD ülkelerinde Ar-Ge yatırımlarının inovasyonları desteklediği sonucuna varılmıştır.

Samimi ve Alerasoul (2009), 2000-2006 dönemi verileriyle gelişmekte olan 30 ülkede Ar-Ge, inovasyon ve ekonomik büyüme üzerine panel ekonometrik yöntemle yaptıkları çalışmada, ekonomik büyüme ile Ar-Ge harcamaları arasındaki ilişkinin istatistiksel olarak anlamsız ve negatif yönlü olduğu tespit edilmiştir.

Yaylalı vd. (2010), Ar-Ge yatırımları ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi Türkiye için 1990-2009 dönemi verileriyle incelemiş ve

analize göre uzun dönemde ekonomik büyüme ile Ar-Ge harcamaları arasında tek yönlü bir ilişki olduğunu saptamıştır. Söz konusu ilişkinin yönünün Ar-Ge yatırımlarından ekonomik büyümeye doğru olduğu tespit edilmiştir.

Korkmaz (2010), Türkiye’de 1990-2008 dönemi yıllık verilerle Ar-Ge harcamaları ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi Johenson eşbütünleşme yönetimi ile incelemiş, analiz sonunda her iki değişken arasında eşbütünleşme ilişkisinin olduğu ve yapılan Granger nedensellik testine göre kısa dönemde Ar-Ge harcamasının GSYH’yi etkilediği görülmüştür.

Gülmez ve Yardımcıoğlu (2012), OECD ülkelerinde 1990-2010 dönemi verilerini kullanarak ekonomik büyüme ile Ar-Ge harcamaları arasındaki uzun dönemli ilişki, panel nedensellik ve eşbütünleşme yöntemleri ile analiz etmiştir. Analiz sonucunda ekonomik büyüme ile Ar-Ge harcamaları arasında uzun dönemde çift yönlü nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir. Ayrıca Ar-Ge harcamalarındaki 100 birimlik bir artışın ekonomik büyümeyi 77 birim artırdığı sonucuna ulaşılmıştır.

Güloğlu ve Tekin (2012), yüksek gelirli OECD ülkelerinde Ar-Ge harcamaları, inovasyon ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi VAR modeli ve panel sabit etki modeliyle incelemiştir. Analiz sonucunda, Ar-Ge harcamalarının, inovasyonun Granger nedeni olduğu, teknolojik yenilik ise ekonomik büyümeye neden olduğu sonuçlarına ulaşılmıştır.

Tüylüoğlu ve Saraç (2012), gelişmiş ve gelişmekte olan iki ülke grubu için 1998-2007 dönemi verileri kullanılarak dinamik EKK yöntemi ile araştırmıştır. Ekonometrik analiz sonucuna göre, gelişmiş ülkelerde gelir düzeyi (GSY), beşeri sermaye (BS), Ar-Ge harcamaları (AG) ve fikri mülkiyet hakları (FMH) değişkenlerinin inovasyon üzerinde pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı olduğu belirtilmiştir. Ayrıca gelişmekte olan ülkeler için BS ve AG değişkenleri istatistiki olarak anlamsız, GSH, yabancı sermaye (YY), dışa açıklık (DA) ve FMH değişkenleri ise istatistiki olarak anlamlı çıkmıştır. Bununla birlikte GSYH’nin inovasyon üzerindeki etkisi gelişmiş ve gelişmekte olan ülke grubunda pozitif çıkmış, Ar-Ge harcamaları ise gelişmekte olan ülkelerde istatistiki olarak anlamsız çıktığı vurgulanmıştır.

Amaghous ve Ibourk (2013), 19 OECD ülkesinde 2001-2009 dönemi verilerini kullanarak girişimcilik, inovasyon ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi, panel veri analiziyle incelemiştir. Analiz sonucunda girişimcilik ile ekonomik büyüme arasında pozitif yönlü ve güçlü bir ilişki olduğu, ayrıca inovasyonun etkisi diğer değişkenlerden daha güçlü ve anlamlı olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Capello ve Lenzi (2014), çalışmasında bilgi ve yeniliğin ekonomik büyüme üzerindeki etkisini incelemiş, 2020 Avrupa stratejisi içerisinde inovasyon politikası ve Ar-Ge’nin çok önemli bir yer tuttuğu sonucuna ulaşmıştır.

## 5. ANALİZ

### 5.1. Veri Seti

Bu çalışmada gelişmekte olan BRICS-TM ülkelerine (Brezilya, Rusya, Hindistan, Çin, Güney Afrika, Türkiye ve Meksika - BRICS-TM) ait, 2000-2012 dönemi, yıllık verileri kullanılmıştır. Ar-Ge, inovasyon ve ekonomik büyüme değişkenlerine ait veriler Tablo 3'te verilmiştir.

**Tablo 3 : Veri Seti**

Değişkenler	Semboller	Temsil Eden Değişkenler	Kullanımı	Kaynak	Kullanılış Amacı	Referans Alınan Çalışmalar
Ekonomik Büyüme	<i>GDP</i>	GSYH'deki yüzde değişim	Oran	Dünya Bankası	Bağımlı Değişken	Mercan ve Göçer, (2013)
Ar-Ge Harcamaları	<i>RD</i>	Kamu ve özel sektör toplam Ar-Ge harcamalarının GSYH içindeki payı	Oran	Dünya Bankası	Ar-Ge Harcamalarının ekonomik büyüme üzerindeki etkilerini tespit edebilmek	Göçer, (2013a)
İnovasyon	<i>IN</i>	Yerli ve yabancı toplam patent sayısı	Logaritmik	Dünya Bankası	Toplam patent sayılarının ekonomik büyüme üzerindeki etkisini belirlemek	Güloğlu vd. (2012); Güloğlu ve Tekin, (2012); Göçer, (2013a)

Analiz için EViews 5.1 ve Stata 11 analiz programlarından yararlanılmıştır. Otokorelasyon ve değişen varyans testleri için kodlar kullanılmıştır.

### 5.2. Model

Bu çalışmada Ar-Ge ve inovasyonun ekonomik büyüme üzerindeki etkisi belirlenirken seriler arasında çoklu doğrusal bağlantı problemiyle karşılaşmamak için, her bir değişkenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisi ayrı ayrı incelenmiştir. Her iki değişkenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisini analiz edebilmek amacıyla iki farklı model kurulmuştur. Bu çalışmadaki beklenti Ar-Ge harcamaları ve inovasyonun



ekonomik büyümeyi pozitif yönde attıracağı şeklindedir. Bu bağlamda aşağıdaki iki model; Aghion ve Howitt (1992: 342), Özer ve Çiftçi (2009: 44) ve Göçer (2013b: 226) çalışmaları izlenerek tahmin edilmiştir.

$$\text{Model 1: } GDP_{it} = a_{0i} + a_{1i}RD_{it} + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

$$\text{Model 2: } GDP_{it} = \beta_{0i} + \beta_{1i}IN_{it} + v_{it} \quad (2)$$

### 5.3. Yöntem

Birden fazla ülke ülkenin verileri ile analiz yapabilmek amacıyla panel veri analizi yöntemi kullanılmıştır (Gujarati, 1999; Baltagi, 2001). Panel veri analizi:

$$Y_{it} = \alpha + X'_{it}\beta + u_{it} \quad (3)$$

Modelindeki hata terimi ( $u_{it}$ ) bireysel ve zaman etkileri yönünden bileşenlerine ayrışması esasına dayanır. Kullanılacak model için;  $i$  ülkeleri,  $t$  de zamanı ifade etmektedir. Hata terimi çözümlendiği:

$$u_{it} = \mu_i + \lambda_t + \vartheta_{it} \quad (4)$$

model bu şekilde dönüşür. Bu nihai eşitliğe, hata bileşenleri modeli denir.  $\mu_i$  bireysel etkileri gösterirken,  $\lambda_t$  ise zaman etkilerini ifade eder. Burada  $\mu_i, \lambda_t$  ve  $\vartheta_{it} \sim IID(0, \sigma^2)$  hata terimlerinin ortalaması sıfır, varyans sabit ve normal dağıldığı varsayılmaktadır.

Panel veri analizi yapılırken, öncelikle serilerin durağanlığı panel birim kök testleriyle incelenir. Daha sonra bireysel ve zaman etkilerinin türü belirlenir. Açıklanacak değişkenler arasında bir ilişkinin olup olmadığı içsellik sınaması ile yapılır. Son olarak model tahmin edilip, modelde değişen varyans ve otokorelasyon sorunlarının varlığı test edilir (Mercan vd. 2013).

### 5.4. Panel Birim Kök Testi

Bu çalışmada, serilerin durağanlığı Levin, Lin ve Chu (2002) (LLC) testi ile araştırılmıştır. Bu testte AR(1) süreci baz alınmakta ve serilerin kendi geçmiş dönem değerlerinden etkilenme dereceleri araştırılmaktadır.

$$Y_{it} = \rho Y_{it-1} + e_{it} \quad (5)$$

Burada panelin genelinde ortak bir birim kökün varlığı sınanmaktadır. Testin hipotezleri:

$$H_0: |\rho| = 1 \text{ ise seri durağan değil}$$

$$H_1: |\rho| < 1 \text{ ise seri durağan}$$

Bu çalışmada LLC panel birim kök testi uygulanmış ve sonuçlar Tablo 4'te verilmiştir.

**Tablo 4:** LLC Panel Birim Kök Testi Sonuçları

Değişken	Düzy Değeri	Olasılık Değeri
<i>GDP</i>	-5.42**	0.00
<i>RD</i>	-1.41*	0.07
<i>IN</i>	-3.24**	0.00

**Not:** Panel birim kök sınavasında *t* istatistiği kriteri kullanılmıştır. \* ve \*\* sırasıyla %10 ve %1 anlamlılık düzeyinde serinin durağan olduğunu ifade etmektedir.

Tablo 4'teki rakamlar incelendiğinde, bütün serilerin düzeyde durağan oldukları görölmektedir. Bu durumda seriler arasındaki etkileşimin boyutu, panel EKK yöntemlerinden biri ile tahmin edilebilecektir. Bu noktada kullanılacak panel EKK yöntemi seğilirken, etkilerin sabit ya da rassal olması veya etkilerin bulunmaması gibi durumlara dikkat edilmelidir. Bu çalışmada analize dâhil edilen ölkeler geniş bir coğrafyaya dağıldığı için rassal olarak seğilmiştir. Bunun sonucunda etkilerin rassal olması beklenmektedir. Bu amaçla önce LM testleri yapılmış, buradan elde edilen sonuçları test etmek üzere de Hausman içsellik sınavası yapılmıştır.

### 5.5. Breush- Pagan LM Testi

Bireysel etkilerin ve zaman etkisinin türünün belirlenmesi için LM testi sınavnmıştır. Modele alınan BRICS-TM ölkelerinin geniş bir coğrafyada dağılması ve belirli bir örgütün üyesi olmamaları dolayısıyla, bireysel etkilerin rassal olduğu öngörölmüştür. Aynı zamanda bireysel ve zaman etkilerinin rassal olup olmadıklarına, LM testi sonuçlarına göre karar verilebilmektedir (Baltagi, 2001: 15).

LM testi,  $LM_1$  ve  $LM_2$  olarak iki farklı şekilde ifade edilebilmektedir.  $LM=LM_1+LM_2$ 'dir.  $LM_1$ , bireysel etkileri;  $LM_2$ , zaman etkilerini test etmektedir.

LM test hipotezleri yapılırken,  $LM_1$  testi;  $H_0: \sigma_\mu^2 = 0$  Bireysel etkiler yoktur hipotezi,  $LM_1$  istatistiği ile sınavmaktadır.  $LM_1$  istatistiği, şu şekilde hesaplanır;

$$LM_1 = \frac{N.T}{2.(T-1)} \left[ \frac{\sum_{i=1}^N (\sum_{t=1}^T \hat{u}_{it})^2}{\sum_{i=1}^N \sum_{t=1}^T \hat{u}_{it}^2} - 1 \right]^2 \quad (6)$$

Burada  $\mu$ , bireysel etkilerin;  $N$ , yatay kesit sayısının;  $T$ , zaman boyutunun;  $\hat{u}$ , hata teriminin tahminini göstermektedir. Test sonucunda

bulunan olasılık değeri, 0.05'ten küçük ise,  $H_0$  reddedilir. Böylece bireysel etkilerin rassal olduğuna karar verilir.

LM<sub>2</sub> testi;  $H_0: \sigma_\lambda^2 = 0$ , zaman etkileri yoktur hipotezi, LM<sub>2</sub> istatistiği ile test edilir. LM<sub>2</sub> istatistiği, şu şekilde hesaplanır;

$$LM_2 = \frac{N.T}{2.(N-1)} \left[ \frac{\sum_{t=1}^T (\sum_{n=1}^{TN} \hat{u}_{it})^2}{\sum_{i=1}^N \sum_{t=1}^T \hat{u}_{it}^2} - 1 \right]^2 \quad (7)$$

Burada  $\mu$ , bireysel etkilerin;  $N$ , yatay kesit (ülke) sayısının;  $T$ , zaman boyutunun;  $\hat{u}$ , hata teriminin tahminini ifade etmektedir. Test sonucunda ortaya çıkan olasılık değeri, 0.05'ten küçük olduğunda,  $H_0$  reddedilir ve zaman etkilerinin rassal olduğuna karar verilir.

LM=LM<sub>1</sub>+LM<sub>2</sub> formülünde;

$H_0: \sigma_\mu^2 = \sigma_\lambda^2 = 0$  (Bireysel etkiler ve zaman etkileri yoktur)

$H_1: \sigma_\mu^2 \neq 0$  veya  $\sigma_\lambda^2 \neq 0$  ya da her ikisi de  $\neq 0$  (Etkilerden ikisi ya da en biri rassaldır).

LM testi sonucunda ortaya çıkan olasılık değerinin, 0.05'ten küçük olması durumunda,  $H_0$  hipotezi reddedilerek, söz konusu etkilerin ikisinin de rassal olduğuna karar verilir. Böylece çift yönlü rassal etki modeli kullanılarak tahmin yapılır (Mercan vd. 2013).

**Tablo 5: LM Testleri: Model 1 : Growth=f(rd)**

Testler	Olasılık Değerleri	Kararlar
LM <sub>1</sub>	0.000	Bireysel Etkiler Rassal
LM <sub>2</sub>	0.433	Zaman Etkileri Rassal Değil
LM	0.000	Bireysel Etkiler ve Zaman Etkileri Rassal

Model 1 ve Model 2 LM test sonuçlarını gösteren Tablo 5 ve Tablo 6'ya bakıldığında, bireysel etkilerin ve zaman etkilerinin<sup>8</sup> rassal olduğu gözlenmektedir. Elde edilen bu sonuçlarla tahmin çift yönlü rassal etki modeli ile yapılmıştır.

---

<sup>8</sup> LM<sub>2</sub> olasılık değeri 0.05'ten küçük olmadığı için, zaman etkileri rassal olmadığı söylenebilir. Böyle bir durumla karşılaşıldığında F testi ile test yapılması gerekir. Fakat; toplam LM testinde bireysel etkiler ve zaman etkileri rassal olduğundan zaman etkisinin de rassal olduğuna karar verilmiştir.

**Tablo 6:** LM Testleri: *Model 2 : Growth=f(lin)*

Testler	Olasılık Değerleri	Kararlar
LM <sub>1</sub>	0.000	Bireysel Etkiler Rassal
LM <sub>2</sub>	0.000	Zaman Etkileri Rassal
LM	0.000	Bireysel Etkiler ve Zaman Etkileri Rassal

### 5.6. Hausman Testi

Açıklayıcı değişkenlerle bireysel etkiler ilişki olup olmadığı yani içsellik problemi, Hausman yöntemi ile test edilmiştir. Hausman testinin hipotezleri şu şekildedir;

$H_0: Cov(\mu_i, x_{it}) = 0$  İçsellik problemi yok

$H_1: Cov(\mu_i, x_{it}) \neq 0$  İçsellik problemi var

Buradaki  $\mu_i$ ; (4) numaralı denklemdeki bireysel etkiler,  $X_{it}$  ise (3) denklemdeki açıklayıcı değişkenleri temsil etmektedir. Analizde elde edilen  $\chi^2$  (Chi2=Kikare) olasılık değeri 0.05'ten küçük olduğu için,  $H_0$  reddedilmekte ve modelde içsellik sorunun olduğuna karar verilir. Şayet modelde içsellik problemi olursa, sabit etkiler modeli tercih edilir (Greene, 2003).  $H_1$  reddedildiğinde ise rassal etkiler modeli kullanılır. Bu yapılan tahmin; tutarlı, etkin ve sapmasızdır. LM testi Hausman testinin yerine yapılan bir test değildir. Fakat Hausman test sonuçları LM testi ile verilen kararın bir sağlaması olarak görülmektedir.

Hausman testi sonucunda, model 1 için Chi2=1.894 ve Chi2 olasılık değeri=0.478; model 2 için Chi2=1.914 ve Chi2 olasılık değeri=0.257, bulunmuştur. Elde edilen bu sonuç 0.05'ten küçük olmadığı için  $H_0$  hipotezi kabul edilmiş ve modelde içsellik probleminin olmadığına karar verilmiştir. Bu sonuca göre, rassal etkiler modelinin kullanılması gerekmektedir ve LM testi sonuçları da rassal etkiler modelinin kullanılmasını desteklemektedir.

### 5.7. Çift Yönlü Rassal Etkiler Model Tahmini

Hausman ve LM test sonucunda belirlenen çift yönlü rassal etki modeli ile tahmin yapılmış ve tahmin sonucunda elde edilen veriler Tablo 7'de gösterilmiştir.

**Tablo 7:** Tahmin Sonuçları

Değişken	Model 1		Değişken	Model 2	
	Katsayı	t-İstatistiği		Katsayı	t-İstatistiği
RD	2.147	2.023	IN	2.064	2.053
Sabit Terim	3.206	2.296	Sabit Terim	-3.672	-0.838
Tanısal Testler					
Model 1			Model 2		
R <sup>2</sup> =0.09 1.81	DW=1.66	F <sub>ist</sub> =	R <sup>2</sup> =0.15	DW=1.68	F <sub>ist</sub> = 3.78
Değişen Varyans: prob:0.260			Değişen Varyans: prob:0.146		
Karar: (H <sub>1</sub> kabul), değişen varyans problemi yoktur.			Karar: (H <sub>1</sub> kabul), değişen varyans problemi yoktur.		
Otokorelasyon : prob:0.457			Otokorelasyon : prob:0.587		
Karar: (H <sub>1</sub> kabul), otokorelasyon problemi yoktur.			Karar: (H <sub>1</sub> kabul), otokorelasyon problemi yoktur.		

Çift yönlü rassal etki modelinde, ağırlıklandırılmış istatistik değerleri tercih edilmektedir (Baltagi 2001: 21). Çalışmadaki Tablo 7 incelendiğinde ağırlıklandırılmış test istatistiklerinin modelde anlamlı olduğu sonucuna varılmıştır. Modelde değişen varyans ve otokorelasyon problemi bulunmadığından tahmin sonuçları istatistiki olarak güvenli ve açıklanabilir.

Tablo 7'deki sonuçlar incelendiğinde, her iki modelde elde edilen sonuçların pozitif ve istatistiki olarak anlamlı oldukları görülmektedir. Ekonomik büyüme, RD %1 arttığında %2.14 artarken, IN %1 arttığında %2.06 oranında artmaktadır.

## 6. SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Bu çalışmada, BRIC-TM ülkelerinde Ar-Ge ve inovasyonun ekonomik büyüme üzerindeki etkisi 2000-2012 dönemi verileri kullanılarak, panel veri analizi yöntemiyle incelenmiştir. LLC panel birim kök testiyle yapılan analiz sonucunda, serilerin düzeyde durağan oldukları görülmüştür. Bu durumda modeller panel EKK ile tahmin edilmiştir.

Analiz sonucuna göre, Ar-Ge ve inovasyonun ekonomik büyüme üzerindeki etkisi pozitif ve istatistiki olarak anlamlıdır. Elde edilen bu sonuç, literatürdeki Ülkü (2004); Gülmez ve Yardımcıoğlu (2012); Tüylüoğlu ve Saraç (2012); Amaghous ve Iboruk (2013); Capello ve Lenzi (2014) ile uyumludur.

Bu çalışmada elde edilen sonuçlara dayanarak; istikrarlı ve yüksek bir ekonomik büyüme bekleyen BRICS-TM ülkelerinin, teknolojiye daha fazla önem vermeleri gerektiği değerlendirilmektedir. Bu bağlamda; Ar-Ge harcamalarına GSYH'dan daha çok pay ayırmaları, yüksek teknoloji ürünleri üretecek alt yapının tesis edilmesi, ülkeye teknoloji transferi için teşvikler sağlama önemli olacaktır. Yüksek teknoloji üretimi kendine çekmek isteyen ülkeler vergi teşvikleri, arazi tahsisleri, lisanslar ve temel haklar gibi ek teşvikler sağlaması yabancı yatırımları arttıracaktır.

## **KAYNAKÇA**

- AGHION, P. ve HOWITT, P. (1992) A Model of Growth Through Creative Destruction, *Econometrica*, 60(2), 323-351.
- AGHION, P., DAVID, P.A. ve FORAY, D. (2009) Science, Technology and Innovation for Economic Growth: Linking Policy Research and Practice in 'STIG Systems', *Research Policy*, 38, 681-693.
- ALBENİ, M. ve DOĞAN, B. (2015) Türk İmalat Sanayisinde Yenilikçi Faaliyetlerin Firma Performansına Etkisi, *Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi* (31) 25-44.
- AMAGHOUS, J. ve IBOURK, A. (2013) Entrepreneurial Activities, Innovation and Economic Growth: The Role of Cyclical Factors Evidence from OECD Countries for the Period 2001-2009, *International Business Research*, 6, (1), 153-162.
- ATABAY BAYTAR, R. (2012) Türkiye ve BRIC Ülkeleri Arasındaki Ticaret Hacminin Belirleyicileri: Panel Çekim Modeli Analizi, *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 21 (1), 403-424.
- BALTAGI B. H. (2001) *Econometric Analysis of Panel Data*. (2nd ed). New York: John Wiley & Sons.
- CAPELLO, R. ve LENZI, C. (2014) Spatial Heterogeneity in Knowledge, Innovation, and Economic Growth Nexus: Conceptual Reflections and Empirical Evidence, *Journal of Regional Science*, 54(2), 186-214.
- ERKİTLİOĞLU, H. (2013) Dünyada ve Türkiye'de Ar-Ge Faaliyetleri, *İş Bankası, İktisadi Araştırmalar Bölümü*, Haziran.
- ERGÜN, N. (2009) Teknolojik Açıdan Gelişmiş Bir Türkiye İçin: Tasarım Ar-Ge ve İnovasyon, *Çerçeve Dergisi*, 17(52): 6-10.
- FAGERBERG, J. (2004) *The Dynamics of Technology, Growth and Trade: A Schumpeterian Perspective*, Elgar Companion to Neo-Schumpeterian

- Economics, ed. H. Hanusch and A. Pyka Edward Elgar, Cheltenham.
- GENÇ, M.C. ve ATASOY, Y. (2010) Ar&Ge Harcamaları ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Panel Veri Analizi, *Bilgi Ekonomisi ve Yönetim Dergisi*, Cilt: V Sayı:II, 27-34.
- GÖÇER, İ. (2013a) Teknolojik İlerlemenin Belirleyicileri: NIC Ülkeleri için Panel Eşbütünlük ve Panel Nedensellik Analizleri, *Maliye Finans Yazıları*, 100, No. 116-141.
- GÖÇER, İ. (2013b) Ar-Ge Harcamalarının Yüksek Teknolojili Ürün İhracatı, Dış Ticaret Dengesi ve Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkileri, *Maliye Dergisi*, 165, Temmuz-Aralık, No: 215-240.
- GÖÇER, İ. ve PEKER, O. (2014) Yabancı Doğrudan Yatırımların Verimlilik Etkisi: Türkiye, Çin ve Hindistan Örneğinde Karşılaştırmalı Çoklu Yapısal Kırılmalı Eşbütünlük Analizi, *Verimlilik Dergisi*, 1, 7-40.
- GUJARATI, D. N. (1999) Temel Ekonometri, Çev. Ümit Şenesen, Gülay Günlük Şenesen, *Literatür Yayıncılık*, 7. Basım, Eylül 2010, İstanbul.
- GÜLMEZ, A. ve YARDIMCIOĞLU, F. (2012) OECD Ülkelerinde Ar-Ge Harcamaları ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Panel Eşbütünlük ve Panel Nedensellik Analizi (1990-2010), *Maliye Dergisi*, 163, 335-353.
- GULOĞLU, B. ve TEKİN, R.B. (2012) A Panel Causality Analysis of the Relationship among Research and Development, Innovation and Economic Growth in High-Income OECD Countries, *Eurasian Economic Review*, 2(1): 32-47.
- GULOĞLU, B., TEKİN, R.B. ve SARDOĞAN, E. (2012) Economic Determinant of Technological Progress in G7 Countries: A Re-Examination, *Economics Letters*, 116(3): 604-608.
- JAYARAM, S., PATNIAK, I. ve SHAH, A. (2009) Examining The Decoupling Hypothesis for India, *Economic & Political Weekly*, 44 (44), 109-116.
- KORKMAZ, S. (2010) Türkiye’de Ar-Ge Yatırımları ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişkinin VAR Modeli ile Analizi, *Journal of Yasar University*, 20 (5), 3320-3330.
- LANDESMANN, M. ve PFAFFERMAYR, M. (1997) Technological Competition and Trade Performance, *Applied Economics*, 29, 179-1976.
- LEVIN, A., LIN, C. F. ve CHU, C.S.J. (2002) Unit Root Tests in Panel Data: Asymptotic and Finite-Sample Properties, *Journal of Econometrics*, 108, 1-24.
- MANUEL, F. (2002) Proposed Standard Practice for Survey on Research and Experimental Development, *OECD Publication Service*, Paris, France.

- MERCAN M. ve GOCER İ. (2013) The Effect of Financial Development on Economic Growth in BRIC-T Countries: Panel Data Analysis, *Journal of Economic and Social Studies*, 3, 1, 199-126.
- MERCAN, M., GOCER, I., BULUT, Ş. ve DAM, M.M. (2013) The Effect of Openness on Economic Growth for BRIC-T Countries: Panel Data Analysis, *Eurasian Journal of Business and Economics*, 6 (11), 1-14.
- ÖZER, M. ve ÇİFTÇİ, N. (2009) Ar-Ge Harcamaları ve İhracat İlişkisi: OECD Ülkeleri Panel Veri Analizi, *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, (23), 39-49.
- SAMIMI, A.J. ve ALERASOUL, S.M. (2009), "R&D and Economic Growth: New Evidence from Some Developing Countries", *Australian Journal of Basic and Applied Sciences*, 3(4), 3464-3469.
- TÜYLÜOĞLU, Ş. ve SARAC, Ş. (2012) İnovasyonun Belirleyicileri: Ampirik Bir Analiz, *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 7 (1), 39-74.
- ULKU, H. (2004) R&D, Innovation, and Economic Growth: An Empirical Analysis. *IMF Working Paper*, No. 04/185. Washington, DC.
- WENSLEY, K. ve WARDA, J. (2007) An Alternative for Extending Refundability of SR&ED Tax Credits, <https://itac.ca/uploads/research/07jan.pdf>.
- WILSON, D. ve PURUSHOTHAMAN, R. (2003) Dreaming with BRICs: The Path to 2050, *Global Economics Paper*, No. 99, Goldman Sachs, October 1.
- YAYLALI, M., AKAN, Y. ve IŞIK, C. (2010) Türkiye’de Ar&Ge Yatırım Harcamaları ve Ekonomik Büyüme Arasındaki Eş-Bütünleşme ve Nedensellik İlişkisi: 1990-2009, *Bilgi Ekonomisi ve Yönetim Dergisi*, 2 (5), 13-26.



**ÜLKELER ARASI GELİR YAKINSAMASI ANALİZİ: AB  
ÜLKELERİ VE TÜRKİYE\***

CROSS-COUNTRY CONVERGENCE ANALYSIS: EU COUNTRIES  
AND TURKEY

Seren SAVACI<sup>1</sup>

Başak KARŞIYAKALI<sup>2</sup>

Received: 12.10.2015, Accepted: 15.06.2016, Published: 30.06.2016

**ÖZ**

Bu çalışmada Türkiye ile Avrupa Birliği'ne üye ülkeler arasında kişi başına gelir düzeyinde yakınsama analizi 1960-2013 yılları için Carlino ve Mills (1993)'in zaman serisi yöntemi kullanılarak gerçekleştirilmiştir. Öncelikle ele alınan ülkeler ile Türkiye'nin kişi başına düşen gelir farklarına birim kök testleri uygulanmıştır. Birim kök testi sonucunda durağan olan serilerle regresyon analizi yapılmış ve elde edilen katsayılara bağlı olarak yakınsamanın varlığına ilişkin değerlendirmeler yapılmıştır. Uygulama sonuçları Türkiye ile Avusturya, Belçika, Danimarka, Finlandiya, Fransa, İtalya, İsveç ve Portekiz arasında 1990'lı yıllardan itibaren  $\beta$  yakınsamasının varlığına işaret etmektedir. Analizin bir diğer önemli sonucu Türkiye ile Yunanistan ve İngiltere arasında iraksama bulunduğuur.

**Anahtar Kelimeler:** *Yakınsama, Yakalama, Avrupa Birliği ve Türkiye*

**ABSTRACT**

In this study per capita income convergence analysis between Turkey and European Union member countries is made by adopting Carlino and Mills (1993)'s time series method for 1960-2013. First, unit root tests are applied to the differences of per capita gross domestic product between Turkey and selected European Union countries. Regression analysis is done with stationary series and convergence evaluation is made according to regression coefficients. Results of the analysis show that there is  $\beta$  convergence since 1990's between Turkey and Austria, Belgium, Denmark, Finland, France, Italy, Sweden and Portugal. Another important result is divergence between Turkey-Greece and Turkey-United Kingdom.

**Keywords:** *Convergence, Catch-up, European Union and Turkey*

---

\* Bu çalışma ilk yazarın yüksek lisans tezinden yararlanarak oluşturulmuştur.

<sup>1</sup> Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, Doktora Öğrencisi

<sup>2</sup> Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, İktisadi Gelişme ve Uluslararası İktisat Anabilim Dalı, Yrd. Doç. Dr.

## **GİRİŞ**

Yakınsama hipotezi 1956 yılında Robert Solow tarafından ortaya konan Neo-Klasik büyüme teorisinin önemli bir çıkarımıdır. Neo-Klasik büyüme teorisinin temel çıkarımı olan yakınsama hipotezi ülkeler arasında kişi başına düşen gayrisafı yurtiçi hasıla (KBGSYH) farklarının zaman içinde azalacağını öne sürer. Neo-Klasik büyüme teorisinin azalan verimler varsayımı sayesinde durağan duruma geçiş sürecinde ülkeler arasında yakınsama otomatik olarak gerçekleşir. Fakir ülkede sermayenin marjinal verimliliği zengin ülkeden daha yüksek olacağı için, fakir ülke zengin ülkeden daha hızlı büyür. Bu çalışmanın amacı yakınsama hipotezinin teorik altyapısını ortaya koyduktan sonra Türkiye'nin Avrupa Birliği (AB) ülkelerine KBGSYH bakımından yakınsayıp yakınsamadığını tespit etmektir. Bu amaçla zaman serisi yöntemi doğrultusunda doğrusal birim kök testleri kullanılarak yakınsama analizi yapılmıştır. Kırılmasız ve kırılmaları dikkate alan birim kök testleri kullanıldığında farklı test prosedürlerinin farklı sonuçlar vereceği görülmektedir. Zaman serileri birçok dışsal şoka maruz kaldığından kırılmasız birim kök testi durağan bir seriyi durağan değilmiş gibi gösterebilir. Bu riski ortadan kaldırmak için tek kırılmalı ve iki kırılmalı birim kök testleri kullanılmıştır. Kırılma yıllarının genellikle krizleri takip eden yıllar olduğu görülmektedir. Bu kırılmalar bazen ülkeler arasında yakınsama varken ıraksamaya, bazen de ıraksama varken yakınsamaya neden olmuştur. Bazı kırılmaların ise süreç üzerinde etkisi yoktur. Farklı birim kök testleri kullanılarak durağanlık araştırmasının sağlanması amaçlanmıştır.

## **1.YAKINSAMANIN TANIMI**

Yakınsama hipotezi en yalın haliyle ülkelerin KBGSYH düzeylerinin zaman içinde birbirine yaklaşacağını öne sürer. Neo-Klasik büyüme teorisinin gelişimiyle son halini alan yakınsama hipotezi; öncesinde çeşitli çalışmalarda incelenmiş ve ülkelerin KBGSYH düzeylerinin birbirlerini yakalaması olarak ortaya çıkmıştır. Yakalama ve yakınsama hipotezleri ekonomik büyüme konusunda aynı öngörülerde bulunsa da aynı kavramlar değildir. Neo-Klasik geçiş dinamiği ilkesine göre, ülkelerin büyüme oranlarındaki farklılıkların temel sebebi sermaye birikimlerinin farklı olmasıdır. Yakalama hipotezine göre ise teknolojik farklılıklar büyüme oranlarının farklı olmasına yol açar. Dünya teknoloji düzeyinden geri olan ülkeler, mevcut teknolojileri taklit ederek gelişmiş ülkeleri yakalayabilir. Bununla birlikte yakalama, yakınsama hipotezinde olduğu gibi otomatik olarak gerçekleşmez.

Yakınsama hipotezi özellikle 1980'li yılların ortalarından itibaren yoğun olarak incelenmeye başlanmıştır; ancak fikir olarak iktisat literatüründeki en eski tartışmalardan biridir (Rassekh, 1998: 85). Yakınsama hipotezinin uzun dönemde çıktının nasıl bir seyir izleyeceğini başlangıç

koşullarına göre açıklamaya çalışması, konuya gösterilen yoğun ilginin nedenidir. Aynı zamanda ekonometrik yöntemlerdeki gelişmeler de yakınsama hipotezinin sınanabilirliğini artırmıştır (Durlauf, 2003: 2). Abramovitz ve David (1996)'e göre belli koşullar altında lider ülkeden geri kalmak, liderden daha hızlı büyüme kabiliyeti ve üretkenliği yaratır. Bu, yakınsama hipotezinin temel iddiasıdır (Abramovitz ve David, 1996: 21).

Yakalama ve yakınsama kavramları arasındaki ilişki Bernard ve Durlauf (1996) tarafından istatistiksel olarak açıklanmıştır. Yakalama olarak yakınsama, ele alınan iki ülkenin şimdiki dönem ve gelecek dönem arasındaki gelir farklarının azalması olarak tanımlanabilir.  $y_{i,t}$  i ülkesinin t dönemindeki gelirini ve  $y_{j,t}$  j ülkesinin t dönemindeki gelirini ifade eder. Gelirler logaritmik formda ele alınmaktadır.  $y_{i,t} > y_{j,t}$  olmak üzere:

$$E(y_{i,t+T} - y_{j,t+T} \mid \varphi_t) < y_{i,t} - y_{j,t} \quad (1)$$

$t+T$  gelecek dönemi ve  $\varphi_t$ , t döneminde sahip olunan bilgi setini ifade eder. Yakınsamanın ikinci tanımı ülkeler arasında uzun dönem gelir farklarının sıfıra yaklaştığını ifade eder. Bu tanım, sabit bir zamanda uzun dönem tahminlerinin eşitlenmesi olarak açıklanabilir.

$$\lim_{k \rightarrow \infty} E(y_{i,t+k} - y_{j,t+k} \mid \varphi_t) = 0 \quad (2)$$

Yukarıdaki eşitliğe göre i ve j ekonomilerinin kişi başına gelirlerinin logaritmaları sabit bir t anında eşitleniyorsa yakınsamaktadır (Bernard ve Durlauf, 1996: 165). Neo-Klasik büyüme teorisinin azalan verimler varsayımı ve yakınsama hipotezi, çoğu içsel büyüme modeli tarafından reddedilmektedir. Romer (1994)'e göre, içsel büyüme modellerinin çıkış noktalarından biri Neo-Klasik büyüme teorisinin uzun dönem büyümeyi açıklamadaki yetersizliği iken, diğeri yakınsama hipotezidir. Yakınsama hipotezinin test edilmesi, Neo-Klasik veya içsel büyüme teorilerinin geçerliliğinin testine dönüşmektedir (Islam, 2003: 312). Ancak yakınsama hipotezinin kabul edilmesi içsel büyüme modellerinin geçersiz olduğu şeklinde yorumlanamaz; çünkü yakınsama hipotezini kabul eden içsel büyüme modelleri de bulunmaktadır (Durlauf ve diğerleri, 2005: 42). Yakınsama hipotezinin geçerliliğiyle ilgili tartışmalar, bu konudaki araştırmaların çeşitlenmesine neden olmuş ve farklı yakınsama türlerinin oluşmasıyla sonuçlanmıştır. Bu bölümde farklı ele alınış biçimleriyle ortaya çıkan yakınsama türleri aşağıdaki başlıklara göre incelenmektedir:

- a. Mikro yakınsama ve makro yakınsama
- b. Ülke içi yakınsama ve ülkeler arası yakınsama
- c. Gelir düzeyinde yakınsama, büyüme oranında yakınsama ve toplam faktör verimliliği yakınsaması
- d. Koşulsuz (mutlak) yakınsama ve koşullu yakınsama

- e. Koşullu yakınsama ve kulüp yakınsaması
- f.  $\beta$ -yakınsama ve  $\sigma$ -yakınsama
- g. Deterministik yakınsama ve stokastik yakınsama

Bu çalışmada koşulsuz  $\beta$ -yakınsamasının testi söz konusu olduğundan, bu yakınsama türlerine kısaca değinilecektir. Ülkeler arasındaki yapısal farklılıkların dikkate alınmadığı koşullarda yoksul ülkelerin zengin ülkelere daha hızlı büyüüp büyümeyeceğini inceleyen kavram, koşulsuz (mutlak) yakınsama olarak adlandırılır. Koşulsuz yakınsama hipotezine göre tüm ülkelerin yakınsayacağı tek bir durağan durum dengesi vardır.

Yakınsama literatüründe  $\beta$ -Yakınsama ve  $\sigma$ -Yakınsama olmak üzere iki temel yakınsama türü bulunmaktadır. Neo-Klasik büyüme teorisine göre, sermayeye ilişkin azalan verimler varsayımı altında, daha düşük sermaye miktarına sahip olan ülkede, sermayenin marjinal verimliliği daha yüksektir. Bu durum benzer tasarruf oranlarına sahip olan ülkelere fakir olanların zengin olanlardan daha hızlı büyümesine yol açar ve ülkeler arasında yakınsama gerçekleşir. Yakınsama hipotezinin gerçekleşmesi, bir ülkenin başlangıç gelir düzeyi ile büyüme oranı arasında negatif ilişki olması anlamına gelir. Yakınsama analizlerinde büyüme-başlangıç gelir düzeyi regresyonu olarak adlandırılan bu yöntemde, yakınsamanın gerçekleşmesi için başlangıç gelir düzeyinin katsayısı olan  $\beta$  parametresinin negatif olması gerekir.  $\beta$  katsayısının işaretine göre yapılan yakınsama analizi,  $\beta$ -yakınsaması olarak adlandırılır (Islam, 2003: 314).

## **2. TÜRKİYE İLE AVRUPA BİRLİĞİ ÜLKELERİ ARASINDAKİ GELİR YAKINSAMASI ANALİZİ**

Carlino ve Mills (1993)'ün zaman serisi yaklaşımı kullanılarak 13 AB ülkesi, AB ortalaması ve Türkiye arasında yakınsama analizi yapılmıştır. Literatür taraması, kullanılan veri setine ilişkin özellikler ve uygulama sonuçları bu bölümde anlatılmaktadır.

### **2.1. Literatür Taraması**

Yakınsama hipotezinin testi gerek ele alınan değişken gerekse yöntem açısından çeşitlilik göstermektedir. Kişi başına düşen gelir, büyüme oranı ve TFV değişkenleri açısından ülke içi ve ülkeler arası yakınsama olup olmadığı test edilebilir. Yöntem olarak ise yatay kesit, panel veri, zaman serisi ve dağılım yaklaşımları kullanılabilir. Yakınsama hipotezinin test edildiği ilk çalışmalar genellikle yatay kesit yaklaşımıyla, büyüme-başlangıç düzeyi regresyonları kullanılarak gerçekleştirilmiştir. Baumol (1986) ekonometrik olarak yakınsama analizi yapan ilk çalışma olarak kabul edilmektedir. Maddison'un veri setini kullanan çalışma 16 gelişmiş ülke için 1870-1979 yıllarını kapsamaktadır. Yatay kesit regresyon analizi sonucunda yakınsama olduğu ortaya konmuştur,  $\beta$  katsayısı -0.75 olarak elde edilmiştir.

Carlino ve Mills (1993) çalışmalarında 1929-1990 yılları arasında Amerika Birleşik Devletleri (ABD) bölgelerinin ABD'nin KBGSYH düzeyine yakınsayıp yakınsamadığını araştırmışlardır. Bu çalışmada ABD sekiz bölgeye ayrılmıştır. Bu bölgeler: Northeast, Mideast, Great Lakes, Plains, Southeast, Southwest, Rockies ve Farwest'tir. 1929-1990 yılları arasında kırılma olmadığı varsayılarak yapılan analizde hiçbir seri durağan çıkmadığı için stokastik yakınsama olmadığı sonucuna varılmıştır. Durağan olmayan serilerle analizin ikinci kısmına geçilememiştir. 1929-1990 dönemi için dışsal olarak belirlenen 1946 yılındaki kırılma modele dahil edildiğinde tüm seriler durağan çıkmış ve stokastik yakınsama kabul edilmiştir. Analizin ikinci kısmında oluşturulan regresyonlar sonucu Farwest bölgesi dışında tüm bölgelerde 1946 yılı öncesinde yakınsama görülmektedir. 1946 yılından sonra ise yakınsama oranı azalmıştır.

Carlino ve Mills (1993) yaklaşımını kullanan başka bir çalışma Tomljanovich ve Vogelsang (2002) tarafından yapılmıştır. Bu çalışmada Carlino ve Mills (1993) tarafından kullanılan ABD bölgeleri, aynı zaman aralığını kapsayacak şekilde sınanmıştır. 1946 yılı dışsal kırılma yılı olarak modele dahil edildiğinde tüm bölgelerde stokastik yakınsama olduğu sonucuna varılmıştır. 1946 yılından önce Great Lakes ve Farwest için ıraksama, diğer bölgeler için yakınsama bulunmaktadır. 1946 yılından sonra ise, Northeast ve Rockies bölgeleri için ıraksama, diğer bölgelerde yakınsama bulunmaktadır. Bu çalışmada dışsal kırılma yılının yanı sıra Perron ve Rodriguez (1998) metodu kullanılarak içsel bir kırılma yılı da belirlenmiştir. Her bölge için ayrı ayrı belirlenen kırılma yılları 1946 yılına oldukça yakın yıllardır. Yukarıda belirtilen bölgeler için kırılma yılları sırasıyla 1943, 1947, 1934, 1944, 1941, 1942, 1952 ve 1944 olarak belirlenmiştir. Kırılma yıllarına göre oluşturulan regresyon sonucu Farwest için 1952 yılı öncesi ıraksama, sonrasında yakınsama bulunmaktadır. Northeast için 1943 yılı, Rockies için 1942 yılı öncesi yakınsama, sonrası ıraksama bulunmaktadır. Kalan beş bölge için kırılma öncesinde ve sonrasında yakınsama sonucuna ulaşılmıştır.

Ayala vd. (2013), Carlino ve Mills (1993)'in yaklaşımını kullanan çalışmalardan biridir. Bu çalışmada 1950-2011 yılları arasında 17 Latin Amerika ülkesinin ABD'nin KBGSYH düzeyine yakınsaması araştırılmıştır. Analize dahil edilen ülkeler Arjantin, Barbados, Bolivya, Brezilya, Şili, Kolombiya, Kosta Rika, Dominik Cumhuriyeti, Ekvador, Guatemala, Jamaika, Meksika, Peru, Saint Lucia, Trinidad ve Tobago, Uruguay ve Venezüela'dır. Bu ülkelerin ABD'nin KBGSYH düzeyine ulaşabilmelerinin yaklaşık 100 yıl alacağı saptanmıştır. Stokastik yakınsamanın test edilmesi amacıyla serilere ADF, LS (2003) ve LS (2004) testleri uygulanmıştır. ADF birim kök testi sonucu sadece Kolombiya ve Jamaika'nın ABD'nin KBGSYH düzeyine stokastik yakınsama gösterdiği sonucuna ulaşılmıştır. LS (2004) testine göre tek kırılmanın olduğu durumda durağanlık araştırması yapılmış ve Kolombiya 1979, Meksika 1984 ve Venezüela 1981 yıllarında içsel bir kırılmayla durağan çıkmıştır. İki kırılmalı LS (2003) testi sonucunda

17 Latin Amerika ülkesinden 11 tanesi durağan çıkmıştır. Analizin ikinci kısmı yalnızca LS (2003) testi sonuçlarına göre oluşturulmuştur. Buna göre hem stokastik hem  $\beta$  yakınsaması sonucu gösteren ülkeler Şili, Kosta Rika ve Trinidad ve Tobago'dur.

Öztürk (2013) Türkiye ve AB ülkeleri arasında KBGSYH bağlamında yakınsama olup olmadığını araştırmıştır. Kullanılan yöntem Carlino ve Mills (1993)'in yöntemidir. Veriler Angus Maddison (2012) veri tabanından alınmıştır. 1950-2008 yıllarını kapsayan analizde AB üyesi olan 14 ülke dikkate alınarak EU-14, bu 14 ülkeye ek olarak 4 yeni üye ülkenin de dikkate alındığı EU-18 grupları oluşturulmuştur. EU-14 ülke grubunda Belçika, Hollanda, Fransa, Almanya, Danimarka, İtalya, İngiltere, İrlanda, Yunanistan, Portekiz, İspanya, Avusturya, Finlandiya ve İsveç bulunmaktadır. EU-18 ülke grubunda ise bunlara ek olarak Bulgaristan, Macaristan, Polonya ve Romanya bulunmaktadır. Stokastik yakınsamayı araştırmak amacıyla ADF, LS (2003) ve LS (2004) testleri kullanılmıştır. ADF birim kök testi sonucu hiçbir seri durağan çıkmamıştır; diyer bir deyişle kırılma olmadığı durumda Türkiye ile AB ülkeleri arasında KBGSYH düzeyinde stokastik yakınsama bulunmamaktadır. Bu durumda analizin ikinci kısmına geçilememiştir. LS (2004) tek kırılmalı birim kök testi sonucunda Türkiye-İrlanda serisi 1996 yılında içsel bir kırılma altında durağan çıkmıştır. Bu seri için yapılan regresyon analizi sonucunda Türkiye ve İrlanda arasında kırılmadan önce ve sonra ıraksama bulunmaktadır. LS (2004) testi ile durağan çıkan başka bir seri Türkiye-Macaristan'dır. Türkiye ile Macaristan arasında 1988 yılından önce güçsüz bir yakınsama bulunmaktadır. 1988 yılından sonra ise ülkeler arasında  $\beta$  yakınsaması gerçekleşmemiştir. Türkiye-Macaristan serisi iki kırılmalı LS (2003) testi sonucunda da durağan çıkmıştır. Kırılma yılları 1988 ve 1999'dur. Kırılma yıllarının ayırdığı üç dönem için de güçsüz yakınsama sonucuna ulaşılmıştır.

Literatürde Carlino ve Mills (1993)'in yaklaşımıyla Türkiye ve AB ülkeleri arasında yakınsama analizinin yapıldığı başka bir çalışma bulunamamıştır. Türkiye'yi konu alan yakınsama analizleri genellikle bölgesel bazdadır. Yakınsama analizini Türkiye ve AB arasında gerçekleştiren çalışmalar genellikle panel veri yaklaşımlarını kullanmaktadır. Bu çalışmalar aşağıda özetlenmiştir.

Ceylan ve Mollavelioğlu (2007), Türkiye'nin AB'ye tarımsal TFV bazında yakınsayıp yakınsamadığını test etmişlerdir. 17 AB ülkesi ve Türkiye arasındaki yakınsama analizi 1962-2006 dönemi için yapılmaktadır. Tarımsal TFV Malmquist endeks yöntemi ile elde edildikten sonra yatay kesit analize dayalı sigma yakınsaması ve ülkelerin belli bir ortalamaya yakınsayıp yakınsamadıklarını test etmek amacıyla zaman serisine dayalı Nahar-Inder testi uygulanmıştır. Sigma yakınsaması analiziyle anlamlı bir sonuca ulaşılamamıştır; örneklem bütünü yakınsama göstermemektedir. Nahar-Inder testi sonucu Avusturya, Finlandiya, Fransa, Almanya, Yunanistan, Hollanda, Macaristan, İrlanda, İtalya, Polonya, Romanya, Portekiz, İsveç ve

Türkiye örneklem ortalamasına doğru yakınsama göstermektedir. Bulgaristan, Danimarka ve İspanya için iraksama sonucuna ulaşılmıştır.

Çepni ve Köse (2007), Türkiye ve AB için  $\beta$  yakınsamasını test etmişlerdir. 1996-2005 dönemini kapsayan çalışmada  $\beta$  yakınsaması, çeyrekli veriler kullanılarak panel veri yöntemiyle analiz edilmiştir. Türkiye ile AB arasında yakınsama olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Doğan ve Saraçoğlu (2007), AB ve aday ülkeler için panel veri yöntemiyle yakınsama testi yapmışlardır. 1990-2004 dönemini kapsayan ve çeyrekli verilerin kullanıldığı çalışmada gelişmiş AB ülkeleri arasında yakınsama bulunmamıştır. Ancak Türkiye'nin de aralarında bulunduğu bazı aday ülkelerin AB ortalamasına yakınsadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Atalay (2007) AB'ye yeni üye olmuş ülkeler ile Türkiye'nin AB'ye mutlak ve koşullu yakınsama gösterip göstermediğini analiz etmiştir. Panel veri yöntemiyle yapılan analizde model üç farklı yöntemle tahmin edilmiştir. Bağımlı değişken KBGSYH büyüme oranının logaritması ve bağımsız değişkenler başlangıç yılındaki KBGSYH düzeyi, sabit sermaye yatırımlarının GSYH içindeki payı, nüfus artış oranı, dışa açıklık oranı, kamu harcamalarının GSYH içindeki payı, başlangıç yılındaki nüfus, net doğrudan yabancı yatırımın GSYH içindeki payı ve enflasyon oranı olarak belirlenmiştir. Karma En Küçük Kareler Yöntemi, Tek Taraflı Sabit Etkiler Modeli ve Karma Ortalama Grup Tahmini Yöntemi ile ayrı ayrı tahmin edilen regresyon sonucunda sonuçların tutarlı olduğu görülmektedir. Üç yöntemle de 1977-2004 yılları arasında yeni AB üye ülkeleri ve Türkiye'nin AB ortalamasına mutlak ve koşullu olarak yakınsama gösterdiği saptanmıştır. Kontrol değişkenleri de teoriye uygun sonuçlar vermiştir.

Lopçu ve Ateş (2009) çalışmalarında panel birim kök testleri kullanarak Türkiye ve AB arasında yakınsama analizi yapmışlardır. ADF, CADF ve IPS birim kök testleri kullanılarak yapılan analizde bir ülke gelir durumuna göre temel alınarak bu ülkeye yakınsama olup olmadığı test edilmiştir. Çalışmanın sonucuna göre Türkiye ve AB arasındaki gelir farkı sabit kalmaktadır.

Akıncı ve Yılmaz (2012), farklardaki fark yöntemiyle Türkiye ve AB ülkeleri arasında yakınsama analizi yapmışlardır. 1981-2010 dönemi için 17 AB üyesi ülke analize dahil edilmiştir. Türkiye'nin Gümrük Birliği üyeliğinin yakınsama üzerindeki etkisi araştırılmak amacıyla 1981-1995 ve 1996-2010 şeklinde iki alt dönem için de analiz yapılmıştır. 1996-2010 dönemi için Türkiye ile Almanya ve Finlandiya arasında mutlak iraksama sonucuna ulaşılmıştır. Türkiye ile Yunanistan, Hollanda, İrlanda, İspanya, Avusturya, Giney Kıbrıs Rum Kesimi, Slovenya, Malta, Estonya, Slovakya ve Lüksemburg arasında mutlak yakınsama bulunmaktadır.

Derviş vd. (2013) Türkiye ve AB arasındaki yakınsama analizini yalnızca ekonomik göstergeler üzerinden analiz etmişlerdir. Buna göre, Türkiye'nin demografik özelliklerindeki iyileşmeler, sıkı maliye politikası ve yapısal değişiklikler özel sektör yatırımlarını artırarak önümüzdeki 20 yıl

içerisinde Türkiye'nin AB'ye yakınsamasını sağlayacaktır. Orta vadede Türkiye'nin AB'ye yakınsama sürecini devam ettirebilmesi için beşeri sermaye eksikliğini kapatması gerekmektedir. 2003 yılında 15 AB üyesi ülkenin gelir ortalamasının sekizde biri kadar gelire sahip olan Türkiye'nin 2025 yılında bu ortalamanın üçte birine sahip olması beklenmektedir.

### **2.2. Veri Seti**

Analiz için gerekli olan veri yıllık kişi başına düşen gayrisafi yurt içi hasıladır. Veriler Dünya Bankası'ndan ABD doları bazlı olarak elde edilmiştir. Analiz 1960-2013 yıllarını kapsamaktadır. KBGSYH birçok veri tabanında bulunmasına rağmen Dünya Bankası'ndan elde edilmiştir; çünkü en uzun zaman aralığını sağlayan veriler burada bulunmaktadır. OECD, 1970 yılından itibaren veri sağladığı için tercih edilmemiştir. Angus Maddison (2012) veri seti 1960 yılından daha geriye gidebilmesine rağmen 2008 yılında son bulduğu için tercih edilmemiştir. Penn World Table (2015) veri tabanında en son 2011 yılının verileri bulunmaktadır.

AB'ye üye olan ülkelerin tümünün analize dahil edilmesi amaçlanmış olsa da Almanya, Bulgaristan, Çek Cumhuriyeti, Estonya, Hırvatistan, Kıbrıs, Letonya, Litvanya, Macaristan, Malta, Polonya, Romanya, Slovakya ve Slovenya ülkeleri için veriler eksik olduğundan analize dahil edilememiştir. Lüksemburg ise aşırı değerleri önlemek amacıyla analizden çıkarılmıştır. Bu durumda Türkiye ve AB ülkeleri arasında gelir yakınsaması analizi 13 ülke ve AB ortalaması için gerçekleştirilmiştir. Bu ülkeler Avusturya, Belçika, Danimarka, Finlandiya, Fransa, İtalya, Hollanda, İsveç, İngiltere, İrlanda, Yunanistan, Portekiz ve İspanya'dır. Zaman serisi yöntemiyle yapılan analizlerde örneklem uzunluğu daha önemli olduğu için Almanya'nın verisi 1970 yılından itibaren elde edilmesine rağmen, diğer ülkelerin örneklem sayısını azaltmamak için analize dahil edilmemiştir.

Analizde her ülkenin yıllık kişi başına düşen gelirlerinin logaritması alınmıştır. Her ülkenin logaritmik formdaki geliri Türkiye'nin gelirinden çıkarılarak 1960-2013 yıllarını kapsayacak zaman serileri oluşturulmuş ve testler bu serilerle yapılmıştır. ADF, Zivot-Andrews birim kök testleri ve regresyon analizi için Eviews 8, LS birim kök testi için WinRats 8 paket programı kullanılmıştır.

### **2.3. Yöntem**

Yakınsama hipotezinin test edilmesinde birçok farklı yaklaşım kullanılmaktadır. Bunun bir nedeni çeşitli yakınsama kavramlarının bulunması, diğer bir nedeni ise ekonometrik yöntemlerin gelişmesidir. Yakınsama kavramlarının çeşitliliği test edilecek birçok değişken ve birçok bakış açısı olduğu anlamına gelmektedir. Ekonometrik yöntemlerin de gelişmesiyle bu çeşitlilik artmıştır. Literatürde temel olarak kabul gören yakınsama çalışmalarında kullanılan yöntemler zaman içindeki gelişimlerine



göre, biçimsel olmayan yatay kesit, biçimsel yatay kesit, panel yaklaşımı, zaman serisi yaklaşımı ve dağılım yaklaşımıdır. Literatürde bu yöntemlerin hangi yakınsama kavramını test ettiği konusunda doğal bir sınıflandırma olduğu görülmektedir. Biçimsel olmayan yatay kesit, biçimsel yatay kesit, panel ve kısmen zaman serisi yaklaşımları hep  $\beta$  yakınsamasını test etmişler ve ülkeler arası düzeyde GSYH yakınsamasına odaklanmışlardır. TFP ve kulüp yakınsamasının test edilmesi için genellikle yatay kesit ve panel yaklaşımları kullanılmıştır. Zaman serisi yaklaşımı ülkeler arası analizin yanı sıra ülke içi analizlerde de kullanılmaktadır. Son olarak dağılım yaklaşımı kullanarak sigma yakınsamasını test etmenin yanı sıra dünya gelir dağılımının nasıl değiştiği de incelenmektedir.

Gelir yakınsamasının zaman serisi yaklaşımıyla analizi ülkeler arasında kişi başına düşen gelir farklarına gelen şokların kalıcı olup olmadığına odaklanır. Bu, yakınsamanın stokastik tanımıdır; ülkeler arasındaki gelir farkları durağan bir süreç izlemelidir. Durağanlık olmadığında, nispi kişi başına düşen geliri etkileyecek herhangi bir şok, yakınsama eğiliminden kalıcı bir sapmaya neden olur (Carlino ve Mills, 1993: 336).

Yakınsama olması için iki koşul bulunmaktadır. Kişi başına düşen gelir farkına gelen şoklar geçici olmalı (stokastik yakınsama) ve  $\beta$  yakınsaması bulunmalıdır. Birinci koşul için, kişi başına düşen gelir farkına yapılan çeşitli birim kök testleri sonucunda birim kök olduğuna dair temel hipotezi reddeden seriler belirlenir. Bu seriler kırılma olmadan veya sabitte ve trendde bir veya iki kırılma durumunda durağandır. İkinci koşul olan  $\beta$  yakınsamasının testi için durağan olan seriler için En Küçük Kareler Yöntemiyle (EKKY) bir regresyon oluşturulur. Bağımlı değişken iki ülkenin logaritmik formda kişi başına düşen gelir farkıdır. Eşitliğin sağ tarafında ise birim kök testlerinden elde edilen kırılma tarihlerine göre oluşturulan sabit ve trend kukla değişkenleri bulunur. Carlino ve Mills (1993)'e göre eğer iki ülke arasında kişi başına düşen gelir yakınsıyorsa, logaritmik formda nispi kişi başına düşen gelirin sabit ve trend kukla değişkenleriyle oluşturulan regresyonunda kukla değişkenlerin tahmin edilen katsayıları zıt işaretli olmalıdır.

Carlino ve Mills (1993) yaklaşımına göre, ülkeler arasındaki kişi başına düşen gelir farkı,  $RI_t$ , iki kısımdan oluşmaktadır: her ülkenin ulaşmaya çalıştığı ancak zamandan bağımsız nispi denge değeri,  $RI^e$  ve bu dengeden sapmalar,  $u_t$ .

$$RI_t = RI^e + u_t \quad (3)$$

$RI^e$ 'nin her seri için farklılık göstermesi koşullu yakınsamanın sınındığı anlamına gelmektedir. Dengeden sapmaları gösteren  $u_t$ , deterministik trend ve rassal sapmalardan oluşur.

$$u_t = v_0 + \beta t + v_t, \quad (4)$$

Burada  $v_0$  dengeden sapmayı,  $\beta$  deterministik yakınsama oranını göstermektedir. İkinci denklemi birincide yerine koyarsak;

$$RI_t = RI^e + v_0 + \beta t + v_t \quad (5)$$

$$\alpha = RI^e + v_0 \text{ ise,}$$

$$RI_t = \alpha + \beta t + v_t \text{ olur.} \quad (6)$$

Yakınsamanın gerçekleşmesi için rassal sapmaların,  $v_t$ , durağan olması gerekmektedir.  $v_t$ 'lerin durağan olup olmadığını sınamak için bunlar Loewy ve Papell (1996)'da olduğu gibi bir AR(q) süreci olarak modellenir.

$$v_{it} = \sum_{j=1}^q \rho_{ij} v_{i,t-j} + \varepsilon_{it} \quad (7)$$

Denklem 6 burada yerine koyulduğunda,

$$\Delta RI_t = \delta_{0i} + \delta_i t + \left( \sum_{j=1}^q \rho_{ij} - 1 \right) y_{i,t-1} + \sum_{j=1}^{q-1} \gamma_i \Delta RI_{i,t-j} + \varepsilon_{it} \quad (8)$$

$\delta_{0i} = (1 - \sum_{j=1}^q \rho_{ij})\alpha_i + \beta_i \sum_{j=1}^q j\rho_{ij}$  ve  $\delta_i = \beta_i(1 - \sum_{j=1}^q \rho_{ij})$  olarak tanımlanmıştır. Bu durumda  $v_{it}$ 'lerin durağan olup olmadığının sınanması  $RI_t$ 'nin birim köke sahip olup olmadığının sınanması anlamına gelmektedir; çünkü birim kökün varlığı,  $\sum_{j=1}^q \rho_{ij} = 1$  olmasıdır (Erlat, 2005: 254).

Eğer gelir farklarında birim kök olduğuna dair boş hipotez reddedilirse analizin ikinci kısmı olan model tahminine geçilir. Modellemedeki amaç,  $\alpha$  ve  $\beta$  katsayılarının yorumlanması yoluyla, söz konusu ülkeler arasında yakınsama olup olmadığını ortaya koymaktır. Elde edilen parametrelere göre farklı sonuçlar elde edilebilir (Tomljanovich ve Vogelsang, 2002: 58):

- C :  $\alpha$  ve  $\beta$  zıt işaretli ve istatistiki olarak anlamlı
- c :  $\alpha$  ve  $\beta$  katsayıları zıt işaretli; sadece biri istatistiki olarak anlamlı
- D :  $\alpha$  ve  $\beta$  aynı işaretli ve istatistiki olarak anlamlı
- d :  $\alpha$  ve  $\beta$  aynı işaretli; sadece biri istatistiki olarak anlamlı
- E :  $\alpha$  ve  $\beta$  istatistiki olarak anlamsız

Tomljanovich ve Vogelsang (2002)'a göre, C,  $\beta$  yakınsamasının göstergesidir. C durumunda  $\alpha$  ve  $\beta$  katsayıları  $\beta$  yakınsamasına uygun olarak zıt işaretlidir; ama sadece bir katsayı istatistiki olarak anlamlı olduğundan güçsüz bir yakınsama göstergesi olarak yorumlanır. D, ülkeler arasında ıraksama olduğunu ifade eder. d durumunda  $\alpha$  ve  $\beta$  katsayıları ülkeler arasında ıraksamaya uygun olarak aynı işaretlidir; ama sadece bir katsayı istatistiki olarak anlamlı olduğundan güçsüz bir ıraksama göstergesi olarak yorumlanır. E durumundaki bir seride  $\alpha$  ve  $\beta$  istatistiki olarak anlamsız olmasına rağmen ıraksama yorumu yapılamaz (Nieswiadomy ve Strazicich, 2004: 330). E, söz konusu ülkeler için  $\beta$  yakınsamasının gerçekleşmiş olduğunu ifade eder. Bir ülkenin gelir düzeyine yakınsamasını beklediğimiz ülke, yakınsayacağı ülkenin gelir düzeyine ya da gelir düzeyinin büyüme oranına ulaşmıştır (Tomljanovich ve Vogelsang, 2002: 60).

Yakınsama hipotezi teorik açıdan oldukça dikkat çekici bir konu olmasının yanı sıra testinin de kolaylıkla ve farklı yöntemlerle yapılabilmesi nedeniyle literatürde sıklıkla ele alınmaktadır. Yakınsama hipotezinin testi son günlerde çoğunlukla panel veri analizlerinden faydalanılarak yapılmaktadır. Bu çalışmada literatürde pek çok kez kullanılan panel veri analizi yerine yukarıda ayrıntılarıyla açıklanmaya çalışılan zaman serisi yöntemi kullanılması tercih edilmiştir. Bu bakımdan çalışmanın yakınsama hipotezinin testine ilişkin yöntemlerin zenginleştirilmesi yoluyla literatüre katkı sağladığı düşünülmektedir.

Yakınsama hipotezinin testinde Carlino ve Mills (1993)'in zaman serisi yöntemi ilk olarak, Türkiye'nin analize dahil olan AB ülkeleriyle yakınsaması her ülke için ayrı ayrı gerçekleştirildiğinden panel veri yöntemine ihtiyaç duyulmadığı için; ikinci olarak ise, zaman serisi yöntemi birim kök testleri uygulamasından sonra regresyon analizini gerektirdiğinden diğer yöntemlerden daha kapsamlı olduğu için tercih edilmiştir. Aynı zamanda literatürde Carlino ve Mills (1993)'in yaklaşımıyla Türkiye ve AB ülkeleri arasında yakınsama analizinin yapıldığı tek çalışma 2008 yılına kadar olan dönemi kapsamaktadır, bu anlamda çalışmamız bu analizi günümüze yaklaştırmaktadır.

### **2.3.1. Birim Kök Testleri ve Yakınsama Araştırması**

Çalışmada kırılsız durumda serinin durağan olup olmadığı Augmented Dickey Fuller (ADF) (1981) testiyle sınanmıştır. ADF testi sonucu durağan olduğu belirlenen seriler için aşağıdaki regresyon oluşturulur:

$$RI_t = \alpha_1 + \beta_1 t + u_t \quad (9)$$

Katsayılar Tomljanovich ve Vogelsang (2002) çalışmasında belirtildiği gibi yorumlanır. Çalışmada tek kırılma durumunda birim kökün varlığı Zivot-Andrews birim kök testiyle sınanmıştır. Zivot ve Andrews (1992), alternatif hipotez altında içsel bir kırılmaya izin veren bir birim kök testi geliştirmiştir (Zivot ve Andrews, 1992). Zivot-Andrews birim kök testi sonucu seride tek kırılmayla birlikte birim kök olmadığı görüldüyse ülkeler arasında yakınsama olup olmadığını tespit etmek için aşağıdaki denklem tahmin edilir (Nieswiadomy ve Strazicich, 2004: 329):

$$RI_t = \alpha_1 D1_t + \alpha_2 D2_t + \beta_1 TIME1_t + \beta_2 TIME2_t + u_t \quad (10)$$

$D1_t$  ve  $D2_t$  düzeydeki kırılmayı temsil eden,  $TIME1_t$  ve  $TIME2_t$  trenddeki kırılmayı temsil eden kukla değişkenlerdir.

$$D1_t = \begin{cases} 1 & t \leq T_B \\ 0 & t > T_B \end{cases} \quad D2_t = \begin{cases} 1 & t > T_B \\ 0 & t \leq T_B \end{cases}$$

$$TIME1_t = \begin{cases} t & t \leq T_B \\ 0 & t > T_B \end{cases} \quad TIME2_t = \begin{cases} t - T_B & t > T_B \\ 0 & t \leq T_B \end{cases}$$

Kukla değişkenler yukarıdaki gibi oluşturulur ve regresyon tahmin edilir. Denklemden elde edilen katsayılar Tomljanovich ve Vogelsang (2002) çalışmasında belirtildiği gibi yorumlanır. İki kırılmayı içeren birim kök testi için Lee ve Strazicich (2003)'ün geliştirdiği test kullanılmıştır. İki yapısal kırılma durumunda birim kök olmadığı kabul edilmişse, aşağıdaki denklem tahmin edilir (Nieswiadomy ve Strazicich, 2004: 329):

$$RI_t = \alpha_1 D1_t + \alpha_2 D2_t + \alpha_3 D3_t + \beta_1 TIME1_t + \beta_2 TIME2_t + \beta_3 TIME3_t + u_t \quad (11)$$

$D1_t$ ,  $D2_t$  ve  $D3_t$  düzeydeki kırılmayı temsil eden,  $TIME1_t$ ,  $TIME2_t$  ve  $TIME3_t$  trenddeki kırılmayı temsil eden kukla değişkenlerdir.

$$D1_t = \begin{cases} 1 & t \leq T_{B1} \\ 0 & t > T_{B1} \end{cases} \quad D2_t = \begin{cases} 1 & T_{B1} < t \leq T_{B2} \\ 0 & t \leq T_{B1} \text{ ve } t > T_{B2} \end{cases}$$

$$D3_t = \begin{cases} 1 & t > T_{B2} \\ 0 & t \leq T_{B2} \end{cases}$$

$$TIME1_t = \begin{cases} t & t \leq T_{B1} \\ 0 & t > T_{B1} \end{cases} \quad TIME2_t = \begin{cases} t - T_{B1} & T_{B1} < t \leq T_{B2} \\ 0 & t \leq T_{B1} \text{ ve } t > T_{B2} \end{cases}$$

$$TIME3_t = \begin{cases} t - T_{B2} & t > T_{B2} \\ 0 & t \leq T_{B2} \end{cases}$$

olacak şekilde kukla değişkenler oluşturulur. Denklemden elde edilen katsayılar Tomljanovich ve Vogelsang (2002) çalışmasında belirtildiği gibi yorumlanır. Carlino ve Mills (1993) yaklaşımı bir trend durağanlık araştırması sayılabileceğinden, birim kök testlerinde düzeyde ve eğimde kırılmanın dikkate alındığı modeller kullanılmalıdır (Strazicich ve diğerleri, 2004). Bu nedenle bu çalışmanın uygulama kısmında, Zivot-Andrews ve LS birim kök testleri için bu tip modeller dikkate alınacaktır.

## 2.4. Uygulama Sonuçları

Yakınsama analizi Carlino ve Mills'in (1993) zaman serisi yaklaşımını çalışması temel alınarak yapılmıştır. İlk olarak logaritmik formdaki KBGSYH farklarına ADF birim kök testi, tek kırılmayı dikkate alan Zivot-Andrews birim kök testi ve iki kırılmalı LS birim kök testi uygulanmıştır. Strazicich vd (2004)'e göre Carlino ve Mills (1993)'in zaman serisi yaklaşımını çalışması bir trend durağanlık analizi sayılabileceğinden birim kök testlerinde düzeyde ve eğimde kırılmanın dikkate alındığı modeller tercih edilmelidir. Bu nedenle tüm birim kök testlerinde sabitli ve trendli modeller tercih edilmiştir. ADF birim kök testi sonuçları aşağıda görülmektedir. Tablo 1'de görüleceği üzere Türkiye-Yunanistan ve Türkiye-İsveç serileri durağandır.

**Tablo 1:** ADF Birim Kök Testi Sonuçları

Seriler	Test İst.	Seriler	Test İst.
TR-Avus	-2.47	TR-Irl	-2.61
TR-Bel	-3.09	TR-Hol	-3.15
TR-Dan	-3.12	TR-Por	-2.64
TR-Fin	-2.70	TR-İsp	-3.03
TR-Fra	-0.77	TR-İsv	-3.62**
TR-Yun	-3.31***	TR-İng	-2.41
TR-Ita	-2.43	TR-AB	-2.97

(Not: \*:%1, \*\*:%5,\*\*\*:%10 düzeyinde anlamlı. Kritik değerler MacKinnon (1996)'dan alınmıştır.)

**Tablo 2:**Kırılmasız Model Tahmin Sonuçları

Seriler	$\alpha_1$	$\beta_1$	Sonuç	R <sup>2</sup>
TR-Yun	0.401 (0.000)	0.003 (0.002)	D	0.72
TR-İsv	0.956 (0.000)	-0.001 (0.114)	C	0.75

(Not: Parantez içindeki değerler olasılık değerleridir.)

$\beta$  yakınsamasının testi için bu iki seri kırılmayı dikkate almayan modellerle tahmin edilmiştir ve sonuçları Tablo 2’de sunulmuştur. Türkiye ve Yunanistan arasında ıraksama bulunmaktadır. Türkiye ve İsveç arasındaki ilişki katsayıları açısından yakınsama olarak yorumlanmaktadır; ancak  $\beta_1$  değişkeni istatistiksel olarak anlamsızdır. ADF birim kök testine göre, Türkiye-Yunanistan ve Türkiye-İsveç serileri hariç tüm serilerde birim kök vardır. Bu durum gelir farklarındaki şokların kalıcı olduğunu göstermektedir. Ancak serilerde bir veya birden fazla yapısal kırılma olabilir ve yapısal kırılmalar sahte birim kök yaratabilir. Bu nedenle tek kırılma durumunda Zivot-Andrews (1992) birim kök testi uygulanmış ve sonuçlar Tablo 3’te sunulmuştur.

**Tablo 3:** Zivot-Andrews Birim Kök Testi Sonuçları

Seriler	Kırılma yılı	Test İst.	Seriler	Kırılma yılı	Test İst.
<b>TR-Avus</b>	1994	-5.73*	<b>TR-Irl</b>	2001	-3.76
<b>TR-Bel</b>	1994	-5.76 *	<b>TR-Hol</b>	1986	-3.41
<b>TR-Dan</b>	1994	-4.83 ***	<b>TR-Por</b>	1994	-5.16 **
<b>TR-Fin</b>	1986	-5.75*	<b>TR-İsp</b>	1991	-4.69
<b>TR-Fra</b>	1994	-5.26 **	<b>TR-İsv</b>	1986	-4.70
<b>TR-Yun</b>	1995	-3.64	<b>TR-İng</b>	1980	-5.24 **
<b>TR-Ita</b>	1986	-4.04	<b>TR-AB</b>	1994	-4.74

(Not: \*:%1, \*\*:%5,\*\*\*:%10 düzeyinde anlamlı. Kritik değerler Zivot ve Andrews (1992) makalesinden alınmıştır.)

Zivot-Andrews birim kök testi sonucunda, Türkiye ile Avusturya, Belçika, Danimarka, Finlandiya, Fransa, Portekiz ve İngiltere arasında tek kırılma altında durağanlık sonucuna ulaşılmıştır. Bu serilerin durağan olması söz konusu ülkeler arasında yakınsama olduğu anlamına gelmemekle birlikte; analizin ikinci kısmı için gerekli şartı sağlamaktadır. Tablo 4’te görüleceği üzere durağan olan seriler için yöntem kısmında açıklanan tek kırılmalı model tahmin edilmiştir.

Türkiye ile Avusturya, Belçika, Danimarka, Fransa ve Portekiz arasındaki analizler için kırılma yılı olan 1994, Türkiye için kriz yılıdır. 1992-1993 yıllarında Avrupa para piyasalarındaki sorunlar ve 1994 yılında önce Meksika, ardından Brezilya ve Arjantin’in girmiş olduğu krizler sonucu gelişmekte olan ülkelere sermaye kaçıışı, Türkiye’nin 1994 krizini yaşamasının ardındaki küresel nedenlerdir. Bunun yanı sıra TL’nin devalüe edileceği beklentisi ve hükümetin faiz haddini indirme politikası, 4.2 milyar dolarlık sermaye çıkışına neden olmuştur. Bu durum Türkiye’nin para piyasasını ve borsasını alt üst etmiştir (Kazgan, 2002: 6). 1994 krizi finansal bir kriz olarak başlamasına rağmen, reel kesimi de yoğun biçimde etkilemiştir. Gayrisafı milli hasıladaki düşüş % 6 oranındadır. Kişi başına

düşen gelir artış oranı 1993 yılında % 6.3 iken, 1994 yılında % - 6.9'dur. Türkiye ile Avusturya, Belçika, Danimarka, Fransa ve Portekiz arasında kırılmadan önceki dönemde güçsüz yakınsama, kırılmadan sonra ise  $\beta$  yakınsaması bulunmaktadır.

**Tablo 4:** Tek Kırılmalı Model Tahmin Sonuçları

Seriler	I.Dönem			Kırılma Yılı	II.Dönem			$R^2$
	$\alpha_1$	$\beta_1$	Sonuç		$\alpha_2$	$\beta_2$	Sonuç	
TR-Avus	-0.050 (0.45)	0.016 (0.000)	c	1994	0.468 (0.000)	-0.017 (0.000)	C	0.86
TR-Bel	-0.071 (0.282)	0.010 (0.000)	c	1994	0.257 (0.018)	-0.018 (0.000)	C	0.75
TR-Dan	-0.043 (0.538)	0.012 (0.000)	c	1994	0.342 (0.000)	-0.018 (0.000)	C	0.76
TR-Fin	-0.098 (0.205)	0.013 (0.000)	c	1986	0.380 (0.000)	-0.015 (0.000)	C	0.77
TR-Fra	-0.049 (0.465)	0.009 (0.000)	c	1994	0.245 (0.003)	-0.025 (0.000)	C	0.76
TR-Por	-0.125 (0.122)	0.013 (0.000)	c	1994	0.431 (0.000)	-0.015 (0.000)	C	0.81
TR-İng	-0.212 (0.024)	-0.002 (0.399)	d	1980	0.051 (0.639)	-0.007 (0.000)	c	0.60

(Not: Parantez içindeki değerler olasılık değerleridir.)

Türkiye ile Finlandiya için kırılma yılı 1986 çıkmış; kırılmadan önceki dönemde güçsüz yakınsama, kırılmadan sonra ise  $\beta$  yakınsaması sonucuna ulaşılmıştır. 1980'li yılların başına kadar Finlandiya ekonomisi kamu müdahalelerini de içeren piyasa ekonomisi ile başarılı bir şekilde yönetilmiştir. 1980'li yılların ortalarına gelindiğinde finans piyasalarındaki serbestleşme politikası bir kaç yıl içinde hisse senedi piyasasında aşırı değerlenmeye yol açmıştır. Türkiye'de ise 1986 yılı iç talepteki artış ve petrol

## Ülkeler Arası Gelir Yakınsaması Analizi: AB Ülkeleri ve Türkiye

fiyatlarının düşmesinden dolayı ekonominin hedeflenen uzun dönem büyüme hızının üzerinde büyüdüğü bir yıl olmuştur (Saraçoğlu, 1990). Bu dönemde kişi başına düşen gelirdeki artış % 4.6 oranındadır.

Türkiye-İngiltere analizinde kırılma yılı 1980'dir. 1980'lerin başında İngiltere ekonomisi ve diğer AB ülkeleri 1979 ikinci petrol krizinin etkilerini yaşıyordu. 1979 yılında İngiltere'nin kişi başına düşen gelir artış oranı % 2.5 iken, 1980 yılında bu oran % - 2.3 ve 1981 yılında % - 1.4 olarak gerçekleşmiştir. İkinci petrol krizi gelişmekte olan ülkeleri de etkilemiş ve 1980 yılının sonunda Türkiye bir kriz yaşamıştır. Avrupa ülkelerinde ikinci petrol krizinin etkisiyle üretim ve ithalatta yaşanan daralma ve uluslararası borçlanma faiz oranlarındaki artış, gelişmekte olan ülkelerin ihracatını olumsuz yönde etkilemiş; borçlanma maliyetleri artmış ve dışardan kredi alma imkanları azalmıştır. Türkiye'nin kişi başına düşen gelir artış oranı 1979 yılında % - 2.7, 1980 yılında ise % - 4.4'tür. 1980 yılından önceki dönemde iki ülkenin KBGSYH düzeyleri arasında güçsüz ıraksama; sonrasında ise güçsüz yakınsama bulunmaktadır.

**Tablo 5:**LS Birim Kök Testi Sonuçları

Seriler	TB <sub>1</sub>	$\lambda_1$	TB <sub>2</sub>	$\lambda_2$	Test İst.
TR-Avus	1966	0.12	1996	0.68	-5.21
TR-Bel	1975	0.29	1996	0.68	-5.41 ***
TR-Dan	1974	0.27	1986	0.5	-5.11
TR-Fin	1977	0.33	1989	0.55	-4.91
TR-Fra	1974	0.27	1987	0.52	-5.22
TR-Yun	1968	0.16	1998	0.72	-5.01
TR-Ita	1974	0.27	1986	0.5	-5.72 ***
TR-Irl	1974	0.27	2004	0.83	-4.62
TR-Hol	1975	0.29	1996	0.68	-5.29
TR-Por	1975	0.29	1994	0.64	-5.82
TR-İsp	1976	0.31	1990	0.57	-4.96
TR-İsv	1974	0.27	1987	0.53	-5.88 **
TR-İng	1974	0.27	1988	0.53	-4.28
TR-AB	1974	0.27	1986	0.5	-5.16

(Not:TB: Kırılma Tarihi;  $\lambda$ :Kırılma Yansıması. \*\*:%5, \*\*\*:%10 düzeyinde anlamlı ve iki kırılma için kritik değerler Strazicich vd., 2004: 136-137)

LS birim kök testi sonucunda Türkiye-Belçika, Türkiye-İtalya, Türkiye-İsveç serileri iki kırılma durumunda durağandır. Tablo 6'da bu seriler için tahmin edilen iki kırılmalı modelin sonuçları görülmektedir.



Tablo 6: İki Kırılmalı Model Tahmin Sonuçları

Dönemler	Regresyon Sonuçları	Seriler		
		TR-Bel	TR-İta	TR-İsv
I.Dönem	$\alpha_1$	0.076 (0.251)	0.114 (0.100)	0.107 (0.113)
	$\beta_1$	0.019 (0.000)	0.023 (0.000)	0.020 (0.000)
	Sonuç	d	D	d
	Kırılma Yılı	1974	1974	1974
II.Dönem	$\alpha_2$	0.295 (0.000)	0.182 (0.047)	0.223 (0.013)
	$\beta_2$	0.009 (0.000)	0.033 (0.000)	0.014 (0.001)
	Sonuç	D	D	D
	Kırılma Yılı	1996	1986	1987
III.Dönem	$\alpha_3$	0.398 (0.000)	0.714 (0.000)	0.481 (0.000)
	$\beta_3$	-0.014 (0.000)	-0.016 (0.000)	-0.016 (0.000)
	Sonuç	C	C	C
	$R^2$	0.79	0.87	0.78

(Not: Parantez içindeki değerler olasılık değerleridir.)

Kırılma yılları farklılık gösterse de yakınsama yorumları tüm seriler için aynıdır. Birinci ve ikinci dönemde güçsüz ıraksama, son dönemde  $\beta$  yakınsaması sonucuna ulaşılmıştır. Türkiye-Belçika serisi Zivot-Andrews birim kök testi sonucunda da durağan çıktığı için tek kırılmalı modelle tahmin edilmişti. İki ülke arasında 1994 yılından önce ıraksama, 1994 yılından sonra ise yakınsama sonucuna ulaşılmıştı. İki kırılmalı model tahmini sonucunda ise 1975 öncesi, 1976-1996 yılları arası ve 1996 sonrası olarak üç dönem oluşturulmuştur. İki ülke arasında 1996 yılından önce ıraksama, sonrasında yakınsama sonucuna ulaşılmıştır. İki modelin sonuçları birbirleriyle tutarlıdır.

Türkiye-Belçika serisi için birinci kırılma yılı olan 1975, 1973 yılındaki birinci petrol krizinin göstergesidir. Aynı zamanda Türkiye-İtalya ve Türkiye-İsveç serilerinde de ilk kırılma yılı petrol krizine denk gelmektedir. 1973'te yaşanan petrol krizi ile birlikte artan petrol fiyatları AB ülkelerinin enerji tüketimlerinde İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra ilk defa bir düşüşe

neden olmuştur. Birinci petrol şokunun ardından 1979 yılında yaşanan petrol krizi, petrol fiyatlarının 4 kat artmasına neden olurken, petrol fiyatlarındaki bu artışa paralel olarak AB ülkelerinin enerji tüketimleri ciddi şekilde azalmış, gayri safi yurtiçi hasıladaki artış ise çok düşük seviyelerde kalmıştır. 1974 yılında Belçika'nın kişi başına düşen gelirindeki artış oranı % 3.9, 1975 yılında ise % - 1.6'dır. Aynı yıllarda Türkiye'nin kişi başına düşen geliri % 3 – 4 oranında artış göstermiştir. Türkiye ile Belçika arasındaki analizde ikinci kırılma yılının 1994 krizinin sonucu olduğu söylenebilir.

Türkiye - İtalya analizinde iki ülke arasında 1986 yılından önce iraksama, 1986 yılından sonra yakınsama bulunmaktadır. 1986 yılında Türkiye ekonomisi büyüme rakamları açısından başarılı olsa da, artan kamu borcundan dolayı TL'nin devalüasyonu söz konusudur. Bu dönemde Türkiye ekonomisinde 1987 yılındaki durgunluk ve 1988-1989 krizi yaşanmıştır. İtalya ekonomisine on yıllık dönemlerle bakıldığında 1960'lardan itibaren kişi başına düşen gelir artış oranının sürekli azalmakta olduğu görülür. Bu oran 1960'larda % 5.1, 1970'lerde % 3.1, 1980'lerde % 2.2 ve 1990'larda % 1.4 olarak gerçekleşmiştir (Daveri ve Lasino, 2005: 367). İtalya'da 1980'li yıllar petrol krizlerinin etkilerinin yanı sıra, işsizliğin hızla yükseldiği, kamu borçlarının milli gelirin % 10'una ulaştığı yıllardır.

Türkiye ile İsveç arasında 1987 yılından önce iraksama, 1987 yılından sonra yakınsama bulunmaktadır. Türkiye-İsveç serisi ADF birim kök testi sonucunda da durağan çıkmış; regresyon tahmini sonucunda ise katsayıların yakınsamayla uyumlu olduğu ancak  $\beta$  katsayısının istatistiki olarak anlamsız olduğu sonucuna varılmıştı. Böylece serideki kırılmaları dikkate almadan yapılan analiz iki ülke için 1960-2013 yılları arasında güçlü bir  $\beta$  yakınsaması yorumu yapılamayacağını göstermiş oldu. Serinin iki kırılmalı LS birim kök testi ile durağan çıkması sonucu yapılan regresyon analizinde ise, iki ülke arasında 1987 yılı öncesi iraksama, 1987 yılından sonra yakınsama vardır. Kırılmasız modeldeki güçsüz yakınsama yorumu aslında 1960-2013 yılları arasında bu iki ülkenin nispi kişi başına düşen gelir düzeylerinin tek bir doğrultuda hareket etmediğini destekleyen bir sonuçtur.

1980'lerde İsveç ekonomisi yüksek enflasyon oranları yaşamıştır, döviz kuru birçok kez devalüasyon yapılmasına rağmen değerli kalmıştır. Bu yıllarda İsveç finansal deregülasyona gitmiştir; ancak yüksek enflasyon, bütçe açığı ve kontrol altına alınamayan döviz kurunun olduğu bir ortamda finansal deregülasyon 1990 yılında bankacılık kriziyle sonlanmıştır. Türkiye'nin 1986 yılındaki hızlı büyümesi 1987 yılında da devam etmiştir. Ancak 1987 yılının sonlarına doğru kamu kesimi harcamalarıyla uyarılmış bu hızlı büyüme ve kamu tarafından üretilen mal ve hizmetlerin fiyatlarının 1987 yılında ayarlanmasındaki önemli gecikmeler, kamu kesiminin borçlanma gereğinin önemli ölçüde artmasına yol açmıştır (Saraçoğlu, 1990). 1987'de kamu açıklarının büyümeye, enflasyonun yükselmeye başlaması, yılın sonlarına doğru Türkiye'nin ekonomik durgunluğa girmesine neden olmuştur. 1987 yılı sonunda kamu kesimi fiyatlarında yapılan % 20 oranında

artış, özel kesimin de fiyatlama kararını etkilemiş ve ekonomi hızlı fiyat artışlarının yaşandığı bir döneme girmiştir. 1988 yılının ikinci yarısından itibaren, özellikle imalat sanayiindeki bu durgunluk daralmaya dönüşmüştür. 1988 yılında Türkiye'nin kişi başına düşen gelir artış oranı % 0.4 iken 1989 yılında bu oran negatif gerçekleşmiştir. LS birim kök testi sonucunda Türkiye-İsveç serisindeki ikinci kırılma, Türkiye için ekonomik durgunluk, İsveç içinse bankacılık krizinin hemen öncesine denk gelmektedir.

Türkiye ile İrlanda, İspanya, Hollanda ve AB ortalaması farkları ADF, Zivot-Andrews ve LS birim kök testlerinin hiçbiri ile durağanlık sonucu vermemiştir. Bu ülkeler ile Türkiye arasında stokastik yakınsama bulunmamaktadır. Durağanlık koşulu sağlanmadığından regresyon analizi yapılamamıştır.

## **SONUÇ**

Bu çalışmada 1960-2013 yılları arasında Türkiye ile 13 AB üyesi ülke ve AB ortalaması arasında zaman serisi yöntemi kullanılarak KBGSYH bakımından yakınsama araştırması yapılmıştır. Bu ülkeler Avusturya, Belçika, Danimarka, Finlandiya, Fransa, İtalya, Hollanda, İsveç, İngiltere, İrlanda, Yunanistan, Portekiz ve İspanya'dır. Zaman serisi yöntemi kullanılarak, Carlino ve Mills (1993)'in yaklaşımı uygulanmıştır. KBGSYH düzeyleri arasında yakınsama analizi yapılan bu çalışmadan elde edilen kırılma yılları, aslında gelir düzeyinin ekonomik krizlerden veya bir ülkenin kendi ekonomik durumundan ne kadar etkilendiğini ortaya koymaktadır. Neredeyse tüm kırılma yıllarının krizlere denk gelmesi, yakınsama sürecinde krizlerin ve şokların, ya da KBGSYH düzeyini etkileyebilecek herhangi bir unsurun, önemli rol oynadığını göstermektedir. Bununla birlikte her kırılma yılının yakınsama süreci üzerindeki etkisinin aynı olmadığı göze çarpmaktadır. Birinci Petrol Krizi'ni temsil eden yıllar olarak kabul edilen 1974, 1975 kırılma yılları yakınsama sürecinin gidişatını etkilememiştir. Bu yılların ayırdığı dönemlerde genellikle ıraksama görülmektedir. 1980'li yılların sonundan itibaren elde edilen kırılma yılları ise süreci etkilemektedir. Örneğin, 1994 yılından önce aralarında ıraksama olan ülkelerin tümünde bu yıldan sonra yakınsama bulunmaktadır. Bunun iki nedeni olabilir. Birincisi 1980'li yıllardan itibaren uzun dönemli makroekonomik verilere ulaşılmaya başlanmıştır. Geriye dönük hesaplamalardansa, 1980'li yılları takip eden hesaplamalar daha güvenilir olacaktır. Diğer bir neden ise küreselleşmenin artan etkisi olabilir. Küreselleşme ile birlikte bir ülkenin karşılaştığı kriz diğer ülkeleri de kolaylıkla etkileyebilir. Böylece krizin yakınsama üzerinde süreci değiştirebilecek düzeyde bir etkisi olabilir.

**KAYNAKLAR**

- ABRAMOVITZ, M. ve DAVID, P. (1996). Convergence and Deferred Catch-up. Growth and Development: The Economics of the 21st Century (ss. 1-56). Stanford: Stanford University Press.
- AKINCI, M. ve YILMAZ, Ö. (2012). Türkiye ile AB Arasındaki Kişi Başına Gelir Yakınsaması: Farklardaki Fark Analizi. *Finans, Politik & Ekonomik Yorumlar*. 49(567) : 15-27.
- ATALAY, S. (2007). *Yeni Avrupa Birliği Ülkelerinde ve Türkiye’de Reel Yakınsama*. (Uzmanlık Yeterlilik Tezi). Ankara: Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Dış İlişkiler Genel Müdürlüğü.
- AYALA, A., CUNADO, J. ve GİL-ALANA, L. A. (2013). Real Convergence: Empirical Evidence for Latin America. *Applied Economics*. 45(22) : 3220-3229.
- BERNARD, A. B. ve DURLAUF, S. N. (1996). Interpreting Tests of The Convergence Hypothesis. *Journal of Econometrics*. 71(1):161-173.
- CARLINO, G. A. ve MILLS L. O. (1993). Are U.S. Regional Incomes Converging?. *Journal of Monetary Economics*. 32(2):335-346.
- ÇEPNİ, E. ve KÖSE, N. (2007). Convergence Between Turkey and the EU, Panel Unit Root Test. *Oxford Business & Economics Conference*. İngiltere. 24-26 Haziran 2007.
- DAVERI, F. ve LASINO, C. (2006). Italy’s Decline: Getting The Facts Right. *Giornale degli Economisti e Annali di Economia*. 64(4):365-410.
- DERVİŞ, K. (2012). Convergence, Interdependence and Divergence. *Finance & Development* (ss. 10–14).
- DICKEY, D. A. ve FULLER W. A. (1981). Likelihood Ratio Statistics for Autoregressive Time Series With a Unit Root. *Econometrica*. 49(4): 1057-1072.
- DURLAUF, S. N., JOHNSON P. A. ve TEMPLE, J. R. W. (2005). Growth Econometrics. *Handbook of Economic Growth* (ss. 555-677). Hollanda: Elsevier.
- ERLAT, H. (2005). Türkiye’de Bölgesel Yakınsama Sorununa Zaman Dizisi Yaklaşımı. *Bölgesel Gelişme Stratejileri ve Akdeniz Ekonomisi* (ss. 251-276). Ankara: Türkiye Ekonomi Kurumu Vakfı.
- ISLAM, N. (2003). What Have We Learned From Convergence Debate?. *Journal of Economic Surveys*. 17(3):310-362.
- KAZGAN, G. (2002). Türkiye’de Ekonomik Krizler: (1929-2001) Nedenleri ve Sonuçları Üzerine Karşılaştırmalı Bir İrdeleme. *Degev* (ss. 1- 38) Düzenleyen: Türkiye İş Bankası. 25-26-27 Eylül 2002.
- LEE, J. ve STRAZICICH, M. C. (2003). Minimum Lagrange Multiplier Unit Root Test With Two Structural Breaks. *The Review of Economics and Statistics*. 85(4):1082-1089.

- LOPÇU, K. ve ATEŞ, S. (2009). Income Convergence Between Turkey and EU Regions: A Panel Unit Root Approach. *Econ.Anadolu 2009* (ss.1-13). Düzenleyen Anadolu Üniversitesi İ.İ.B.F. Ekonomi Bölümü. Eskişehir. 17-19 Haziran 2009.
- MACKINNON, J. G. (1996). Numerical Distribution Functions for Unit Roots and Cointegration Tests. *Journal of Applied Econometrics*. 11(6):601-618.
- NIESWIADOMY, M. L. ve STRAZICICH, M. C. (2004). Are Political Freedoms Converging? *Economic Inquiry*, 42(2): 323–340.
- ÖZTÜRK, L. (2013). Türkiye Avrupa Birliği'ne Yakınsıyor Mu? Bir Zaman Serisi Analizi, 1950-2008. *Ege Akademik Bakış*. 13(2):527-538.
- RASSEKH, F. (1998). The Convergence Hypothesis: History, Theory and Evidence. *Open Economies Review*. 9(1):85-105.
- ROMER, P. M. (1994). The Origins of Endogenous Growth. *Journal of Economic Perspectives*. 8(1):3-22.
- SARAÇOĞLU, R. (1990). 1990 Yılına Girerken Türk Ekonomisi. *TCMB Parasal Programı Hakkında verilen Briefing Metni*. (ss. 1-10). Ankara: TCMB Başbakanlık Özel Bürosu. 16 Ocak 1990.
- TOMLJANOVICH, M. ve VOGELSANG, T. J. (2002). Are U.S. Regions Converging? Using New Econometric Methods to Examine Old Issues. *Empirical Economics*. 27(1):49-62.
- ZIVOT, E. ve ANDREWS, D. W. K. (1992). Further Evidence on the Great Crash, the Oil Price Shock, and the Unit Root Hypothesis. *Journal of Business and Economic Statistics*.10(3):251-270.

## YAZARLAR HAKKINDA

**Arzu Güler;** received her bachelor degree in International Relations from Hacettepe University in 2004. She received his Master of Arts degree in European Studies from Hamburg University in 2007 and her Ph.D. in International Relations from Bilkent University in 2013. She currently works at Adnan Menderes University, Department of International Relations as Assistant Professor.

E-mail: arzuguler@adu.edu.tr

**Aslı Özcan;** Süleyman Demirel Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümünden 2014 yılında mezun olduktan sonra aynı üniversitenin Sosyal Bilimler Enstitüsü, Üretim Yönetimi ve Sayısal Yöntemler Anabilim Dalı'nda yüksek lisans eğitimine başlamış olup Erasmus programı dahilinde Bruno University of Technology/ Business and Management bölümünde bir yıl süre ile yüksek lisans eğitimine devam etmiştir.

E-mail: aslozcn09@gmail.com

**Başak KARŞIYAKALI;** Yrd. Doç. Dr, İktisat Bölümü Öğretim Üyesidir. Lisans eğitimini DEÜ İİBF İktisat Bölümünde 1997 yılında tamamlayan Karşıyakalı, yüksek lisans ve doktora eğitimini de aynı üniversitenin aynı bölümünde almıştır. Başak Karşıyakalı, "Türkiye'de Ekonomik Büyümenin Kaynaklarının Analizi" başlıklı doktora tezini 2009 yılında tamamlamıştır. DEÜ İİBF İktisat bölümündeki görevine 1998 yılında Araştırma Görevlisi olarak başlayan Karşıyakalı, 2011 yılından bu yana aynı bölümde Yardımcı Doçent olarak görevine devam etmektedir. İlgili alanı iktisadi Büyüme ve Ekonomik Kalkınma olan Karşıyakalı, lisans ve yüksek lisans düzeyinde Mikro iktisat, İktisadi Büyüme ve Kalkınma Ekonomisi derslerini yürütmektedir.

**Bülent YILDIZ;** 1979 yılında Erzurum'un Narman ilçesinde doğdu. İlk, orta ve lise eğitimlerini Narman'da tamamladı. 2003 yılında Gaziantep Üniversitesi Elektrik-Elektronik Mühendisliği Bölümünden mezun olarak lisans eğitimini tamamladı. 2008 yılında yüksek lisans eğitimini Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi'nde tamamladı. Aynı yıl Erzurum Atatürk Üniversitesi işletme bölümünde doktora başlayarak 2013 yılında muhasebe ve finansman alanında doktorasını tamamladı. 2014 yılında, Adnan Menderes Üniversitesi Nazilli İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Uluslararası Ticaret ve Finansman Bölümü'nde Yardımcı Doçent olarak atandı. Halen aynı bölümde Uluslararası Ticaret Anabilim Dalı Başkanı ve Bölüm Başkan Yardımcısı olarak görev yapmaktadır. Evli ve dört çocuk babasıdır.

**Ece Yıldız;** Süleyman Demirel Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümünden 2014 yılında mezun olduktan sonra aynı üniversitenin Sosyal Bilimler Enstitüsü, Üretim Yönetimi ve Sayısal Yöntemler Anabilim Dalı'nda yüksek lisans eğitimine etmektedir.  
E-mail: ece-yldz91@hotmail.com

**Ekmek ERDEM;** Prof. Dr., 1987 yılında İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi'nden mezun olduktan sonra, aynı üniversitenin Sosyal Bilimler Enstitüsü'nde yüksek lisans eğitimini tamamlamıştır (1989). Aynı yıl İstanbul Üniversitesi'nde başladığı iktisat doktorasını tez aşamasında yarıda bırakarak 1991 yılında ABD'ye gitmiş ve 1994 yılında New York Rensselaer Polytechnic Institute'de "Yönetim Ekonomisi" alanında doktorasını tamamlamıştır. 1988 yılında araştırma görevlisi olarak başladığı Erciyes Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi'nde 1995 yılında yardımcı doçent, 1996 yılında doçent, 2002 yılında da profesör olmuştur. Üniversite içerisinde, YÖK'te, bürokraside, özel sektörde, sivil toplum, ulusal ve uluslararası çeşitli bilimsel kuruluşlarda çok sayıda üst düzey idari görevler üstlenmiştir. 2008'den bu yana Erciyes Üniversitesi İİBF Dekanlığını yürütmektedir. Para ve finans ekonomisi, büyüme, istihdam, din ve iktisat gibi alanlarda 250'yi aşkın bilimsel makale, tebliğ ve kitapları bulunmaktadır.  
E-mail: ekremerdem@erciyes.edu.tr

**Emine COBANOGU;** is a Professor of Marketing at Department of Business Administration in English, Faculty of Business, Marmara University. Her main focus in marketing is organizational marketing, sustainability, sales management, and branding.  
E-mail: ecobanoglu@marmara.edu.tr

**Gonca MANAP DAVRAS;** Yrd. Doç. Dr., Lisans öğrenimini 1998 yılında Akdeniz Üniversitesi Turizm ve Otel İşletmeciliği Fakültesinde, yüksek lisansını 2003 ve doktora eğitimini 2010 yılında Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsünde tamamladı. Halen Süleyman Demirel Üniversitesi Isparta M.Y.O' da öğretim üyesi olarak devam etmektedir.

**İbrahim ÇETİNTÜRK;** Yrd. Doç. Dr., Lisans öğrenimini Adnan Menderes Üniversitesi Turizm ve Otel İşletmeciliği Fakültesinde tamamladı. Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı'ndan Yüksek Lisans ve doktora dereceleri aldı. Çankırı Karatekin Üniversitesi'nde Yardımcı Doçent ünvanı ile Uluslararası Ticaret-Uluslararası Yönetim bölümünde görev yapmaktadır. Stratejik yönetim, yenilik, kariyer yönetimi konularında yayınları bulunmaktadır.

**İbrahim PEKER;** Dr., Lisans öğrenimini 1992 yılında ODTÜ İİBF Fakültesi, İşletme Bölümünde, yüksek lisansını 2002 yılında, doktorasını ise 2012 yılında Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Ana Bilim Dalı Programı'nda tamamladı. ABD'de Wharton Business School'un sermaye piyasaları konusundaki eğitim programını tamamlayan PEKER, profesyonel hayatında SPK Başkan Yardımcılığı, MKK Yönetim Kurulu Başkanlığı, İFM Finansal Ürünler ve Piyasalar Komitesi Başkanlığı, Onuncu Kalkınma Planı Finansal Hizmetler Özel İhtisas Komisyonu Başkanlığı ve Finansal Eğitim Çalışma Grubu Başkanlıkları gibi görevleri yürütmüştür. PEKER, halen yatırımcı davranışları, kurumsal yönetim, yatırımcı eğitimi, yatırım fonları ve bireysel emeklilik, finansal piyasalar ve enerji piyasaları konularında çalışmalarına devam etmektedir.

E-mail: [dribrahimpeker@gmail.com](mailto:dribrahimpeker@gmail.com)

**Kahraman Arslan;** Doç. Dr., Lisans öğrenimini 1970 yılında Ankara İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi'nde, yüksek lisansını ise 1972 yılında aynı akademi bünyesindeki İşletme Yönetimi Enstitüsünde tamamladı. 1970-1996 yılları arasında özel sektörde yabancı sermayeli bir mühendislik müşavirlik şirketinde çalıştı. 1994 yılında Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsünde doktora yaptı ve doktor ünvanını aldı. 1995-1996 yılında Gazi Üniversitesi'nde, 1999-2001 yılları arasında Haliç Üniversitesi'nde öğretim görevlisi olarak çalıştı. 2002 yılında İstanbul Ticaret Üniversitesi'nde öğretim görevlisi olarak çalışmaya başlayan Arslan, 2003 yılında yardımcı doçent, 2015 yılında doçent ünvanını aldı. Halen İstanbul Ticaret Üniversitesi Ticari Bilimler Fakültesi Uluslar arası Ticaret bölümünde çalışmasına devam etmekte olup aynı zamanda Dış Ticaret Enstitüsü Küresel Pazarlama ve Marka Yönetimi Ana Bilim Dalı Başkanlığı yapmaktadır. Çeşitli konularda yazılmış 14 kitabı ve çok sayıda bilimsel makalesi bulunmaktadır.

E-mail: [karslan@ticaret.edu.tr](mailto:karslan@ticaret.edu.tr)

**Levent KÖSEKAHYAOĞLU;** Prof. Dr., Lisans öğrenimini 1991 yılında Marmara Üniversitesi İktisat Bölümünde tamamladı. Yüksek Lisansını University of Essex'te 1996 yılında, doktora eğitimini University of Kent'te 2001 yılında tamamladı. Ardından Süleyman Demirel Üniversitesi (SDÜ) İktisat Bölümünde öğretim üyesi olarak çalışmaya başladı. Halen aynı SDÜ İktisat Bölümünde çalışmalarına devam etmektedir.

E-mail: [leventkosekahyaoglu@sdu.edu.tr](mailto:leventkosekahyaoglu@sdu.edu.tr)

**M. Metin Dam;** 1976 yılında Malatya'da doğdu. İlkokul, ortaokul ve lise eğitimini Malatya'da tamamladı. 2006 yılında Anadolu Üniversitesi İktisat



Bölümünden mezun oldu. Askerlik görevini, 2010 yılında tamamladı. 2007 yılında Selçuk Üniversitesi İktisat Bölümünde yüksek lisansını tamamladı. 2014 yılında Adnan Menderes Üniversitesi'nde yine iktisat alanında doktorasını tamamladı. 2014 yılında, Adnan Menderes Üniversitesi Nazilli İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Uluslararası Ticaret ve Finansman Bölümünde Yardımcı Doçent olarak atandı. Aynı yıl Bölüm Başkan Yardımcısı olarak atandı. Halen aynı bölümde görev yapmakta olup evli ve üç çocuk babasıdır.

**Muhlis CAN;** Yrd. Doç. Dr., Lisans öğrenimini 2003 yılında Atatürk Üniversitesi İktisat Bölümünde tamamladı. Ardından Denizli'de tekstil sektöründe çalıştıktan sonra akademiye geçiş yaptı. Yüksek lisansını 2011 yılında, doktorasını 2015 yılında Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsünde İktisat Anabilim Dalında tamamladı. 2016 yılında Hakkâri Üniversitesi Ekonomi ve Finans Bölümüne yardımcı doçent olarak atandı.

E-mail: muhliscan@hakkari.edu.tr

**Mustafa Zihni Tunca;** Prof. Dr., 1993 yılında Dokuz Eylül Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümünden mezun oldu. 1994 yılında Süleyman Demirel Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, Üretim Yönetimi ve Pazarlama ABD'nde araştırma görevlisi olarak çalışmaya başladı. 1997 yılında Fairleigh Dickinson University, MBA yüksek lisans programını bitirdi. 2002 yılında University of Lancaster, Management Science alanında doktorasını tamamladı. Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, Üretim Yönetimi ve Pazarlama profesörü olarak 2013 yılından beri görevine devam etmektedir.

E-mail: mustafatunca@sdu.edu.tr

**Nejla SANCAK BAKTIR;** Dr., 1997 yılında Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü'nde lisans eğitimini tamamladı ve aynı yıl Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Anabilim Dalı, İktisat Politikası Bilim Dalında yüksek lisans eğitimine başladı. 1998 yılında Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, İktisat Politikası Anabilim Dalında araştırma görevlisi olarak akademik hayatına başladı. 2001 yılında, "Finansal Serbestlik ve Finansal Serbestleşme Politikaları: Türkiye Örneği" başlıklı tezi ile yüksek lisansını tamamlayarak Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Anabilim Dalı, İktisat Politikası Bilim Dalında doktora eğitimine başladı. 2014 yılında "Yoksulluk Sorununun Çözümünde Mikro Finans Sistemi ve Mikro Kredi Uygulamaları: Türkiye'de Kadın Yoksulluğu Üzerine Uygulama" başlıklı tezi ile doktorasını tamamlamıştır.

E-mail: sancakn@erciyes.edu.tr

**Nuri Ömürbek;** Doç. Dr.,1991 yılında Karadeniz Teknik Üniversitesi, Orman Fakültesi, Orman Endüstri Mühendisliği Bölümünden mezun oldu. 1993 yılında Süleyman Demirel Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, Üretim Yönetimi ve Pazarlama ABD’nda araştırma görevlisi olarak çalışmaya başladı. 1996 yılında Süleyman Demirel Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme ABD yüksek lisans programını bitirdi. 2003 yılında Selçuk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme ABD, Üretim Yönetimi ve Pazarlama Bilim dalında doktorasını tamamladı. Aynı yıl Süleyman Demirel Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, Üretim Yönetimi ve Pazarlama ABD’nda yardımcı doçentliğe atandı. Ekim 2012 yılından beri Üretim Yönetimi alanında doçent olarak görev yapmaktadır.  
E-mail: nuriomurbek@sdu.edu.tr

**Seçil BAYRAKTAR;** is an Assistant Professor of Management at the Faculty of Business, Ozyegin University. Her research interests include cross-cultural management, leadership, organizational change, and sustainability.  
E-mail: secil.bayraktar@ozyegin.edu.tr

**Seren SAVACI;** Doktora öğrencisi, Lisans öğrenimini 2013 yılında İzmir Ekonomi Üniversitesi İşletme Fakültesi, Uluslararası Ticaret ve Finansman Bölümü’nde, yüksek lisans öğrenimini Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat Bölümü’nde tamamladı. Aynı üniversitenin aynı bölümünde doktora öğrenimine devam etmektedir.

**Tuççe Karataş;** Süleyman Demirel Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümünden 2014 yılında mezun olduktan sonra aynı üniversitenin Sosyal Bilimler Enstitüsü, Üretim Yönetimi ve Sayısal Yöntemler Anabilim Dalı’nda yüksek lisans eğitimine devam etmektedir.  
E-mail: tugcekaratas07@hotmail.com

**Yavuz Selim ALKAN;** Dr., Doktora öğrenimini 2015 yılında University of Leicester’da Hukuk Fakültesi’nde ‘Kolaylaştırıcı Laiklik: Dini Argümanların Kamusal Politik Tartışmadaki Yeri’ adlı teziyle; yüksek lisans öğrenimini 2008 yılında ODTÜ Uluslararası İlişkiler Bölümü’nde ‘Normatif bir Güç olarak Avrupa Birliği’nin Etkililiği: Türkiye Örneği’nde İnsan Hakları Koşulluluğu’ adlı teziyle ve lisans öğrenimini 2005 yılında Hacettepe Üniversitesi Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümü’nde tamamladı. Halen Akdeniz Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Kamu Yönetimi Bölümü Siyaset ve Sosyal Bilimler Ana Bilim Dalı’nda çalışmalarına devam etmektedir.

## YAZARLARA DUYURU

Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi'ne gönderilecek yazılar aşağıda belirtilen kurallara uygun olarak hazırlanmalıdır. Aksi takdirde değerlendirme sürecine alınmayabilir, ya da bu sürecin herhangi bir aşamasında değerlendirme dışında bırakılabilir:

◆Yazılar, basılı olarak dört adet ve ayrıca virüs taraması yapılmış iki yeni CD halinde dergi adresine gönderilmelidir.

◆Yazılar Türkçe, İngilizce, Fransızca ya da Almanca dillerinde yazılmış olabilir.

◆Yazılar daha önce hiçbir yerde yayımlanmamış ve dergimize gönderildiğinde bir başka dergide değerlendirme sürecine alınmamış olmalıdır. Y. Lisans veya doktora tezlerine ya da bilimsel toplantılarda sunulan bildirilere dayanarak hazırlanmış yazılarda bu durum, ilk sayfa altında dipnot olarak belirtilmelidir.

◆Dergiye gönderilecek yazıların yazarlarına ait kimlik ve kurum bilgileri, yazıdan kolaylıkla ayrılabilir şekilde ayrı bir sayfaya hazırlanmalı ve şunları içermelidir:

a)Yazının başlığı,

b)Yazar(lar)ın adı soyadı, ünvanı,

c)Yazar(lar)ın bağlı oldukları kurum (bölüm, birim),

d)Yazar(lar)ın kısa özgeçmişi,

e)Yazar(lar)ın açık ve güncel posta adresi, telefon ve faks numarası ile e-mail adresi

◆Yazının birinci sayfasında, Türkçe, İngilizce başlık, makaleler için yüz kelimeyi geçmeyecek İngilizce ve Türkçe özet ile anahtar sözcükler yer almalıdır. Fransızca ve Almanca dillerindeki yazıların özet ve anahtar sözcükleri aynı dillerde olmalıdır.

◆Yazılar, Microsoft Word 98 ortamında Times New Roman yazı tipinde ve 12 punto ile, kağıdın bir yüzüne çift aralıkla yazılmalıdır.

◆Yazılar, en fazla 30 sayfa uzunluğunda olmalı ve A4 kağıdına basılmalıdır.

◆Basılan yazılardaki imlâ ve noktalama hatalarından yazarlar sorumlu olacaktır için, bu tür hataları düzeltmek amacıyla gereken kontroller yapılmış olmalıdır.

◆Bütün tablolar ve grafikler ayrı sayfalarda yer almalıdır. Tablo ve şekillere başlık ve sıra numarası verilmelidir.

◆Kaynaklara göndermeler dipnotlar ile değil metnin içinde açılacak parantezler ile yapılmalı ve parantez içindeki sıra şöyle olmalıdır: yazar(lar)ın soyadı, kaynağın yılı, sayfa numaraları.

### **Örnekler**

.....*diyerek sonuçlandırmıştır (İnalçık, 1985:23-25).*

.....*(Harvey, 1989a:18-25; 1989b:78-79; 1989c:13-56)*

*ikiden fazla yazar olduğunda ; .....(Savcı vd., 1972:21-27)*

*Birkaç yazara aynı anda gönderme yapıldığı zaman ;*

.....*(Poulantzas, 1979:136-138; Althusser, 1961:34, Gramsci, 1945:132)*

◆Kaynakçada sadece yazıda gönderme yapılan eserler yer almalı ve eserler yazarların soyadına göre alfabetik sıralanmalıdır.

◆Kaynakçadaki düzenleme aşağıdaki örneklere uygun olmalıdır:

### **Kitaplar**

HARVEY, D. (1989) *The Condition of Postmodernity*, Blackwell, Oxford.

HARVEY, D. (1989a) *Urbanization of Capital*, Blackwell, Oxford.

### **Derleme Kitaplar**

GREGORY, D ve URRY, J. Der. (1985) *Social Relations and Spatial Structures*, Macmillan, Londra.

### **Dergilerdeki Makaleler**

JOHNSON, L.C. (1994) What future for feminist geography, *Place and Culture*, 1(1), 103-113.

### **Derleme Kitaplar İçindeki Makaleler**

MASSEY, D. (1993) Politics and space/ lime Keith, M. ve Pile, S. (der.) *Place and Politics of Identity* içinde, Routledge, Londra, 141-161.

◆Yazısı yayımlanmak üzere kabul edilen yazara, çalışmanın yayımlandığı dergi ücretsiz olarak gönderilmektedir.

◆Yazarla yapılacak yazışmalar kargo ile yazar tarafından ödemeli olarak gönderilecektir.

## YAZILARIN DEĞERLENDİRİLME SÜRECİ

### Makaleler

AKDENİZ İ.İ.B.F. Dergisi'ne gönderilen yazıların yazarları ve bu yazıları değerlendiren hakemlerin isimleri karşılıklı olarak gizli tutulur. Dergiye gönderilen ve Editör Kurul tarafından hakemlere gönderilmeye değer bulunan makale türündeki yazılar, Hakem Kurulunda yer alan en az iki hakem tarafından değerlendirilir. Editör ve Yayın Kurulu tarafından gerek duyulduğunda hakem sayısı artırılabilir. Hakemler, yazıları bilimsel katkı, çalışma sorunsalının ele alınış biçimi, ilgili literatürden yararlanma düzeyi, bilimsel makale hazırlama düzenine uygunluk, (varsa) alan araştırmasında kullanılan yöntem ve bulguları ile önemli buldukları diğer unsurlar açısından değerlendirerek yazılı görüşlerini Editör Kurula iletirler.

Editör Kurul, hakemlerin görüşlerinin birer kopyasını yazar(lar)a gönderir. Hakemler tarafından talep edilen düzeltmeler, yazar(lar) tarafından Editör Kurulun uygun gördüğü süre içinde tamamlandığında, yazı yeniden hakemlerin görüşüne sunulur. Hakemler açısından yayımlanabilir aşamasına gelen tüm yazılar için son değerlendirme, Yayın Kurulu tarafından yapılır. Yayımlanabilir kararı verildikten sonra yazı yayım sırasına alınır ve nihai aşama yazar(lar)a bildirilir. Yazısı yayım sırasına alındığı bilgisini alan yazar(lar)ın, Telif Formu'nu doldurup Dergi Editörlüğü'ne ulaştırması gereklidir. Aksi durumda ilgili yazı yayımlanamaz. Ardışık iki sayıda aynı yazara ait makalelere yer verilmez.

### **Kitap Tanıtım ve Eleştirileri, Örnek Olay İncelemeleri, Raporlar, Bilimsel etkinlikler hakkında Haberler vb.**

Dergide, kitap tanıtım ve eleştirileri, yayım duyuru ve özetleri, önceden yazılmış bir makaleye getirilen ekler, eleştiri ve yorumlar, yanıtlar ve yanıtla yanıtlar da yer alabilir. Ayrıca konferans, kongre gibi toplantılar ve diğer bilimsel etkinlikler hakkında haberlerin yanısıra, örnek olay incelemeleri ve raporlar da yayımlanabilir. Bu tür yazıların dergide yayımlanması ile ilgili karar, Editör Kurulu önerisi ile Yayın Kurulu tarafından verilir.

**Önemli Not:** Dergiye gönderilen tüm yazılar önce Editör Kurulu tarafından ön değerlendirmeye alınır. Akdeniz Üniversitesi İİBF Dergisi kapsamında yer alması öngörülmüş konular ile doğrudan ilişkili olmayan ya da bilimsel bir yazı formatına içerik ve şekil şartları açısından uymayan yazılar, Editör Kurulu veya Yayın Kurulu tarafından hakemlik süreci başlatılmadan geri çevrilir ya da bu kurullar yazılarla ilgili değişiklik önerileri yapabilirler.

**AKDENİZ UNIVERSITY JOURNAL OF THE FACULTY OF ECONOMICS AND ADMINISTRATIVE SCIENCES (JEAS)**

**Author Guidelines**

Manuscripts to be submitted to JEAS should be compatible with the rules itemized below, otherwise your manuscript may not be considered for publication or it may be put out of consideration during any steps of selection process.

1. In order for manuscripts to be considered for JEAS, 50 TL (Turkish Lira) should be wired to the following account: İş Bankası Olbia Branch No. 6202-0432141. In addition, relevant receipt should be sent with the physical form of your manuscript.

2. Along with four written copies of the manuscript, two copies of manuscript, which are burned onto new CDs and detected against viruses, should be sent to the Journal's address.

3. Manuscripts may be written in one of those following languages: Turkish, French, Russian or German.

4. Manuscripts should be unpublished and not under consideration for publication elsewhere while it is in the selection process of our Journal.

5. Manuscripts, which are to be submitted to the Journal, should include information about the author and the institution to which s/he belongs. The information in question should be written in a separate paper, and also should include the following:

a) Title of the article

b) First name(s), last name(s) and position(s) of the author(s)

c) Author's Institution (department, unit)

d) Short biographies of the author(s)

e) Email address(es), open and up-to-date mailing address(es) of the author(s)

6. In the first page, there should be the manuscript's title, key words, and its abstract (not exceeding 100 words), which are written in both Turkish and English. However, for manuscripts, which are written in French, Russian, or German, relevant abstracts and key words should be written in the same language as manuscripts are.

7. Manuscripts should be written on the only one side of paper with the format characteristics of Microsoft Word 98-XP-2003, double space, 12 font Times News Roman.

8. Articles should not exceed 30 pages, and should be written on A4 size paper.

9. Since authors are responsible for punctuation errors in manuscripts, it is advised that manuscripts be revised before submission.

10. All the tables and figures/graphs should be put at the end of the manuscript in separate pages, with the information about their places in the text. Besides, relevant numbers and headings should be attached to them.

11. References should be made through opening parentheses in the text, not through footnotes, and the following order should be used in the parentheses: Last name(s) of Author(s), year of publication, page number(s).

### **Examples**

... these findings are encouraging. (Giddens, 2007:119)

...(Harvey, 1989a:18-25; 1989b:78-79; 1989c:13-56)

in the case of more than two authors: ....(Savcı et al. 1972:21-27).

If the references are made to more than one authors at the same time:  
...(Poulantzas, 1979:136-138; Althusser, 1961:34, Gramsci, 1945:132)

\*Bibliography should include only the works which are shown as references in the text. In addition, works in question should be listed alphabetically by last names of authors.

\*Bibliographical order should be as follows:

### **Books**

HARVEY, D. (1989) *The Condition of Postmodernity*, Blackwell, Oxford.

HARVEY, D. (1989a) *Urbanization of Capital*, Blackwell, Oxford.

### **Edited Books**

GREGORY, D ve URRY, J. Ed. (1985) *Social Relations and Spatial Structures*, Macmillan, Londra.

### **Articles in Journals**

JOHNSON, L.C. (1994) What future for feminist geography, *Place and Culture*, 1(1), 103-113.

### **Articles in Edited Books**

MASSEY, D. (1993) Politics and space/ lime Keith, M. ve Pile, S. (ed.) In *Place and Politics of Identity*, Routledge, Londra, 141-161.

12. Each author, whose manuscript is admitted to be published, receives a free copy of the issue in which it appears.

13. When contacts with authors are made through cargo shippings, the costs are paid by authors.

## **CONSIDERATION PROCESS FOR MANUSCRIPTS**

### **Articles**

JEAS conducts 'double blind review' policy in which both the authors' names of manuscripts sent to the journal and referees who scrutinize these manuscripts are concealed. Manuscripts, which are sent to the journal, and are found worth passing on to the Editorial Board, are scrutinized by at least two referees from the Referee Board. If it is found necessary by the Editorial and the Publishing Board, the number of referees may be increased. Referees send their written remarks to the Editorial Board by assessing manuscripts according to scientific contribution, the way in which problematic of the topic is taken, citation of relevant literature, compatibility with the criteria of preparing a scientific article, (if possible) methods that are used in a field study and related data, and other criteria to which they attach importance.

The Editorial Board sends a copy of written remarks from referees to the author(s). Corrections suggested by referees are made by the author(s) within the time limit which is set by the Editorial Board, and the manuscript is resent to referees to have referees' opinion. The Publishing Board has the last word on all manuscripts which are considered for publication by referees. After being deemed publishable, manuscripts are put on the publication schedule of the journal; and the authors are notified of the final decision. Authors, which are notified that their manuscripts have been put on the publication schedule, are required to fill out the Copyright Form, and to sent it to the Journal Editorial Staff. Otherwise, manuscripts in question are not published.

### **Book Reviews and Evaluations, Case Studies, Reports, Stories about Scientific Activities etc.**

Book reviews and evaluations, publication announcements and abstracts, post-scripts, evaluations, and remarks on an article written previously, relevant answers and replies to these answers may also partake in the Journal. In addition, along with case studies and reports, stories about scientific activities such as conferences and congresses may also be published. Manuscripts of this sort are published in the Journal by the Publishing Board on the Editorial Board's recommendation.

**Important Note:** All manuscripts, which are sent to the Journal, are previewed by the Editorial Board. Manuscripts, which are irrelevant to the topic predetermined for Akdeniz University's JEAS, or manuscripts, which fail to meet the scientific obligations for an article's content and form, are refused by the time the referee review process is initiated by the Editorial or the Publishing Board, or else these boards may make recommendations for changes in manuscripts.