

VOLUME • CİLT: 39 • ISSUE • SAYI: 2 DECEMBER • ARALIK 2017 ISSN: 2149-1844

MARMARA ÜNİVERSİTESİ  
İKTİSADİ VE  
İDARİ BİLİMLER  
DERGİSİ

MARMARA UNIVERSITY JOURNAL OF  
ECONOMIC AND ADMINISTRATIVE SCIENCES



MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

## **Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi**

6 Aylık Hakemli Akademik Dergi / Biannual Peer-Reviewed Academic Journal  
Volume • Cilt: 39 / Issue • Sayı: 2 / DECEMBER • ARALIK 2017  
ISSN: 2149-1844

**Marmara Üniversitesi Rektörlüğü Adına İmtiyaz Sahibi • Owner:** Prof. Dr. Mehmet Emin ARAT (Rektör • Rector)

**Marmara Üniversitesi İktisat, İşletme ve Siyasal Bilgiler Fakülteleri Adına İmtiyaz Sahibi • Owner of the Journal**  
Prof. Dr. Şahamet BÜLBÜL

### **Yayın Kurulu / Editorial Board**

Prof. Dr. İ. Esen YILDIRIM  
Prof. Dr. Nuran CÖMERT  
Prof. Dr. Cengiz TOMAR

### **Danışma Kurulu / Advisory Board**

Prof. Dr. A. Hayri DURMUŞ İst. Ticaret Üniv., Prof. Dr. Ali GÜZEL Kadir Has Üniv., Prof. Dr. Helmut  
PERNSTEINER Johannes Kepler Üniv., Prof. Dr. Prof. Dr. Haluk KABAALİOĞLU Yeditepe Üniv., Prof. Dr.  
Jean MARCOU Grenoble Institute, Prof. Dr. M. Emin ARAT Marmara Üniv., Prof. Dr. Ramon AVILA Ball State  
Üniv., Prof. Dr. Suat OKTAR Marmara Üniv., Şevket PAMUK Boğaziçi Üniv., Prof. Dr. Taner BERKSOY Piri Reis  
Üniv., Tunç EREM Marmara Üniv.

### **Yazı İşleri Md. (Editör) / Editor-in-Chief**

Prof. Dr. Ahmet YILMAZ

### **Alan Editörleri / Field Editors**

Doç. Dr. Müge Leyla YILDIZ (İşletme)  
Prof. Dr. Ahmet DEMİREL (Siyasal Bilgiler)  
Doç. Dr. Selay GİRAY YAKUT (İktisat)

### **Editör Yardımcıları/ Asistant Editors**

Yrd. Doç. Dr. Emrah KELEŞ  
Arş. Gör. Dr. Togan KARATAŞ  
Arş. Gör. Ceren CAMKIRAN

### **Yönetim Yeri ve Yazışma Adresi /Address**

Marmara Üniversitesi İktisat Fakültesi  
Göztepe Kampüsü 34722 Kadıköy / İSTANBUL  
Tel: +90 216 338 44 16 Fax: +90 216 346 43 56  
E-Posta: iibdergi@marmara.edu.tr

### **Marmara Üniversitesi Yayınevi / Marmara University Press**

**Adres:** Göztepe Kampusu 34722 Kadıköy, İstanbul  
**Tel/Faks:** +90 216 348 43 79  
**E-posta:** yayinevi@marmara.edu.tr

### **Baskı • Printing Press:** Şenyıldız Matbaacılık

**Adres:** Gümüşsuyu Cad. Işık Sanayi Sitesi No: 19/102 Topkapı / İstanbul  
**Tel.:** +90 212 483 47 91 **Sertifika No:** 11964

M.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, Haziran ve Aralık olmak üzere yılda iki kez yayınlanan uluslararası hakemli bir dergidir. Dergi, ECONLIT, EBSCO uluslararası veritabanları ile ULAKBİM ulusal veritabanı tarafından taranmaktadır. Dergide yayımlanan makaleler kaynak gösterilmeden kullanılamaz. Makalelerin yayım hakkı M.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi'ne aittir.

Marmara University Journal of Economic and Administrative Sciences is an academic journal semi-annually published in June and December. Our journal is internationally indexed in ECONLIT and EBSCO and nationally indexed in ULAKBİM. The Marmara University Journal of Economic and Administrative Sciences holds the publication right of the articles and the articles cannot be used without proper citation.

## Teşekkür

Dergimizin bu sayısına hakem olarak katkı yapan değerli hocalarımıza en içten teşekkürlerimizi sunarız.

## Bu Sayının Hakem Kurulu / Board of Referees

---

Prof. Dr.	Ayşe AKYOL	Trakya Üniversitesi
Doç. Dr.	Batuhan GÜVEMLİ	Trakya Üniversitesi
Doç. Dr.	Bengü VURAN	İstanbul Üniversitesi
Doç. Dr.	Devrim DUMLUDAĞ	Marmara Üniversitesi
Prof. Dr.	Dilek ALTAŞ	Marmara Üniversitesi
Doç. Dr.	Emin AVCI	Marmara Üniversitesi
Prof. Dr.	Ebru ÇAĞLAYAN	Marmara Üniversitesi
Doç. Dr.	Erkan TOKUCU	Kafkas Üniversitesi
Doç. Dr.	Fatma ULUCAN ÖZKUL	Bahçeşehir Üniversitesi
Prof. Dr.	Feride GÖNEL	Yıldız Teknik Üniversitesi
Prof. Dr.	Güler ARAS	Yıldız Teknik Üniversitesi
Prof. Dr.	Gülhayat GÖLBAŞI ŞİMŞEK	Yıldız Teknik Üniversitesi
Prof. Dr.	Gürbüz GÖKÇEN	Marmara Üniversitesi
Doç. Dr.	Hakan KAPUCU	Kocaeli Üniversitesi
Doç. Dr.	Hasan Murat ERTUĞRUL	Hazine Müsteşarlığı
Prof. Dr.	İclal ATTILA	Marmara Üniversitesi
Prof. Dr.	İ. Esen YILDIRIM	Marmara Üniversitesi
Prof. Dr.	İhsan ERSAN	İstanbul Üniversitesi
Doç. Dr.	İrem SAÇAKLI SAÇILDI	Marmara Üniversitesi
Prof. Dr.	M. Erdal BALABAN	Işık Üniversitesi
Prof. Dr.	Mahmut TEKÇE	Marmara Üniversitesi
Prof. Dr.	Mehmet ŞİŞMAN	Marmara Üniversitesi
Prof. Dr.	Metin BERBER	Karadeniz Teknik Üniversitesi
Prof. Dr.	Murat KIYILAR	İstanbul Üniversitesi
Prof. Dr.	Mustafa Hayri KOZANOĞLU	İstanbul Altınbaş Üniversitesi
Prof. Dr.	Muzaffer DARTAN	Marmara Üniversitesi
Prof. Dr.	Oktay TAŞ	İstanbul Üniversitesi
Prof. Dr.	Osman KÜÇÜKAHMETOĞLU	Marmara Üniversitesi
Prof. Dr.	Salih DURER	Yıldız Teknik Üniversitesi
Doç. Dr.	Selçuk KOÇ	Kocaeli Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr.	Selin ÖZDEMİR YAZGAN	Marmara Üniversitesi
Doç. Dr.	Sibel TÜRKMEN YILMAZ	Marmara Üniversitesi
Prof. Dr.	Suut DOĞRUEL	Marmara Üniversitesi
Prof. Dr.	Ünal H. ÖZDEN	İstanbul Ticaret Üniversitesi
Doç. Dr.	Volkan DEMİR	Galatasaray Üniversitesi



## İçindekiler / Contents

---

Türkiye Ekonomisinde Yakınsama Dinamiği Üzerine On the Convergence Dynamics in Turkish Economy <b>Merter AKINCI</b> .....	339-360
The Effect of Consumer Perceptions on Their Attitude, Behavior and Purchase Intention in Social Media Advertising Sosyal Medya Reklamcılığında Tüketici Algılarının Tutum, Davranış Ve Satın Alma Niyeti Üzerine Etkisi <b>Duygu TALİH AKKAYA, Ayşe AKYOL, Güllhayat GÖLBAŞI ŞİMŞEK</b> .....	361-388
Türkiye’de Ar-Ge Harcamalarının Makina İhracatına Etkisi: 1990-2012 Dönemi İçin Ampirik Bir Analiz Effect Of R&D Expenditures On Machinery Export in Turkey: An Emprical Study for the Period 1990-2012 <b>Sinan ALÇIN, Burak GÜRİŞ</b> .....	389-402
Tfrs 15 Müşteri Sözleşmelerinden Hasılat: Temel İlkelerin İncelenmesi Ve Bir Uygulama Tfrs 15 Revenue From Contracts With Customers: Investigation of Basic Principles and an Application <b>Başak ATAMAN, Hakan CAVLAK</b> .....	403-428
Yönetim Biliminin Doğuşu Ve İlk Temsilcileri Hakkında Bir Tartışma A Discussion About the Emergence and First Representatives of Management Science <b>İhsan Oğuz BAKKALBAŞI</b> .....	429-450
Finansal Bulaşma Üzerine Bir Literatür İncelemesi A Literature Survey on Financial Contagion <b>H. Zeynep BUDAK</b> .....	451-472
Exploring the Effect of Business Performance on Small and Micro Enterprises to Establish an Internal Control Committee: A Binary Logistic Regression Model İşletme Performansının Küçük Ve Orta Ölçekli İşletmelerin İç Kontrol Komitesi Kurması Üzerindeki Etkisinin Araştırılması: İkili Lojistik Regresyon Modeli <b>Atilla BÜYÜKÇOBAN, Gülümser ÜNKAYA, Tuğba ALTINTAŞ</b> .....	473-486

Makroekonomik Denge İçin Petrol Fiyatları Önemli Midir? Do oil Prices Matter for Macroeconomic Balances? <b>Dina ÇAKMUR YILDIRTAN, Niyazi BERK</b> .....	487-502
Determination Of Students' Profiles According To Home Educational Resources And Mathematics Achievement Via Latent Class Analysis Gizli Sınıf Analizi İle Evdeki Eğitim Kaynakları Ve Matematik Başarısına Göre Öğrencilerin Profillerinin Belirlenmesi <b>Serpil KILIÇ DEPREN, Seda BAĞDATLI KALKAN</b> .....	503-518
Determinants Of Education Mismatch In Turkey: Evidence From Household Labor Force Surveys Türkiye'de Eğitim Uyuşmazlığının Belirleyicileri: Hanehalkı İşgücü Anketlerinden Bir Örnek <b>Bilge ERİŞ DERELİ</b> .....	519-530
Hane İçi Gelirin Kontrolü Ve Harcamaların Dağılımı Üzerine Bir Araştırma A Research On Intra Household Control Of Income And Distribution Of Expenditure <b>Çisnel EKİZ GÖKMEN</b> .....	531-552
Functional Income Distribution And Growth In South Korea: A Post Keynesian Econometric Analysis Güney Kore'de Fonksiyonel Gelir Dağılımı Ve Büyüme: Postkeynezyen Ekonometrik Bir Analiz <b>Ozan Ekin KURT</b> .....	553-576
Kalkınmacı Merkez Bankacılığı: Türkiye İçin Alternatif Olabilir Mi? Developmental Central Banking: Can it be an Alternative for Turkey? <b>Suat OKTAR, Haydar AKYAZI, Umut ÜZAR</b> .....	577-600
Türkiye'de Dış Denetim Mevzuatı Ve Kamu Mali Yönetimine Yansımaları External Audit Legislation In Turkey And The Reflections Of Public Financial Management <b>Seda ÖZEKİCİOĞLU</b> .....	601-618
Modelling Price Dynamics In Turkish Electricity Market: Lessons From Garch Estimates Türkiye Elektrik Piyasasında Fiyat Hareketleri: Garch Volatilite Tahminlerinden Elde Edilen Çıkarımlar <b>Talat ULUSSEVER, Mehmet Ali SOYTAŞ, Hasan Murat ERTUĞRUL</b> .....	619-636

Refah Rejimleri Sınıflandırma Çalışmaları: Cinsiyet Boyutları Studies Of Welfare Regimes Classification: Gender Dimensions <b>Gülden ÜLGEN, Leyla Firuze ARDA ÖZALP</b> .....	637-656
Düzensiz Göçün Yönetimi Konusunda Varılan Türkiye – Ab Mutabakatının Avrupa Birliği'nin Uluslararası Kimliği Üzerindeki Etkileri The Impact Of Eu – Turkey Deal On Irregular Migration On The Eu's International Identity <b>Beyza Çağatay TEKİN</b> .....	657-678







## TÜRKİYE EKONOMİSİNDE YAKINSAMA DİNAMİĞİ ÜZERİNE

Merter AKINCI\*

### Özet

Neoklasik teori, zengin ülkelere kıyasla yoksul ülkelerin daha hızlı büyüyeceklerini ifade etmesine karşın, gerçek dünya deneyimleri ilişkinin tersine döndüğünü göstermiştir: Yoksul ülkeler daha yoksullaşırken, zengin ülkeler daha zenginleşmiştir. Ülkeler için geçerli olan bu hususun farklı gelir dilimlerinde de geçerli olup olmadığını inceleyebilmek için bu çalışmada, Türkiye ekonomisinde 12 alt-bölge itibarıyla 1980-2014 döneminde zengin ve yoksul sınıf arasındaki yakınsama ilişkileri zaman serisi analizleri kullanılarak incelenmiştir. Model tahmin sonuçları, yoksulların yoksullara ve zenginlerin de zenginlere yakınsadığını göstermiş ve böylece iraksama sürecinin Türkiye ekonomisinde baskın bir nitelik taşıdığını yansıtmıştır.

**Anahtar Kelimeler:** Yakınsama, Gelir Eşitsizliği, Zaman Serisi Analizi

**JEL Sınıflaması:** C22, D31, O47

## ON THE CONVERGENCE DYNAMICS IN TURKISH ECONOMY

### Abstract

Although neoclassical theory asserts that poor countries grow faster than rich countries, the experiences of the real world have shown that the relationship has become reversed: Poor countries have become poorer, while rich countries have become richer. In order to investigate the validity of such a result in the context of different income classes, this study examines the convergence linkages between the rich and the poor by using time series analysis for 12 sub-regions in the period 1980-2014 in Turkish economy. The results of the analysis show that the poor converges to the poor and the rich converges to the rich and therefore the findings reflect that the divergence process is preponderate in Turkish economy.

**Keywords:** Convergence, Income Inequality, Time Series Analysis

**JEL Classification:** C22, D31, O47

\* Yrd. Doç. Dr., Ordu Üniversitesi, Ünye İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, Ünye/Ordu, e-posta: makinci86@gmail.com, merterakinci@odu.edu.tr

## I. Giriş

Dünya ekonomi tarihi küreselleşme hareketleri bağlamında önemli gelişmelere sahne olmuştur. İlk olarak 1870’li yıllarda sermaye ve finans piyasalarını da bünyesine katarak kendini gösteren küreselleşme dalgası günümüze kadar büyük bir ivme ile hareketini devam ettirmiş ve 20. yüzyılın ikinci yarısından itibaren mal, ticaret, finans, üretim ve bilgi bağımlılığı eksenindeki üçüncü aşamasına ulaşmıştır. Bu üçüncü küreselleşme dalgasına eşlik eden ve ekonomi literatüründe adından sıkça söz ettiren en önemli kavram olarak *yakınsama süreci* kendisini göstermiş ve beraberinde yoğun tartışmaları da getirmiştir.

Neoklasik ekol ile birlikte gündeme gelen yakınsama kavramı Solow<sup>1</sup> öncülüğünde geliştirilmiş ve yakınsama süreci, az gelişmiş ya da gelişmekte olan ülkelerin gelişmiş ülkelere kıyasla daha hızlı büyüyecekleri ve zamanla bu ülke gruplarındaki kişi başına düşen gelir düzeyi farklarının kapanacağı biçiminde tanımlanmıştır. Yakınsama hipotezinin temeli, kişi başına düşen gelirin dönem başı değeri ile bu gelirdeki büyüme hızı arasında negatif yönlü bir ilişkinin bulunmasına dayanmaktadır. Az gelişmiş ya da gelişmekte olan ülkelerin verimlilik artışlarının gelişmiş ülkelere kıyasla daha hızlı olduğunu belirten ve böylece gelişmiş ülkeler ile az gelişmiş ülkeler arasındaki kalkınma açığının ve büyüme farklılıklarının zamanla ortadan kalkacağını vurgulayan yakınsama hipotezi, yoksul ülkelerde sermaye arzında ortaya çıkabilecek olan yüksek artışların, eğitime yapılacak olan yatırımların ve gelişmiş ülkelere transfer edilen teknolojilerin yanı sıra yönetsel tekniklerin sağlayacağı getirilerin bu süreci hızlandıracağını belirtmektedir.<sup>2</sup> Neoklasik teori, sermayenin azalan verimlere tabi olmasından dolayı, başlangıç dönemindeki sermaye/emek oranı düşük ve buna bağlı olarak kişi başına düşen geliri daha az olan az gelişmiş ülkelerin, gelişmiş ülkelere göre daha hızlı büyüyeceklerini belirtmiştir. Neoklasik teori kapsamında değerlendirilen sermayenin azalan getirilere tabi olması yaklaşımı, yoksul ülkelerde kişi başına düşen ilave bir sermayenin yaratacağı getirinin, zengin ülkelere daha fazla olacağı fikrine bağlanmıştır. Bu nedenle, yakınsama hipotezi, başlangıç döneminde kişi başına düşen gelirin yüksek olduğu ülkelerde iktisadi büyüme hızının diğer ülkelere kıyasla daha yavaş olacağını ortaya koymuştur. Gelişmiş ülkelere doğru yapılacak olan sermaye ve teknoloji transferi ile birlikte daha hızlı bir büyüme potansiyeline ulaşılacağı bu teori kapsamında vurgulanmıştır. İfade edilen düşünce, yoksul ülkelerin ileri teknolojileri hiçbir maliyete katlanmadan transfer edeceği ve kaynak aktarımlarının zengin ülkelere göre yoksul ülkelerde daha büyük gelir potansiyeli yaratacağı varsayımına dayanmıştır.<sup>3</sup>

Yakınsama hipotezine konu olan analizler üç çalışma etrafında şekillenmiştir. Bunlar, “Beta ( $\beta$ ) Yakınsaması”, “Sigma ( $\sigma$ ) Yakınsaması” ve “Log-Kişi Başına Hasıla Yakınsaması” olarak ifade edilmektedir. Beta yakınsama katsayısı, bütün ülkelerin aynı yapısal özelliklere sahip olduğu varsayımından hareket eden koşulsuz yakınsama kavramı içinde yer alan bir katsayıdır.

1 Solow, R. (1956). A Contribution to the Theory of Economic Growth. *The Quarterly Journal of Economics*, 70(1): 65-94.

2 Baumol, W. J. and Blinder, A. S. (2010). *Macroeconomics: Principles and Policy*. 10th Edition, USA, Cengage Learning Publishing, p. 137.

3 Mbaku, J. M. and Kimenyi, M. S. (1997). Macroeconomic Determinants of Growth: Further Evidence on the Role of Political Freedom. *Journal of Economic Development*, 22(2), p. 121.

Kişi başına düşen gelirin ortalama büyüme hızı ile başlangıç yılındaki kişi başına gelir düzeyi arasındaki ilişki (1) numaralı denklem yardımıyla ifade edilebilir:<sup>4</sup>

$$\frac{y_{t,i}-y_{0,i}}{y_{0,i}} = \alpha + \beta y_{0,i} + \varepsilon_{t,i} \quad (1)$$

(1) numaralı eşitlikte yer alan  $y_{t,i}$ ,  $i$  ülkesinde kişi başına düşen hasıla düzeyini;  $y_{0,i}$ , başlangıç yılı kişi başına gelir düzeyini; bağımlı değişkeni yansıtan eşitliğin sol tarafı gelir büyüme düzeyini;  $\alpha$ , sabit terimi;  $\beta$ , yakınsama katsayısını ve  $\varepsilon_{t,i}$  ise hata terimini ifade etmektedir.  $\beta$  katsayısının istatistiki bakımdan anlamlı olan negatif değer alması durumunda yakınsama sürecinin, pozitif değer alması durumunda ise ıraksama sürecinin varlığından bahsedilmektedir. (1) numaralı regresyon modeli yardımıyla iki ayrı katsayı daha hesaplanabilmektedir ki, bunlardan birincisi yakınsama hızı ve ikincisi ise durağan durum dengesine ulaşılabilmesi için gerekli olan ve literatürde *half-life* olarak adlandırılan katsayıdır.<sup>5</sup>

Sigma yakınsaması, kişi başına düşen gelirin belirli bir zaman periyodunda nasıl bir dağılım gösterdiğini ortaya koymakta ve karşılaştırılan ekonomilerin kişi başına gelir dağılımlarındaki farkların zamanla azalacağını varsaymaktadır.<sup>6</sup> Sigma yakınsamasının ölçülmesinde kullanılan kriter, standart sapma ( $\sigma$ )'dır. Eğer standart sapma belirli bir zaman diliminde azalma eğilimi gösteriyorsa yakınsamadan, aksi halde ıraksamadan bahsedilir.<sup>7</sup> Sigma yakınsaması (2) numaralı denklem yardımıyla ifade edilebilir:<sup>8</sup>

$$\sigma_t = \sqrt{I^{-1} \sum_{i=1}^I (S_{it} - \bar{S}_t)^2} \quad (2)$$

(2) numaralı eşitlikte  $I$ , analizlerde dikkate alınan ülkeyi;  $S_{it}$ ,  $t$  döneminde  $i$  ülkesindeki gelir düzeyini ve  $\bar{S}_t$  ise  $t$  döneminde diğer bütün ülkelerin ortalama gelir düzeyini yansıtmaktadır.

Log-kişi başına hasıla yakınsaması ise, farklı ülkelerin ortak bir deterministik ya da stokastik trendi paylaşmış paylaşımadığını sorgulamaktadır. Bernard ve Durlauf<sup>9</sup> ve Evans ve Karras<sup>10</sup> tarafından yapılan çalışmalarda bu yakınsama türü üzerinde durulmuştur. Log-kişi başına hasıla yakınsaması, (3) numaralı denklem yardımı ile ifade edilebilir:<sup>11</sup>

4 Arbia-G.Piras, G. (2005). Convergence in Per-Capita GDP Across European Regions Using Panel Data Models Extended to Spatial Autocorrelation Effects. *ISAE Working Paper*, No: 51, p. 13.

5 Yakınsama hızı,  $s = -\ln(1 + T\beta) / T$  eşitliği kullanılarak hesaplanmaktadır. Bu eşitlikte yer alan  $T$  değeri,  $t$  ve  $t-1$  arasındaki dönem sayısını ifade etmektedir. *Half-life* ise  $\tau = -\ln(T) / \ln(1 + \beta)$  eşitliği yardımıyla hesaplanmaktadır.

6 Sala-i-Martin, X. X. (1996). The Classical Approach to Convergence Analysis. *The Economic Journal*, 106(437), p. 1020.

7 Valdes, B. (1999). *Economic Growth: Theory, Empirics and Policy*. USA, Edward Elgar, p. 41.

8 Gündem, F. (2010). Avrupa Birliği ve Türkiye Finans Piyasalarının Bütünleşmesi. *Journal of Yasar University*, 5(18), s. 3094.

9 Bernard, A. B. and Durlauf, S. N. (1995). Convergence in International Output. *Journal of Applied Econometrics*, 10(2): 97-108 ve Bernard, A. B. and Durlauf, S. N. (1996). Interpreting Tests of the Convergence Hypothesis. *Journal of Econometrics*, 71(1-2): 161-179.

10 Evans, P. and Karras, G. (1996). Convergence Revisited. *Journal of Monetary Economics*, 37(2): 249-265.

11 Young, A. T. ve diğerleri (2008). Sigma Convergence Versus Beta Convergence: Evidence from U.S. County-Level Data. *Journal of Money, Credit and Banking*, 40(5), p. 1086.

$$\log(y_{it}) = \alpha + (1 - \beta)\log(y_{i,t-1}) + u_{it} \quad (3)$$

(3) numaralı denklemde  $y_{it}$ ,  $i$  ülkesindeki kişi başına düşen gelirin ortalama büyüme hızını;  $\beta$ , yakınsama katsayısını;  $y_{i,t-1}$ ,  $i$  ülkesinde başlangıç dönemindeki kişi başına hasılayı ve  $u_{it}$  ise hata terimini göstermektedir. (3) numaralı eşitlik yeniden düzenlendiğinde,

$$\log\left(\frac{y_{it}}{y_{i,t-1}}\right) = \alpha - \beta\log(y_{i,t-1}) + u_{it} \quad (4)$$

eşitliği elde edilir. Bu denklem, beta yakınsaması eşitliğinin bir benzeri olup, elde edilecek beta katsayısının işaretine bağlı olarak yakınsamanın olup olmadığı ile ilgili yorumlar yapılabilecektir.

Bu çalışmada, Türkiye ekonomisi İBBS-1<sup>12</sup> düzeyi 12 alt bölge itibariyle yoksul ve zengin sınıf arasındaki yakınsama süreci 1980-2014 dönemi için zaman serisi analizleri yardımıyla incelenecektir. Bu amaç doğrultusunda çalışma beş bölümden oluşmaktadır. İkinci bölümde, konu ile ilgili literatürde yer alan çalışmalara değinilmekte; “yöntem ve veriler” başlıklı üçüncü bölümde, çalışmanın uygulama kısmına ait yöntem ve veriler tanıtılmakta; dördüncü bölümde ise uygulama bulgularına yer verilmektedir. Çalışma, genel bir değerlendirmenin yapıldığı sonuç bölümüyle sonlandırılmaktadır.

## 2. Literatür Özeti

Ekonomi literatüründe, kişi başına geliri düşük olan az gelişmiş ülkelerin kişi başına geliri yüksek olan gelişmiş ülkelere kıyasla daha hızlı büyüyeceklerini ve bu iki grup ülke arasında yakınsama sürecinin söz konusu olacağını ortaya koyan çok sayıda çalışma mevcuttur. İlgili ilişkileri ilk inceleyen yazarlardan birisi olan Baumol<sup>13</sup>, yakınsama sürecinin sadece gelişmiş ülkeler ile kalkışa hazırlık ya da kalkış aşamasında bulunan ülkeler için geçerli olduğunu, ancak böyle bir ilişkinin az gelişmiş ülkeler için söz konusu olmadığını belirtmiştir. Baumol<sup>14</sup> tarafından elde edilen sonuçlar, Zind<sup>15</sup>, Barro<sup>16</sup>, Dowrick<sup>17</sup>, Mankiw vd.<sup>18</sup> ve Oh ve Evans<sup>19</sup> tarafından da teyit edilmekle birlikte,

12 Bölgeler arası gelişmişlik farklarının azaltılmasına yönelik olarak bölgelerin sosyo-ekonomik analizlerinin yapılması ve Avrupa Birliği (AB) ile karşılaştırılabilir veriler üretilmesi amacıyla AB bölgesel sınıflandırması olan NUTS kriterlerine göre tanımlanmıştır. NUTS sınıflaması AB'ye üye ülkelerde kullanılmaktadır. Aday ülkelerde ise geliştirilen sınıflama ismi kullanılmakta ve Türkiye'de İstatistik Bölge Birimleri Sınıflandırması (İBBS) olarak adlandırılmaktadır. Üç düzeyden oluşmaktadır. İlk aşamada idari yapıya uygun olarak 81 il, 3. düzeyde bölge birimleri olarak tanımlanmıştır. Ekonomik, sosyal, kültürel ve coğrafi yönlerden benzer illerin belirli bir nüfus büyüklüğü de dikkate alınarak gruplanması ile oluşturulan 26 grup, 2. düzeyde bölge birimleri tanımlanmıştır. Yine aynı kriterlere göre 2. düzey bölge birimlerinin gruplanması sonucu 12 birim 1. düzeyde bölge birimleri tanımlanmıştır.

13 Baumol, W. J. (1986). Productivity Growth, Convergence and Welfare: What the Long-Run Data Show. *American Economic Review*, 76(5): 1072-1085.

14 Baumol, 1986.

15 Zind, R. G. (1991). Income Convergence and Divergence Within and Between LDC Groups. *World Development*, 19(6): 719-727.

16 Barro, R. J. (1991). Economic Growth in a Cross Section Countries. *The Quarterly Journal of Economics*, 106(2): 407-443.

17 Dowrick, S. (1991). Technological Catch Up and Diverging Incomes: Patterns of Economic Growth 1960-1988. *The Economic Journal*, 102(412): 600-610.

18 Mankiw, N. G. ve diğerleri (1992). A Contribution to the Empirics of Economic Growth. *The Quarterly Journal of Economics*, 107(2): 407-437.

19 Oh, K. Y. and Evans, P. (2011). Test of the Convergence Hypothesis Allowing for Cross-Sectional Dependence.

kişi başına düşen gelirin başlangıç değeri ile ortalama büyüme hızı arasındaki negatif yönlü ilişkinin çok güçlü olmadığı vurgulanmıştır. Adı geçen yazarların ulaştığı bulgular, yakınsama sürecinin benzer özelliklere sahip olan ekonomiler arasında gerçekleştiğini göstermiştir.

İfade edilen temel çalışmaları takiben gerek ulusal ve gerekse uluslararası literatürde yakınsama sürecine ilişkin çok sayıda uygulamalı çalışma yapılmıştır. Ram<sup>20</sup>, Loayza<sup>21</sup>, Oxley ve Greasley<sup>22</sup>, Greasley ve Oxley<sup>23</sup>, Aubyn<sup>24</sup>, Li ve Papell<sup>25</sup>, Evans ve Kim<sup>26</sup>, Liu ve Ruiz<sup>27</sup>, Dawson ve Sen<sup>28</sup>, Reza ve Zahra<sup>29</sup>, Beyaert ve Camacho<sup>30</sup>, Liew ve Ahmad<sup>31</sup>, Choi<sup>32</sup>, Ceylan<sup>33</sup>, Korap<sup>34</sup>, Akıncı ve Yılmaz<sup>35</sup> ve Yeşilyurt<sup>36</sup> tarafından yapılan çalışmalar çeşitli ülkeler itibariyle yakınsama sürecinin ortaya çıktığını göstermiştir. Buna karşılık, Dobson ve Ramlogan<sup>37</sup> ve Sarıbaş ve Vergil<sup>38</sup> tarafından yapılan çalışmalar ise ülkeler arasında yakınsamanın söz konusu olmadığını göstermiştir.

*Pacific Economic Review*, 16(3): 302-312.

- 20 Ram, R. (1991). Education and the Convergence Hypothesis: Additional Cross-Country Evidence. *International Economics*, 44(2-3): 244-253.
- 21 Loayza, N. V. (1994). A Test of the International Convergence Hypothesis Using Panel Data. *World Bank Policy Research Working Paper Series*, No: 1333.
- 22 Oxley, L. and Greasley, D. (1995). A Time Series Perspective on Convergence: Australia, UK and USA Since 1870. *Economic Record*, 71(3): 259-270.
- 23 Greasley, D. and Oxley, L. (1997). Time-Series Based Tests of the Convergence Hypothesis: Some Positive Results. *Economics Letters*, 56(2): 143-147.
- 24 Aubyn, M. (1999). Convergence Across Industrialised Countries (1890-1989): New Results Using Time Series Methods. *Empirical Economics*, 24(1): 23-44.
- 25 Li, Q. and Papell, D. (1999). Convergence of International Output: Time Series Evidence for 16 OECD Countries. *International Review of Economics and Finance*, 8: 267-280.
- 26 Evans, P. and Kim, J. U. (2005). Estimating Convergence for Asian Economies Using Dynamic Random Variable Models. *Economics Letters*, 86(2): 249-265.
- 27 Liu, L. and Ruiz, I. (2006). Convergence Hypothesis: Evidence from Panel Unit Root Test With Spatial Dependence. *Revista Ecos de Economia*, No: 23: 37-56.
- 28 Dawson, J. W. and Sen, A. (2007). New Evidence on the Convergence of International Income from a Group of 29 Countries. *Empirical Economics*, 33(2): 199-230.
- 29 Reza, R. and Zahra, K. T. (2008). Evaluation of the Income Convergence Hypothesis in Ten New Members of the European Union: A Panel Unit Root Approach. *Panoeconomicus*, 2: 157-166.
- 30 Beyaert, A. and Camacho, M. (2008). TAR Panel Unit Root Tests and Real Convergence. *Review of Development Economics*, 12(3): 668-681.
- 31 Liew, V. K. S. and Ahmad, Y. (2009). Income Convergence: Fresh Evidence from the Nordic Countries. *Applied Economics Letters*, 16(12): 1245-1248.
- 32 Choi, C. (2009). Does Bilateral Trade Lead to Income Convergence? Panel Evidence. *Journal of Economic Development*, 34(1): 71-79.
- 33 Ceylan, R. (2010). G-7 Ülkelerinin Yakınsama Deneyimi: 1870-2006. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 15(3): 311-324.
- 34 Korap, L. (2010). An Essay Upon Testing Economic Convergence Hypothesis With Time Series Panel Unit Root Methods for the OECD Countries. *MPRA*, No: 29644.
- 35 Akıncı, M. ve Yılmaz, Ö. (2012a). Per Capita Income Convergence Among European Union Countries: Haldane-Hall Approach. *Marmara Journal of European Studies*, 20(2): 39-61.
- 36 Yeşilyurt, F. (2014). Yakınsama Hipotezinin OECD Ülkelerinde İkili Yaklaşımla Test Edilmesi. *Selçuk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 14(27): 349-358.
- 37 Dobson, S. and Ramlogan, C. (2002). Convergence and Divergence in Latin America, 1970-1998. *Applied Economics*, 34(4): 465-470.
- 38 Sarıbaş, H. ve Vergil, H. (2013). İslam Konferansı Teşkilatı'na Üye Ülkelerin Gelir Yakınsaması. *İş Ahlakı Dergisi*,

Yakınsama hipotezine yönelik çalışmalar sadece ülkeler için değil, aynı zamanda ülkelerin bölgeleri dikkate alınarak da yapılmıştır. Bergström<sup>39</sup>, Kangasharju<sup>40</sup>, Drennan ve Lobo<sup>41</sup>, Michelis vd.<sup>42</sup>, Christopoulos ve Tsionas<sup>43</sup>, Kim<sup>44</sup>, Lau<sup>45</sup> ve Jan ve Chaudhary<sup>46</sup> tarafından yapılan çalışmalar yakınsama sürecinin varlığına işaret etmiştir. Buna karşın, Siriopoulos ve Asteriou<sup>47</sup>, Sachs vd.<sup>48</sup>, Leonida vd.<sup>49</sup> ve Andrade vd.<sup>50</sup> ise yakınsama süreci ile ilgili olarak herhangi bir bulguya ulaşamamışlardır.

Gelişmiş ülkeler ile gelişmekte olan ülkeler arasındaki gelir farklılıklarının zamanla kapanacağını ifade eden yakınsama hipotezinin aksine, bu iki grup ülke arasında gittikçe genişleyen teknoloji, verimlilik ve kişi başına gelir açığının söz konusu olduğunu ve gelişmekte olan ülkeler için bu açığı kapatabilmenin daha da zorlaşacağını belirten görüşler de mevcuttur. Büyüme iktisadı yerine kalkınma iktisadı ekseninde temellendirilen bu nitelikteki görüşler, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler arasında ıraksama sürecinin kendini göstereceğini ortaya koymuştur. Posner<sup>51</sup>, sanayileşmiş ülkelerdeki teknolojik gelişmelerin ortaya çıkması ile bunların diğer ülkelere yayılması arasındaki taklit gecikmesinin uzadığını ve dolayısıyla gelişmekte olan ülkelerin gelişmiş ülkeleri yakalama olasılıklarının zayıfladığını belirtmiştir. Benzer şekilde, Ernst ve O'Connor<sup>52</sup>, gelişmiş ülkelerde ortaya çıkan mikroelektronik devrim sonucunda gelişmekte olan ülkeler için bu ülkeleri yakalama sürecinin güçleştiğini vurgulamışlar; Kaplinsky<sup>53</sup> ise sanayileşmiş ülkelerdeki üretim

6(1): 1-41.

- 39 Bergström, F. (1998). Regional Policy and Convergence of Real Per Capita Income Among Swedish Counties. *SSE/EFI Working Paper Series in Economics and Finance*, No: 284.
- 40 Kangasharju, A. (1998). Beta Convergence in Finland: Regional Differences in Speed of Convergence. *Applied Economics*, 30(5): 679-687.
- 41 Drennan, M. P. and Lobo, J. (1999). A Simple Test for Convergence of Metropolitan Income in the United States. *Journal of Urban Economics*, 46(3):350-359.
- 42 Michelis, L. ve diğerleri (2004). Regional Convergence in Greece in the 1980s: An Econometric Investigation. *Applied Economics*, 36(8): 881-888.
- 43 Christopoulos, D. K. and Tsionas, E. G. (2004). Convergence and Regional Productivity Differences: Evidence from Greek Prefectures. *The Annals of Regional Science*, 38(3): 387-396.
- 44 Kim, J. (2005). Convergence Hypothesis of Regional Income in Korea. *Applied Economics Letters*, 12(7): 431-435.
- 45 Lau, C. K. (2010). Convergence Across the United States: Evidence from Panel ESTAR Unit Root Test. *International Advances in Economic Research*, 16(1): 52-64.
- 46 Jan, S. A. and Chaudhary, A. R. (2011). Testing the Unconditional Convergence Hypothesis for Pakistan. *World Applied Sciences Journal*, 13(2): 200-205.
- 47 Siriopoulos, C. and Asteriou, D. (1998). Testing for Convergence Across the Greek Regions. *Regional Studies*, 32(6): 537-546.
- 48 Sachs, J. D. ve diğerleri (2002). Understanding Regional Economic Growth in India. *CID Working Paper*, No: 88.
- 49 Leonida, L. ve diğerleri (2004). Total Factor Productivity and the Convergence Hypothesis in Italian Regions. *Applied Economics*, 36(19): 2187-2193.
- 50 Andrade, E. ve diğerleri (2004). Convergence Clubs Among Brazilian Municipalities. *Economics Letters*, 83(2): 179-184.
- 51 Posner, M. V. (1961). International Trade and Technical Change. *Oxford Economic Papers*, 13(3): 323-341.
- 52 Ernst, D. and O'Connor, D. (1989). *Technology and Global Competition: The Challenge for Newly Industrialising Economies*. Paris, OECD Development Centre Studies.
- 53 Kaplinsky, R. (1989). Technological Revolution and the International Division of Labour in Manufacturing: A Place for the Third World?. *The European Journal of Development Research*, 1(1): 5-37.

düzeylerinin makineleşmenin ötesinde sistemli bir sürece dönüşmesinden dolayı gelişmekte olan ülkelerin ileri teknolojileri elde etmelerinin zorlaştığını ifade etmiştir. Tüm bu görüşlere ilaveten, içsel büyüme teorisyenleri, gelişmiş ülkelerde sermayenin azalan verim şartları yerine sabit ya da artan verim koşullarında çalışacağını ve böylece yakınsama sürecinin söz konusu olmayacağını belirtmişlerdir.

Yakınsama hipotezinin geçerliliğine ilişkin çalışmalar Türkiye için de test edilmiştir. Filiztekin<sup>54</sup>, Ersungur ve Polat<sup>55</sup>, Atalay<sup>56</sup>, Karaalp ve Erdal<sup>57</sup>, Zeren ve Yılcı<sup>58</sup>, Akıncı ve Yılmaz<sup>59</sup> ve Bozkurt vd.<sup>60</sup> tarafından yapılan çalışmalar ülkeler, bölgeler ve iller arasında yakınsama sürecinin gerçekleştiğini ortaya koymuştur. Buna karşın Erk vd.<sup>61</sup>, Berber vd.<sup>62</sup>, Doğruel ve Doğruel<sup>63</sup>, Karaca<sup>64</sup>, Öztürk<sup>65</sup> ve Akıncı<sup>66</sup> tarafından yapılan çalışmalar ülkeler, bölgeler ve iller arasında kişi başına gelir ve büyüme farklılıklarının azalmadığını, hatta arttığını göstermiştir.

Tablo 1, yakınsama hipotezi çerçevesinde literatürde yer alan uygulamalı çalışmalara ait bulguları özet olarak göstermektedir.

- 
- 54 Filiztekin, A. (1998). Convergence Across Industries and Provinces in Turkey. *Koç University Working Paper*, No: 08.
- 55 Ersungur, Ş. M. ve Polat, Ö. (2006). Türkiye'de Bölgeler Arasında Yakınsama Analizi. *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 8(2):335-343.
- 56 Atalay, S. S. (2007). Yeni Avrupa Birliği Ülkelerinde ve Türkiye'de Reel Yakınsama. Ankara, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Uzmanlık Yeterlilik Tezi.
- 57 Karaalp, S. ve Erdal, F. (2009). Bölgeler Arası Gelir Farklılıklarının Azalmasında Yığılma Ekonomilerinin Etkisi: Beta Yakınsama Analizi. *Anadolu Uluslararası İktisat Kongresi'nde Sunulmuş Tebliğ*, Eskişehir.
- 58 Zeren, F. ve Yılcı, V. (2011). Türkiye'de Bölgeler Arası Gelir Yakınsaması: Rassel Katsayılı Panel Veri Analizi. *Business and Economics Research Journal*, 2(1): 143-151.
- 59 Akıncı, M. ve Yılmaz, Ö. (2012b). Türkiye ile AB Arasındaki Kişi Başına Gelir Yakınsaması: Farklardaki Fark Analizi. *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*, 49(567): 15-26.
- 60 Bozkurt, E. ve diğerleri (2014). Orta Gelir Tuzağı ve Türkiye Örneği. *Maliye Dergisi*, 167: 22-39.
- 61 Erk, N. ve diğerleri (2000). Convergence and Growth Within GAP Region (South Eastern Anatolia Project) and Overall Turkey's Regions. IV. *ODTÜ Uluslararası Ekonomi Kongresi*, Ankara.
- 62 Berber, M. ve diğerleri (2000). Türkiye'de Yakınlaşma Hipotezinin Bölgeler Arasında Geçerliliği Üzerine Ampirik Bir Çalışma: 1975-1997. 9. *Ulusal Bölge Bilimi ve Bölge Planlama Kongresi Bildiriler Kitabı*.
- 63 Doğruel, F. ve Doğruel, A. S. (2003). Türkiye'de Bölgesel Gelir Farklılıkları ve Büyüme. *İktisat Üzerine Yazılar I: Küresel Düzen, Birikim, Devlet ve Sınıflar - Korkut Boratav'a Armağan*, Der: A. H. Köse, F. Şenses ve E. Yeldan, İstanbul, İletişim Yayınları.
- 64 Karaca, O. (2004). Türkiye'de Bölgelerarası Gelir Farklılıkları: Yakınsama Var mı?. *Türkiye Ekonomi Kurumu Tartışma Metni*, No: 7.
- 65 Öztürk, L. (2013). Türkiye Avrupa Birliği'ne Yakınsıyor Mu? Bir Zaman Serisi Analizi, 1950-2008. *Ege Akademik Bakış*, 13(4): 527-538.
- 66 Akıncı, M. (2015). Bulanık Suda Balık Avlamak: Trickle-Down Etkisinin Türkiye Ekonomisinde Bölgeler-Arası Tahmini. *Çalışma ve Toplum*, 44(1): 195-220.



Tablo I: Literatür Özeti

Yabancı Literatür					
Yazar(lar)	Ülke	Dönem	Yöntem	Bulgu Yakınsama	Iraksama
Baumol (1986)	7 Sanayileşmiş Ülke	1870-1979	Yatay Kesit Analizi	ü	
Zind (1991)	89 Azgelişmiş Ülke	1960-1980	Yatay Kesit Analizi	ü	
Barro (1991)	98 Ülke	1960-1985	Yatay Kesit Analizi	ü	
Ram (1991)	59 Ülke	1950-1985	Kuadratik Regresyon Analizi	ü	
Dowrick (1992)	Pasifik Ülkeleri	1960-1988	Yatay Kesit Analizi	ü	
	Petrol Üretmeyen 98				
Mankiw vd. (1992)	Ülke, 22 OECD Ülkesi, 75 Azgelişmiş Ülke	1960-1985	Yatay Kesit Analizi	ü	
Loayza (1994)	98 Ülke	1965-1985	Panel Veri Analizi	ü	
Oxley ve Greasley (1995)	Avustralya, İngiltere, ABD	1870-1992	Zaman Serisi Analizi	ü	
Greasley ve Oxley (1997)	OECD Ülkeleri	1900-1987	Zaman Serisi Analizleri	ü	
Bergström (1998)	İsveç 24 Bölgesi	1945-1990	Yatay Kesit Analizi	ü	
Siriopoulos ve Asteriou (1998)	Yunanistan 13 Bölgesi	1971-1996	Yatay Kesit Analizi		ü
Kangasharju (1998)	Finlandiya 88 Bölgesi	1934-1993	Panel Veri Analizi	ü	
Drennan ve Lobo (1999)	ABD Metropol Bölgeleri	1969-1995	Yatay Kesit Analizi	ü	
Aubyn (1999)	16 Sanayileşmiş Ülke	1890-1989	ADF Birim Kök Testi	ü	
Li ve Papell (1999)	16 OECD Ülkesi	1900-1989	Zaman Serisi Analizi	ü	
Dobson ve Ramlogan (2002)	19 Güney Amerika Ülkesi	1970-1998	Panel Veri Analizi		ü
Sachs vd. (2002)	Hindistan 14 Bölgesi	1980-1998	Yatay Kesit Analizi		ü
Michelis vd. (2004)	Yunanistan 51 Bölgesi	1981-1991	Yatay Kesit Analizi	ü	
Christopoulos ve Tsionas (2004)	Yunanistan 51 Bölgesi	1971-1995	Panel Veri Analizi	ü	
Leonida vd. (2004)	İtalya 20 Bölgesi	1970-1995	Veri Zarflama Analizi		ü
Andrade vd. (2004)	Brezilya 27 Eyaleti	1970-1996	Yatay Kesit Analizi		ü
Evans ve Kim (2005)	17 Asya Ülkesi	1960-1992	Dinamik Rassal Değişken Modeli	ü	
Kim (2005)	Kore 13 Bölgesi	1985-2002	Panel Eşbütünleşme Testi	ü	
Liu ve Ruiz (2006)	24 OECD Ülkesi	1953-2000	Panel Birim Kök Testleri	ü	
Dawson ve Sen (2007)	29 Ülke	1900-2001	Zaman Serisi Analizleri	ü	
	AB'ye Yeni Üye Olmuş				
Reza ve Zahra (2008)	Ülkeler İle AB'nin Eski Üye Ülkeleri	1995-2005	Panel Birim Kök Testleri	ü	
Beyaert ve Camacho (2008)	AB Üye Ülkeleri	1950-2004	TAR Panel Birim Kök Testi	ü	
Liew ve Ahmad (2009)	Finlandiya, Norveç, İsveç, Danimarka	1950-2000	Zaman Serisi Analizi	ü	
Choi (2009)	63 Ülke	1970-1992	Panel Veri Analizi	ü	
Ceylan (2010)	G-7 Ülkeleri	1870-2006	ADF Birim Kök Testi, Nahar-Inder Testi	ü	



**Tablo I: Literatür Özeti (Devam)**

Yabancı Literatür					
Yazar(lar)	Ülke	Dönem	Yöntem	Bulgu	
				Yakınsama	Iraksama
Korap (2010)	26 OECD Ülkesi	1970-2007	Panel Birim Kök Testi	ü	
Lau (2010)	ABD 35 Bölgesi	1929-2005	ESTAR-ADF	ü	
Oh ve Evans (2011)	15 Gelişmiş Ülke, Yakın Ticari İlişki İçinde Olan 57 Ülke, Birbirine Sınırı Olan 48 ABD Eyaleti	1870-1994	Panel Veri Analizi	ü	
Jan ve Chaudhary (2011)	Pakistan 4 Eyaleti	1973-2000	Genelleştirilmiş Momentler Metodu	ü	
Akıncı ve Yılmaz (2012a)	Euro Alanı İçinde Olan 17AB Üye Ülkesi	1992-2011	Haldane-Hall Analizi	ü	
Sarıbaş ve Vergil (2013)	29 Ülke	1969-2007	Yatay Kesit ve Panel Veri Analizi		ü
Yeşilyurt (2014)	27 OECD Ülkesi	1978-2010	ADF Birim Kök Testi	ü	
Akıncı ve Sevinç (2016)	Balkan Ülkeleri ile Kurucu AB Ülkeleri	1990-2014	Panel Veri Analizi		ü
Yerli Literatür					
Filiztekin (1998)	Türkiye 65 İl	1975-1995	Panel Veri Analizi	ü	
Berber vd. (2000)	Türkiye 7 Bölge	1975-1997	Yatay Kesit Analizi		ü
Erk vd. (2000)	Türkiye 67 İl	1979-1997	Panel Veri Analizi		ü
Doğruel ve Doğruel (2003)	Türkiye 67 İl	1987-1999	Panel Veri Analizi		ü
Karaca (2004)	Türkiye 67 İl	1975-2000	Yatay Kesit Analizi		ü
Ersungur ve Polat (2006)	Türkiye 7 Bölge	1987-2000	Doğrusal Olmayan Regresyon	ü	
Atalay (2007)	Türkiye ile 26 AB Üyesi Ülke	1993-2004	Panel Veri Analizi	ü	
Karaalp ve Erdal (2009)	Türkiye 7 Bölge ve 73 İl	1993-2001	Panel Genelleştirilmiş Momentler Metodu	ü	
Zeren ve Yılanıcı (2011)	Türkiye 26 Bölge	1991-2000	Rassal Katsayılı Panel Veri Analizi	ü	
Akıncı ve Yılmaz (2012b)	Türkiye ile Euro Alanı İçinde Olan 17AB Üye Ülkesi	1981-2010	Farklardaki Fark Analizi	ü	
Öztürk (2013)	Türkiye ile AB Üyesi 18 Ülke	1950-2008	Zaman Serisi Analizi		ü
Bozkurt (2014)	Türkiye ile Yüksek Gelirli Ülkeler	1971-2012	ARDL Analizi	ü	
Akıncı (2015)	Türkiye 12 Bölge	2006-2012	Panel Veri Analizi		ü
Sevinç ve Akıncı (2017)	Türkiye 26 Bölge	2004-2014	Coğrafi Ağırlıklı Regresyon Analizi		ü

### 3. Veri Seti ve Metodoloji

Bu çalışmada, Türkiye ekonomisi İBBS-1 düzeyi 12 alt bölge itibarıyla yoksul ve zengin sınıf arasındaki yakınsama süreci 1980-2014 dönemi için zaman serisi analizleri yardımıyla incelenmiştir. Zengin ve yoksul sınıfların kişi başına düşen gelir düzeylerini tespit edebilmek amacıyla sıralı %20'lik gruplar itibarıyla hanehalkı yıllık kullanılabilir ortalama gelir değerleri dikkate alınmış ve bir üst gelir grubuna geçiş olması durumunda refahın arttığı varsayılmıştır. Bu kapsamda, yoksul sınıf için birinci %20'lik ortalama gelir ve zengin sınıf içinse beşinci %20'lik ortalama gelir değerleri kullanılarak, her bir gelir

dilimindeki grubun bir üst gelir dilimindeki gruba yakınsayıp yakınsamadığı araştırılmıştır. İfade edilen veri seti Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK)'nun resmi internet sitesinden elde edilmiştir. Bu noktada belirtmek gerekir ki, TÜİK tarafından yayımlanan sıralı %20'lik gelir grupları 2006-2014 dönemi itibarıyla mevcuttur. Dolayısıyla, ilgili değişkenlerin 1980-2005 dönemi değerleri,

$$Y_{t-n} = Y_t / (1 + g)^n \quad (5)$$

öngörü formülü kullanılarak hesaplanmıştır. (5) numaralı eşitlikte yer alan  $Y_t$ , cari dönem gelir düzeyini;  $g$ , gelirin büyüme oranını;  $t$ , zaman dilimini ve  $n$  ise dönem başından dönem sonuna kadar geçen yıl sayısını ifade etmektedir.  $g$  değerini hesaplayabilmek için,

$$g = \left( \frac{\text{Dönem Sonu Kişi Başına Düşen GSYİH}}{\text{Dönem Başı Kişi Başına Düşen GSYİH}} \right)^{1/n} - 1 \quad (6)$$

olarak gösterilen uzun dönem büyüme oranı formülünden yararlanılmıştır.

(5) ve (6) numaralı denklemler kullanılarak zengin ve yoksul sınıfların %20'lik gruplar itibarıyla yıllık kullanılabilir ortalama gelir değerleri 1980-2005 dönemi için hesaplanmıştır. Öngörü değerlerinin hesaplanmasını takiben 1980-2014 dönem verileri 1978-1979=100 şeklinde tanımlanan tüketici fiyat endeksi değerleri dikkate alınarak reel hale getirilmiştir. İlgili dönemin dikkate alınmasının temel nedeni, ekonomide 1980 yılı itibarıyla gerçekleştirilen yapısal dönüşümün yakınsama olgusuna yol açıp açmadığının tespit edilmesi ihtiyacından kaynaklanmıştır. Elde edilen veriler kullanılarak (4) numaralı log-kişi başına hasıla yakınsaması ( $\beta$  yakınsaması) formülü üzerinden zaman serisi analizleri yardımıyla yakınsama olgusunun mutlak anlamda geçerli olup olmadığı tespit edilmeye çalışılmıştır.

Bu çalışmanın gerek ulusal ve gerekse uluslararası literatürdeki diğer çalışmalara kıyasla üstün özelliği, bölgeler itibarıyla zengin ve yoksul sınıf arasındaki yakınsama olgusunu inceleyen ilk analiz olmasından ileri gelmektedir. Bu özelliği dolayısıyla, ilgili çalışmanın literatüre doğrudan bir katkı niteliğinde olduğunu söylemek olasıdır.

Yakınsama analizleri ile ilgili olarak yapılan çalışmalar, yakınsama sürecinin geçerli olması için genel olarak iki koşulun sağlanmış olması gerekliliği üzerinde durmaktadırlar. Bunlardan ilki, Carlino ve Mills<sup>67</sup> tarafından da vurgulandığı üzere ülkeler ya da bölgeler arasındaki gelir farklarına ait şokların durağan olmasıdır. İkincisi ise, yüksek gelire sahip olan ülkelerin büyüme hızlarının gittikçe düşmesidir ki, söz konusu süreç  $\beta$  yakınsaması olarak ifade edilmektedir. Birim kök testlerinin kullanılması gerekliliğine işaret eden birinci koşulda, gelir farklarında birim kök olduğunu savunan sıfır hipotezinin kabul edilmesine bağlı olarak ilgili birimler arasında yakınsamanın geçerli olmadığı, aksi durumda ise yakınsamanın gerçekleştiği hükmüne varılmaktadır.

ADF birim kök testinde kullanılan süreç, (7) numaralı denklemde gösterilmiştir:

67 Carlino, G. and Mills, L. O. (1996). Testing Neoclassical Convergence in Regional Incomes and Earnings. *Regional Science and Urban Economics*, 26(6): 565-590.

$$\Delta Y_t = \alpha + \gamma Trend + \rho Y_{t-1} + \sum_{i=1}^k \delta_i \Delta Y_{t-i} + \varepsilon_t \quad (7)$$

ADF testi, tahmin edilen (7) numaralı regresyon denkleminde  $\rho$ 'nun sifıra eşit olup olmadığını test etmektedir.  $H_0$  hipotezi, yani  $\rho = 0$  reddedilebiliyorsa,  $Y$  değişkeninin orijinal seviyesinde durağan olduğuna, aksi durumda durağan olmadığına karar verilir.

İkinci koşulu ifade eden ve yüksek gelirli ülke ya da bölgelerin büyüme hızlarının düşmesi gerekliliğini vurgulayan  $\beta$  yakınsaması ise (4) numaralı regresyon denkleminin tahminine dayanmaktadır. (4) numaralı regresyon denklemi, zengin ve yoksul sınıf arasındaki mutlak yakınsama süreci bağlamında yeniden ele alındığında,

$$\log\left(\frac{y_{zengin_{it}}}{y_{zengin_{it-1}}}\right) - \log\left(\frac{y_{yoksul_{it}}}{y_{yoksul_{it-1}}}\right) = \alpha - \beta[\log(y_{zengin_{it-1}}) - \log(y_{yoksul_{it-1}})] + u_{it} \quad (8)$$

olarak ifade edilebilmektedir. (8) numaralı regresyon denklemi yardımıyla elde edilecek olan tahmin sonuçları,  $\beta$  katsayısının sahip olduğu işarete bağlı olarak zengin ve yoksul sınıf arasındaki yakınsama sonucunu ortaya çıkaracaktır.

#### 4. Uygulama Bulguları

Çalışmada öncelikle İBBS-1 düzeyinde her bölgedeki zengin ve yoksul sınıf arasındaki yakınsama sürecini tespit edebilmek için logaritmik olarak kişi başına düşen gelir farklarının sabitli ve trendli düzeyde durağan olup olmadığı ADF birim kök testi kullanılarak araştırılmış ve sonuçlar Tablo 2'de gösterilmiştir.

**Tablo 2: ADF Birim Kök Testi Sonuçları**

TR1 İstanbul		TR2 Batı Marmara	TR3 Ege	TR4 Doğu Marmara	TR5 Batı Anadolu	TR6 Akdeniz
<b>Gelir Dilimleri</b>	<b>Seviye Düzeyi Sabitli&amp;Trendli</b>	<b>Seviye Düzeyi Sabitli&amp;Trendli</b>	<b>Seviye Düzeyi Sabitli&amp;Trendli</b>	<b>Seviye Düzeyi Sabitli&amp;Trendli</b>	<b>Seviye Düzeyi Sabitli&amp;Trendli</b>	<b>Seviye Düzeyi Sabitli&amp;Trendli</b>
I.%20 – II.%20	2.910(6)	-0.237(7)	-2.425(7)	-3.272(0)*	-1.643(1)	1.897(6)
I.%20 – III.%20	-2.010(7)	0.593(5)	-2.459(7)	-2.379(7)	-0.826(4)	1.386(6)
I.%20 – IV.%20	-2.648(0)	-2.024(4)	-2.437(6)	-2.242(7)	-2.619(5)	-1.894(7)
I.%20 – V.%20	-2.733(0)	2.745(8)	-2.951(6)	-1.297(6)	-1.165(5)	-2.063(0)
II.%20 – III.%20	-1.962(7)	-2.088(6)	-2.145(7)	-0.827(6)	-3.630(6)**	-4.680(6)***
II.%20 – IV.%20	-2.854(1)	-1.729(7)	-2.316(6)	-1.604(7)	1.881(8)	-2.162(7)
II.%20 – V.%20	-2.516(6)	2.384(6)	-2.686(7)	-2.111(7)	-2.797(6)	-1.893(0)
III.%20 – IV.%20	-5.409(3)***	-1.348(5)	-2.711(8)	-2.227(7)	2.511(7)	-1.363(7)
III.%20 – V.%20	-2.527(6)	2.970(6)	-2.661(7)	-2.106(7)	-2.421(6)	-2.676(0)
IV.%20 – V.%20	-3.852(6)**	2.053(6)	2.918(7)	-2.031(7)	-10.804(5)***	-3.555(0)*
<b>Kritik Değerler</b>	%1: - 4.323 %5: - 3.580 %10: - 3.225	%1: - 4.309 %5: - 3.574 %10: - 3.221	%1: - 4.339 %5: - 3.587 %10: - 3.229	%1: - 4.252 %5: - 3.548 %10: - 3.207	%1: - 4.262 %5: - 3.552 %10: - 3.209	%1: - 4.323 %5: - 3.580 %10: - 3.225
TR7 Orta Anadolu		TR8 Batı Karadeniz	TR9 Doğu Karadeniz	TRA Kuzeydoğu Anadolu	TRB Ortadoğu Anadolu	TRC Güneydoğu Anadolu
<b>Gelir Dilimleri</b>	<b>Seviye Düzeyi Sabitli&amp;Trendli</b>	<b>Seviye Düzeyi Sabitli&amp;Trendli</b>	<b>Seviye Düzeyi Sabitli&amp;Trendli</b>	<b>Seviye Düzeyi Sabitli&amp;Trendli</b>	<b>Seviye Düzeyi Sabitli&amp;Trendli</b>	<b>Seviye Düzeyi Sabitli&amp;Trendli</b>
I.%20 – II.%20	-2.098(7)	3.122(6)	3.022(5)	-5.091(0)***	-5.315(0)***	1.698(5)
I.%20 – III.%20	-2.620(0)	2.725(6)	2.070(5)	-4.787(0)***	-3.453(0)*	-2.194(0)
I.%20 – IV.%20	-1.747(7)	2.598(6)	1.096(7)	-4.289(0)***	-2.634(0)	-1.891(0)
I.%20 – V.%20	-1.773(7)	2.541(0)	-2.658(8)	-4.335(1)***	-3.205(0)	-2.723(5)
II.%20 – III.%20	-5.626(5)***	-4.853(3)***	2.256(6)	-4.409(0)***	3.136(6)	-3.785(0)**
II.%20 – IV.%20	-1.246(3)	2.237(6)	2.318(7)	-4.104(0)**	-2.478(0)	-2.063(0)
II.%20 – V.%20	-2.780(0)	-3.196(0)	-2.345(8)	-4.010(3)**	-3.155(0)	-1.963(7)
III.%20 – IV.%20	2.417(8)	2.386(6)	0.181(7)	-3.960(0)**	-2.535(0)	0.987(6)
III.%20 – V.%20	-2.214(5)	-3.003(0)	-2.685(7)	-3.419(5)*	-3.129(0)	-2.637(5)
IV.%20 – V.%20	-2.425(6)	-2.808(0)	-4.500(7)***	-3.622(5)**	-2.324(7)	-9.676(5)***
<b>Kritik Değerler</b>	%1: - 4.339 %5: - 3.587 %10: - 3.229	%1: - 4.323 %5: - 3.580 %10: - 3.225	%1: - 4.309 %5: - 3.574 %10: - 3.221	%1: - 4.252 %5: - 3.548 %10: - 3.207	%1: - 4.252 %5: - 3.548 %10: - 3.207	%1: - 4.309 %5: - 3.574 %10: - 3.221

Not: Parantez içindeki değerler ilgili değişkene ait optimum gecikme uzunluklarını yansıtmakta olup, bu değerler maksimum 8 gecikme uzunluğu üzerinden Schwarz Bilgi Kriteri kullanılarak elde edilmiştir. \*, \*\* ve \*\*\* işaretleri ilgili değişkenin sırasıyla %10, %5 ve %1 önem seviyesinde durağan olduğunu yansıtmaktadır.

Tablo 2’de gösterilen ADF birim kök testi sonuçları, TR2 ve TR3 bölgelerinde hiçbir serinin durağan olmadığını ve TRA bölgesi hariç olmak üzere diğer bölgelerde ise durağan olduğu anlaşılan serilerin oldukça az olduğunu göstermiştir. %20’lik gelir grupları itibariyle TR1 bölgesinde III. ve IV. gelir grubu ile IV. ve V. gelir grubu arasında, TR4 bölgesinde I. ve II. gelir grubu arasında, TR5, TR6 ve TRC bölgelerinde II. ve III. gelir grubu ile IV. ve V. gelir grubu arasında, TR7 ve TR8 bölgelerinde II. ve III. gelir grubu arasında, TR9 bölgesinde IV. ve V. gelir grubu arasında, TRB bölgesinde ise I. ve II. gelir grubu ile I. ve III. gelir grubu arasında bir yakınsama ilişkisinin olduğu tespit edilmiştir. TRA bölgesi dikkate alındığında, bütün gelir grupları itibariyle bir yakalama sürecinin geçerli olduğu görünmekte, diğer bölgelerde ise çoğunlukla yakınsamadan söz edilememektedir. Ayrıca, yakınsama sürecinin ortaya çıktığı bölgelerde sadece birbirini takip eden bazı gelir grupları arasında bir yakınsama ilişkisinin varlığının kanıtlanması, süreklilik özelliği gösteren genel bir iraksama olgusuna işaret etmekte ve zengin sınıf ile yoksul sınıf arasındaki gelir uçurumunun katlanarak devam ettiğini vurgulamaktadır.

Ancak standart ADF test sonuçları bağlamında yapılan bu yorumlar, serilere ait yapısal kırılmaların söz konusu olma ihtimali durumunda yanıltıcı olabilmektedir. Bu durumda sağlıklı bir yorumun yapılabilmesi için daha önce tanıtılan (8) numaralı  $\beta$  yakınsama süreci, ilgili regresyon denkleminde yapısal kırılmaların eklenmesiyle çözümlenmelidir. Yapısal kırılmaların belirlenmesinde Perron<sup>68</sup> tarafından önerilen metodolojiden yararlanılmıştır. Yapısal kırılmalar dikkate alındığında  $\beta$  yakınsama süreci,

$$\log\left(\frac{y_{zengin_{it}}}{y_{zengin_{t-1}}}\right) - \log\left(\frac{y_{yoksul_{it}}}{y_{yoksul_{t-1}}}\right) = \alpha - \beta[\log(y_{zengin_{t-1}}) - \log(y_{yoksul_{t-1}})] + \gamma TIME_{it} + u_{it} \quad (9)$$

olarak ifade edilebilir. (9) numaralı regresyon denkleminde yer alan  $TIME_{it}$ , yapısal kırılmayı yansıtan kukla değişkendir. Bu değişken, yapısal kırılmadan önceki dönemler için 0 ve yapısal kırılmadan sonraki dönemler için 1 değeri alacak şekilde sayısallaştırılmıştır.  $\beta$  yakınsama katsayıları, kırılmadan önce ve sonra için ayrı ayrı hesaplanmıştır. Bu bağlamda Tablo 3, (9) numaralı regresyon denkleminin çözümüne dayanan  $\beta$  yakınsama süreci tahmin sonuçlarını ve Tablo 4 ise regresyon bulgularına ait özet bilgileri yansıtmaktadır.

68 Perron, P. (1997). Further Evidence on Breaking Trend Functions in Macroeconomic Variables. *Journal of Econometrics*, 80(2): 355-385.

Tablo 3: Yakınsama Analizi Tahmin Sonuçları

TR1 – İstanbul					TR2 – Batı Marmara										
Gelir Dilimleri	$\beta$	$s$	$\tau$	TIME	$\beta$	$s$	$\tau$	TIME	$\beta$	$s$	$\tau$	TIME	$\beta$	$s$	$\tau$
I.%20 – II.%20	-0.002	0.001	1.587	2003	0.827**	-0.086	-4.123		-0.003	0.001	1.057	2003	-0.594**	0.065	2.756
I.%20 – III.%20	-0.002	0.001	1.587	2003	0.677**	-0.080	-4.806		-0.002	0.001	1.627	2005	1.126**	-0.108	-3.052
I.%20 – IV.%20	-0.001	0.001	3.256	2005	0.765**	-0.093	-4.052		-0.003	0.001	1.096	2006	1.165**	-0.117	-2.844
I.%20 – V.%20	-0.001	0.001	3.217	2004	0.626*	-0.081	-4.932		0.003	-0.001	-1.074	2004	0.697*	-0.085	-4.534
II.%20 – III.%20	-0.002	0.001	1.607	2004	0.421*	-0.068	-6.824		0.002	-0.001	-1.630	2005	1.007**	-0.094	-3.305
II.%20 – IV.%20	-0.001	0.001	3.256	2005	0.351*	-0.065	-7.653		-0.001	0.001	3.294	2006	0.724*	-0.097	-4.034
II.%20 – V.%20	-0.001	0.001	3.217	2004	0.419*	-0.068	-6.852		-0.001	0.001	3.217	2004	-0.357	0.042	5.429
III.%20 – IV.%20	-0.236	0.026	12.509	2008	0.288	-0.068	-7.688		-0.001	0.001	3.176	2003	-0.564*	0.063	2.993
III.%20 – V.%20	-0.006	0.002	534.868	2004	0.489	-0.073	-6.023		0.001	-0.001	-3.220	2004	-0.509	0.060	3.371
IV.%20 – V.%20	-0.002	0.001	1.607	2004	-0.492*	0.058	3.540		0.001	-0.001	-3.046	2000	-0.687**	0.064	2.331
TR3 – Ege					TR4 – Doğu Marmara										
Gelir Dilimleri	$\beta$	$s$	$\tau$	TIME	$\beta$	$s$	$\tau$	TIME	$\beta$	$s$	$\tau$	TIME	$\beta$	$s$	$\tau$
I.%20 – II.%20	-0.001	0.001	3.217	2004	-0.265	0.025	7.788		-0.022	0.013	142.862	2003	-0.815**	0.078	1.472
I.%20 – III.%20	-0.001	0.001	3.217	2004	-0.237	0.018	8.864		0.001	-0.001	-3.220	2004	0.396*	-0.066	-7.187
I.%20 – IV.%20	-0.001	0.001	3.133	2002	0.182**	-0.040	-15.339		0.001	-0.001	-3.092	2001	0.200**	-0.041	-14.474
I.%20 – V.%20	0.021	-0.007	-162.02	2008	0.659*	-0.107	-3.844		0.001	-0.001	-3.046	2000	0.177***	-0.037	-16.616
II.%20 – III.%20	-0.001	0.001	3.133	2002	0.148	-0.035	-18.583		0.001	-0.001	-3.259	2005	-0.379*	0.044	4.833
II.%20 – IV.%20	-0.001	0.001	3.176	2003	0.305**	-0.055	-9.334		0.001	-0.001	-3.179	2003	0.236**	-0.048	-11.727
II.%20 – V.%20	-0.001	0.001	3.399	2009	0.638***	-0.113	-3.630		0.001	-0.001	-3.220	2004	0.296	-0.057	-9.248
III.%20 – IV.%20	-0.001	0.001	3.042	2000	-0.351*	0.041	7.042		-0.001	0.001	3.133	2002	-0.239	0.024	9.391
III.%20 – V.%20	-0.016	0.009	210.869	2009	-0.679	0.081	1.576		0.002	-0.001	-1.499	1999	0.226***	-0.041	-13.607
IV.%20 – V.%20	-0.021	0.014	160.255	2009	-0.916*	0.108	0.723		0.003	-0.001	-982.95	1998	-0.352*	0.041	6.530
TR5 – Batı Anadolu					TR6 – Akdeniz										
Gelir Dilimleri	$\beta$	$s$	$\tau$	TIME	$\beta$	$s$	$\tau$	TIME	$\beta$	$s$	$\tau$	TIME	$\beta$	$s$	$\tau$
I.%20 – II.%20	0.001	-0.001	-3.259	2005	-0.887**	0.089	1.056		-0.001	0.001	3.133	2002	-0.188*	0.012	12.316
I.%20 – III.%20	-0.030	0.025	106.965	2005	-1.050**	0.097	0.768		-0.001	0.001	3.042	2000	-0.160	0.009	15.531
I.%20 – IV.%20	-0.001	0.001	3.217	2004	0.702**	-0.085	-4.508		-0.001	0.001	3.089	2001	-0.202	0.018	11.695
I.%20 – V.%20	0.002	-0.001	-1.590	2003	0.613*	-0.076	-5.197		0.001	-0.001	-3.220	2004	0.383	-0.065	-7.395
II.%20 – III.%20	0.003	-0.001	-1.087	2005	-1.053**	0.097	0.783		-0.006	0.002	505.896	2000	0.342	-0.052	-9.206
II.%20 – IV.%20	-0.001	0.001	3.176	2003	0.632**	-0.077	-5.073		0.001	-0.001	-3.092	2001	0.432	-0.060	-7.349
II.%20 – V.%20	-0.001	0.001	3.133	2002	0.550*	-0.070	-5.852		-0.001	0.001	3.217	2004	1.065***	-0.100	-3.306
III.%20 – IV.%20	0.001	-0.001	-3.259	2005	-0.645*	0.073	2.223		0.001	-0.001	-3.092	2001	-0.296	0.035	7.519
III.%20 – V.%20	-0.190	0.022	16.140	2009	0.679	-0.117	-3.457		-0.001	0.001	3.217	2004	1.270***	-0.106	-2.925
IV.%20 – V.%20	-0.931***	0.047	1.272	2009	-0.679*	0.081	1.576		-0.001	0.001	3.042	2000	-1.315***	0.084	2.347

Not:  $\beta$ ,  $s$  ve  $\tau$  katsayıları sırasıyla beta yakınsaması, yakınsama hızı ve *half-life* ifade ederken; *TIME* ise kırılma zamanını belirtmektedir. Kırılma zamanının belirlenmesinde trend etkisi kullanılarak maksimum 8 gecikme değeri üzerinden hesaplamalar yapılmıştır. \*, \*\* ve \*\*\* işaretleri ilgili değişkenin sırasıyla %10, %5 ve %1 önem seviyesinde anlamlı olduğunu yansıtmaktadır. Yakınsama hızı ve *half-life* katsayılarına ait işaretler, yakınsama ya da iraksama sonuçlarına bağlı olarak yorumlanmalıdır.

**Tablo 3: Yakınsama Analizi Tahmin Sonuçları (Devam)**

TR7 – Orta Anadolu					TR8 – Batı Karadeniz									
Gelir Dilimleri	$\beta$	$s$	$\tau$	TIME	$\beta$	$s$	$\tau$	$\beta$	$s$	$\tau$	TIME	$\beta$	$s$	$\tau$
I.%20 – II.%20	0.001	-0.001	-3.179	2003	-0.311*	0.036	6.670	0.001	-0.001	-3.092	2001	-0.182	0.013	13.136
I.%20 – III.%20	0.001	-0.001	-3.259	2005	-0.238	0.013	8.471	0.002	-0.001	-1.547	2001	0.175	-0.038	-16.36
I.%20 – IV.%20	0.001	-0.001	-3.297	2006	0.689	-0.095	-4.192	0.001	-0.001	-3.092	2001	0.169	-0.037	-16.90
I.%20 – V.%20	0.001	-0.001	-3.220	2004	0.985**	-0.097	-3.497	0.001	-0.001	-3.137	2002	0.171*	-0.039	-16.24
II.%20 – III.%20	0.001	-0.001	-3.092	2001	-0.319	0.038	6.869	0.002	-0.001	-1.569	2002	0.194	-0.042	-14.46
II.%20 – IV.%20	0.007	-0.002	-443.12	2001	0.684**	-0.073	-5.063	0.039	-0.011	-88.013	2008	0.197	-0.053	-10.81
II.%20 – V.%20	0.001	-0.001	-3.179	2003	1.062***	-0.094	-3.433	0.001	-0.001	-3.137	2002	0.218**	-0.044	-13.00
III.%20 – IV.%20	0.001	-0.001	-3.220	2004	-0.936**	0.088	0.872	0.003	-0.001	-1.135	2009	-1.092*	0.124	0.750
III.%20 – V.%20	0.001	-0.001	-3.137	2002	0.972***	-0.087	-3.777	0.001	-0.001	-3.137	2002	0.288***	-0.052	-10.13
IV.%20 – V.%20	-0.150*	0.018	20.503	2007	-0.827*	0.093	1.185	0.001	-0.001	-3.137	2002	-0.321*	0.038	6.625
TR9 – Doğu Karadeniz					TRA – Kuzeydoğu Anadolu									
Gelir Dilimleri	$\beta$	$s$	$\tau$	TIME	$\beta$	$s$	$\tau$	$\beta$	$s$	$\tau$	TIME	$\beta$	$s$	$\tau$
I.%20 – II.%20	-0.001	0.001	3.217	2004	-0.533*	0.062	3.149	-0.003	0.001	992.80	1995	-0.067	0.023	43.197
I.%20 – III.%20	-0.011	0.005	307.49	2009	-1.604*	0.155	6.745	-0.001	0.001	3.133	2002	-0.133	0.010	17.972
I.%20 – IV.%20	-0.001	0.001	3.133	2002	0.350	-0.057	-8.546	-0.001	0.001	3.176	2003	0.267	-0.051	-10.50
I.%20 – V.%20	-0.001	0.001	3.176	2003	0.240*	-0.049	-11.551	0.001	-0.001	-3.179	2003	0.462*	-0.067	-6.542
II.%20 – III.%20	-0.001	0.001	3.133	2002	-0.287	0.033	7.582	0.001	-0.001	-3.137	2002	-0.198	0.015	11.624
II.%20 – IV.%20	-0.001	0.001	3.133	2002	-0.316	0.037	6.753	-0.087	0.001	34.916	2003	0.532*	-0.072	-5.825
II.%20 – V.%20	-0.001	0.001	3.176	2003	0.163***	-0.039	-16.456	-0.001	0.001	3.176	2003	0.469*	-0.068	-6.461
III.%20 – IV.%20	0.001	-0.001	-3.179	2003	-0.468*	0.055	3.937	0.001	-0.001	-3.220	2004	-0.364	0.043	5.298
III.%20 – V.%20	0.001	-0.001	-3.137	2002	0.132	-0.033	-20.687	0.001	-0.001	-3.179	2003	0.411**	-0.064	-7.217
IV.%20 – V.%20	0.001	-0.001	-2.997	1999	-0.079*	-0.036	33.690	-0.001	0.001	3.176	2003	-0.501*	0.058	3.574
TRB – Ortadoğu Anadolu					TRC – Güneydoğu Anadolu									
Gelir Dilimleri	$\beta$	$s$	$\tau$	TIME	$\beta$	$s$	$\tau$	$\beta$	$s$	$\tau$	TIME	$\beta$	$s$	$\tau$
I.%20 – II.%20	0.003	-0.001	-1.074	2004	-0.562*	0.064	2.904	-0.002	0.001	1.646	2006	-0.989**	0.099	0.487
I.%20 – III.%20	0.002	-0.001	-1.590	2003	-0.520*	0.059	3.385	-0.001	0.001	3.256	2005	-0.827*	0.086	1.312
I.%20 – IV.%20	-0.016	0.008	197.03	2003	-0.538*	0.061	3.217	-0.003	0.001	1.084	2005	-0.896**	0.090	1.017
I.%20 – V.%20	0.001	-0.001	-3.137	2002	0.407**	-0.061	-7.511	-0.002	0.001	1.607	2004	-0.774**	0.079	1.612
II.%20 – III.%20	-0.232	0.027	12.194	2004	-0.668*	0.072	2.174	-0.004	0.001	792.92	2003	-0.359	0.043	5.587
II.%20 – IV.%20	-0.001	0.001	3.176	2003	-0.271	0.029	7.861	-0.005	0.002	649.98	2005	0.785*	-0.094	-3.973
II.%20 – V.%20	0.001	-0.001	-3.137	2002	0.376***	-0.059	-8.036	-0.002	0.001	1.607	2004	0.597*	-0.079	-5.122
III.%20 – IV.%20	-0.005	0.002	553.13	1995	0.135	-0.028	-23.656	-0.064	0.006	49.260	2005	-0.877**	0.089	1.098
III.%20 – V.%20	0.001	-0.001	-3.137	2002	0.341*	-0.056	-8.741	-0.002	0.001	1.607	2004	0.700*	-0.085	-4.518
IV.%20 – V.%20	-0.001	0.001	3.133	2002	0.113	-0.030	-23.958	-0.001	0.001	3.256	2005	-0.566*	0.066	2.758

**Not:**  $\beta$ ,  $s$ ,  $\tau$  ve *TIME* katsayıları sırasıyla beta yakınsaması, yakınsama hızı, *half-life* ve kırılma zamanını ifade etmektedir. Kırılma zamanının belirlenmesinde trend etkisi kullanılarak maksimum 8 gecikme değeri üzerinden hesaplamalar yapılmıştır. \*, \*\* ve \*\*\* işaretleri ilgili değişkenin sırasıyla %10, %5 ve %1 önem seviyesinde anlamlı olduğunu yansıtmaktadır. Yakınsama hızı ve *half-life* katsayılarına ait işaretler, yakınsama ya da iraksama sonuçlarına bağlı olarak yorumlanmalıdır.

**Tablo 4: Yapısal Kırılma Sonrası Yakınsama-İraksama Sonucu Özet Bilgileri**

	TR1 İstanbul	TR2 Batı Marmara	TR3 Ege	TR4 Doğu Marmara	TR5 Batı Anadolu	TR6 Akdeniz
<b>Gelir Dilimleri</b>	<b>Analiz Sonucu</b>	<b>Analiz Sonucu</b>	<b>Analiz Sonucu</b>	<b>Analiz Sonucu</b>	<b>Analiz Sonucu</b>	<b>Analiz Sonucu</b>
I.%20 – II.%20	İraksama	Yakınsama	-	Yakınsama	Yakınsama	Yakınsama
I.%20 – III.%20	İraksama	İraksama	-	İraksama	Yakınsama	-
I.%20 – IV.%20	İraksama	İraksama	İraksama	İraksama	İraksama	-
I.%20 – V.%20	İraksama	İraksama	İraksama	İraksama	İraksama	-
II.%20 – III.%20	İraksama	İraksama	-	Yakınsama	Yakınsama	-
II.%20 – IV.%20	İraksama	İraksama	İraksama	İraksama	İraksama	-
II.%20 – V.%20	İraksama	-	İraksama	-	İraksama	İraksama
III.%20 – IV.%20	-	Yakınsama	Yakınsama	-	Yakınsama	-
III.%20 – V.%20	-	-	-	İraksama	-	İraksama
IV.%20 – V.%20	Yakınsama	Yakınsama	Yakınsama	Yakınsama	Yakınsama	Yakınsama
	TR7 Orta Anadolu	TR8 Batı Karadeniz	TR9 Doğu Karadeniz	TRA Kuzeydoğu Anadolu	TRB Ortadoğu Anadolu	TRC Güneydoğu Anadolu
<b>Gelir Dilimleri</b>	<b>Analiz Sonucu</b>	<b>Analiz Sonucu</b>	<b>Analiz Sonucu</b>	<b>Analiz Sonucu</b>	<b>Analiz Sonucu</b>	<b>Analiz Sonucu</b>
I.%20 – II.%20	Yakınsama	-	Yakınsama	-	Yakınsama	Yakınsama
I.%20 – III.%20	-	-	Yakınsama	-	Yakınsama	Yakınsama
I.%20 – IV.%20	-	-	-	-	Yakınsama	Yakınsama
I.%20 – V.%20	İraksama	İraksama	İraksama	İraksama	İraksama	Yakınsama
II.%20 – III.%20	-	-	-	-	Yakınsama	-
II.%20 – IV.%20	İraksama	-	-	İraksama	-	İraksama
II.%20 – V.%20	İraksama	İraksama	İraksama	İraksama	İraksama	İraksama
III.%20 – IV.%20	Yakınsama	Yakınsama	Yakınsama	-	-	Yakınsama
III.%20 – V.%20	İraksama	İraksama	-	İraksama	İraksama	İraksama
IV.%20 – V.%20	Yakınsama	Yakınsama	Yakınsama	Yakınsama	-	Yakınsama

Tablo 3’de gösterilen  $\beta$  yakınsama süreci tahmin sonuçları, İBBS-1 düzeyi itibarıyla zengin ve yoksul sınıf arasındaki artan gelir eşitsizliğinin boyutlarını gözler önüne sermektedir. İraksama sürecinin baskın olduğunun görüldüğü analiz bulguları, genel olarak en düşük gelir düzeyine sahip yoksul sınıf arasında bir yakınsama ilişkisinin varlığını göstermekte, artan gelir düzeyine bağlı olarak ise iraksama ilişkilerinin ortaya çıktığını yansıtmaktadır. Genellikle I.-II. %20’lik gelir dilimi ile I.-III. %20’lik gelir dilimi içinde bulunan ve nispeten yoksul olarak değerlendirilebilen sınıflar arasında bir yakalama bağlantısının kendini gösterdiği, buna karşın artan gelir düzeyi paralelinde ise yoksul kesimin zengin kesimi yakalama umudunun azaldığı anlaşılabilmektedir. Öyle ki, sadece TRB bölgesi hariç olmak üzere diğer tüm bölgelerde IV.-V. %20’lik gelir grubu içinde bulunan ve toplumun zengin kesimi olarak değerlendirilebilen sınıflar arasında yakınsama sürecinin söz konusu olması, zengin ve yoksul kesim arasındaki uçurumun gittikçe arttığının



bir kanıtı niteliğindedir. Dolayısıyla, zenginlerin zenginlere ve yoksulların yoksullara yakınsadığı şeklindeki bir yorum, ülke ekonomisi için yanlış olmayabilecektir. I.-II. %20'lik gelir grubu temelinde baskın olarak hissedilen bu adaletsiz gelir dağılımı, orta sınıfı temsil ettiği söylenebilen III. %20'lik gelir dilimine sahip olan sınıf için bir anlamda kırılmış gibi görünmektedir. Bununla birlikte, III.-IV. %20'lik gelir grupları arasındaki yakınsama ilişkisinin sadece 7 bölge için ve istatistikî bakımdan çok da güçlü olmayan bir formda ortaya çıkması ve III. gelir dilimine sahip sınıfın kendinden sonra gelen sınıflara karşı yakınsama potansiyelini bünyesinde barındıramaması, orta sınıfın Türkiye ekonomisinde büyük oranda önemini kaybettiğini yansıtmaktadır. Diğer taraftan, aralarında yakınsama ilişkisi bulunan sınıflar arasındaki yakınsama katsayıları ile *half-life* katsayıları dikkate alındığında, yakalama sürecinin çok güçlü olmayan bir yapıda işlediği de görülmektedir. Ayrıca analiz bulguları, yakınsama ve ıraksama ilişkilerinin TR5 ve TR7 bölgeleri hariç olmak üzere diğer tüm bölgelerde yapısal kırılmadan sonra gerçekleştiğini de ortaya koymaktadır. Bu bağlamda, yapısal kırılmalardan önce Türkiye ekonomisinde bölgeler itibariyle zengin ve yoksul sınıf arasında yakınsama veya ıraksama bulgularına ait net bir yorumda bulunmak zorlaşmaktadır. TR5 ve TR7 bölgeleri itibariyle yapısal kırılmadan önce ortaya çıkan ilişkiler IV.-V. %20'lik gelir grubu için bir yakınsama olgusuna işaret etmekte ve benzer bir süreç yapısal kırılmadan sonra da kendini göstermektedir. Dolayısıyla, Türkiye ekonomisinde zengin sınıfın baskın yapısının kırılma dönemlerinden gerek önce ve gerek sonra var olduğunu söylemek yanlış olmayacaktır. Ancak böylesi bir ifade, ilgili olgunun sadece iki bölge için geçerli olmasından dolayı çok güçlü bir form kazanamamaktadır.

Söz konusu adaletsiz gelir dağılımının bir ölçüde kırılmaya çalışıldığı tek bölge TRC olarak göze çarpmaktadır. Tüm gelir dilimleri itibariyle 12 bölge içerisinde en düşük gelir düzeylerine sahip olan TRC bölgesi, en düşük gelir düzeyine sahip olan I. %20'lik gelir grubunun, kendinden sonra gelen bütün gelir gruplarına yakınsadığı göstermektedir. *Geçiş Süreci Dinamiği*'ni büyük oranda yansıtabilen bu bölge, en yoksul sınıfın gelir kapasitesinde meydana gelen küçük artışların bile zengin sınıflara yakınsama bağlamında büyük etkilere yol açtığını yansıtmaktadır. Yakınsama hızlarına ait katsayıların da diğer bölgelere kıyasla nispeten yüksek olması, yoksul sınıfın bir anlamda yakınsama dinamiklerini artıran bir unsur olarak değerlendirilebilir. Ancak, ilgili bölge itibariyle I. %20'lik gelir düzeyine sahip sınıfın gelir düzeyinin çok düşük olması, yakınsama bağlamında sağlayabildikleri refah iyileşmesinden etkili bir biçimde yararlanamadıkları şeklinde yorumlanabilmektedir.

## 5. Sonuç

Bu çalışmada, Türkiye ekonomisi İBBS-1 düzeyi 12 alt bölge itibariyle yoksul ve zengin sınıf arasındaki yakınsama süreci 1980-2014 dönemi için zaman serisi analizleri yardımıyla incelenmiştir.

Zaman serisi analizleri kapsamında  $\beta$  yakınsama sürecinin geçerli olup olmadığını araştırabilmek amacıyla ilk olarak logaritmik kişi başına düşen gelir farklarının sabitli ve trendli düzeyde

durağanlık bilgileri ADF birim kök testi yardımıyla incelenmiş ve sonuçlar, TR2 ve TR3 bölgelerinde hiçbir serinin durağan olmadığını ve TRA bölgesi hariç olmak üzere diğer bölgelerde ise durağan olduğu anlaşılan serilerin oldukça az olduğunu göstermiştir. Ancak standart ADF test sonuçları, serilere ait yapısal kırılmaların söz konusu olma ihtimali durumunda yanıltıcı olabileğinden dolayı, sağlıklı bir yorumun yapılabilmesi amacıyla  $\beta$  yakınsama süreci, ilgili regresyon denklemine yapısal kırılmaların eklenmesiyle çözümlenmiştir. Yapısal kırılmaların belirlenmesinde ise Perron<sup>69</sup> tarafından önerilen metodolojiden yararlanılmıştır. Regresyon analizi kapsamında gerçekleştirilen koşulsuz  $\beta$  yakınsama süreci test sonuçları, zengin ve yoksul sınıf arasındaki gelir eşitsizliğinin her bölge için gittikçe arttığını göstermiştir. İlaveten, iraksama sürecinin baskın olduğunun görüldüğü analiz bulguları, genel olarak en düşük gelir düzeyine sahip yoksul sınıf arasında bir yakınsama ilişkisinin varlığını ortaya koymuş, artan gelir düzeyine bağlı olarak ise iraksama ilişkilerinin kendini gösterdiğini yansıtmıştır. Dolayısıyla, zenginlerin zenginlere ve yoksulların yoksullara yakınsadığı şeklindeki bir analiz bulgusu ortaya çıkmıştır.

Çalışma sonuçları, *trickle-down* mekanizmasının Türkiye ekonomisinde bölgeler itibariyle geçerli olup olmadığının sınındığı ve Akıncı<sup>70</sup> tarafından yapılan analiz bulgularıyla benzerlik göstermektedir. Adı geçen yazar, zengin sınıftan yoksul sınıfa doğru *trickle-down* ve yoksul sınıftan zengin sınıfa doğru ise *trickle-up* etkisinin ortaya çıktığını kanıtlamış, ancak gelir transfer katsayıları arasındaki büyük fark dolayısıyla *trickle-up* etkisinin baskın olduğu ortaya koyarak, Türkiye ekonomisinde yaşanan büyüme dinamizminin yoksulluğu azaltmadığını ve zengin sınıf ile yoksul sınıf arasındaki gelir adaletsizliğinin arttığını ifade etmiştir. Çalışma metodolojileri ve konularının nispeten farklı olmalarına rağmen benzer sonuçların elde edilmesi, Türkiye ekonomisinde gelir adaletsizliğinin boyutlarını gözler önüne sermesi bakımından önemlidir.

Sonuçlar bir bütün olarak incelendiğinde, büyümenin nimetlerinin toplumda eşit şekilde dağıtılmaması dolayısıyla *acımasız büyüme* sürecinin yaşandığını söylemek bir olasılık haline gelmektedir. Kalkınma sürecini sekteye uğratan bu süreç, genişleyen dalgalar halinde bıçak sırtı dengeden uzaklaşılmasına yol açmaktadır. Özellikle yetersiz tasarruf birikimi bu süreçte başat rol oynayan faktörlerden biri olarak değerlendirilebilir. Etkin olmayan gelir dağılımının yol açtığı düşük gelir düzeyi sonucunda tasarruf hacmi artırılmamakta ve bu durum Nurkse tarafından da vurgulandığı gibi yoksulluk kısır döngüsüne kadar uzanabilmektedir. Nispeten artan nüfus baskısı ve optimum olmayan vergi uygulamalarının da eşlik ettiği bu yapı, yoksul ve zengin sınıf arasındaki gelir uçurumunu şiddetlendirmektedir. Kalkınmada öncelikli yörelerin daha etkin bir politika uygulamaları doğrultusunda tespit edilerek her bölgeye uygun bir ekonomi politikasını uygulayan, gelir dağılımında adaleti sağlayan, beşeri gelişmeyi ön planda tutarak insan sermayesine ağırlık veren, tasarruf hacmini artırmayı amaçlayan ve dolayısıyla finansal sektörünü genişleten, ekonomik büyüme ile birlikte istihdam yaratan ve vergiyi tabana yayarak gelir düzeyine göre uygun vergi oranları belirleyen ekonomik yapılanmalar, yoksulluk sorunun çözümü için etkin sonuçlar verebilecektir. Amacın sadece gelir pastasının büyütülmesi olmadığı,

69 Perron, 1997.

70 Akıncı, 2015.

aynı zamanda pastanın nasıl dilimleneceği şeklindeki düşüncenin hâkim olduğu ekonomi politikaları, toplumsal barış öncülüğünde müreffeh bir yapılanmanın kapılarını ardına kadar açabilecektir.

### **Kaynakça**

- AKINCI, M. (2015). Bulanık Suda Balık Avlamak: Trickle-Down Etkisinin Türkiye Ekonomisinde Bölgeler-Arası Tahmini. *Çalışma ve Toplum*, 44(1): 195-220.
- AKINCI, M. ve Sevinç, H. (2016). Neo-Klasik Teoriden Bir Peri Masalı: Balkan ve AB Kurucu Ülkeleri Arasındaki Koşulsuz Gelir Yakınsama Mekanizması Üzerine. Second Sarajevo International Conference, 17-20 May, Sarajevo-Bosnia and Herzegovina.
- AKINCI, M. ve Yılmaz, Ö. (2012a). Per Capita Income Convergence Among European Union Countries: Haldane-Hall Approach. *Marmara Journal of European Studies*, 20(2): 39-61.
- AKINCI, M. ve Yılmaz, Ö. (2012b). Türkiye ile AB Arasındaki Kişi Başına Gelir Yakınsaması: Farklardaki Fark Analizi. *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*, 49(567): 15-26.
- ANDRADE, E., Laurini, M., Madalozzo, R. and Pereira, P. L. V. (2004). Convergence Clubs Among Brazilian Municipalities. *Economics Letters*, 83(2): 179-184.
- ARBIA, G. and Piras, G. (2005). Convergence in Per-Capita GDP Across European Regions Using Panel Data Models Extended to Spatial Autocorrelation Effects. ISAE Working Paper, No: 51.
- ATALAY, S. S. (2007). Yeni Avrupa Birliği Ülkelerinde ve Türkiye'de Reel Yakınsama. Ankara, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Uzmanlık Yeterlilik Tezi.
- AUBYN, M. (1999). Convergence Across Industrialised Countries (1890-1989): New Results Using Time Series Methods. *Empirical Economics*, 24(1): 23-44.
- BARRO, R. J. (1991). Economic Growth in a Cross Section Countries. *The Quarterly Journal of Economics*, 106(2): 407-443.
- BAUMOL, W. J. (1986). Productivity Growth, Convergence and Welfare: What the Long-Run Data Show. *American Economic Review*, 76(5): 1072-1085.
- BAUMOL, W. J. and Blinder, A. S. (2010). *Macroeconomics: Principles and Policy*. 10th Edition, USA, Cengage Learning Publishing.
- BERBER, M., Yamak, R. ve Artan, S. (2000). Türkiye'de Yakınlaşma Hipotezinin Bölgeler Arasında Geçerliliği Üzerine Ampirik Bir Çalışma: 1975-1997. 9. Ulusal Bölge Bilimi ve Bölge Planlama Kongresi Bildiriler Kitabı: 51-59.
- BERGSTROM, F. (1998). Regional Policy and Convergence of Real Per Capita Income Among Swedish Counties. SSE/EFI Working Paper Series in Economics and Finance, No: 284.
- BERNARD, A. B. and Durlauf, S. N. (1995). Convergence in International Output. *Journal of Applied Econometrics*, 10(2): 97-108.
- BERNARD, A. B. and Durlauf, S. N. (1996). Interpreting Tests of the Convergence Hypothesis. *Journal of Econometrics*, 71(1-2): 161-173.
- BEYAERT, A. and Camacho, M. (2008). TAR Panel Unit Root Tests and Real Convergence. *Review of Development Economics*, 12(3): 668-681.
- BOZKURT, E., Bedir, S., Özdemir, D. ve Çakmak, E. (2014). Orta Gelir Tuzağı ve Türkiye Örneği. *Maliye Dergisi*, 167: 22-39.
- CARLINO, G. and Mills, L. O. (1996). Testing Neoclassical Convergence in Regional Incomes and Earnings. *Regional Science and Urban Economics*, 26(6): 565-590.

- CEYLAN, R. (2010). G-7 Ülkelerinin Yakınsama Deneyimi: 1870-2006. Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 15(3): 311-324.
- CHOI, C. (2009). Does Bilateral Trade Lead to Income Convergence? Panel Evidence. Journal of Economic Development, 34(1): 71-79.
- CHRISTOPOULOS, D. K. and Tsionas, E. G. (2004). Convergence and Regional Productivity Differences: Evidence from Greek Prefectures. The Annals of Regional Science, 38(3): 387-396.
- DAWSON, J. W. and Sen, A. (2007). New Evidence on the Convergence of International Income from a Group of 29 Countries. Empirical Economics, 33(2): 199-230.
- DOBSON, S. ve Ramlogan, C. (2002). Convergence and Divergence in Latin America, 1970-1998. Applied Economics, 34(4): 465-470.
- DOĞRUEL, F. ve A. Doğruel, S. (2003). Türkiye'de Bölgesel Gelir Farklılıkları ve Büyüme. İktisat Üzerine Yazılar I: Küresel Düzen, Birikim, Devlet ve Sınıflar – Korkut Boratav'a Armağan, Der: A. H. Köse, F. Şenses ve E. Yeldan, İstanbul, İletişim Yayınları, s. 287-318.
- DOWRICK, S. (1991). Technological Catch Up and Diverging Incomes: Patterns of Economic Growth 1960-1988. The Economic Journal, 102(412): 600-610.
- DRENNAN, M. P. ve Lobo, J. (1999). A Simple Test for Convergence of Metropolitan Income in the United States. Journal of Urban Economics, 46(3): 350-359.
- ERK, N., Ateş, S. and Direkçi, T. (2000). Convergence and Growth Within GAP Region (South Eastern Anatolia Project) and Overall Turkey's Regions. IV. ODTÜ Uluslararası Ekonomi Kongresi, Ankara.
- ERNST, D. and O'Connor, D. (1989). Technology and Global Competition: The Challenge for Newly Industrialising Economies, Paris, OECD Development Centre Studies.
- ERSUNGUR, Ş. M. ve Polat, Ö. (2006). Türkiye'de Bölgeler Arasında Yakınsama Analizi. Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 8(2): 335-343.
- EVANS, P. and Karras, G. (1996). Convergence Revisited. Journal of Monetary Economics, 37(2): 249-265.
- EVANS, P. and Kim, J. U. (2005). Estimating Convergence for Asian Economies Using Dynamic Random Variable Models. Economics Letters, 86(2): 159-166.
- FİLİZTEKİN, A. (1998). Convergence Across Industries and Provinces in Turkey. Koç University Working Paper, No: 08.
- GREASLEY, D. and Oxley, L. (1997). Time-Series Based Tests of the Convergence Hypothesis: Some Positive Results. Economics Letters, 56(2): 143-147.
- GÜNDEM, F. (2010). Avrupa Birliği ve Türkiye Finans Piyasalarının Bütünleşmesi. Journal of Yasar University, 5(18): 3091-3096.
- JAN, S. A. and Chaudhary, A. R. (2011). Testing the Unconditional Convergence Hypothesis for Pakistan. World Applied Sciences Journal, 13(2): 200-205.
- KANGASHARJU, A. (1998). Beta Convergence in Finland: Regional Differences in Speed of Convergence. Applied Economics, 30(5): 679-687.
- KAPLINSKY, R. (1989). Technological Revolution and the International Division of Labour in Manufacturing: A Place for the Third World?. The European Journal of Development Research, 1(1): 5-37.
- KARAALP, S. ve Erdal, F. (2009). Bölgeler Arası Gelir Farklılıklarının Azalmasında Yığılma Ekonomilerinin Etkisi: Beta Yakınsama Analizi. Anadolu Uluslararası İktisat Kongresi'nde Sunulmuş Tebliğ, Eskişehir.
- KARACA, O. (2004). Türkiye'de Bölgelerarası Gelir Farklılıkları: Yakınsama Var mı?. Türkiye Ekonomi Kurumu Tartışma Metni, No: 7.

- KIM, J. (2005). Convergence Hypothesis of Regional Income in Korea. *Applied Economics Letters*, 12(7): 431-435.
- KORAP, L. (2010). An Essay Upon Testing Economic Convergence Hypothesis With Time Series Panel Unit Root Methods for the OECD Countries. MPRA, No: 29644.
- LAU, C. K. (2010). Convergence Across the United States: Evidence from Panel ESTAR Unit Root Test. *International Advances in Economic Research*, 16(1): 52-64.
- LEONIDA, L., Petraglia, C. and Zamorano, L. R. M. (2004). Total Factor Productivity and the Convergence Hypothesis in Italian Regions. *Applied Economics*, 36(19): 2187-2193.
- LI, Q. and Papell, D. (1999). Convergence of International Output: Time Series Evidence for 16 OECD Countries. *International Review of Economics and Finance*, 8: 267-280.
- LIEW, V. K. S. and Ahmad, Y. (2009). Income Convergence: Fresh Evidence from the Nordic Countries. *Applied Economics Letters*, 16(12): 1245-1248.
- LIU, L. and Ruiz, I. (2006). Convergence Hypothesis: Evidence from Panel Unit Root Test With Spatial Dependence. *Revista Ecos de Economia*, No: 23: 37-56.
- LOAYZA, N. V. (1994). A Test of the International Convergence Hypothesis Using Panel Data. World Bank Policy Research Working Paper Series, No: 1333.
- MANKIW, N. G., Romer, D. and Weil, D. N. (1992). A Contribution to the Empirics of Economic Growth. *The Quarterly Journal of Economics*, 107(2): 407-437.
- MBAKU, J. M. and Kimenyi, M. S. (1997). Macroeconomic Determinants of Growth: Further Evidence on the Role of Political Freedom. *Journal of Economic Development*, 22(2): 119-132.
- MICHELIS, L., Papadopoulos, A. P. and Papanikos, G. T. (2004). Regional Convergence in Greece in the 1980s: An Econometric Investigation. *Applied Economics*, 36(8): 881-888.
- OH, K. Y. and Evans, P. (2011). Test of the Convergence Hypothesis Allowing for Cross-Sectional Dependence. *Pacific Economic Review*, 16(3): 302-312.
- OXLEY, L. and Greasley, D. (1995). A Time Series Perspective on Convergence: Australia, UK and USA Since 1870. *Economic Record*, 71(3): 259-270.
- ÖZTÜRK, L. (2013). Türkiye Avrupa Birliği'ne Yakınsıyor Mu? Bir Zaman Serisi Analizi, 1950-2008. *Ege Akademik Bakış*, 13(4): 527-538.
- PERRON, P. (1997). Further Evidence on Breaking Trend Functions in Macroeconomic Variables. *Journal of Econometrics*, 80(2): 355-385.
- POSNER, M. V. (1961). International Trade and Technical Change. *Oxford Economic Papers*, 13(3): 323-341.
- RAM, R. (1991). Education and the Convergence Hypothesis: Additional Cross-Country Evidence. *International Economics*, 44(2-3): 244-253.
- REZA, R. and Zahra, K. T. (2008). Evaluation of the Income Convergence Hypothesis in Ten New Members of the European Union: A Panel Unit Root Approach. *Panoeconomicus*, 2: 157-166.
- SACHS, J. D., Bajpai, N. and Ramiah, A. (2002). "Understanding Regional Economic Growth in India. CID Working Paper, No: 88.
- SALA-I-MARTIN, X. X. (1996). The Classical Approach to Convergence Analysis. *The Economic Journal*, 106(437): 1019-1036.
- SARIBAŞ, H. ve Vergil, H. (2013). İslam Konferansı Teşkilatı'na Üye Ülkelerin Gelir Yakınsaması. *İş Ahlakı Dergisi*, 6(1): 1-41.
- SEVİNÇ, H. and Akıncı, M. (2017). Are Incomes of Provinces Converging in Turkey? A Geographically-Weighted Regression Analysis. *International Strategic Research Congress*, 28 September-1 October, Antalya-Turkey.

- SIRIOPOULOS, C. and Asteriou, D. (1998). Testing for Convergence Across the Greek Regions. *Regional Studies*, 32(6): 537-546.
- SOLOW, R. M. (1956). A Contribution to the Theory of Economic Growth. *The Quarterly Journal of Economics*, 70(1): 65-94.
- VALDES, B. (1999). *Economic Growth: Theory, Empirics and Policy*. USA, Edward Elgar.
- YEŞİLYURT, F. (2014). Yakınsama Hipotezinin OECD Ülkelerinde İkili Yaklaşımla Test Edilmesi. *Selçuk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 14(27): 349-358.
- YOUNG, A. T., Higgins, M. J. and Levy, D. (2008). Sigma Convergence Versus Beta Convergence: Evidence from U.S. County-Level Data. *Journal of Money, Credit and Banking*, 40(5): 1083-1093.
- ZEREN, F. ve Yılcı, V. (2011). Türkiye’de Bölgeler Arası Gelir Yakınsaması: Rassal Katsayılı Panel Veri Analizi. *Business and Economics Research Journal*, 2(1): 143-151.
- ZIND, Richard G. (1991). Income Convergence and Divergence Within and Between LDC Groups. *World Development*, 19(6): 719-727.



## THE EFFECT OF CONSUMER PERCEPTIONS ON THEIR ATTITUDE, BEHAVIOR AND PURCHASE INTENTION IN SOCIAL MEDIA ADVERTISING

Duygu TALİH AKKAYA\*  
Ayşe AKYOL\*\*  
Gülhayat GÖLBAŞI ŞİMŞEK\*\*\*

### Abstract

*Social media is defined as a virtual platform on which users share their knowledge and experiences and recently, social media gained a new dimension with the help of technology. As consumers spend more time indoors, at work, or at home, the use of social media increases and they develop a good knowledge about products and services through advertisement. The aim of this study is to examine the effects of consumer perceptions about social media advertisements on the attitudes, behaviors, and purchase intentions, and to evaluate them with regard to the consumer purchase decision process. According to the research results; information giving, entertainment, and favor to the economy factors affect attitude on social media advertisement, attitude on ad factors affect behavior and purchase intention, and finally, behavior factors affect purchase intention positively. It is concluded that while the reliability factor has no effect on attitude, value corruption factor affects attitude negatively.*

**Keywords:** Social Media, Online Advertising, Social Media Advertisements, Consumer Behavior, Online Consumer Behavior, Purchase Intention

**Jel Classification:** M30, M37, M39

## SOSYAL MEDYA REKLAMCILIĞINDA TÜKETİCİ ALGILARININ TUTUM, DAVRANIŞ VE SATIN ALMA NİYETİ ÜZERİNE ETKİSİ

### Özet

*Kullanıcıların bilgi ve tecrübelerini paylaştığı sanal bir ortam olarak tanımlanan sosyal medya son zamanlarda teknolojinin yardımıyla yeni bir boyut kazanmıştır. Tüketiciler evde veya işyerinde daha fazla vakit geçirdiğinde sosyal medya kullanımı artmakta ve reklam aracılığıyla ürün ve hizmetler hakkında*

\* Assist. Prof. Dr., Yalova University, Yalova Vocational School, Marketing and Advertising, duygu.talih@yalova.edu.tr

\*\* Prof. Dr., Trakya University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Business Administration, ayseakyol@trakya.edu.tr

\*\*\* Prof. Dr., Yıldız Technical University, Faculty of Arts and Science, Statistics, gulhayat@yildiz.edu.tr



*daha iyi bilgi edinmektedirler. Araştırmanın amacı, sosyal medya reklamlarında tüketici algılarının tutum, davranış ve satın alma niyetine etkisinin incelenmesi ve tüketici satın alma karar süreci açısından değerlendirilmesidir. Araştırma sonucuna göre, bilgi vericilik, eğlence ve ekonomiye yararlılık faktörleri sosyal medya reklamlarına yönelik tutumu, tutum, davranış ve satın alma niyetini ve son olarak davranış, satın alma niyetini pozitif yönde etkilemektedir. Güvenilirlik faktörünün tutum üzerinde bir etkisinin olmamasına karşın değer yozlaşması faktörü tutumu olumsuz yönde etkilemektedir.*

**Anahtar Kelimeler:** Sosyal Medya, Online Reklamcılık, Sosyal Medya Reklamları, Tüketici Davranışı, Online Tüketici Davranışı, Satın Alma Niyeti

**Jel Sınıflaması:** M30, M37, M39

## I. Introduction

Internet as an information and communication technology is one of the major initiators of the recent stunning developments in the technology area. The web gives people more power to control various aspects of their lives: their time, their money, their decisions, their gratification, their knowledge, and their communication.<sup>1</sup> As for firms, it allows them to build and manage relationships with individual customers in a much more cost-effective manner than possible in other domains.<sup>2</sup> In a short span of time, it becomes possible to reach large masses. One of the most important tools for this interaction is social media. Being able to suggest new ideas, share, and discuss them with other users, share photographs and videos over social media, and attract the attention of people day by day, has consequently increased the power of social media in numerous areas. One of these areas is advertising. Businesses concentrate on advertising on social media because reaching to target groups is easy, low-cost with respect to its effect, provides one-to-one communication, and its updatability provides advertisers using social media with the opportunities to track their competitors, familiarize their customers, take their pulse, and measure their behavior before and after the advertisement.

In parallel with the rapidly developing technology in the 21<sup>st</sup> century, consumption patterns, requirements, and expectations are changing. Consumers are now using new communication channels, and they've switched from passive and follower mode to active and participator mode. Differentiation of communication styles and mediums changed consuming perception and consumer behavior; consequently, brand new market environments and purchasing forms had constituted.<sup>3</sup> Businesses which are looking for alternative solutions to respond to ever-changing consumer requests and to satisfy them will be able to survive and outscore their rivals. That's why

---

1 Windham, L., Orton, K. (2000). The Soul of The New Consumer, New York, Windsor Books, p.37.

2 Close, A. G. (2012). Online Consumer Behavior: Theory and Research in Social Media, Advertising and E-Tail, United States of America, Routledge, p.215.

3 Kaban Kadioğlu, Z. (2012). New Generation of Consuming Perception and Turkey at Information and Communication Technologies Era, Social Media/Academy, İstanbul, Beta Publishing, p.156.



knowing about consumer behavior during purchasing processes and factors affecting purchasing behaviors are key skills in this area. Also, it is therefore necessary for consumer research to examine and understand consumer behavior in digital environments. This has been happening over the last decade, with increasing amounts of research focusing on digital consumer behavior issues.<sup>4</sup>

## 2. Literature Review

### 2.1 Social Media

Social media is an environment that provides a set of tools available to both individuals and organizations, enabling information dissemination and sharing and creating content to facilitate conversation guided toward completion of both strategic and social goals that may eventually lead to consumption.<sup>5</sup> Social Media can be described as internet and mobile-based tools and devices that integrate technology, telecommunications, and social interaction enabling the construction, co-construction, and dissemination of words, images (static and moving), and audio.<sup>6</sup> Simply, social media can be defined as a wide-based platform that allows individuals to state their opinion through the internet without a time and place restriction, and this platform is based on the actualization of an interactive medium that enables an exchange of views and ideas.<sup>7</sup> Clearly, people are exposing themselves to more and more digital and social media. This is for many purposes, including their roles as consumers when they search for information about products, purchase and consume them, and when they communicate with others about their experiences.<sup>8</sup> While social media is a sharing tool for individuals, it is a public relations tool position for companies that bring threats and opportunities together.<sup>9</sup> For this reason, businesses that exist on social media must correctly define threats and opportunities in question and carry on their activities accordingly.

Before anything else, the emergence of social media is based on the change in Web technologies. Although the Internet began to develop in the 1960s, the “World Wide Web” (the network that embraces the world) was developed by Tim Berners-Lee between the years 1989-1991. After the development of the Internet, some authors suggested the idea that interconnected pages could be created in which users could browse information freely. Based on this idea, Berners-Lee and his team created the first version of the four basic elements of the web: ‘html,’ ‘http,’ a ‘web server,’ and a browser. Websites created during this period, which is called Web 1.0, are pages that have a static structure and are readable only. It is not possible for readers to interact with the owner of a web page or with each

---

4 Stephen, A. . (2016). The Role of Digital and Social Media Marketing in Consumer Behavior, *Current Opinion in Psychology*, 10, p. 17.

5 Plume, C. J. et al. (2017). *Social Media in the Marketing Context*, Amsterdam, Chandos Publishing, p. 11.

6 Dabner, N. (2012). ‘Breaking Ground’ in the Use of Social Media: A Case Study of a University Earthquake Response to Inform Educational Design with Facebook, *Internet and Higher Education*, 15(1), January: 69.

7 Bulunmaz, B. (2011). Social Media Usage at Automobile Sector and Fiat Case, *Global Media Journal*, 2(3), Fall: 29.

8 Stephen, 2016, 17.

9 Yavuz, M. C., Haseki, M. İ. (2012). E-Marketing Applications at Accommodation Businesses: A Model Proposal Based on E-Media Tools, *Çağ University Journal of Social Sciences*, 9(2), December: 127.

other through these pages. Web 1.0 refers to a medium in which there is no interaction and therefore users do not have the right to speak and there is unidirectional information transfer.<sup>10</sup>

The web that started to develop with Web 1.0 reached a point where internet users abandoned the one-way communication and was able to change the content by means of Web 2.0<sup>11</sup>; The concept of Web 2.0 is used to describe the second generation of the ‘world wide web’ (www). This concept is used to describe the web tools that have features different from the first generation web tools. In Web 2.0, information is sent by general users. Pages have features like feedback, elements that have links, and writing comments by users. Additionally, users become not only web readers but also web writers.<sup>12</sup>

Web 2.0 technologies make it easier for users to contribute to mediums that are aimed to provide content and ideas to the society. There are many examples of Web 2.0 applications which have become increasingly popular recently including blogs, wikis, tagging and folksonomic tools, and photo and social address-sharing sites like Flickr and delicious.<sup>13</sup>

When the statistics about social media usage is analyzed, it stands out that social media usage increases day by day and it becomes an indispensable part of human life. According to the report named “2015 Turkey Digital Future in Focus”, which was prepared by Comscore, 42% of internet users in Turkey are under the age of 24 , 22% of them are between the age of 25-34, 17% of them are between the age of 35-44, 11% of them are between the age of 45-54, and lastly 7% of them are above the age of 55. 14

In the “Digital in 2017 Global Overview” report last published in January / 2017, prepared by We Are Social and Hootsuite via the data collected from 238 countries, there is internet, mobile, and social media user statistics. 3.773 billion people, corresponding to 50% of the world’s population, use the internet and 2.80 billion of the population using the internet is actively using social media. In Turkey from January 2016 to January 2017, the number of internet users increased by 4%, 2 million people, and the number of active social media users increased by 14%, 6 million people.<sup>15</sup>

## 2.2 Social Media Advertisements

Nowadays, developments at information technologies, the role of internet in daily life, changes in consuming habits, and dynamic market structure has changed not only conventional communication

10 Kekeç Morkoç, D., Erdönmez, C. (2015). The Effect of Web 2.0 Technology in the Training Processes: The Sample of Vocational School of Çanakkale Social Sciences, *Journal of Higher Education and Science*,5(3), Aralık/December: 336.

11 Bozkurt, A. (2013). Açık ve Uzaktan Öğretim: Web 2.0 ve Sosyal Ağların Etkileri, XV. Akademik Bilişim Konferansı, Antalya, 23-25 Ocak.

12 Horzum, M. B. (2010). Öğretmenlerin Web 2.0 Araçlarından Haberdarlığı, Kullanım Sıklıkları ve Amaçlarının Çeşitli Değişkenler Açısından İncelenmesi, *Uluslararası İnsan Bilimleri Dergisi*, 7(1): 605.

13 Karaman, S. et al. (2008). Öğrenme 2.0 Yaygınlaşıyor: Web 2.0 Uygulamalarının Eğitimde Kullanımına İlişkin Araştırmalar ve Sonuçları, inet-tr’08 - XIII. Türkiye’de İnternet Konferansı, Ankara, 22-23 Aralık.

14 Martin, B., (2015). 2015 Europe Digital Future in Focus, <https://www.comscore.com/Insights/Blog/2015-Europe-Digital-Future-in-Focus>, (Date Accessed: 16.11.2017)

15 Kemp, S., (2017) Digital in 2017 Global Overview, <https://wearesocial.com/special-reports/digital-in-2017-global-overview>, (Date Accessed: 16.11.2017)

instruments and content of communication messages but also communication mediums at which sender and receiver exist. Access to information becomes easier for consumers and then companies and consumers become in contact with themselves and each other. Thus, a more interactive structure is formed, searching and obtaining information functions of consumers that are realized at sharing platforms and become a part of daily life. By means of this alternation which includes the socialization phenomenon in itself, companies start using social networks as a tool for advertisement.<sup>16</sup>

Social media advertisements are stronger than traditional media advertisements, owing to the fact that they enable people to deal with their friends and other real people. In the past, advertisements focused on the properties and benefits of the product, but nowadays social media advertisements have customized content in order to leave maximum impression on every single user.<sup>17</sup>

According to the year, 2016 figures of IAB (Interactive Advertising Bureau) Turkey, digital advertising investments increased by 13.7% to 1.872,4 Million Turkish Liras. 64 percent of Social Media advertisements, which has reached the size of 262,4 million Turkish Liras, have appeared on mobile devices. Programmatic purchasing continued to increase in 2016, and its size has reached to 993,8 million Turkish Liras.<sup>18</sup>

When the advertisement applications that appear in social media tools are examined, it is likely to say that numerous big and successful companies, which aim to exist at the developing world and increase its market popularity, prefer these social media tools so as to promote their brands and provide consumer participation to their activities.

In terms of its advantages, online advertising has some features that make it different from traditional advertising. One of the most important features of online advertising against traditional types of advertising is that it can provide direct access to the goods or services that are advertised on the internet.<sup>19</sup> Consumers can have information about a company, product, or service by clicking on the advertisement and can go one step further and buy the advertised product with the help of that internet advertisement they clicked.<sup>20</sup> As an advertising medium, the Internet is both a communication area and a distribution channel for the customer. Another important distinguishing feature is that the global structure of the Internet has a unique impact on internet advertising. No other advertising tool can be offered 100% globally.<sup>21</sup>

16 Kazançoğlu, İ. et al. (2012). Effect of The Attitudes of Consumers Towards Advertisements at Social Network Sites on Purchasing Behaviors: Facebook Case, *International Journal of Economic and Administrative Studies*, 4(8): 177.

17 Kerpen, D. (2011). Likeable Social Media-How to Delight Your Customers, Create an Irresistible Brand, And Be Generally Amazing on Facebook (and Other Social Network), United States of America, McGraw-Hill Books, p. 176.

18 DigitalAge, (2017). 2016 Yılı Dijital Reklam Rakamları Açıklandı, <http://digitalage.com.tr/2016-yili-dijital-reklam-rakamlari-aciklandi/>, (Date Accessed: 15.11.2017)

19 Çalikuşu, F. (2009). Comparison of Internet Advertisement Types from the Point of Consumer Attitudes, *Journal of Öneri*, 8(32), July: 203.

20 Şahin, A. (2006). İnternet Reklamlarının Pazarlama Etiği Açısından Değerlendirilmesi: Mersin Üniversitesi Öğrencileri Üzerinde Yapılan Pilot bir Çalışma, *Öneri Dergisi*, 7(25), Ocak: 122.

21 Çalikuşu, 2009, 203.

Advertisements are traditionally trying to raise awareness, increase intent to buy, and transform passive buyers into customers. At the end of a linear advertisement, the buyer becomes more conscious and decides whether or not to buy the product. What makes social media advertising different and valuable is that they start a conversation. For a company, what an advertisement on Facebook and Twitter needs is creating likes or followers respectively.<sup>22</sup> By these means, users can be informed about the companies, products, and prices quicker than other consumers, and that provides them great advantages.

An online advertisement can be delivered in real time 24 hours in a day, 7 days in a week, and 365 days in a year. In addition to this, an advertising campaign can be launched, updated, or canceled instantly. Besides, an advertiser can track the progress of a campaign on a daily basis, and when the advertiser realizes that the campaign produces very little response in the first week, the advertiser can replace it with a new one till the second week. This is a much more advantageous situation than the printed media, where the advertisement cannot be changed until a new edition of the advertisement is published, or the TV where the high costs of the advertisement developing often prevent making changes.<sup>23</sup> This advantage is also valid for consumers. Consumers who are able to reach advertisements and therefore many products with very low costs, can also examine many product alternatives and make a comparison between alternatives in a short time thanks to online advertisements.

To measure social media advertisements and to determine the reach of the advertisements to the target audience is also easier than other advertising channels. By means of this measurement, the profile of the target audience can be clearly revealed. At the same time, the number of clicks on the advertisements demonstrates the target audience's interest in the advertised product and brand, and the extent of the information they want to obtain. In this way, with the aid of the databases formed, the target groups are traced. At the same time, such advertisements also provide more control for the target audience over the advertising process because the person can determine the advertisement, the duration of it, and the intensity of the information in the direction of his / her will.<sup>24</sup>

Social media platforms build a convenient interface in which users share their personal interests, experiences, and everyday life. This information enables advertisers to target their consumers with highly relevant ad messages in terms of demographical, geographical, and psychographic elements.<sup>25</sup> A further strength of social media advertising is its flexibility: advertisements can be turned on and off, or the content changed, in near real-time, allowing researchers to better control expenditure and the flow of participants into a study and to evaluate the effectiveness of advertisements.<sup>26</sup>

---

22 Kerpen, 2011, 183.

23 Zeff, R., Aronson, B. (1999). Advertising on the Internet, Wiley Computer Publishing, 2nd Edition, United States of America, p. 14.

24 Özkaya, B. (2010). Reklam Aracı Olarak Advergaming, Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi, 29(2): 464.

25 Jung, A-R. (2017). The Influence of Perceived Ad Relevance on Social Media Advertising: An Empirical Examination of A Mediating Role of Privacy Concern, Computers in Human Behavior, 70: 303.

26 Frandsen, M. et al. (2014). Exploring the Viability of Using Online Social Media Advertising as a Recruitment

## 2.3 Consumer Perceptions at Social Media Advertisements

Language and wording in social media advertisements, content of the messages, visual and auditory tools, and many other factors like these have a certainly considerable influence on the perceptions and attitudes of consumers towards advertisements and consequently towards businesses. Among these mentioned perceptions, the most frequent ones in literature are summarized below:

### 2.3.1 Informativeness

Informativeness aspect means the ability of advertisements to put forward up-to-date, timely, and easily accessible information. The informativeness feature of advertisements influences customer satisfaction and purchasing decisions of customers, and is additionally regarded as a major factor for acceptance of the advertisement by the customer.<sup>27</sup> Today, consumers' desire to reach information quickly and directly can't be ignored. Thus, the importance of informativeness is emphasized once again.

Many marketing studies have examined consumers' information search given its importance for the development of advertising programs. Information search is a crucial step in the consumer decision-making process. Since advertising perception and persuasion are closely linked, positive consumer beliefs regarding a company's website advertising should affect their information seeking behavior, and by extension, a more positive attitude towards website advertising should increase on-line information search.<sup>28</sup>

Consumers highly involved in a website likely interact more with its different elements and try to find out related product information.<sup>29</sup> Social Media Advertising provides a suitable platform for such a purpose because of its format, which displays the aspects of individual persona, personal contacts, as well as further product information such as 'likes' (this refers to a user pressing a button marked 'like' somewhere on the content of a page or post) and genuine personal comments posted by individual users. It is therefore likely that consumers with a collectivist culture regard SMA as an informative media suited to the acquisition of information relevant to potential future consumption.<sup>30</sup>

Wang, Sun, Lei and Toncar (2009) argue that the information seeking factor acts as a positive predictor of the formation of consumers' attitude towards online advertising. Besides that,

---

Method for Smoking Cessation Clinical trials, *Nicotin & Tobacco Research*, 16(2), February: 248.

27 Ünal, S. et al. (2011). Attitudes Towards Mobile Advertising—A Research to Determine The Differences Between the Attitudes of Youth and Adults, *Procedia Social and Behavioral Sciences*, 24, 2011: 365.

28 Karson, E.J. et al., (2006). An Examination of Consumers' Attitudes and Beliefs Towards Web Site Advertising, *Journal of Current Issues and Research in Advertising*, 28(2): 79.

29 Richard, M.O, Habibi, M.R. (2016). Advanced Modeling of Online Consumer Behavior: The Moderating Roles of Hedonism and Culture, *Journal of Business Research*, 69: 1105.

30 Van-Tien Dao, W. et al. (2014). Social Media Advertising Value: The Case of Transitional Economies in Southeast Asia, 33(2): 275.

Schlosser, Shavitt and Kanfer (1999) affirm that consumers' attitude towards internet advertising is influenced by informative and the advertisement's utility for building purchasing behavioral decisions. Thus, information is considered as a very valuable incentive in marketing because consumers react very positively to advertisements that transfer incentives. Consumers always want to have quick access to information that they are looking for in their current content of use, and it is possible that the information is automatically delivered to the consumers.<sup>31</sup>

### **2.3.2 Entertainment**

Uses and gratifications research has demonstrated that the value of entertainment lies in its ability to fulfill the audiences' needs for escapism, diversion, aesthetic enjoyment, or emotional release.<sup>32</sup> By means of changing conditions, as a result of diversification at product alternatives, users expect to enjoy watching advertisements more.

Entertainment of advertising information is significantly related to the advertising value of traditional advertising. Entertainment services can increase customer loyalty and add value for the customer. Therefore an entertaining advertising message is being perceived more positively by the recipient and affects recipient perception about advertisement value.<sup>33</sup>

### **2.3.3 Reliability**

This factor is defined as the general consumer perception about the truthfulness, credibility, solidity, trustworthiness, and believability of an advertisement.<sup>34</sup> The credibility of an advertisement is influenced by different factors, but especially the company's credibility and the bearer of the message. Advertiser credibility can be defined as the extent to which a customer perceives the company to be a credible source of information, and this credibility, in turn, assures the customer of the company's reputation, integrity, and goodwill. Advertising credibility is evaluated through the content the advertisements deliver. The relevance and credibility of advertisements are considered crucial when consumers must make decisions or take actions on the basis of uncertain information.<sup>35</sup> Many authors postulate that credibility has a direct relationship with both advertising value and attitude toward advertising.<sup>36</sup> A highly reliable advertisement has an identically high impact on the target market.

---

31 Ling, K. C. et al. (2010). The Determinants of Consumers' Attitude Towards Advertising, *Canadian Social Science*, 6(14): 117.

32 Ducoffe, R. H. (1996). "Advertising Value and Advertising on the Web, *Journal of Advertising Research*, 36(5): 23.

33 Liu, C-L. et al. (2012). Determinants of Consumer Perceptions Towards Mobile Advertising- A Comparison Between Japan And Austria, *Journal of Interactive Marketing*, 26(1): 24.

34 Ling, K. C. et al., 2010, 116.

35 Liu, C-L. et al., 2012, 24.

36 Brackett, L. K., Carr, B. N. (2001). Cyberspace Advertising vs. Other Media: Consumer vs. Mature Student Attitudes, *Journal of Advertising Research*, 41(5), September/October: 24

### **2.3.4 Good for Economy**

'Good for economy' reflects the point of view that advertising speeds up the adoption of new goods and technologies by consumers, fosters full employment, reduces the average costs of production, elevates producers about healthy competition, and increases the standard of living on average.<sup>37</sup> In addition, an essential view of advertising supporters is that advertising is the lifeblood of business.<sup>38</sup> Hence, it can be said that advertising adds positive value to the economy by supporting both production and consumption of a product.

Web advertising saves consumers time and makes it possible for them to choose from a wide variety of merchandise from their homes or offices. When shopping for costly items where price comparison in an information-rich environment is fairly easy and the potential for savings significant, the economic motivation to shop on the web could be strong. Another aspect of the economic motivation is consumers' ability to receive free products. Good for the economy is a societal effect.<sup>39</sup>

### **2.3.5 Value Corruption**

Web advertising has the power to mold users' values; thus, web advertising has the potential to corrupt the values of its users.<sup>40</sup> Value Corruption reveals one's belief about the impact of advertising on people's outlook on life.<sup>41</sup>

Considering this information, it is possible to say that this factor has an effect on the attitudes of consumers towards advertisements. Therefore, businesses must know the structure of their target consumer groups and they should design their advertisements according to this structure, so that their advertisement messages will be correctly perceived and evoke positive attitudes, not provoke a reaction.

## **2.4 Attitude, Behavior, and Purchasing Intention towards Social Media Advertising**

Attitudes of consumers towards advertisements are one of the most important factors that affect the purchasing process as well as it affects purchasing intention. Here below, attitude and behavior towards social media advertisements and purchasing intention concepts are explained.

---

37 Pollay, R. W., Mittal, B. (1993). Here's the Beef: Factors, Determinants, and Segments in Consumer Criticism of Advertising, *Journal of Marketing*, 57, July: 102.

38 Ling, K. C. et al., 2010, 118.

39 Wolin, L.D. et al. (2002). Beliefs, Attitude and Behavior Towards Web Advertising, *International Journal of Advertising*, 21(1): 92.

40 Wolin, L. D. et al., 2002, 93.

41 Wang, Y. et al. (2009). Examining Beliefs and Attitudes Toward Online Advertising Among Chinese Consumers, *Direct Marketing: An International Journal*, 3(1): 59.



### 2.4.1 Attitude towards Social Media Advertisements

Attitude towards advertisement is the tendency to respond either positively or negatively against advertisement stimulus during the exposure to an advertisement. While positive attitude towards advertisement is called liking, disliking means negative attitude.<sup>42</sup> Consumers who have positive attitudes towards an idea or a product can easily be persuaded and a great majority of advertisements are used so as to strengthen positive attitudes, change negative attitudes, and persuade consumers. The attitudes position as a fundamental variable for marketers and arises from the fact that it is one of the principal factors which affects the consumer's final decision.<sup>43</sup> Marketers must be able to know how attitude and demographic factors of consumers can affect their attitude toward online ads, so marketers can determine their consumer target based on consumers' attitude. By knowing this, it is not difficult for marketers to achieve according to their goods or services.<sup>44</sup> Consumers are more likely to have a stronger intention to purchase a product when they react favorably to an advertisement about that product.<sup>45</sup> When advertising is considered as a persuasive communication activity, attitudes towards advertisement and advertising becomes an important component in the persuasion process. Thus, for advertisers who attempt to influence consumers that have negative attitudes towards advertisements, the primary problem is not the failure of the advertisement; it is the ignored negative attitudes.<sup>46</sup> Consumers may have different attitudes to stimuli from the ads that they get because of differences in circumstances, motive, nature, and other drivers that are tailored to the needs of consumers at the time.<sup>47</sup> Concordantly, businesses must pay attention to consumer attitudes towards social media advertisements.

### 2.4.2 Behavior towards Social Media Advertisements

Developments in information technology transform consumers into online consumers, and the majority of the new generation almost starts to shop as an online consumer. Consequently, in recent years, online consumer behavior is accepted as a research area in many disciplines such as information systems, marketing, management science, psychology, and social psychology.<sup>48</sup>

Online consumer behavior is affected by a consumer's attitude towards online shopping. This is because a consumer's attitude towards online shopping significantly affects a consumer's intention

---

42 Kazançoğlu et al., 2012, 163.

43 Çalikuşu, F. (2009). Comparison of Internet Advertisement Types from the Point of Consumer Attitudes, *Journal of Öneri*, 8(32), July: 205.

44 Martini, E., Widaningsih, S. (2015). Effect of Online Advertising Towards Online Attitude of Adolescents in Indonesia, *International Journal of Science and Research*, 4(12): 733.

45 Hwang, J. et al. (2011). Structural Effects of Cognitive and Affective Responses to Web Advertisements, Website and Brand Attitudes, and Purchase Intentions: The Case of Casual-Dining Restaurants, *International Journal of Hospitality Management*, 30(4): 897.

46 Onay, A. (2012). Attitudes Towards Advertisements: A Qualitative Research, *Gümüşhane University E-Journal of Faculty of Communication*, 1(4), September: 52.

47 Martini, E., Widaningsih, S., 2015, 734.

48 Uygun, M. et al. (2011). Factors That Affect Consumers' Online Shopping Behaviors, *Journal of Organization and Management Sciences*, 3(2): 374.



to use the internet for information search and therefore their intention to use the internet for shopping. As such, if a consumer has a positive attitude towards online shopping they are also likely to have positive intentions to search for online products and price information.<sup>49</sup>

### 2.4.3 Purchase Intention

Willingness to buy is an important indicator within the purchase decision-making process and is defined as “a hypothetical construct that states how likely a person is to purchase a good in a shopping situation.” Willingness to buy is a psychographic characteristic, useful as a variable for online buying segmentation.<sup>50</sup> Previous studies have included purchase intentions as a key indicator of the success of online advertisements.<sup>51</sup> Although online advertising is an effective tool to reach larger audiences, it is important that advertisers incorporate features to make it more effective.<sup>52</sup>

## 3. Research Methodology

### 3.1 Proposed Model

This research is based on the casual proposed model which tries to determine whether there is a casual relationship between the variables which are related with the case, without creating an effect that can change the current status of the case. In the study, first, a theoretical model is developed based on the assumption that perceptions of consumers about social media advertisements influence their attitude, behavior, and purchasing intention. In the second step, whether the factors which affect consumer’s perceptions towards social media advertisements affect consumer’s attitudes towards social media advertisements is examined. In the third step, the question that whether there is a relation between the attitudes of consumers towards social media advertisements and consumers’ behavior is investigated. Finally, the relation between behavior and purchasing intention is studied.

Our proposed model is based on the studies of Wang et al. (2009), Wolin et al. (2002), and Hwang et al. (2011). In the model, the effect of perception about social media advertisements on attitude towards advertisements, the effect of attitude on consumer behavior and purchasing intention, and the effect of behavior on purchasing intention are shown.

---

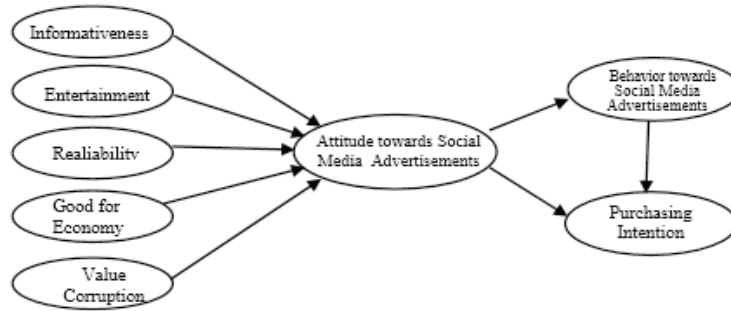
49 Isaksson, J., Xavier, S. (2009). Online Communities–Segments and Buying Behavior Profiles, Boras, University of Högskolan I Boras, p. 24, (Unpublished Postgraduate Thesis)

50 Isaksson, J., Xavier, S., 2009, 23-24.

51 Hwang, J. et al., 2011, 899.

52 Wei, K. K. et al. (2010). Online Advertising: A Study of Malaysian Consumers, International Journal of Business and Information, 5(2), December: 113.

**Figure 1:** Proposed Model



### 3.2 Population and Sample

The research population consists of students studying at universities in the Marmara region of Turkey. The reason why the Marmara region was chosen is because this region has the highest population density in Turkey and the reason why university students are selected as the sample is because they use social media frequently. According to the results of the “Household Utilization of Information Technologies” questionnaire done by TÜİK (Turkish Statistical Institute) in April 2012, youth (age between 16 and 24) constitutes more than half of the internet population in Turkey (67.7%). Additionally, 93% of internet users have graduated from college or above. For this reason, university students can be accepted as representatives of internet users in Turkey. In this framework, a questionnaire was conducted to 1057 students studying in Trakya, Kırklareli, Namık Kemal, Marmara, Haliç, Doğuş, Kocaeli, Sakarya, Yalova, Uludağ, Onsekiz Mart and Balıkesir Universities which were selected based on convenience sampling in the Marmara region of Turkey.

### 3.3 Data and Data Collection

Necessary data for the research was collected by using the face-to-face questionnaire method. While collecting data, the perception scale (Wang et al., 2009), attitude towards advertisement scale (Wolin et al., 2002), behavior scale (Wolin et al., 2002), and purchasing intention scale (Hwang et al., 2011) are used. These scales mentioned above were applied to online advertising before, for this reason, by means of essential changes; their sentence structure and wording were made suitable for social media advertising. Statements that are composing these scales are situated as six point Likert type scale questions (1=Strongly Disagree, 6=Strongly Agree).

The questionnaire consists of three parts. In the first part, there are 15 statements about 5 factors which are for measuring perceptions towards social media advertisements. These factors are Informativeness, Entertainment, Reliability, Good for Economy, and Value Corruption. In the

second part, there are 7 statements which are for measuring consumers' attitude, behavior, and purchasing intention towards social media advertisements. In the third part of the questionnaire, there are demographic and socio-economic questions for the purpose of obtaining complementary information about the participants of the research.

### **3.4 Research Variables**

Independent variables of the research were Informativeness, Entertainment, Reliability, Good for Economy, and Value Corruption, which consists of consumer perceptions towards social media advertisements. Endogenous variables were determined as Attitude towards Social Media Advertisements, Behavior towards Social Media Advertisements, and Purchasing Intention.

### **3.5 Research Hypotheses**

Although the studies on advertising attitudes have varied widely in the types of samples used and the data collection methods employed, they have focused upon many of the same dimensions of judgment. Respondents typically have been asked not only about their overall attitudes toward advertisements but also their perceptions of advertising's trustworthiness, offensiveness, informativeness, entertainment value, and effect on product prices and value, as well as attitudes toward regulatory issues.<sup>53</sup> Before hypothesizing about the research, previous researches relevant to the topic were examined and summarized below:

In the research done by Zafar and Khan (2011) on Pakistani university students, their attitudes towards social network advertisements were examined, and it was concluded that reliability, informativeness, and entertainment perceptions towards social network advertisements have positive effects on attitudes. As a result of the research about effect of perceptions regarding online advertisement on attitudes done by Wang et al. (2009), after the evaluation of the perceptions of Chinese university students regarding online advertisements, it is concluded that informativeness and economy factors have positive effects on attitude, and the value corruption factor has a negative effect on attitude. Additionally, it was found that there is a significant relationship between attitude and purchasing intention. Also, it was concluded that entertainment and reliability factors do not have a meaningful effect on attitude. Following the research done by Ling et al. (2010) on students studying in a private university in Malaysia, it was observed that reliability, information, and economy factors have a positive effect on the attitude towards advertisement. Ünal et al. (2011) analyzed the attitudes of young and adult consumers towards mobile advertisements, and they deduced that entertainment, information, and reliability factors have a positive effect on the attitudes towards mobile advertisements. Besides, it was seen that there is a positive relationship between attitude and purchasing intention. By Ducoffe (1996), the effect of online advertisements on attitudes was investigated and it was concluded that information and

53 Schlosser, A. E. et al. (1999). Questionnaire of Internet Users' Attitudes Toward Internet Advertising, *Journal of Interactive Marketing*, 13(3), Summer: 36.

entertainment factors have strong positive effects on the perceived value of advertisement and the value of the advertisement has strong positive effects on attitude. Moreover, Wolin et al (2002) examined metropolitan consumers' attitudes and behaviors towards online advertisements and they inferred that the information factor has a positive effect but the value corruption factor has a negative effect on attitude and behavior. In addition, it was deduced that the economy factor does not have either positive or negative effects on attitude and behavior, and there is a positive relationship between attitude and behavior.

Hypotheses which were prepared in the light of the information above, are listed below. By using these hypotheses, the relationships between perceptions of consumers about social media advertisements and their attitudes towards advertisements, their behaviors, and purchasing intentions were tested.

**Hypothesis 1.** Perceptions regarding whether social media advertisements are informative have positive effects on the attitude towards social media advertisements.

**Hypothesis 2.** Perceptions regarding whether social media advertisements are entertaining have positive effects on the attitude towards social media advertisements.

**Hypothesis 3.** Perceptions regarding whether social media advertisements are reliable have positive effects on the attitude towards social media advertisements.

**Hypothesis 4.** Perceptions regarding whether social media advertisements are good for the economy have positive effects on the attitude towards social media advertisements.

**Hypothesis 5.** Perceptions regarding whether social media advertisements are corruptive to the values of the society and youth have negative effects on the attitude towards social media advertisements.

**Hypothesis 6.** Attitudes towards social media advertisements have positive effects on behavior.

**Hypothesis 7.** Attitudes towards social media advertisements have positive effects on purchasing intention.

**Hypothesis 8.** Behaviors towards social media advertisements have positive effects on purchasing intention.

#### **4. Data Analysis**

At this part, questionnaire results are assessed in the light of the information obtained from literature, and statistical operations were realized by using SPSS 16 and Lisrel 8.80 packaged software.

##### **4.1 Findings about Demographic Characteristics**

It is possible to say that participants of the research were equally distributed in terms of gender. There are 561 female (53.3%) and 491 (46.7%) male students. When participants' frequency

distribution of age information is analyzed, it is understood that 160 of students (15.2%) are between 15 and 18, 639 of them (60.7%) are between 19 and 22, 154 of them (14.6%) are between 23 and 26, 44 of them (4.2%) are between 27 and 30, and finally 55 of them (5.2%) are 31 and above. Majority of the participants are between the age interval of 19 and 22.

When the students participated in the research, they were asked how often they visit social networks in a day, 21 of them (2%) said never, 199 of them (18.9%) said once, 411 of them (39.1%) said 2 to 4 times in a day. It was seen that 172 of them visit 5 to 7 times in a day, meanwhile, 249 of them stated that they visit more than 7 times in a day. When the students were asked how much time they spend at social networks, 17 of them (1.6%) answered as never, 451 of them (42.9%) less than 2 hours, 389 of them (37.0%) 2 to 4 hours, 117 of them (11.1%) 5 to 7 hours, and 78 of them (7.4%) more than 7 hours. When participants' most preferred social network choices are considered, majority of them (40.9%) visit Facebook. Respectively, Google+ (22.8%), Twitter (16%), Youtube (14.7%), LinkedIn (2.6%), Myspace (1.7%), Pinterest (0.5%), Friendster and Delicious (1%), and finally other social network sites (0.7%) follow Facebook.

#### 4.2 Factor Analysis

In order to evaluate the adequacy of data, before applying factor analysis to the data in question, KMO and Bartlett Tests were performed. Regarding the KMO value, values between 0.5 and 1.0 were taken as acceptable, whereas values below 0.5 were the indicator of the inconvenience of factor analysis for the data set in question. However, the minimum KMO value that is considered favorable for researchers is 0.7.<sup>54</sup> When results of the Bartlett and KMO tests were analyzed, 0.881 value in the KMO test showed that the sample size was enough and result of the Bartlett test as 8835.221 and  $p=0.00$  were found significant at a 1% level. Hence, it is concluded that data is suitable for factor analysis.

After it was understood that statements in the questionnaire were suitable for factor analysis, again a factor analysis was done so as to determine the dimensions and number of dimensions at which these statements will be gathered. As a result of the analysis, it was seen that statements were gathered under 8 factors, and furthermore, factors, questions corresponding to factors, related factor loadings, Eigenvalues, variance explanation percentages of factors, and reliability regarding every factor were given in Table 1. As it is seen in the table, *Informativeness* explains 12.956%, *Entertainment* factor explains 10.576%, *Reliability* factor explains 10.126%, *Good for Economy* explains 8.283%, *Value Corruption* explains 8.260%, *Attitude towards Advertisement* factor explains 8.098%, *Behavior* factor explains 6.831%, and lastly *Purchasing Intention* factor explains 5.966% of the total variance. After all, factor loadings of variables were between 0.637 and 0.888, and since all of the loadings are greater than 0.63 and the difference between factor loadings is greater than 0.10 for all of the variables, construct validity is ensured for the 8-factor scale which explains 71.1% of the total variance in the performed application.

---

54 Altunışık, R. et al. (2012). Research Methods in Social Sciences-SPSS Applied, Sakarya, Sakarya Publishing, Enhanced 6th Edition, p. 266.

**Table 1:** Results of Factor Analysis for Participants' Perceptions

Statements	Factor Loading	Eigenvalue	Variance Explained (%)	Cumulative Percent	Cronbach Alpha
<b>Informativeness</b>		6.854	12.956	12.956	.719
Social media advertisements are good resources for product/service information	.743				
Social media advertisements serve related information.	.791				
Social media advertisements give up-to-date information.	.559				
<b>Entertainment</b>		1.723	10.576	23.532	.850
Social media advertisements are entertaining.	.848				
Social media advertisements are enjoyable.	.839				
Social media advertisements are pleasing.	.625				
Social media advertisements are interesting.	.654				
<b>Reliability</b>		1.458	10.126	33.658	.795
Social media advertisements are convincing.	.769				
Social media advertisements are reliable.	.830				
Social media advertisements are sensible.	.699				
<b>Good for Economy</b>		1.439	8.283	41.941	.683
Social media advertisements have positive effects on economy.	.794				
Social media advertisements raise our life standards.	.579				
Social media advertisements for public products give better results.	.699				
<b>Value Corruption</b>		1.192	8.260	50.201	.650
Social media advertisements encourage undesirable values.	.852				
Social media advertisements deform values of youth.	.860				
<b>Attitude towards Social Media Advertisements</b>		1.168	8.098	58.299	.805
Social Media Advertisements are very bad(1).....very good (6)	.827				
I don't appreciate(1) .....I appreciate(6) Social Media Advertisements	.812				
Social Media Advertisements are not necessary(1)..... necessary(6)	.781				
<b>Behavior towards Social Media Advertisements</b>		.953	6.831	65.130	.843
When I see social media advertisement at my computer screen, I show close interest.	.846				
When I see social media advertisement at my computer screen, I click on the advertisement for more information.	.874				
<b>Purchasing Intention</b>		.854	5.966	71.096	.489
If I require the advertised product, I will purchase it.	.637				
For the product that I want to buy, I will visit the store at which it is sold.	.888				

According to the Cronbach alpha ( $\alpha$ ) values, which are found for assessing reliability in terms of internal consistency of the observed variables regarding the factors that are obtained by factor analysis, purchasing intention factor has low reliability (0.489). But, informativeness (0.719), reliability (0.795), good for economy (0.683), and value corruption (0.650) factors have medium reliability and entertainment (0.850), attitude towards advertisement (0.805), and behavior (0.843) have high reliability.

### 4.3 Findings Regarding Structural Equation Model

The proposed model was estimated using the Lisrel 8.80 software by means of the Weighted Least Squares (WLS) method. Even the studied data was measured by the Likert scale. If they do not show severe deviations from normal distribution, Maximum Likelihood (ML) method can be used. Meanwhile, the most proper method, which is recommended in case of severe nonnormality of observed variables with large sample sizes, is the Asymptotically Distribution Free method. ML estimation is based on the assumption that the data comes from the multivariate normal distribution.

In order to analyze the data in terms of multivariate normality, Mardia's multivariate normality test was applied and multivariate skewness and kurtosis coefficients were examined. The Multivariate skewness coefficient must be 0 and multivariate kurtosis coefficient must be  $k(k+2)$ , then the data set regarding the model would be suitable for the multivariate normal distribution. Here,  $k$  shows the number of observed variables, and since in our study there are 22 variables, the multivariate kurtosis coefficient must be  $22(22+2) = 528$ . When the skewness values of the data set were examined, the skewness coefficient found was 34.911, and the Z value found was 42.578. When the kurtosis values were examined, the kurtosis coefficient found was 691.637, and the Z value found was 34.932. Additionally, it is concluded that the data does not appear to follow multivariate normal distribution in point of multivariate skewness ( $p=0.000$ ), kurtosis ( $p=0.000$ ) and skewness-kurtosis ( $p=0.000$ ).

Failing to ensure multivariate normality also means failing to ensure univariate normality. For the purpose of examining distributive features of univariate distributions, skewness and kurtosis values for observed variables were examined. In addition to different directions in terms of their signs, skewness and kurtosis values were substantially large. Additionally, the Kolmogorov Smirnov Z tests were also applied, which aim at determining the distribution of data by means of the SPSS 16 package software. According to the test results, significance values were found as  $p=0.000$  for all of the variables. Considering the large sample size relative to the small set of observed variables, the WLS estimation method based on the correlation matrix of 22 observed variables was preferred as the estimation method.

### 4.4 Evaluation of Model Adequacy

In Table 2, generally accepted evaluation criteria about goodness of fit and calculated values concerning the model are shown. Regarding the model, the chi-square ( $\chi^2$ ) value is 656.01, the

degrees of freedom is 191, and the p value is 0.0 ( $<0.05$ ). If we look at the chi-square value and corresponding p value, this model does not seem to be acceptable, however, SEM's chi-square values show an increase in parallel with the sample size. For this reason, this value is not enough to evaluate the adequacy of model. Other criteria in the table are RMSEA (Root Mean Square Error of Approximation), NFI (Normed Fit Index), CFI (Comparative Fit Index), GFI (Goodness of Fit Index), and AGFI (Adjusted Goodness of Fit Index) values. These values take part in good fit criteria. In conclusion, it is possible to say that the model is an acceptable fit.

**Table 2:** Goodness of Fit Indexes and Calculated Values

Fit Index	RMSEA	NFI	CFI	GFI	AGFI
<b>Calculated Value</b>	<b>0.048</b>	<b>0.96</b>	<b>0.97</b>	<b>0.98</b>	<b>0.98</b>
<b>Ideal Value</b>	<b>&lt;0.07</b>	<b>&gt;0.95</b>	<b>&gt;0.95</b>	<b>&gt;0.95</b>	<b>&gt;0.95</b>

**Source:** Hooper, D. et al. (2008). Structural Equation Modeling: Guidelines for Determining Model Fit, *Electronic Journal of Business Research Methods*, 6(1): 53-60.

Furthermore, from latent variables to indicator variables, path coefficients, t values,  $R^2$  values, AVE (Average Variance Extracted), and CR (Composite Reliability) values were examined regarding the measurement model, and results were given in Table 3. When this table is examined, it is seen that all of the path coefficients are significant ( $p < 0.01$ ). Besides the coefficient of determination,  $R^2$ , indicates a measure of the variability of each item explained by the latent variable. When the  $R^2$  values in the table are analyzed, among the statements which are used to measure Informativeness, it is seen that 73% of the total variability in S2 is explained by the Informativeness latent variable. In other words, the item S2 is the best explained statement by the Informativeness variable. If other statements are examined, S5 is the best explained statement with 90% by the Entertainment latent variable, S10 is the best explained statement with 76% by the Reliability latent variable, S12 is the best explained statement with 63% by the Good for Economy latent variable, S15 is the best explained statement with 80% by the Value Corruption latent variable, S17 is the best explained statement with 85% by the Attitude towards Advertisement latent variable, S19 is the best explained statement with 90% by the Behavior latent variable, and finally S21 is the best explained statement with 56% by the Purchasing Intention latent variable.



**Table 3:** Path Coefficients, t, R2, AVE and CR Values Obtained from the Measurement Model

Factors	Path Coefficient	t value	R <sup>2</sup>	AVE	CR
<b>Informativeness</b>					
S1. Social media advertisements are good resources for product/service information.	1.00*	-	0.64	0.68	0.87
S2. Social media advertisements serve related information.	1.07	36.79	0.73		
S3. Social media advertisements give up-to-date information.	1.03	34.87	0.68		
<b>Entertainment</b>					
S4. Social media advertisements are entertaining.	1.00*	-	0.82	0.80	0.94
S5. Social media advertisements are enjoyable.	1.05	99.63	0.90		
S6. Social media advertisements are pleasing.	0.94	60.25	0.73		
S7. Social media advertisements are interesting.	0.94	60.84	0.73		
<b>Reliability</b>					
S8. Social media advertisements are convincing.	1.00*	-	0.73	0.75	0.90
S9. Social media advertisements are reliable.	1.01	52.57	0.75		
S10. Social media advertisements are sensible.	1.02	46.51	0.76		
<b>Good for Economy</b>					
S11. Social media advertisements have positive effects on economy.	1.00*	-	0.54	0.55	0.79
S12. Social media advertisements raise our life standards.	1.09	31.58	0.63		
S13. Social media advertisements for public products give better results.	0.95	27.70	0.48		
<b>Value Corruption</b>					
S14. Social media advertisements encourage undesirable values.	1.00*	-	0.53	0.67	0.80
S15. Social media advertisements deform values of youth.	1.23	8.14	0.80		
<b>Attitude towards Social Media Advertisements</b>					
S16. Social Media Advertisements are very bad(1).....very good (6)	1.00*	-	0.61	0.61	0.76
S17. I don't appreciate(1) .....I appreciate(6) Social Media Advertisements	1.18	42.05	0.85		
S18. Social Media Advertisements are not necessary(1)..... necessary(6)	1.00	36.21	0.61		
<b>Behavior towards Social Media Advertisements</b>					
S19. When I see social media advertisement at my computer screen, I show close interest.	1.00*	-	0.90	0.84	0.91
S20. When I see social media advertisement at my computer screen, I click on the advertisement for more information.	0.92	39.90	0.77		
<b>Purchasing Intention</b>					
S21. If I require the advertised product, I will purchase it.	1.00*	-	0.56	0.40	0.56
S22. For the product that I want to buy, I will visit the store at which it is sold.	0.64	12.29	0.23		

\*It is fixed to 1 for the purpose of scaling.

The discriminant validity among factors was evaluated using the strategy of Fornell and Larcker (1981) by comparing the square root of the AVE for each factor shown on the diagonal of Table 4 with the correlations shown below the diagonal. Because the square roots of the AVEs for the factors are greater than the correlations between a given factor and other factors, discriminant validity exists. Thus, the discriminant validity among factors is acceptable.

**Table 4: Discriminant Validity**

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
Informativeness (1)	0.83							
Entertainment (2)	0.83	0.89						
Reliability (3)	0.70	0.78	0.86					
Good for Economy (4)	0.73	0.74	0.82	0.74				
Value Corruption (5)	-0.02	0.03	0.08	0.16	0.82			
Attitude towards Social Media Advertisements(6)	0.58	0.60	0.50	0.48	-0.07	0.78		
Behavior towards Social Media Advertisements (7)	0.55	0.61	0.59	0.63	-0.02	0.51	0.91	
Purchasing Intention (8)	0.54	0.47	0.50	0.53	-0.04	0.41	0.60	0.63

#### 4.5 Testing Hypotheses

Hypotheses and their results are shown in Table 5.

Table 5: Hypotheses, Path Coefficients, Hypothesis Test Results and SMC Values Belonging to Structural Model

Hypotheses	Path Coefficient	Standard Error	t Value	Result	SMC Value
H1. Informativeness → Attitude	0.17	0.075	2,24*	Accepted	0.66
H2. Entertainment → Attitude	0.26	0.072	3,58**	Accepted	
H3. Reliability → Attitude	0.070	0.062	1,13	Rejected	
H4. Good for Economy → Attitude	0.36	0.094	3,82**	Accepted	
H5. Value Corruption → Attitude	-0.17	0.035	-4,97**	Accepted	
H6. Attitude → Behavior	0.90	0.029	30,59**	Accepted	0.54
H7. Attitude → Purchasing Intention	0.37	0.061	6,07**	Accepted	0.44
H8. Behavior → Purchasing Intention	0.26	0.054	4,82**	Accepted	

\*p < 0.05, \*\* p < 0.01

So as to determine whether perceptions of the participants about the informativeness of social media advertisements have a positive effect on their attitudes towards social media advertisement, one-sided hypothesis testing for the path coefficient was performed. As a result of the analysis, it is seen

that the path coefficient to Attitude from Informativeness was 0.17 with a t-value of 2.24, which is higher than 1.65 of one-sided critical value at a 5% significance level, and can be examined in Table 5. Accordingly, it was concluded that students' perceptions about social media advertisements, whether they are informative or not, have positive effects on their attitudes towards social media advertisements and hypothesis 1 is accepted. As it was mentioned in literature, informativeness is a principal factor that affects consumers' purchasing decisions and their attitudes towards social media advertisements. As one can see that, consumers adopt a positive manner towards social media advertisements which offer up-to-date and easily accessible information.

When Table 5 is examined, it is seen that the path coefficient to Attitude from Entertainment was 0.26 with a t-value of 3.58, which is higher than 2.33 of one-sided critical value at a 1% significance level. According to this result, it was concluded that students' perceptions about whether social media advertisements are entertaining or not, have positive effects on their attitudes towards social media advertisements and hypothesis 2 is accepted. Entertainment factor has a characteristic that can satisfy the aesthetic pleasure and emotional relief needs of consumers and it affects their attitudes towards social media advertisements in a positive way. Hence, this result is parallel with the literature findings.

According to the analysis result which aims to identify students' perceptions about whether social media advertisements are reliable or not, have positive effects on their attitudes towards social media advertisements. It is seen that the path coefficient to Attitude from Reliability was 0.070 with a t-value of 1.13, which is lower than 1.65 of one-sided critical value at a 5% significance level, as can be examined in Table 5. In literature, several authors state that there is a direct relationship between reliability and consumer attitude towards advertisements. However, according to the analysis result, hypothesis 3 which formulates that reliability perception has a positive effect on attitude is rejected, and it is concluded that students' reliability perception about social media advertisements has no effect on their attitude.

The analysis result which aims to identify participant students' perceptions about whether social media advertisements are good for the economy or not, have positive effects on their attitudes towards social media advertisements. It is seen that the path coefficient to Attitude from Good for Economy was 0.36 with a t-value of 3.82, which is higher than 2.33 of one-sided critical value at a 1% significance level, as can be examined in Table 5. It is identified that perceptions about whether social media advertisements are good for the economy or not, have positive effects on attitudes towards social media advertisements and hypothesis 4 is accepted. Encouraging healthy competition between businesses, speeding up the adoption of new goods, increasing the average standard of living, and in short, being a vital point for business life, are the beneficial social effects of advertising on the economy. According to the research result, consumers adopt positive attitudes towards social media advertisements which they regard as good for the economy.

The analysis result which aims to identify participants' perceptions about whether social media advertisements deform values of society and youth or not, have negative effects on their attitudes

towards social media advertisements. It is seen that the path coefficient to Attitude from Value Corruption was -0.17 with a t-value of -4.97 and the absolute value of this t-value is 4.97, which is higher than 2.33 of one-sided critical value at a 1% significance level, as can be examined in Table 5. Eventually, it is concluded that perceptions about value corruption have negative effects on attitudes towards social media advertisements and hypothesis 5 is accepted. Social media advertisements have the power to affect consumers' view of life, and as a result, they have a potential to corrupt social values. When the results of the research are examined, it is found that students adopt negative attitudes towards social media advertisements which deform values of youth and encourage undesirable values in society.

According to the analysis result which aims to identify whether participant students' attitudes towards social media advertisements have a positive effect on their behaviors, it is seen that the path coefficient to Behavior from Attitude was 0.90 with a t-value of 30.59, which is higher than 2.33 of one-sided critical value at a 1% significance level, as can be examined in Table 5. Consequently, the hypothesis 6 which formulates that attitude has positive effects on behavior is accepted. Students' positive attitudes towards social media advertisements reflect their behaviors positively, and in the same way, their negative attitudes affect their behaviors negatively.

According to the analysis result which aims to identify the relationship between attitude and purchasing intention, it is seen that the path coefficient to Purchasing Intention from Attitude was 0.37 with a t-value of 6.07, which is higher than 2.33 of one-sided critical value at a 1% significance level, as can be examined in Table 5. So, the hypothesis 7 which states that student's attitudes towards social media advertisements have positive effects on their purchasing intentions is supported and accepted. It is inferred that positive attitudes are one of the most important determinants of the purchasing decision process and they affect purchasing intention positively.

Lastly, according to the analysis result which aims to identify whether participant students' behaviors regarding social media advertisements have positive effects on their purchasing intentions, it is seen that the path coefficient to Purchasing Intention from Behavior was 0.26 with a t-value of 4.82, which is higher than 2.33 of the one-sided critical value at a 1% significance level, as can be examined in Table 5. Consequently, it is found that students' behaviors regarding social media advertisements affect their purchasing intention in a positive way and that hypothesis 8 is accepted.

When the SMC (Squared Multiple Correlation) values acquired from the model are compared with the other relevant studies in literature; it is seen that in the research done by Ling et al. (2010) about attitude towards advertisements, 31.8% variance of attitude variable is explained by reliability, informativeness, hedonic pleasure, and good for economy factors; and in the research done by Wolin et al. (2002) about the effect of advertisements on attitude and behaviors, 48% variance of attitude variable is explained by seven factors as information, hedonic pleasure, social role and image, good for economy, materialism, falsity, and value corruption, and lastly 41% variance of behavior variable is explained by attitude. On the other hand, in this research, 66% variance of attitude variable is explained by informativeness, entertainment, good for economy,

and value corruption factors, and 54% variance of behavior variable is explained by attitude factor, and finally, 44% variance of purchasing intention is explained by attitude and behavior factors. Also in this study, obtained SMC values are higher than previous studies in the literature.

## 5. Conclusion

The aim of the study is to examine the effect of consumers' perceptions about advertisements on social media based on their attitude, behavior, and purchasing intentions and to evaluate these perceptions from the point of the consumer purchasing decision process. 1052 students who are studying at universities located in the Marmara region of Turkey are the sample group of the study. The questionnaire was presented to the participants, and the data obtained from the answers was analyzed and interpreted. According to the results, the importance of social media and advertisement is emphasized once more. In general, results of the research show that consumers' perceptions about social media advertisements are effective on their attitude, behavior, and purchasing intentions.

In view of the hypothesis, test results, informativeness, entertainment, and good for economy factors have a positive effect on the attitude towards social media advertisements. The attitude towards advertisements has a positive effect on the behavior and purchasing intention, and this behavior has a positive effect on purchasing intention. While the reliability factor does not have any effect on attitude, it is concluded that the value corruption has a negative effect on attitude. Consequently, participant students adopt positive attitudes towards social media advertisements which put forward up-to-date, timely, and easily accessible information, have entertaining content, and enable them access to several product options and price comparison facilities. Similarly, advertisements which encourage undesirable values in society provoke negative attitudes. On the other hand, it is concluded that reliability of the social media advertisements does not affect participant students' attitudes. Finally, it is found that participant students' positive attitudes towards social media advertisements affect their behavior and purchasing intention, and their positive behaviors affect their purchasing intentions positively in the same way too.

### 5.1 Limitations of the Research

Only the students studying in the public universities located in the Marmara region of Turkey have participated in our research, and other universities were left out of the scope. The data obtained through the questionnaires is limited in the sense that the participants were from Marmara region. Moreover, the fact that the research is done in Turkey, limits the generalizability of its results. Cronbach's alpha value for assessing the reliability of the Purchasing Intention Scale was low, and the reasons are thought to be that statements which measure purchasing intention of the participants are few in number, and were not equally loaded. The research is limited to the questions in the questionnaire and the answers of the participant consumers. The conclusion and generalizations which are deduced in the light of the findings obtained are only valid within the researched population sample.

## 5.2 Managerial Implications

On the basis of the findings which were obtained as a result of the research, the recommendations listed below can be offered to the businesses which aim to introduce effective and good quality advertisements and also affect the purchasing decision process of the consumers:

- Businesses should appear on social media and share their information and campaigns on social media tools.
- Before presenting an advertisement about a product/service on social media, participation of consumers to this decision should be provided and after presentation, during the process, the effectiveness of the advertisement should be measured.
- Businesses should evaluate consumers' perceptions on advertising, keeping in mind that they are influenced by several factors such as informativeness, entertainment, good for the economy, and value corruption.
- In the social media environment at which competition intensifies increasingly, businesses should design visually attractive advertisements so as to impress their target groups and direct them on their own accord.
- Online shopping becomes widespread every passing day where reliability is still an important factor for consumers. For this reason, businesses should be careful about the reliability and persuasiveness factor in their advertisements.
- Businesses should efficiently evaluate the consumers' purchasing decision process on social media. They should follow the ever-changing conditions in order to satisfy the expectancies and needs of the online consumers whilst planning their advertisement campaigns.

## 5.3 Recommendations for Future Research

Based on the academic value of this study, some recommendations for the future research are presented below:

- A study which collects data from both public and private university students will enable generalization of the results. Furthermore, a comparative study can be performed by including university students studying abroad.
- Future research may use different scales and the results obtained may be compared with the ones obtained in this study.
- In this study, a model is developed by means of the questionnaire method and using this model in the experimental studies in the future is thought to contribute to the literature.
- Applying the study to various consumer groups that have different socio-demographic characteristics is regarded necessary in order to enhance the subject of the research.
- Apart from the consumer perceptions about social media advertisements, there are demographic variables which are assumed to affect attitude, behavior, and purchasing intention. Therefore, measuring these variables will enlighten the research topic further.

Rapid growth in social media usage leads to the creation of a new environment for advertisement, and by means of these advertisements, it becomes easier to reach the consumers. From this point of view, social media advertisements have an important place for both businesses which aim to go the extra mile and consumers who intend to reach the right products and services. Businesses can reach their target groups quickly and with low cost, and consumers can reach required goods and services in a cheaper and quicker way through social media.

Social media users are always exposed to advertisement overload. If businesses become familiarized with target groups' attitudes and behaviors and understand their ever-changing expectations and necessities, they will be able to design attractive advertisements which will, in turn, direct consumers' purchasing. Interpreting consumers' attitudes and behaviors correctly and developing proper strategies are the inevitable necessities for the success of the advertisements.

The principal focal points of this study are the social media advertisements and online consumer behaviors that are overemphasized by the businesses which aim to be successful in a fierce competition environment. As it is understood from the results of the study, advertisements on social media affect consumer behaviors. Ultimately, this study is expected to constitute as an additional source for future studies.

## References

- ANDREW, T. S. (2016). The Role of Digital and Social Media Marketing in Consumer Behavior, *Current Opinion in Psychology*, 10: 17
- ALTUNIŞIK, R., Coşkun, R., Bayraktaroğlu, S., Yıldırım, E. (2012). *Research Methods in Social Sciences-SPSS Applied (Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri-SPSS Uygulamalı)*, Sakarya, Sakarya Publishing, Enhanced 6th Edition.
- BRACKETT, L. K., Carr, B. N. (2001). Cyberspace Advertising vs. Other Media: Consumer vs. Mature Student Attitudes, *Journal of Advertising Research*, 41(5), September/October: 23-32.
- BOZKURT, A. (2013). Açık ve Uzaktan Öğretim: Web 2.0 ve Sosyal Ağların Etkileri, XV. Akademik Bilişim Konferansı, Antalya, 23-25 Ocak.
- BULUNMAZ, B. (2011). Social Media Usage at Automobile Sector and Fiat Case (Otomotiv Sektöründe Sosyal Medyanın Kullanımı ve Fiat Örneği), *Global Media Journal*, 2(3), Fall: 19-50.
- CLOSE, A. G. (2012). *Online Consumer Behavior: Theory and Research in Social Media, Advertising and E-Tail*, United States of America, Routledge.
- ÇALIKUŞU, F. (2009). Comparison of Internet Advertisement Types from the Point of Consumer Attitudes (İnternet Reklam Çeşitlerinin Tüketici Tutumları Açısından Karşılaştırılması), *Journal of Öneri*, 8(32), July: 203-215.
- DABNER, N. (2012). Breaking Ground' in the Use of Social Media: A Case Study of a University Earthquake Response to Inform Educational Design with Facebook, *Internet and Higher Education*, 15(1), January: 69-78.
- DIGITALAGE. (2017). 2016 Yılı Dijital Reklam Rakamları Açıklandı, <http://digitalage.com.tr/2016-yili-dijital-reklam-rakamlari-aciklandi/>, (Date Accessed: 15.11.2017)
- DUCOFFE, R. H. (1996). Advertising Value and Advertising on the Web, *Journal of Advertising Research*, 36(5): 21-35.



- FOMELL, C. and Larcker, D.G. (1981) 'Evaluating Structural Equation Models with Unobservable Variables and Measurement Error', *Journal of Marketing Research*, Vol. 18, No. 1, pp.39-50.
- FRANSEN, M., Walters, J., Ferguson, S. G. (2014). Exploring the Viability of Using Online Social Media Advertising as a Recruitment Method for Smoking Cessation Clinical Trials, *Nicotin & Tobacco Research*, 16(2), February: 247-248.
- HOOPER, D., Coughlan, J., Mullen, M. R. (2008). Structural Equation Modeling: Guidelines for Determining Model Fit, *Electronic Journal of Business Research Methods*, 6(1): 53-60.
- HORZUM, M. B. (2010). Investigating teachers' Web 2.0 tools awareness, frequency and purposes of usage in terms of different variables (Öğretmenlerin Web 2.0 Araçlarından Haberdarlığı, Kullanım Sıklıkları ve Amaçlarının Çeşitli Değişkenler Açısından İncelenmesi), *International Journal of Human Sciences*, 7(1): 603-634.
- HWANG, J., Yoon, Y-S., Park, N-H. (2011). Structural Effects of Cognitive and Affective Responses to Web Advertisements, Website and Brand Attitudes, and Purchase Intentions: The Case of Casual-Dining Restaurants, *International Journal of Hospitality Management*, 30(4): 897-907.
- ISAKSSON, J., Xavier, S. (2009). "Online Communities-Segments and Buying Behavior Profiles", Boras, University of Högskolan I Boras, (Unpublished Postgraduate Thesis)
- JUNG, A-R. (2017). The Influence of Perceived Ad Relevance on Social Media Advertising: An Empirical Examination of A Mediating Role of Privacy Concern, *Computers in Human Behavior*, 70: 303.
- KABAN KADIOĞLU, Z. (2012). New Generation of Consuming Perception and Turkey at Information and Communication Technologies Era (Bilgi ve İletişim Teknolojileri Çağında Yeni Nesil Tüketim Algısı ve Türkiye), *Social Media/Academy*, İstanbul, Beta Publishing.
- KARAMAN, S., Yıldırım, S., Kaban, A. (2008). Öğrenme 2.0 Yaygınlaşıyor: Web 2.0 Uygulamalarının Eğitimde Kullanımına İlişkin Araştırmalar ve Sonuçları, inet-tr'08 - XIII. Türkiye'de İnternet Konferansı, Ankara, 22-23 Aralık.
- KARSON, E., J., McCloy, S. D., Bonner, P. G. (2006). An Examination of Consumers' Attitudes and Beliefs Towards Web Site Advertising, *Journal of Current Issues and Research in Advertising*, 28(2): 77-91.
- KEKEÇ MORKOÇ, D., ERDÖNMEZ C. (2015). The Effect of Web 2.0 Technology in the Training Processes: The Sample of Vocational School of Çanakkale Social Sciences (Web 2.0 Uygulamalarının Eğitim Süreçlerine Etkisi: Çanakkale Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu Örneği), *Journal of Higher Education and Science*,5(3), Aralık/December: 335-346
- KEMP, S. (2017). Digital in 2017 Global Overview, <https://wearesocial.com/special-reports/digital-in-2017-global-overview>, (Date Accessed: 16.11.2017)
- KERPEN, D. (2011). Likeable Social Media-How to Delight Your Customers, Create an Irresistible Brand, And Be Generally Amazing on Facebook (and Other Social Network), United States of America, McGraw-Hill Books.
- LING, K. C., Piew, T. H., Chai L. T. (2010). The Determinants of Consumers' Attitude Towards Advertising, *Canadian Social Science*, 6(14): 114-126.
- LIU, C-L, Sinkovics, R. R., Pezderka, N., Haghirian, P. (2012). Determinants of Consumer Perceptions Towards Mobile Advertising- A Comparison Between Japan And Austria, *Journal of Interactive Marketing*, 26(1): 21-32.
- MARTİN, B. (2015). 2015 Europe Digital Future in Focus, <https://www.comscore.com/Insights/Blog/2015-Europe-Digital-Future-in-Focus>, (Date Accessed: 16.11.2017)
- MARTİNİ, E., Widaningsih, S. (2015). Effect of Online Advertising Towards Online Attitude of Adolescents in Indonesia, *International Journal of Science and Research*, 4(12): 733.



- ONAY, A. (2012). Attitudes Towards Advertisements: A Qualitative Research (Reklamlara Yönelik Tutumlar: Nitel Bir Araştırma), Gümüşhane University E-Journal of Faculty of Communication, 1(4), September: 51-66.
- ÖZKAYA, B. (2010). Advergaming as Advertisement Tool (Reklam Aracı Olarak Advergaming) Marmara University Journal of Economics Administrative Sciences, 29(2): 455-478.
- PLUME, J. C., Dwivedi, Y. K., Slade, E. L. (2017). Social Media in the Marketing Context, Amsterdam, Chandos Publishing.
- POLLAY, R. W., Mittal, B. (1993). Here's the Beef: Factors, Determinants, and Segments in Consumer Criticism of Advertising, Journal of Marketing, 57, July: 99-114.
- RİCHARD, M.O, Habibi, M.R. (2016). Advanced Modeling of Online Consumer Behavior: The Moderating Roles of Hedonism and Culture, Journal of Business Research, 69: 1105.
- SCHLOSSER, A. E., Shavitt, S., Kanfer, A. (1999). Questionnaire of Internet Users' Attitudes Toward Internet Advertising, Journal of Interactive Marketing, 13(3), Summer: 34-54.
- ŞAHİN, A. (2006). An Evaluation of Advertising on the Internet in the Perspective of Marketing Ethics: A Pilot Study Applied on MERSİN University Students (İnternet Reklamlarının Pazarlama Etiği Açısından Değerlendirilmesi: Mersin Üniversitesi Öğrencileri Üzerinde Yapılan Pilot bir Çalışma), Journal of Öneri, 7(25), January: 119-130.
- UYGUN, M., Özçifçi, V., Uslu Divanoğlu, S. (2011). Factors That Affect Consumers' Online Shopping Behaviors (Tüketicilerin Online Alışveriş Davranışını Etkileyen Faktörler), Journal of Organization and Management Sciences, 3(2): 373-385.
- ÜNAL, S., Erciş, A., Keser, E. (2011). Attitudes Towards Mobile Advertising—A Research to Determine The Differences Between the Attitudes of Youth and Adults, Procedia Social and Behavioral Sciences, 24: 361-377.
- VAN-TIEN DAO, W., Nhat Hanh Le, A., Ming-Sung Cheng, J. and Chao Chen, D. (2014). Social Media Advertising Value: The Case of Transitional Economies in Southeast Asia, 33(2): 275.
- WANG, Y., Sun, S., Lei, W., Toncar, M. (2009). Examining Beliefs and Attitudes Toward Online Advertising Among Chinese Consumers, Direct Marketing: An International Journal, 3(1): 52-66.
- WEI, K. K., Jerame, T., Shan, L. W. (2010). Online Advertising: A Study of Malaysian Consumers, International Journal of Business and Information, 5(2), December 2010: 111-134.
- WINDHAM, L., Orton, K. (2000). The Soul of The New Consumer, New York, Windsor Books.
- WOLİN, L. D., Korgaonkar, P., Lund, D. (2002). Beliefs, Attitude and Behavior Towards Web Advertising, International Journal of Advertising, 21(1): 87-113.
- YAVUZ, M. C., Haseki, M. İ. (2012). E-Marketing Applications at Accommodation Businesses: A Model Proposal Based on E-Media Tools (Konaklama İşletmelerinde E-Pazarlama Uygulamaları: E-Medya Araçları Temelinde Bir Model Önerisi), Çağ University Journal of Social Sciences, 9(2), December: 116-137.
- ZAFAR, S., Khan, M. M. (2011). Examining the Attitude Towards Social Network Advertising: A Study of Young Pakistani Consumers, International Journal of Academic Research, Part II, 3(5), September: 299-302.
- ZEFF, R., Aronson, B. (1999). Advertising on the Internet, Wiley Computer Publishing, 2nd Edition, United States of America





## TÜRKİYE'DE AR-GE HARCAMALARININ MAKİNA İHRACATINA ETKİSİ: 1990-2012 DÖNEMİ İÇİN AMPİRİK BİR ANALİZ

Sinan ALÇIN\*  
Burak GÜRİŞ\*\*

### Özet

Uluslararası rekabetteki yoğunlaşma ve ülkelerin yeni uluslararası iş bölümünde seçtikleri pozisyonlar, firmaların üretim kararları üzerinde etkili olmaktadır. Rekabetçiliğin zorladığı yenilikçilik ancak uygun yatırım iklimi ve yeterli Ar-Ge harcamasıyla olanaklı hale gelmektedir. Ar-Ge harcamasını yeterli miktar ve uygun biçimde gerçekleştiren ülkelerin, diğer ülkelere teknoloji transferi olumlu yönde gelişmektedir. Ar-Ge harcamalarının ülkenin teknoloji transfer gücünü arttıracak biçimde sonuçlar doğurabilmesi için harcama miktarı kadar harcamanın kaynak ve niteliği de önem arz etmektedir. Bu çalışmada Türkiye'de 1990-2012 yılları arasında Toplam Ar-Ge Harcamaları (GERD), Özel Kesim Ar-Ge Harcamaları (BERD) ve Kamu Kesimi Ar-Ge Harcamaları (GOVERD) ile Makina ihracatı arasındaki ilişki araştırılmıştır. Çalışmada otoregresif dağılım gecikmesi testi (ADL) uygulanmıştır. Çalışma sonucunda Özel Kesim Ar-Ge Harcamaları (BERD) ve Toplam Ar-Ge Harcamaları (GERD) değişkenleri ile makina ihracatı arasında anlamlı bir ilişki varken Kamu Kesimi Ar-Ge Harcamaları (GOVERD) değişkeni ile makina arasında anlamlı bir ilişki bulunamamıştır.

**Anahtar Kelimeler:** Teknoloji Transferi, Ar-Ge, İhracat

**Jel Sınıflaması:** O32, O30, F14

## EFFECT OF R&D EXPENDITURES ON MACHINERY EXPORT IN TURKEY: AN EMPRICAL STUDY FOR THE PERIOD 1990-2012

### Abstract

The condensation of international competition and the positions that countries have chosen in the new international business division have an impact on the firm's production decisions. Innovation that competitiveness pushes is only possible with appropriate investment climate and sufficient R & D expenditure. The countries that have realized R & D expenditure in sufficient quantity and in the appropriate way are developing in favor of technology transfer to other countries. The source and the quality of the expenditure as much as the amount of expenditure is also important so that R & D expenditures can produce results

\* Prof.Dr., İstanbul Kültür Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, s.alcin@iku.edu.tr

\*\* Doç.Dr., İstanbul Üniversitesi, İktisat Fakültesi, Ekonometri Bölümü, bguris@istanbul.edu.tr

*that will increase the technology transfer power of the country. In this study, the relationship between total R & D Expenditures (GERD), Private Sector R & D Expenditures (BERD) and Public Sector R & D Expenditures (GOVERD) and machinery exports between 1990 and 2012 in Turkey was investigated. The Autoregressive Distributed Lag (ADL) was applied in the study. As a result of the study, although there was a meaningful relationship between the Private Sector R & D Expenditures (BERD) and Total R & D Expenditures (GERD) variables and machine export, there was no significant relationship between the Public Sector R & D Expenditures (GOVERD).*

**Keywords:** *Technology Transfer, R&D, Export*

**Jel Classification:** *O32, O30, F14*

## **I. Giriş**

Günümüzde ülkelerin ekonomik gelişmişlikleri ağırlıklı olarak teknolojik yenilik kapasitelerine bağlı olarak biçimlenmektedir. Teknolojik gelişimin yayılımı ise teknoloji transferiyle mümkün olmaktadır. Ülkeler arasında teknoloji transferinin çeşitli yolları bulunmaktadır. Bunlardan en bilinenleri; doğrudan yatırımlar, know-how anlaşmaları, lisans sözleşmeler ve makina alışverişidir.

Bir ülkenin –dışarıya- teknoloji transferi gerçekleştirmesi için belirli bir teknolojik gelişmişlik ve doyumluk düzeyine ulaşmış olması gerekmektedir. Ülkelerin teknolojik gelişmişlik düzeylerini ölçmek için geliştirilmiş birbirinden farklı çok sayıda ölçüt bulunmakla birlikte, Ar-Ge harcamalarının teknolojik gelişme üzerindeki etkisi en çok kabul görenidir.

Bu çalışmada Türkiye'nin teknoloji transferi belirleyeni olarak makina ve komponentleri ihracı incelenmekte ve 1990-2012 yıllarını kapsayan dönemde kamu ve özel kesim Ar-Ge harcamalarıyla makina ve komponentleri ihracatı arasındaki ilişki analiz edilmektedir.

## **2. Ar-Ge Harcamalarının Makina İhracatı Üzerindeki Etkisi**

Teknoloji transfer yöntemi olarak makina ihracatı, ülkenin sermaye malı üretme kapasitesine, gerisel ve önsel sektörlerin yoğunluğuna ve gerçekleştirilen Ar-Ge harcamalarının düzey ve biçimine bağlı olarak şekillenmektedir. Bu kısımda, teknoloji transfer yöntemi olarak makina ihracatının özellikleri ile Ar-Ge harcamalarının makina ihracatına etkisi incelenmektedir.

### **2.1. Teknoloji Transfer Yöntemi Olarak Makina İhracatı**

Schumpeter'e göre <sup>1</sup>, rekabetteki artış firmaları rekabetçilik gücü kazanma konusunda çözümler üretmeye zorlamaktadır. Schumpeter gelişmenin yenilikçi girişim kapasitesi ve yeni üretim metodlarının kullanımına bağlı olduğunu söylemekte fakat bu yeni metodların nereden

1 Schumpeter, J. A. (1934). *The Theory of Economic Development: An Inquiry Into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle*, Cambridge: Harvard University.

çıkacağına işaret etmemektedir. İnovasyonun ekonomik büyümenin motor gücünü oluşturduğu dikkate alındığında, teknoloji transferi Schumpeter'in açık bıraktığı sorunun cevabı olabilir <sup>2</sup>.

En genel haliyle teknoloji transferi, teknolojinin bir varlıktan diğerine geçişi olarak tanımlanabilir <sup>3</sup>. Kundu ve diğerleri <sup>4</sup> bir süreç olarak teknoloji transferini; bir organizasyonda belli bir amaç için geliştirilmiş teknoloji, bilgi ve enformasyonun başka bir organizasyon tarafından farklı bir alana farklı bir amaçla uygulanması olarak tanımlamaktadır.

Teknoloji transferi, genel olarak, ülkelerin ihtiyaç duydukları teknolojileri temin edebilmek ve diğer ülkelerle aralarındaki teknolojik açığı kapatılabilmek için başka ülkelerde üretilmiş olan teknolojileri kendi ülkelerine aktarmaları olarak da yorumlanabilir <sup>5</sup>.

Teknoloji transferi -genellikle- teknoloji üretimine öncülük eden, gelişmiş ülkelere (ve/veya firmalardan), gelişmekte olan ülkelere (ve/veya firmalara) doğru işleyen bir sistem olarak algılanmaktadır. İhtiyacı olan teknolojiyi üretebilecek kapasiteye sahip ol(a)mayan gelişmekte olan ülkelerin teknolojiye ancak -legal veya illegal yollardan- transfer etmek yoluyla sahip olabildikleri gerçekliği bu algının temel sebebidir. Oysaki teknoloji transferi tek yönlü işleyen bir süreç değildir. Bir diğer ifade ile gelişmiş ülkeler arasında da göz ardı edilemeyecek ölçüde teknoloji ticareti ve transferi gerçekleşmektedir <sup>6</sup>. Bu çalışmada, Türkiye örneği üzerinden gelişmekte olan ülkeden gelişmiş veya gelişmekte olan ülkelere yönelik teknoloji transferine vurgu yapılmaktadır. Freeman ve Soete <sup>7</sup> yeni teknolojilerin tamamına yakınının temelde ileri ülkelerde doğacağı beklentisinin doğruluğunu vurgulamakta ancak yeni teknolojinin, eskisini bilmeyen, buna yatırım yapmamış ve üretmemiş (muhtemelen az gelişmiş) bir ülkede daha hızlı yayılabileceğini savunmaktadır.

Teknoloji transferinin temel unsuru teknolojinin bizzat kendisidir. Klasik anlayış çerçevesinde teknoloji, bir donanım yada fiziksel ürün olarak algılanmakta; teknoloji transferi de bu donanım yada fiziksel ürünün vericiden alıcıya geçtiği tek yönlü bir süreç olarak görülmektedir. Ancak ekonominin bilgi temelli bir eksene doğru hareketi, teknoloji transferi mekanizması üzerinde önemli değişikliklere yol açmıştır. Teknolojinin genel ve spesifik bilginin bir bütünü olarak kabul edildiği bu yeni görüş çerçevesinde; teknoloji transferi de artık çift yönlü bir bilgi transferi sürecine dönüşmektedir <sup>8</sup>.

2 Dubickis, M., Gaile-Sarkane, E. (2015). Perspectives on Innovation and Technology Transfer, Social and Behavioral Sciences, sayı: 213; s. 965 – 6.

3 Souder, W. E. ve diğerleri (1990). A Guide to the Best Technology-Transfer Practices, The Journal of Technology Transfer 15(1-2); s.5-16'den naklen Mi-Sun Kim ve diğerleri (2015). An Empirical Analysis of Technology Transfer of National R&D Projects in South Korea, Advances in Multimedia, s. 1.

4 Kundu, N. ve diğerleri (2015). Managing Technology Transfer: An Analysis of Intrinsic Factors, South Asian Journal of Management, cilt. 22, sayı. 3; s.70.

5 Çeştepe, H. ve Tülyüoğlu, Ş. (2006). Yabancı Doğrudan Yatırımlar Yoluyla Teknoloji Transferi: İrlanda Örneğinden Türkiye İçin Dersler, Ankara Üniversitesi, SBF Dergisi, Cilt: 61, Sayı: 2, Ankara, s: 47.

6 Tiryakioğlu, M. (2011). Teknoloji Transferi, Teknoloji Yoksulluğu mu?, Ankara Üniversitesi, SBF Dergisi, Cilt: 66, Sayı: 2, Ankara, s. 177.

7 Freeman, C., Soete, L. (1997). Yenilik İktisadı, Ankara, Tübitak Yayınları.

8 Amesse, F., Cohendet, P. (2001). Technology Transfer Revisited From The Perspective Of The Knowledge-Based Economy, Research Policy, 30, 2001'den naklen Akgün A., E. ve diğerleri (2005), Bilgi Ekonomisi Kapsamında Teknoloji Transferinin Bilgi Transferine Dönüşümüne Dair Bir Literatür Taraması, Atatürk Üniversitesi İİBF Dergisi, Cilt:19, Sayı:1.

Rivera-Batiz ve Romer modeli teknolojik bilginin yayılması için iki kanalöngörmektedir. Birincisi, ürün ticaretinden ayrı olarak, ticarete konu olabilen fikir ya da bilgi akımlarıdır. İkincisi, yeni fikirleri ya da bilgiyi içeren ara veyatırım mallarının ticareti yoluyla bu bilgilerin yayılmasıdır. Bu ikincimodele “laboratuvar gereçleri modeli (Lab-equipment model)” adı verilmektedir <sup>9</sup>.

Çok farklı tanım ve kapsama sahip olmakla birlikte dar anlamda teknoloji “teknikler bütünü” olarak tanımlanabilir. Teknikler bütünü kendisini en somut haliyle fiziksel sermayede (makine, teçhizat) görünür kılar.

Gürak <sup>10</sup>, teknoloji transfer yöntemlerini üçe ayırmaktadır: Bilgilendirici bilginin transferi, ürünlerin transferi ve üretim metodunun transferi. Benzer olarak Hoekman ve diğerleri <sup>11</sup> ise malların ticareti, doğrudan yatırımlar ve iş gücü hareketliliği gibi üçlü bir ayrıma vurgu yapmaktadır. Bu çalışmanın kapsamında ürünlerin transferi dikkate alınmaktadır. Navaretti <sup>12</sup>, bu yöntemi teknolojinin doğrudan transferi olarak tanımlamaktadır. Özel teknoloji özellikleri içeren bir mal, nihai ya da yarı nihai bir mal olarak diğer bir ülkeye transfer edildiğinde ortaya çıkar. Burada da transfer edilen şey yine bir malın nasıl üretildiği üretken bilgisi değil, gizlenmiş şekilde özel bir teknolojinin içsel özelliklerinin şekillendirdiği bir maldır. Ayrıca sanayileşmiş ülkelere mal ihracatında öğrenme yoluyla transfer de bu yöntem içersinde yer almaktadır. Bu açıdan konuyla ilgili ampirik çalışmalar ticaretin bilgi yayılımındaki doğrudan rolünü desteklemekte ve GOÜ’ler için teknolojik açıdan özellikle zengin ülkelerle ticaretin önemli olduğunu vurgulamaktadır.

Literatürde teknoloji transferini gerçekleştirme yollarının doğrudan teknoloji transfer yöntemleri ve dolaylı teknoloji transfer yöntemleri olarak ikiye ayrıldığı görülmektedir. Doğrudan teknoloji transfer yöntemleri; DYY (Doğrudan Yabancı Yatırım), teknoloji transfer sözleşmeleri (ki bunlar lisans anlaşması, franchising anlaşması, teknik yardım anlaşmaları, eğitim anlaşmaları, anahtar teslimi anlaşmaları, yönetim sözleşmesi, Ar-Ge anlaşması, birlikte üretim anlaşması, uluslararası taşeronluk ve teknik işbirliğidir), makina ve teçhizat/donanım ithali, finansal kiralama, yabancı uzman çalıştırmadır <sup>13</sup>. Bu çalışmada makina ve teçhizat ithali yerine dışarıya dönük transfer biçimi olarak makine ve komponentleri ihracı kabul edilmektedir.

Teknoloji ihracında etkili olan unsurlar; teknoloji üretimi esas olan firmaların geliştirdikleri teknolojileri satmak suretiyle giderlerini karşılama ve kâr elde etmeleri, üretilen bir yatırım malı veya yarı mamulün satışını yaygınlaştırmak için bunları kullanan teknolojilerin satışı, yeni

9 Tuncer, İ. (2002). Teknolojik Bilginin Yayılma Süreci ve Gelişmekte Olan Ülkeler: Türkiye İçin Bir Uygulama (1950-2000), Uludağ Üniversitesi, İİBF Dergisi, Cilt: XXI, Sayı: 2, Bursa, s. 3.

10 Gürak, H. (2003). HiddenCost of Technology Transfer, Yapı Kredi EconomicReview, June.

11 Hoekman, B. M. ve diğerleri (2005). Transfer of Technology to Developing Countries: Unilateraland Multilateral Policy Options, World Development, 33/10, 1588-90'den naklen Tiryakioğlu, M. (2011). Teknoloji Transferi, Teknoloji Yoksulluğu mu?, Ankara Üniversitesi, SBF Dergisi, Cilt:66, Sayı: 2, s. 173, Ankara.

12 Navaretti, G. B., Tarr, D. G. (2003). International Knowledge Flows and Economic Performance: A Review of theEvidence, The World Bank EconomicReview, Vol. 14, No:1, 2000'den naklen Gürak.

13 Karacasulu, N. (2013). Uluslararası Teknoloji Transfer Süreci ve Yöntemleri, DTM Dış Ticaret Dergisi, Sayı: 20, Ocak 2001'den naklen Vedat Kaya ve Süleyman Uğurlu, Ar-Ge Harcamaları ile İhracat Arasındaki İlişki: Türkiye Örneği, 1990-2011, EKEV Akademi Dergisi, Sayı: 57.

teknolojileri kullanmaya başlayan firmaların eskiyen teknolojilerini satarak kâr sağlamaları, mal satışı zorlaşan pazarlara yarı mamul satışını sağlayacak şekilde teknoloji (veya lisans, know-how ve patent) satışı, yaygınlaşan teknolojileri satmak suretiyle ek kâr sağlanması olarak ifade edilebilir <sup>14</sup>.

Teknoloji transferiyle ilgili çalışmalarda teknoloji transfer yöntemlerikonusunda değişik sınıflamalar yapılmıştır. Örneğin Eatonve Kortum <sup>15</sup>uluslararası lisans anlaşmaları yoluyla teknoloji transferinin doğrudan birteknoloji transferi yöntemi olduğunu söylerken, Bloström ve Kollo <sup>16</sup>yabancı doğrudan yatırımların gelişmekte olan ülkelere endüstri içi bilgiyayımlarıyla birlikte teknoloji transferinin en önemli ve ucuz yöntemioldüğünü belirtmektedir. Bu tür çalışmalarda en çok üzerinde durulanyöntemler ise lisans anlaşmaları ve patent değişimleridir <sup>17</sup>.

Bu çalışmada teknoloji transfer unsuru olarak kabul edilen “makina ve komponentleri” ihracı, Gürakın <sup>18</sup> üçlü tasnifinde “Ürün Transferi” kapsamında değerlendirilmektedir. Bu yöntem teknolojinin doğrudan transferi olarak da tanımlanmaktadır. Özel teknoloji özellikleri içeren bir mal, nihai ya da yarı nihai bir mal olarak diğer bir ülkeye transfer edildiğinde ortaya çıkar. Burada da transfer edilen şey yine bir malın nasıl üretildiği üretken bilgisi değil, gizlenmiş şekilde özel bir teknolojinin içsel özelliklerinin şekillendirdiği bir maldır.

## 2.2. Ar-Ge Harcamaları ve Makina İhracatı İlişkisi

Yıldırım ve Kesikoğlu <sup>19</sup> çalışmasında Ar-Ge harcamaları ile ihracat arasındaki nedensellik ilişkilerini incelemiştir. 1996- 2008 dönemini ve 25 alt sektörü kapsamaktadır. Elde edilen bulgulara göre Ar-Ge harcamalarından ihracata doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi mevcuttur. Bu sonuç Ar-Ge politikalarının ihracatı artırmada önemli bir araç olabileceği anlamına gelmektedir. Ancak ilgili çalışmada ihracatın Ar-Ge harcamaları üzerinde etkisi olmadığı vurgulanmaktadır.

Özer ve Çiftçi <sup>20</sup> çalışmasında panel veri tekniği ile yapılan analizlerde OECD ülkeleri için Ar-Ge ile ihracat arasındaki ilişkiyi incelemiştir. 1993-2005 tarihleri arasında 19 OECD ülkesi için Ar-Ge harcamalarının mal ihracatı üzerine etkisi, panel veri analiz teknikleri ile incelemiştir. Çalışma sonucunda Ar-Ge ile ihracat arasında yüksek oranlı pozitif ilişki bulunmuştur.

14 Işık, O. “ Teknoloji Üretimi, Teknoloji Transferi” 2. Türkiye İktisat Kongresi, VI, Sanayi Komisyonu Tebliğleri, İzmir: 2-7 Kasım'dan naklen Tiryakioglu, 2011, s. 177-8.

15 Eaton, J., Kortum, S. (1996). Trade in Ideas: Patentingand Productivity in the OECD“, Journal of International Economics, sayı: 40.

16 Bloström, M., Kokko, A. (1997). How Foreign InvestmentAffects Host Countries, Policy Research Working Paper, No.1745, World Bank.

17 Çeştepe ve Tüylüoğlu, 2006, s. 48.

18 Gürak, 2003.

19 Yıldırım E., Kesikoğlu, F. (2012). Ar-Ge Harcamaları İle İhracat Arasındaki Nedensellik İlişkileri: Türkiye Örneğinde Panel Nedensellik Testi Kanıtları, Marmara Üniversitesi, İ.İ.B.F. Dergisi, Cilt XXXII, Sayı I.

20 Özer, M., Çiftçi, N. (2009). Ar-Ge Harcamaları ve İhracat İlişkisi: OECD Ülkeleri Panel Veri Analizi, Dumlupınar Üniversitesi, Sosyal Bilimler Dergisi.

Cobos ve diğerleri de <sup>21</sup> firmaların Ar-Ge harcamalarıyla ihracat potansiyelleri arasında çok güçlü ilişki olduğunu vurgulamaktadırlar.

### 3. Türkiye’de Ar-Ge Harcamaları ve Makina İhracatı İlişkisi (1990 – 2012 Dönemi)

Ar-Ge üç farklı faaliyetten oluşmaktadır. Bunlar; yeni bilgi edinebilmek ve olayların esas nedenlerini anlayabilmek için yürütülen temel araştırmalar, bir konuda belli bir amaca yönelik olarak gerçekleştirilen uygulamalı araştırmalar ve son olarak araştırma ve deneyimlerden elde edilen mevcut bilgi ve birikimler üzerine oluşturulmuş olan deneysel geliştirmelerdir <sup>22</sup>.

Aşağıda Tablo 1’de Kim ve diğerlerinin <sup>23</sup> Ar-Ge aşamaları ile ilgili oluşturdukları çerçeve sunulmuştur. Bu yaklaşım özel ve kamu kesimi Ar-Ge harcamalarının niteliksel farklılığına da işaret etmektedir. Üniversiteler ve araştırma kurumları aracılığıyla kamu ağırlıklı olarak “temel Ar-Ge” faaliyetlerinde yoğunlaşacakken özel kesim sermayenin “Uygulamalı Ar-Ge” ve “Geliştirme Ar-Ge”si konusunda harcamalarda bulunması beklenir.

**Tablo 1: Ar-Ge Gelişme Aşamaları**

Ar-Ge Gelişme Aşaması	Kriter
Temel Ar-Ge	Gözlemlenebilir nesne ve olgular ya da doğal kabul görmüş konularda orjinallik taşıyan, özel uygulama veya imalat süreci içermeyen teorik ve deneysel Ar-Ge faaliyetidir.
Uygulamalı Ar-Ge	Temel Ar-Ge’de sunulan bilginin pratik amaca yönelik yeni bilimsel bir bilginin geliştirilmesi için gerçekleştirilen faaliyetidir.
Geliştirme Ar-Ge’si	Hali hazırda üretilmiş bir ürünün ilerletilmesi ya da mevcut üründen hareketle yeni bir ürün geliştirilmesi için uygulamalı Ar-Ge veya güncel deneyimlerden yararlanılması faaliyetidir.
Diğerleri	Diğer Ar-Ge faaliyetleri, yukarıdaki kategorilerden herhangi birine girmeyen faaliyetleri içerir.

Kaynak: Kim, Mi-Sun ve diğerleri, “An Empirical Analysis of Technology Transfer of National R&D Projects in South Korea”, *Advances in Multimedia*. <http://dx.doi.org/10.1155/2015/498408>, 2015, s.3.

Ar-Ge faaliyetleri ülkelerin gelişmesi ve kalkınması için büyük önem taşımaktadır. Bu önem, nicel olarak birkaç gösterge ile ölçülebilmektedir. Dünyaca kabul edilen bu göstergelerden ilki; bir

21 Cobos, S. B. ve diğerleri (2001). *ExplainingFirmsExportBehavior: The Role of RD and Spillovers*, Research Paper, Leverhulme Centre for Research on Globalisation and Economic Policy, No:2001/27.

22 OECD, “Frascati Manual 2002: Proposed Standard Practice for Surveys on Research and Experimental Development”, OECD Yayınları, 2002’den naklen Kaya, V., Uğurlu, S. (2013). *Ar-Ge Harcamaları ile İhracat Arasındaki İlişki: Türkiye Örneği, 1990-2011*, EKEV Akademi Dergisi, Sayı: 57, s. 272.

23 Mi-sun, K. ve diğerleri (2015). *An Empirical Analysis of Technology Transfer of National R&D Projects in South Korea*, *Advances in Multimedia*.



ülkede Ar-Ge faaliyetlerine harcanan para miktarının gayrisafi yurtiçi hasılasına oranı, ikincisi ise araştırma ve geliştirme faaliyetlerinde ülkede yaşayan milyon kişi başına düşen personel sayısıdır<sup>24</sup>.

1990-2011 döneminde Ar-Ge harcamalarının GSYİH'ya oranı, 1994 ve 2001 krizi dönemleri haricinde, görece istikrarlı bir artış eğilimi göstermektedir. Ancak dünya ortalamasının yüzde 1 olarak kabul edildiği bu oran, Avrupa Birliği ülkelerinde yüzde 2, Almanya ve Amerika Birleşik Devletleri'nde yüzde 3, Japonya ve Güney Kore'de yüzde 3,5 düzeyindedir. Dünyanın en büyük ekonomileri olan ABD, Almanya ve Fransa'nın 2020 yılı Ar-Ge hedefleri de yüzde 3 düzeyinde iken, Japonya'nın hedefi yüzde 4 ve Çin'in hedefi yüzde 2,5 düzeyindedir<sup>25</sup>.

Ar-Ge harcamalarını gerçekleştiren kesimlerin payları incelendiğinde, 1990-2011 arası dönemde kamu kesimi tarafından yapılan harcamaların payının yüzde 6 ila 12 arasında değiştiği ve ortalama yüzde 10 düzeyinde görece istikrarlı bir değişim gösterdiği izlenmektedir. Ticari kesimin payı ise, kesintili de olsa, 1999 yılına kadar artış eğilimi içindedir. Sanayi kesiminin önemli bir kısmını barındıran Marmara Bölgesi'nde yaşanan büyük depremin ve 2000 ve de 2001 yıllarında yaşanan krizlerin etkisiyle azalan ticari kesim Ar-Ge harcamaları, 2004 yılından itibaren artış eğilimi içine girmiştir. 1990'lı yılların başında yüzde 70 düzeyinde olan yükseköğretim kurumlarında yapılan harcamalar, toplam Ar-Ge harcamaları içindeki en büyük paya sahipken zaman içinde ticari kesimin payının artışı ile birlikte yüzde 45 düzeyine gerilemiştir<sup>26</sup>.

Kamu Ar-Ge harcamaları toplam yurtiçi Ar-Ge harcamalarından, özel sektör Ar-Ge harcamaları çıkarılmasıyla elde edilir. Bilgi temelli ekonomide ekonomik büyümenin temel belirleyicilerinden birisi Ar-Ge harcamalarıdır. Ar-Ge'ye yapılan harcamalar gelecekte rekabet üstünlüğü yakalayabilmek, bilgi temelli ekonomiye geçiş sağlayabilmek ve refahı artırabilmek için temel unsurlardan biri olarak değerlendirilmektedir<sup>27</sup>.

Jaumotte ve Pain<sup>28</sup> 19 OECD ülkesine ait 1986-2000 dönemine ait patent verisinin geçmiş dönem değerleri, özel kesim Ar-Ge harcamaları, kamu kesimi Ar-Ge harcamaları, 25-64 yaş aralığındaki nüfus verilerini kullanarak patentler ve Ar-Ge harcamaları arasındaki ilişkiyi analiz ettikleri çalışmalarında, Nüfus ve Ar-Ge harcamaları ile patent arasında anlamlı pozitif ilişki olduğunu ortaya koymuşlardır. Ar-Ge harcamaları arasında ise en çok özel sektöre ait Ar-Ge harcamaları inovasyon üzerinde etkili olmaktadır. Kamu sektörü Ar-Ge harcamalarının nispi olarak daha az etkili olmasının nedeni olarak ise ticari kaygılar taşımaması gösterilmektedir. Ayrıca kamu sektörü Ar-Ge harcamalarının patentler üzerindeki etkisi ülkeye ait kamu araştırma kurumlarının özelliklerine bağlı olarak da değişebilmektedir.

24 Kaya ve Uğurlu, 2013, s. 273.

25 Tiryakioğlu, M. (2014). Kalkınma İçin Teknoloji Türkiye'de Teknoloji Transferi Politikaları, SETA Yayınevi, Sayı: 107, s.13.

26 Tiryakioğlu, 2014, s.13.

27 Ersöz, F. (2009). Avrupa İnovasyon Göstergeleri (EIS) Işığında Türkiye'nin Konumu, İTÜ Dergisi, 6(1): s.9.

28 Jaumotte, F., Pain, N. An Overview of Public Policies to Support Innovation, OECD Economics Department Working Papers, No: 456, OECD Publishing, 2005'den naklen Tüylüoğlu,Ş., Saraç, Ş. (2012). Gelişmiş ve Gelişmekte Olan Ülkelerde İnovasyonun Belirleyicileri: Ampirik Bir Analiz, Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi, Cilt: 7, Sayı: 1, s.49.

### 3.1. Veri ve Ekonometrik Yöntem

Bu çalışmada Toplam Ar-Ge Harcamaları (GrossExpenditure on R&D- GERD), Özel Kesim Ar-Ge Harcamaları (Business Enterprise Expenditure on R&D- BERD) ve Kamu Kesimi Ar-Ge Harcamaları (Government Intramural Expenditure on R&D- GOVERD) ile Makine ihracatı arasındaki ilişki araştırılmıştır.

Bu çalışmada kullanılan tüm veri 1990'dan 2012 yılına kadar geçen zaman dilimindeki yıllık frekanslardır. Türkiye'nin imalat sektörü ve makine ihracatı verileri ABD doları cinsinden Comtrade Veri tabanından elde edilmiştir. Türkiye AR-Ge harcamaları verileri ise, OECD veri tabanından derlenmiştir.

Veri, Chang ve Caudill<sup>29</sup> yaklaşımına göre, ilişkilerde beklenen doğrusal olmayan (non-linear) durumlar ve varyans durağanlığı için doğal logaritmalara dönüştürülmüştür.

Ekonometrik analizlerde kullanılan standart koentegrasyon testleri serilerin aynı dereceden bütünleşik olmasını gerektirmektedir. Bunun yanında standart koentegrasyon testleri yapısal kırılmalardan ve doğrusal olmama durumundan da etkilenmektedir. Bu sıkıntılardan kaçınmak için bu çalışmada Li ve Lee<sup>30</sup> tarafından koentegrasyon düzeyi için geliştirilen otoregresif dağılım gecikmesi (Autoregressive Distributed Lag - ADL) testi uygulanmıştır. ADL eşik testinin en önemli avantajı bize aynı anda non-linearlik ve koentegrasyon konusunda araştırma fırsatı sunmasıdır<sup>31</sup>. Bu yaklaşım, tüm değişkenlerin aynı entegrasyon düzeni gerektirmeden entegrasyon ilişkisini test etmektedir<sup>32</sup>. Bu sayede, Harris'in<sup>33</sup> belirttiği geleneksel birim kök testlerinin yetersiz boyut ve güçlüklerini önleyebiliriz.

Eşikdeğerli ADL testi aşağıdaki denklem üzerinden uygulanabilecektir.

$$\Delta(Y)_t = \beta_0 + \beta_1(Y)_{t-1} I_t + \beta_2(Y)_{t-1}(1 - I_t) + \beta_3(X)_{t-1} I_t + \beta_4(X)_{t-1}(1 - I_t) + \beta_5\Delta(X)_t + \beta_6\Delta(Y)_{t-1} + \beta_7\Delta(X)_{t-1} + \varepsilon_t$$

Burada  $\Delta$  fark operatörünü,  $I_t$  gösterge fonksiyonunu göstermektedir. Li ve Lee<sup>34</sup> çalışmasında iki tane gösterge fonksiyonu ileri sürmüşlerdir. Bunlar gösterge A  $I_t^a = I(u_{t-1} < u_{t-1}^*(\tau))$  ve gösterge B  $I_t^b = I(\Delta u_{t-1} < \Delta u_{t-1}^*(\tau))$  şeklindedir. Bu iki gösterge arasındaki tercih için kesin bir kural olmadığından tercih Akaike Enformasyon Kriteri - Akaike Information Criteria (AIC) veya Schwarz Kriteri - Schwarz Criteria (SC) kullanılarak yapılabilir<sup>35</sup>.

29 Chang, T., Caudill, S. B. (2005). Financial Development and Economic Growth: The Case of Taiwan, Applied Economics, 37.

30 Li, J., Lee, J. (2010). ADL Tests for Threshold Cointegration, Journal of Time Series Analysis, 31.

31 Pan, G. ve diğerleri (2012). Nonlinear Adjustment to Purchasing Power Parity in Latin American Countries: The ADL test for Threshold Cointegration, Applied Economics Letters, 19:9.

32 Chang, T., Xu, Y. (2012). Rational Bubbles in G-7 Countries: An Empirical Note based on the ADL Test for Threshold Cointegration, Asian Finance Association (AsianFa) and Taiwan Finance Association (TFA) Joint International Conference, Taiwan: July 6-9.

33 Harris, R. (1995). Using Cointegration Analysis in Econometric Modelling, London: Prentice Hall - Harvester Wheatsheaf.

34 Li ve Lee, 2010.

35 Lu, Y. R. ve diğerleri (2012). Nonlinear Adjustment to Purchasing Power Parity in Transition Countries: The ADL

Li ve Lee<sup>36</sup> çalışmalarında BO ve BDM testlerini ileri sürmüştür. BO testi için temel hipotez;

$$H_0 : \beta_1 = \beta_2 = \beta_3 = \beta_4 = 0$$

şeklinde oluşturulmuştur. BDM testinde ise temel hipotez

$$H_0 : \beta_1 = \beta_2 = 0$$

şeklinde oluşturulmuştur. Li ve Lee<sup>37</sup> çalışmalarında BO testinin BDM testine göre güç ve boyut bakımından daha iyi sonuç verdiği gösterilmiştir. Kullanılacak kritikdeğerler Li ve Lee<sup>38</sup> çalışmasında tablanmıştır.

### 3.2. Bulgular

Çalışmanın ilk aşamasında Özel Kesim Ar-Ge Harcamaları (BERD)ve Makina İhracatı değişkenleri arasındaki koentegrasyon ilişkisi threshold ADL test ile araştırılmış ve sonuçlar aşağıdaki tabloda sunulmuştur.

**Tablo2:** Özel Kesim Ar-Ge Harcamaları – Makina ve Komp. İhracatı İlişkisi (1990 – 2012)

	Gösterge A		Gösterge B	
	Parametre	Standart Hata	Parametre	Standart Hata
$\beta_0$	0.413916	0.204838	0.404814	0.238951
$\beta_1$	-1.709937	1.200085	-0.322247	0.126101
$\beta_2$	-0.363708	0.112256	-0.051987	0.142858
$\beta_3$	1.584843	1.07188	0.23659	0.170067
$\beta_4$	0.239984	0.142511	0.141211	0.16532
$\beta_5$	0.027256	0.19512	0.068468	0.224736
$\beta_6$	-0.336161	0.177866	-0.275294	0.271525
$\beta_7$	-0.23179	0.188066	-0.297739	0.235029
BO Test	18.0768		10.9285	
$E_t^*(\tau)$	-0.3103		0.2114	
$\tau$	0.913		0.3043	
AIC	-0.671114		-0.4098	

Test for Threshold Cointegration, Applied Economics Letters, Volume 19, Issue 7.

36 Li ve Lee, 2010.

37 Li ve Lee, 2010.

38 Li ve Lee, 2010.

Tablo2'deki sonuçlar incelendiğinde AIC kriterine göre gecikme uzunluğu 1 ve Model A uygun modeldir. BO test istatistiği 18.0768 olarak hesaplanmıştır. Bu test istatistiği koentegrasyonun varlığını işaret eden hipotezin kabulünü gerektirmektedir. A göstergesi için, yüzde 10, yüzde 5 ve yüzde 1 için BO testinin kritik değerleri sırasıyla; 16.90, 19.04 ve 24.00'dir.

Çalışmanın ikinci aşamasında Toplam Ar-Ge Harcamaları (GERD) ile Makina İhracatı değişkenleri arasında koentegrasyon ilişkisinin varlığını araştırmak için threshold ADL testi uygulanmış ve sonuçlar aşağıdaki tabloda sunulmuştur.

**Tablo 3:** Toplam Ar-Ge Harcamaları – Makina ve Komp. İhracatı İlişkisi (1990 – 2012)

	Gösterge A		Gösterge B	
	Parametre	Standart Hata	Parametre	Standart Hata
$\beta_0$	0.299048	0.109175	0.250599	0.098342
$\beta_1$	-0.986255	0.553339	-0.354989	0.118076
$\beta_2$	-0.46041	0.149773	0.024649	0.121916
$\beta_3$	2.264569	1.219897	0.350679	0.233899
$\beta_4$	0.547601	0.275057	0.39087	0.262257
$\beta_5$	-0.015358	0.369162	-0.262537	0.354442
$\beta_6$	-0.280035	0.178429	0.103319	0.24597
$\beta_7$	-0.365768	0.307852	-0.856313	0.273739
BO Test	20.565		24.6206	
$E_t^*(\tau)$	-0.2655		0.3152	
$\tau$	0.913		0.2609	
AIC	-0.838866		-0.953043	

Sunulan sonuçlara göre AIC kriterini kullanarak gecikme uzunluğunun 1 ve Model B'nin uygun model olduğu söylenebilir. BO test istatistiği 24. 6206 olduğundan Toplam Ar-Ge Harcamaları (GERD) ile Makina ve komponentleri İhracatı değişkenleri arasında koentegrasyon ilişkisinin olduğu söylenebilir. B göstergesi için BO testinin yüzde 10, yüzde 5 ve yüzde 1 kritik değerleri sırasıyla; 16.36, 18.66 ve 23.88'dir.

Çalışmanın üçüncü aşamasında Kamu Kesimi Ar-Ge Harcamaları (GOVERD) ile Makina ve Komponentleri İhracatı değişkenleri arasında koentegrasyon ilişkisinin olup olmadığı threshold ADL testi ile test edilmiştir. Test sonuçları aşağıdaki tabloda sunulmuştur.

**Tablo4:** Kamu Kesimi Ar-Ge Harcamaları – Makina ve Komp. İhracatı İlişkisi (1990 – 2012)

	Gösterge A		Gösterge B	
	Parametre	Standart Hata	Parametre	Standart Hata
$\beta_0$	-0.34573	0.361259	-0.227629	0.338544
$\beta_1$	2.02529	0.988453	-0.113738	0.088622
$\beta_2$	0.052245	0.100415	0.119295	0.100281
$\beta_3$	-1.516713	0.623138	-0.140808	0.129581
$\beta_4$	-0.16519	0.137352	-0.12093	0.126437
$\beta_5$	-0.089926	0.182458	-0.38441	0.156772
$\beta_6$	-0.357733	0.199349	-0.224592	0.213186
$\beta_7$	0.027637	0.142947	-0.291541	0.147731
BO Test	18.5039		21.4079	
$E_t^*(\tau)$	-0.5394		0.1678	
$\tau$	0.913		0.4348	
AIC	-0.783676		-0.874997	

Tablo 4’de sunulan sonuçlara göre, AIC bilgi kriteri kullanılarak gecikme uzunluğu 1 ve model B nin uygun olduğu söylenebilir. BO test istatistiği 21.4079 olduğundan koentegrasyon ilişkisinin var olduğu sonucuna ulaşılmıştır. B Göstergesi için, BO testinin yüzde 10, yüzde 5 ve yüzde 1 için kritik değerleri sırasıyla; 16.36, 18.66 ve 23.88’dir.

Çalışmanın son aşamasında Özel Kesim Ar-Ge Harcamaları (BERD), Toplam Ar-Ge Harcaması (GERD) ve Kamu Kesimi Ar-Ge Harcaması (GOVERD) ile Makina ve Komponentleri İhracatı değişkenlerinin arasındaki esneklik katsayısı hesaplanmış ve sonuçlar aşağıdaki tabloda sunulmuştur.

**Tablo5:** Makina ve Komponentleri İhracat Esnekliği

	Eşik Değerin Altında		Eşik Değerin Üstünde	
	Katsayı	Olasılık.	Katsayı	Olasılık
BERD	0.926843	0.0000	0.659824	0.0154
GERD	0.987857	0.0000	-15.85738	0.8571
GOVERD	-1.238002	0.5513	1.013705	0.2386

Tablo 5’de sunulan sonuçlara bakıldığında, eşik değerinin altında kaldığında Özel Kesim Ar-Ge Harcamasındaki (BERD) %1’lik artış Makina ve Komponentleri İhracatını %0.92 arttırır.

Eşik değeri aşıldığında Özel Kesim Ar-Ge Harcamasındaki (BERD) %1'lik artış Makina ve Komponentleri İhracatını %0.65 arttırır. Her iki katsayıda istatistiksel olarak anlamlıdır. Toplam Ar-Ge Harcaması (GERD) ve Makina ve Komponentleri İhracatı değişkenleri arasındaki ilişkiye bakıldığında ise, eşik değerin altında kaldığında Toplam Ar-Ge Harcamasındaki (GERD) %1'lik artış Makina ve Komponentleri İhracatını %0.98 arttırır. Eşik değeri aşıldığında ise anlamlı bir ilişki yoktur. Son kısımda ise Kamu Kesimi Ar-Ge Harcaması (GOVERD) ile Makina ve Komponentleri İhracatı arasında anlamlı bir ilişki olmadığı görülmektedir.

#### 4. Sonuç

Bu çalışmada Toplam Ar-Ge Harcamaları (Gross Expenditure on R&D - GERD), Özel Kesim Ar-Ge Harcamaları (Business Enterprise Expenditure on R&D - BERD) ve Kamu Kesimi Ar-Ge Harcamaları (Government Intramural Expenditure on R&D - GOVERD) ile Makina ihracatı arasındaki ilişki araştırılmıştır.

Toplam Ar-Ge Harcamaları (Gross Expenditure on R&D - GERD), Özel Kesim Ar-Ge Harcamaları (Business Enterprise Expenditure on R&D - BERD) ve Kamu Kesimi Ar-Ge Harcamaları (Government Intramural Expenditure on R&D - GOVERD) ile Makina ihracatı arasındaki ilişkilerin araştırıldığı bu çalışmada ekonometri literatüründe sıklıkla kullanılan doğrusal testler yerine Li ve Lee (2010) tarafından geliştirilen eşik değeri ADL testi kullanılmıştır. ADL eşik değeri eşbütünlük testinin en önemli avantajı bize aynı anda non-lineerlik ve koentegrasyon konusunda araştırma fırsatı sunmasıdır. Elde edilen sonuçlara göre ilgili değişkenler ile makina ihracatı arasında koentegrasyon ilişkisinin var olduğu sonucuna varılmıştır. Tahmin edilen esneklik katsayılarına göre ise Özel Kesim Ar-Ge Harcamaları (Business Enterprise Expenditure on R&D - BERD) ve Toplam Ar-Ge Harcamaları (Gross Expenditure on R&D - GERD) değişkenleri ile makina ihracatı arasında anlamlı bir ilişki varken Kamu Kesimi Ar-Ge Harcamaları (Government Intramural Expenditure on R&D - GOVERD) değişkeni ile makina arasında anlamlı bir ilişki bulunamamıştır.

Sonuç olarak, araştırılan dönem için (1990-2012) kamu kesimi Ar-Ge harcamalarının yeterli etkinlikte olmadığı anlaşılmaktadır. Bu noktada söz konusu harcamaların niteliksel dönüşümü, ülkenin teknoloji transferi potansiyeli üzerinde olumlu etkiler yaratabileceği ifade edilebilir. Ar-Ge harcamalarının GSYİH içindeki payının artırılması yanında, harcamaların gerçek anlamda geliştirme potansiyeli yaratacak yönde geliştirilmesi önemlidir.

#### Kaynakça

- AMESSEA, F., Cohendet, P. (2001). Technology Transfer Revisited From The Perspective Of The Knowledge-Based Economy , Research Policy, 30, s. 1459-1478
- AKGÜN, A., E., Keskin, H., Günsel, A. (2005), Bilgi Ekonomisi Kapsamında Teknoloji Transferinin Bilgi Transferine Dönüşümüne Dair Bir Literatür Taraması, Atatürk Üniversitesi İİBF Dergisi, Cilt:19, Sayı:1, ss. 227-242.

- BARRIOS, C., Salvador, G., H., Strobl, E. (2001), Explaining Firms Export Behavior: The Role of RD and Spillovers, Research Paper, Leverhulme Centre for Research on Globalisation and Economic Policy, No:2001/27, URL: <http://hdl.handle.net/10419/2715>
- BLOSTRÖM, M., Kokko, A. (1997). How Foreign Investment Affects Host Countries, Policy Research Working Paper, World Bank, No.174.
- CHANG, T., Caudill, S. B. (2005). Financial Development and Economic Growth: The Case of Taiwan. *Applied Economics*, 37, ss. 1329–1335.
- CHANG, T., Xu, Y. (2012). Rational Bubbles in G-7 Countries: An Empirical Note Based on The ADL Test for Threshold Cointegration, Asian Finance Association (AsianFa) and Taiwan Finance Association (TFA) Joint International Conference July 6-9 Grand Hotel Taipei Taiwan.
- ÇEŞTEPE, H., Tüylüoğlu, Ş. (2006). Yabancı Doğrudan Yatırımlar Yoluyla Teknoloji Transferi: İrlanda Örneğinden Türkiye İçin Dersler, Ankara Üniversitesi, SBF Dergisi, Cilt: 61, Sayı: 2, Ankara, ss: 45-62.
- DUBICKIS, M., Gaile-Sarkane, E. (2015). Perspectives on Innovation and Technology Transfer, Social and Behavioral Sciences, sayı: 213; s. 965 – 970.
- EATON, J., Kortum, S. (1996). Trade in Ideas: Patenting and Productivity in the OECD, *Journal of International Economics*, sayı: 40, s. 251-278.
- ERSÖZ, F. (2009). Avrupa İnovasyon Göstergeleri (EIS) Işığında Türkiye'nin Konumu, İTÜ Dergisi, 6(1): s.9.
- FREEMAN, C., Soete, L. (1997). Yenilik İktisadi, Ankara, Tübitak Yayınları.
- GÜRAK, H. (2003). Hidden Cost of Technology Transfer, *Yapı Kredi Economic Review*, June.
- HARRİS, R. (1995). Using Cointegration Analysis in Econometric Modelling, London: Prentice Hall – Harvester Wheatsheaf.
- HOEKMAN, B. M. ve diğerleri (2005). Transfer of Technology to Developing Countries: Unilateral and Multilateral Policy Options, *World Development*, 33/10, ss. 1587-1602.
- İŞİK, O. (1981). Teknoloji Üretimi, Teknoloji Transferi, 2. Türkiye İktisat Kongresi, VI, Sanayi Komisyonu Tebliğleri, 2-7 Kasım, İzmir.
- JAUMOTTE, F., Pain, N. (2005). An Overview of Public Policies to Support Innovation, OECD Economics Department Working Papers, No: 456, OECD Publishing.
- KARACASULU, N. (2001). Uluslararası Teknoloji Transfer Süreci ve Yöntemleri, *DTM Dış Ticaret Dergisi*, Sayı: 20, Ocak.
- KAYA, V., Uğurlu, S. (2013). Ar-Ge Harcamaları ile İhracat Arasındaki İlişki: Türkiye Örneği, 1990-2011, *EKEV Akademi Dergisi*, Sayı: 57, ss. 269-282.
- Mİ-SUN, K. ve diğerleri (2015). An Empirical Analysis of Technology Transfer of National R&D Projects in South Korea, *Advances in Multimedia*, ss. 1-8.
- KUNDU, N., Bar, C., Pandurangan, V. (2015). Managing Technology Transfer: An Analysis of Intrinsic Factors, *South Asian Journal of Management*, cilt. 22, sayı. 3, ss. 70-95.
- Lİ, J., Lee, J. (2010). ADL Tests for Threshold Cointegration, *Journal of Time Series Analysis*, 31, ss.241-254.
- LU, Y. R., Chang, T., Lee C. (2012). Non linear Adjustment to Purchasing Power Parity in Transition Countries: The ADL Test for Threshold Cointegration, *Applied Economics Letters*, Volume 19, Issue 7, ss.629-633.
- NAVARETTİ, G. B., Tarr, D. G. (2000). International Knowledge Flows and Economic Performance: A Review of the Evidence, *The World Bank Economic Review*, Vol. 14, No:1, ss.1-15.
- OECD (2002). Frascati Manual 2002: Proposed Standard Practice for Surveys on Research and Experimental Development, OECD Yayınları.

- ÖZER, M., Çiftçi, N. (2009). Ar-Ge Harcamaları ve İhracat İlişkisi: OECD Ülkeleri Panel Veri Analizi, Dumlupınar Üniversitesi, Sosyal Bilimler Dergisi, ss. 39-49.
- SCHUMPETER, J. A. (1934). The Theory of Economic Development: An Inquiry Into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle, Cambridge: Harvard University.
- SOUDER, W. E.,Nashar, A. S., Padmanabhan, V. (1990). A Guide to the Best Technology-Transfer Practices, The Journal of Technology Transfer, vol. 15, no. 1-2, ss. 5-16
- TİRYAKİOĞLU, M. (2011). Teknoloji Transferi, Teknoloji Yoksulluğu mu?, Ankara Üniversitesi, SBF Dergisi, Cilt:66, Sayı: 2, Ankara, ss. 169-199.
- TİRYAKİOĞLU, M. (2014). Kalkınma İçin Teknoloji Türkiye’de Teknoloji Transferi Politikaları, , Sayı: 107, Ankara: SETA Yayınları.
- TUNCER, İ. (2002). Teknolojik Bilginin Yayılma Süreci ve Gelişmekte Olan Ülkeler: Türkiye İçin Bir Uygulama (1950-2000). Uludağ Üniversitesi, İİBF Dergisi, Bursa. Cilt: XXI, Sayı: 2, ss. 1-25.
- TÜYLÜOĞLU, Ş., Saraç, Ş. (2012). Gelişmiş ve Gelişmekte Olan Ülkelerde İnovasyonun Belirleyicileri: Ampirik Bir Analiz, Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi, Cilt: 7, Sayı: 1, ss.39-74.
- YILDIRIM, E., Kesikoğlu, F. (2012). Ar-Ge Harcamaları İle İhracat Arasındaki Nedensellik İlişkileri: Türkiye Örneğinde Panel Nedensellik Testi Kanıtları, Marmara Üniversitesi, İ.İ.B.F. Dergisi, Cilt XXXII, Sayı I, ss. 165-180.





## TFRS 15 MÜŞTERİ SÖZLEŞMELERİNDEN HASILAT: TEMEL İLKELERİN İNCELENMESİ VE BİR UYGULAMA

Başak ATAMAN\*  
Hakan CAVLAK\*\*

### Özet

*Hasılat, işletme performansının değerlendirilmesinde önemli unsurlardan biridir. Çalışmada, öncelikle hasılat kavramının tanımı yapılmakta olup daha sonra ise hasılat kavramının Türkiye Muhasebe Standartları setinde nasıl yer aldığı, hangi standartlarda düzenlendiği ele alınmaktadır. Sonraki bölümlerde, Türkiye Finansal Raporlama Standartlarına göre raporlama yapan işletmelerin faaliyetlerinde oluşacak hasılat unsurlarını ölçmesinde ve muhasebeleştirmesinde uygulanacak olan TFRS 15 Müşteri Sözleşmelerinden Hasılat standardındaki temel ilkeler incelenmekte ve bu ilkeler kapsamında bir uygulamaya yer verilmektedir. Sonuç olarak çalışmada hasılatın tanımlanması, ölçülmesi ve muhasebeleştirilmesine yönelik getirilen düzenlemeler şekiller yardımı ile özetlenmekte ve ilgililere bu standart hakkında anlaşılabilir bir rehber oluşturmak amaçlanmaktadır.*

**Anahtar Kelimeler:** *Hasılat, Gelir, Muhasebe Standartları, TFRS 15.*

**JEL Sınıflaması:** *M41, M48, M49.*

## TFRS 15 REVENUE FROM CONTRACTS WITH CUSTOMERS: INVESTIGATION OF BASIC PRINCIPLES AND AN APPLICATION

### Abstract

*Revenue is one of the important factors in evaluating the performance of the company. In the study, firstly the concept of revenue is defined and later on, how the concept of revenue is included in the Turkish Accounting Standards set and in which standards it is regulated. In the following sections, basic principles in the revenue standard of TFRS 15 Revenue from Contracts with Customers, which will be applied in measuring and accounting for the revenue gained in the operations of the reporting companies in accordance with the Turkish Financial Reporting Standards are examined and an application is given in the framework of these principles. As a result, the regulations for the identification, measurement and accounting of revenue are summarized with the help of figures and aims to provide an understandable guide to this standard.*

**Keywords:** *Revenue, Income, Accounting Standards, TFRS 15.*

**JEL Classification:** *M41, M48, M49.*

\* Prof. Dr., Marmara Üniversitesi İşletme Fakültesi İşletme Bölümü, bataman@marmara.edu.tr

\* Arş. Gör., Marmara Üniversitesi İşletme Fakültesi İşletme Bölümü, hakan.cavlak@marmara.edu.tr

## I. Giriş

İşletme yönetiminin ve paydaşlarının, işletme ile ilgili karar alma süreçlerinde en önemli araçlardan biri finansal raporlardır. Bu raporların hazırlanma sürecinde birçok yerden veri sağlanmakta ve bu veriler finansal tablolarda yer alarak ilgililer için önemli bir karar alma aracı görevini üstlenmektedirler. Bu verilerin en önemlilerinden biri de hasılattır. Hasılat, işletme paydaşları için işletme performansının değerlendirilmesinde en önemli göstergelerden biridir. Hasılatın tanımlanması ve finansal tablolara nasıl, ne zaman ve hangi tutarda yansıtılacağı gerek vergi mevzuatında gerekse uluslararası finansal raporlama standartlarında düzenlenmiştir.

Uluslararası alanda en geçerli raporlama standartlarından biri IASB (Uluslararası Muhasebe Standartları Kurulu) tarafından yayımlanan IAS/IFRS (Uluslararası Muhasebe Standartları/ Uluslararası Finansal Raporlama Standartları) setidir. Bu sette yer alan ve hasılat konusunu düzenleyen yürürlükteki standart, IAS 18 Hasılat standardıdır. Ancak, ilgili standart hem uygulayıcılar hem de karar alıcılar tarafından muhtelif açılardan eleştirilmiş ve yapılan eleştiriler doğrultusunda yeni bir standart oluşturma çalışmaları başlamıştır.

Yeni bir standardın düzenlenmesinde, getirilen eleştirilerin yanında bir diğer önemli etken de IAS/IFRS seti ile US-GAAP (ABD Genel Kabul Görmüş Muhasebe İlkeleri) seti arasındaki uyumsuzlukları ortadan kaldırmak için IASB ile FASB (Amerikan Finansal Muhasebe Standartları Kurulu) arasında 2002 yılında imzalanan Norwalk Anlaşmasıdır. Bu anlaşma kapsamındaki harmonizasyon çalışmalarından ilki hasılat konusunda yapılmıştır. Bunun nedenleri ise mevcut standarttaki zayıflıkları ortadan kaldırmak, anlaşılabilir, kapsayıcı ve karşılaştırılabilir bir standart oluşturmak olarak sıralanmıştır.<sup>1</sup>

Yürütülen ortak çalışma sonucunda IASB, 28 Mayıs 2014 tarihinde IFRS 15 Müşteri Sözleşmelerinden Hasılat (*IFRS 15 Revenue from Contracts with Customers*) standardını yayımlamıştır. Standartın yürürlüğe girme tarihi, 1 Ocak 2018 olarak belirlenmiştir. Standart temel olarak hasılatın nasıl, ne zaman ve hangi tutarda finansal tablolara alınacağı konusunda beş aşamalı bir model getirmiştir.

Bu çalışmanın amacı, işletmenin tüm paydaşlarının karar alma süreçlerinde önemli bir araç olan finansal raporlardaki hasılat kaleminin yenilenen hasılat standardı kapsamında nasıl ele alındığını ortaya koymaktır. Bu doğrultuda çalışmanın birinci bölümünde hasılat, gelir ve kazanç kavramlarının standartlarda nasıl tanımlandığına değinilmektedir. İkinci bölümde, hasılat standardının Dünyadaki ve Türkiye'deki tarihi seyri hakkında bilgilendirme yapılmaktadır. Üçüncü bölümde, 1 Ocak 2018 tarihinde yürürlüğe girecek olan *IFRS 15 Müşteri Sözleşmelerinden Hasılat* standardının KGK tarafından yayımlanan metni çerçevesinde hasılatın tanınması için getirilen *Beş Aşamalı Model* hakkında tüm ilgililer için şekiller ile desteklenen anlaşılabilir bir rehber sunulmaktadır. Son bölümde ise hasılat konusunda uygulanacak olan modele dair bir uygulamaya yer verilmekte ve böylece IFRS 15 standardının daha somut bir şekilde anlaşılabilmesi amaçlanmaktadır.

1 PwC. "Revenue from Contracts with Customers", PricewaterhouseCoopers LLP, 2016, s.1.

## 2. Finansal Raporlama Standartları Kapsamında Hasılat, Gelir ve Kazanç Kavramları

Türkiye Muhasebe Standartları içerisinde yer alan hasılat standardına ait temel ilkelere değinmeden önce bu bölümde; hasılat, gelir ve kazanç kavramlarının standartlar çerçevesinde nasıl tanımlandığına değinilecektir.

Söz konusu üç kavram, Türkiye Muhasebe Standartları'nda Finansal Raporlamaya İlişkin Kavramsal Çerçeve'de ve hasılatla ait standartta tanımlanmaktadır. Bu tanımlamalar ise şu şekilde yapılmaktadır:

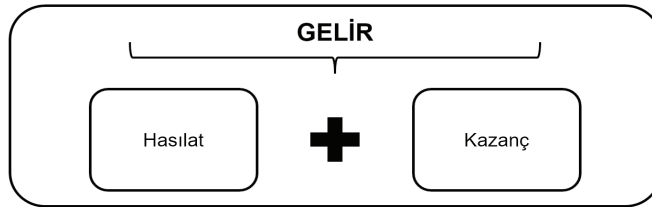
- ✓ **Gelir**, muhasebe döneminde, ekonomik yararlar da işletme bünyesine varlık girişi veya diğer şekillerdeki varlık çoğalmaları sonucundaki artışı veya özkaynaklarda hissedarların yatırdıkları fonlar dışındaki kalemlerde artış meydana getiren borçlardaki azalmayı ifade eder.<sup>2</sup>

Gelir, çeşitli varlıkların elde edilmesini veya varlıklarda artışlar olmasını sağlar. Nakit, alacaklar, verilen mal ve hizmetlere karşılık alınan mal ve hizmetler gelirin örneklerini oluşturur. Gelir, borçların tasfiyesinden de kaynaklanabilir. Örneğin, bir işletme alacaklısına mevcut bir borcunun veya yükümlülüğünün kapatılması karşılığında mal veya hizmet sağlayabilir.<sup>3</sup>

- ✓ **Hasılat**, işletmenin olağan faaliyetleri esnasında ortaya çıkan gelirdir.<sup>4</sup> Hasılat, işletmenin olağan faaliyetleri neticesinde ortaya çıkar; satış, ücret, faiz, temettü, lisans ücreti ve kira gibi çeşitli adlar taşır.<sup>5</sup>

- ✓ **Kazanç**, gelir tanımına giren diğer kalemleri belirtir. Bunlar işletmenin olağan faaliyetlerinden doğabildiği gibi olağan olmayan faaliyetlerinden de ortaya çıkabilir. Kazançlar ekonomik yarardaki artışları ifade ederler ve özellikleri itibariyle gelirlerden bir farkları yoktur. Bu nedenle, kazançlar Kavramsal Çerçeve'de ayrı bir unsur olarak ele alınmamışlardır.<sup>6</sup>

Şekil I: Hasılat, Gelir ve Kazanç İlişkisi



2 KGG, "Finansal Raporlamaya İlişkin Kavramsal Çerçeve", TMS/TFRS Seti, 2017, pr.4.25.

3 KGG, 2017a, pr.4.32.

4 KGG, "TFRS 15 Müşteri Sözleşmelerinden Hasılat", TMS/TFRS Seti, 2017, s.19.

5 KGG, 2017a, pr.4.29.

6 KGG, 2017a, pr.4.30.

Şekil 1’de de görüleceği üzere gelirin tanımı, hasılatın ve kazancın ikisini birden içermektedir. Buradaki kazançlar, örnek olarak uzun vadeli varlıkların elden çıkarılmasından elde edilen kazançları da kapsar. Gelirin tanımı, kısa vadeli menkul kıymetlerin değerlemesinden ve uzun vadeli varlıkların taşıdıkları değerdeki artışlardan kaynaklanan kazançlar gibi gerçekleşmemiş kazançları da içerir. Kazançlara ilişkin bilgiler ekonomik karar vermede faydalı olduğu için bunlar gelir tablosunda genellikle ayrı bir şekilde gösterilirler ve ilgili giderler düşüldükten sonra kalan net tutarı ile raporlanırlar.<sup>7</sup>

### 3. Hasılat Standardının Dünyadaki ve Türkiye’deki Gelişimi

İşletmelerin finansal tablolarının oluşturulmasında ve analizinde önemli bir kalem olarak yer alan hasılatın, Dünyadaki ve Türkiye’deki tarihi seyrine baktığımızda Tablo 1 ve Tablo 2’deki görünüm ortaya çıkmaktadır.

Hasılatla dair uluslararası alandaki gelişmelere Uluslararası Muhasebe Standartları çerçevesinde bakıldığında Tablo 1’de yer alan düzenlemeler mevcuttur. Hasılat standardı, Uluslararası Muhasebe Standartları Komitesi’nin yayımladığı ilk 26 adet standart içinde bulunmuş ve günün ihtiyaçlarına göre muhtelif değişimlere uğrayarak bugünkü halini almıştır.

**Tablo 1:** Hasılat Standardının Dünyadaki Tarihsel Gelişimi

Yıl	Düzenleme
1982	IAS 18 Hasılat (Revenue) standardına IASC tarafından son hali verildi.
1984	IAS 18 Hasılat standardı yürürlüğe girdi.
1993	IAS 18 Hasılat standardı revize edildi.
1995	IAS 18 Hasılat standardının 1993’te revize edilen hali yürürlüğe girdi.
2002	IASB, yeni bir hasılat standardı hazırlanması projesini gündemine aldı.
2014	IFRS 15 Müşteri Sözleşmelerinden Hasılat (Revenue from Contracts with Customers) standardı yayımlandı. Yürürlük tarihi, 1 Ocak 2017 olarak belirlendi.
2015	IFRS 15’in yürürlük tarihi 1 Ocak 2018’e ertelendi.
2018	IAS 18 Hasılat standardının yürürlükten kalkması planlanmaktadır.

Dünyadaki gelişmelere paralel olarak Türkiye’de de Uluslararası Muhasebe Standartları ile uyumlu standart çalışmaları yapılmıştır. Tablo 2’de yapılan bu çalışmalardan sadece hasılat standardı ile ilgili olan gelişmelere yer verilmiştir. Tablodan da görüleceği gibi Türkiye’de, önceleri çeşitli kurumlar hasılat ile ilgili standartlar yayımlamış, daha sonra ise bu yetki tek bir kurumda toplanarak uluslararası standartlar ile uyumlu hasılat standardı bugünkü halini almıştır.

<sup>7</sup> KGK, 2017a, pr.4.31.

**Tablo 2:** Hasılat Standardının Türkiye'deki Tarihsel Gelişimi

Yıl	Düzenleme
1997	TMUDESK tarafından IAS 18 ile uyumlu TMS 4 Satışlar ve Diğer Olağan Gelirler Standardı yayımlandı.
2003	SPK tarafından IAS 18 ile uyumlu Kısım 5 Hasılat standardı yayımlandı. (2008 yılında Kurul tarafından yayımlanan tüm standartlar yürürlükten kaldırıldı.)
2005	TMSK tarafından TMS 18 Hasılat standardı yayımlandı.
2016	KGK tarafından TFRS 15 Müşteri Sözleşmelerinden Hasılat standardı yayımlandı. Yürürlük tarihi, 1 Ocak 2018 olarak belirlendi.
2018	TMS 18 Hasılat standardının yürürlükten kalkması planlanmaktadır.

#### 4. TFRS 15 Müşteri Sözleşmelerinden Hasılat

Bu standardın amacı, müşteriyle yapılan bir sözleşmeden doğan hasılatın ve nakit akışlarının niteliği, tutarı, zamanlaması ve belirsizliğine ilişkin faydalı bilgilerin finansal tablo kullanıcılarına raporlanmasında işletmenin uygulayacağı ilkeleri düzenlemektir.<sup>8</sup> Standardın temel ilkesi, işletmenin müşterilerine taahhüt ettiği mal veya hizmetlerin devri karşılığında hak kazanmayı beklediği bedeli yansıtan bir tutar üzerinden hasılatı finansal tablolara yansıtmasıdır.<sup>9</sup>

Standart, müşteriyle yapılan her bir sözleşmenin ayrı olarak muhasebeleştirilmesini öngörür. Bununla birlikte, bu Standardın benzer özelliklere sahip sözleşmelerden (veya edim yükümlülüklerinden) oluşan bir portföye uygulanmasının finansal tablolar üzerindeki etkilerinin, portföye dâhil her bir sözleşmeye (veya edim yükümlülüğüne) uygulanmasına nazaran önemli ölçüde farklılaşmayacağına dair makul bir beklentisi varsa, işletme, kolaylaştırıcı bir uygulama olarak, bu Standardı söz konusu portföye uygulayabilir. İşletme bir portföyü muhasebeleştirirken, portföyün büyüklüğünü ve yapısını yansıtan tahmin ve varsayımları kullanır.<sup>10</sup>

İşletme bu Standardı bir sözleşmeye (standartta belirtilen bazı durumlar hariç) ancak sözleşmenin karşı tarafı bir müşteri ise uygular. Müşteri, işletmenin olağan faaliyetlerinin çıktısı olan mal veya hizmetleri, bedeli karşılığında elde etmek amacıyla işletmeyle sözleşme yapan taraftır.<sup>11</sup>

##### 4.1. TFRS 15: 5 Aşamalı Model

TFRS 15'te amacı, temel ilkesi ve kapsamı tanımlanan hasılat unsurunun finansal tablolara nasıl, ne şekilde ve ne zaman yansıtılacağı, “5 Aşamalı Model” kapsamında düzenlenmektedir.<sup>12</sup> Bu modelin aşamaları, Şekil 2'de görülmektedir.

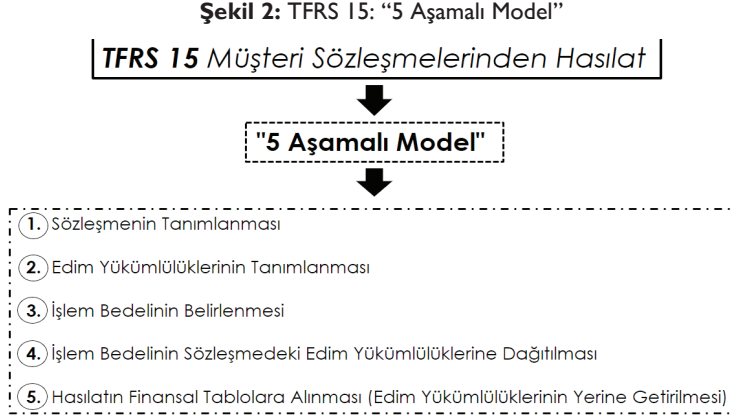
8 KGK, 2017b, pr.1.

9 KGK, 2017b, pr.2.

10 KGK, 2017b, pr.4.

11 KGK, 2017b, pr.6.

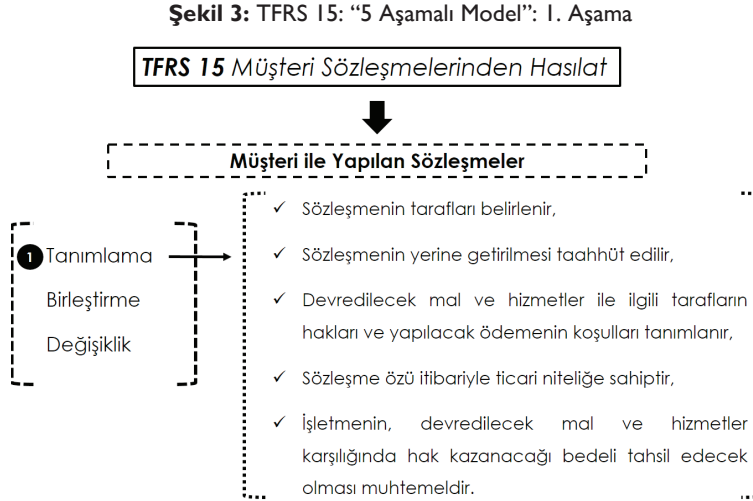
12 BDO, “IFRS in Practice 2017: IFRS 15 Revenue from Contracts with Customers”, BDO IFR Advisory Limited, 2017, s.8.



Yukarıdaki aşamalar tamamlanır ve koşullarda önemli bir değişiklik olduğuna dair bir gösterge olmazsa, sözleşme yeniden değerlendirilmez. Ancak sözleşme yukarıda belirtilen aşamalardaki kriterleri sağlamaz ise bu kriterlerin daha sonra yerine getirilip getirilmediğini belirlemek için sözleşme yeniden değerlendirilmeye devam edilir.<sup>13</sup>

#### 4.1.1. Sözleşmenin Tanımlanması

İşletme, Şekil 1'de belirtilen 5 Aşamalı Model kapsamında ilk olarak Şekil 3'teki gibi müşteri ile yapılan sözleşme ya da sözleşmeleri tanımlayarak birinci aşamayı gerçekleştirmektedir.



<sup>13</sup> PKF. "IFRS 15 Revenue from Contracts with Customers: Summary", PKF International, 2016, s.1.

İşletme, Şekil 2'de belirtilen beş şartın ancak tamamının karşılanması durumunda, müşteriyle yapılan bir sözleşmeyi bu standart kapsamında muhasebeleştirir. Yukarıdaki şekilde özetlenen şartlar, standartta şu şekilde düzenlenmektedir: <sup>14</sup>

- ✓ Sözleşmenin tarafları sözleşmeyi (yazılı, sözlü veya diğer ticari teamüllere uygun olarak) onaylamış ve kendi edimlerini yerine getirmeyi taahhüt etmiştir,
- ✓ İşletme, devredilecek mal veya hizmetlerle ilgili her bir tarafın haklarını tanımlayabilmektedir,
- ✓ İşletme, devredilecek mal veya hizmetler için yapılacak ödeme koşullarını tanımlayabilmektedir,
- ✓ Sözleşme özü itibarıyla ticari niteliktedir (başka bir ifadeyle, sözleşmenin bir sonucu olarak işletmenin gelecekteki nakit akışlarının tutarında, zamanlamasında ve riskinde değişiklik beklenmektedir),
- ✓ İşletmenin müşteriye devredilecek mal veya hizmetler karşılığında hak kazanacağı bedeli tahsil edecek olması muhtemeldir. İşletme bir bedelin tahsil edilebilirliğinin muhtemel olup olmadığını değerlendirirken, sadece müşterinin bu bedeli vadesinde ödeme kabiliyetini ve niyetini dikkate alır.

Müşteriler ile yapılan bir sözleşme, birinci aşamada standartta belirtilen kriterlerin tümünü karşılıyor ise kriterlerde belirgin bir değişiklik olmadığı sürece kriterler gözden geçirilmez. <sup>15</sup>

Müşteri ile yapılan sözleşme veya sözleşmelerin tanımlanması konusunda standartta yer alan diğer temel düzenlemeler özetle şunlardır: <sup>16</sup>

- ✓ Sözleşme yapılmasına yönelik uygulama ve süreçler; hukuki çevreye, sektörlere ve işletmelere bağlı olarak değişebilmektedir (pr.10).
- ✓ Sözleşmenin şartları karşılaması durumunda ve şartlarda önemli bir değişiklik olduğuna dair bir belirti bulunmadığı sürece, işletmenin durum ve şartları yeniden değerlendirmesine gerek yoktur (pr.13).
- ✓ Sözleşmenin şartları karşılamaması durumunda işletme, bu şartların sonradan karşılanıp karşılanmadığını tespit etmek amacıyla sözleşmeyi değerlendirmeyi sürdürmektedir (pr.14).
- ✓ Sözleşmenin şartları karşılamaması ve işletmenin müşteriden mal ve hizmetlerin bedelini tahsil etmesi durumunda, işletme tahsil ettiği bu tutarı ancak aşağıdaki hallerden herhangi biri gerçekleştiğinde hasılat olarak finansal tablolara alır (pr.15):
- İşletmenin müşteriye mal veya hizmet devrine ilişkin hiçbir yükümlülüğünün kalmaması ve müşteri tarafından taahhüt edilen bedelin tamamının veya tamamına yakınının işletme tarafından tahsil edilmesi ve bu bedelin iadesinin mümkün olmaması veya
- Sözleşmenin feshedilmiş olması ve müşteriden tahsil edilen bedelin iadesinin mümkün olmaması.

14 KGK, 2017b, pr.9.

15 KPMG, "IFRS First Impressions: Revenue from Contracts with Customers", KPMG IFRG Limited, 2014, s.7.

16 KGK, 2017b, pr.10,13,14,15,16.

- ✓ İşletme, bir müşteriden tahsil ettiği bedeli, yukarıda açıklanan hallerden biri gerçekleşinceye veya şartlar sonradan karşılanıncaya kadar yükümlülük olarak finansal tablolara alır (pr.16).

Müşteri ile yapılan sözleşmelerin tanımlanması sonrasında ilgili sözleşmelerde birleştirme veya değişiklik yapılması da söz konusu olmaktadır. Bu noktada standardın müşteri ile yapılan sözleşmelerin birleştirilmesi ve sözleşme değişiklikleri hususunda getirdiği düzenlemeler aşağıda maddeleri halinde özetlenmektedir:

- ✓ **Sözleşmelerin Birleştirilmesi:** İşletme, aşağıdaki şartlardan en az birinin karşılanması durumunda, aynı müşteri (ya da bu müşterinin ilişkili tarafları) ile aynı veya yakın zamanlarda yaptığı en az iki sözleşmeyi birleştirip tek bir sözleşme şeklinde muhasebeleştirir:<sup>17</sup>
  - Sözleşmenin tek bir ticari amaç için paket halinde müzakere edilmesi,
  - Bir sözleşme karşılığında ödenecek bedelin diğer sözleşmenin fiyatına veya edimine bağlanması veya
  - Sözleşme kapsamında taahhüt edilen mal veya hizmetlerin (veya sözleşmelerin her birinde taahhüt edilen bazı mal veya hizmetlerin) standart uyarınca tek bir edim yükümlülüğü oluşturması.
- ✓ **Sözleşme Değişiklikleri:** Sözleşme değişikliği, sözleşmenin kapsamında veya fiyatında (veya her ikisinde) taraflarca onaylanan değişikliktir. Bazı sektörlerde ve bölgelerde sözleşme değişikliği; değişiklik talimatı, varyasyon veya düzeltme olarak da tanımlanabilmektedir. Sözleşme değişikliği, hukuken icra edilebilir mevcut hak ve yükümlülükleri değiştiren ya da hukuken icra edilebilir yeni hak ve yükümlülükler doğuran değişiklik taraflarca onaylandığı anda gerçekleşir. Sözleşme değişikliği yazılı, sözlü veya ticari teamüllere uygun başka bir şekilde onaylanabilir. Taraflar sözleşme değişikliğini onaylamamış ise işletme, değişiklik onaylanana kadar bu Standardı mevcut sözleşmeye uygulamaya devam eder.<sup>18</sup>

İşletme, aşağıdaki şartların her ikisinin birlikte mevcut olması durumunda, sözleşme değişikliğini ayrı bir sözleşme olarak muhasebeleştirir:<sup>19</sup>

- Taahhüt edilen farklı mal veya hizmetlere ekleme yapılması nedeniyle sözleşme kapsamının genişlemesi ve
- Sözleşme bedelinin, işletme tarafından ilave olarak taahhüt edilen mal veya hizmetlerin tek başına satış fiyatlarını yansıtacak bedel kadar artırılması ve sözleşmede öngörülmüşse buna uygun olarak bedelde bir düzeltmenin yapılmış olması.

#### 4.1.2. Edim Yükümlülüklerinin Tanımlanması

İşletme, müşteri ile yapılan sözleşme ya da sözleşmelerini tanımladıktan ve sözleşme ile ilgili birleştirme ve değişiklikleri de yaptıktan sonra ikinci aşamada Şekil 4'teki gibi sözleşmede yer alan edim yükümlülüklerinin tanımlanmasını gerçekleştirmelidir.

---

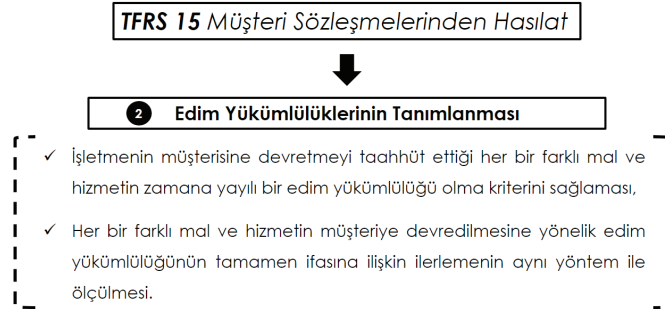
17 KGK, 2017b, pr.17.

18 KGK, 2017b, pr.18.

19 KGK, 2017b, pr.20.



**Şekil 4: TFRS 15: “5 Aşamalı Model”: 2. Aşama**



Sözleşme başlangıcında işletme, müşteriyle yaptığı bir sözleşmede taahhüt ettiği mal veya hizmetleri değerlendirir ve aşağıdakilerden birini devretmeye yönelik müşteriye verdiği **her bir taahhüdü bir edim yükümlülüğü** olarak belirler:<sup>20</sup>

- ✓ Farklı bir mal veya hizmeti (bir mal veya hizmetler paketini) ya da
- ✓ Büyük ölçüde benzerlik gösteren ve müşteriye devir şekli aynı olan farklı bir mal veya hizmetler serisini.

Müşteri ile yapılan bir sözleşmede genellikle işletmenin müşteriye devretme taahhüdünde bulunduğu mal veya hizmetler açıkça belirtilir.<sup>21</sup>

Bir müşteriye taahhüt edilen mal veya hizmet, aşağıda yer alan her iki şartın birlikte karşılanması durumunda **farklı mal veya hizmet** olarak tanımlanmaktadır:<sup>22</sup>

- ✓ Müşteri, mal veya hizmetten tek başına veya kullanımına hazır diğer kaynaklarla birlikte faydalanabilir (başka bir ifade ile mal veya hizmet farklı olabilme niteliğine sahiptir) ve
- ✓ İşletmenin müşteriye mal ve hizmet devir taahhüdü, sözleşmedeki diğer taahhütlerinden ayrı olarak tanımlanabilir niteliktedir (başka bir ifade ile mal veya hizmetin devir taahhüdü sözleşme içeriğinde farklıdır).

Sözleşmeye bağlı olarak, taahhüt edilen mal veya hizmetler, aşağıda sayılanlar ile sınırlı olmamak üzere şunlar olabilir:<sup>23</sup>

- ✓ İşletme tarafından üretilen malların satışı (örneğin, bir imalatçıya ait stoklar),
- ✓ İşletme tarafından satın alınmış malların yeniden satışı (örneğin, bir perakendecinin malları),
- ✓ İşletme tarafından satın alınmış mal veya hizmetlere ait hakların yeniden satışı (örneğin, asıl olarak hareket eden bir işletme tarafından yeniden satışı yapılan biletler),

20 KGK, 2017b, pr.22.

21 KGK, 2017b, pr.24.

22 KGK, 2017b, pr.27.

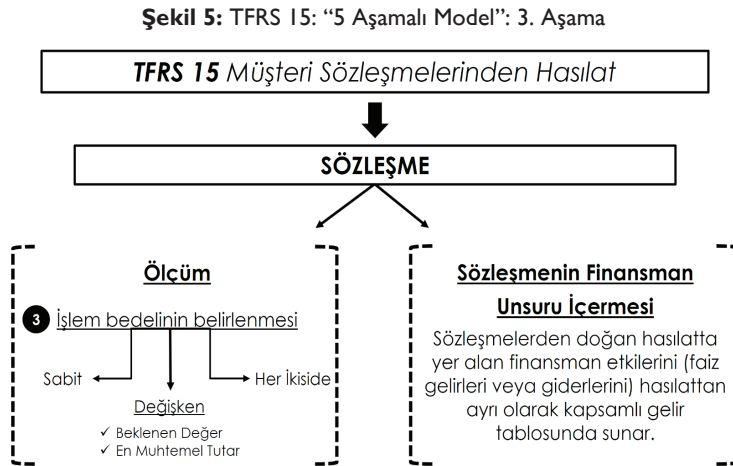
23 KGK, 2017b, pr.26.

- ✓ Sözleşmede kararlaştırılmış bir (veya birden fazla) görevin müşteri adına yerine getirilmesi,
- ✓ Mal veya hizmetlerin temine hazır hale getirilmesine (örneğin, mevcudiyet esasına göre temin edilen belirlenmemiş yazılım güncellemeleri) veya dilediği zaman ve şekilde kullanması için müşteriye mal veya hizmetin hazır edilmesine ilişkin bir hizmet verilmesi,
- ✓ Bir müşteriye mal veya hizmet devrine yönelik başka bir taraf adına aracılık hizmeti sunulması (örneğin, diğer bir taraf adına vekil olarak hareket edilmesi),
- ✓ Gelecekte bir müşterinin yeniden satabileceği veya kendi müşterilerine temin edebileceği mal veya hizmetlerle bağlantılı hakların verilmesi (örneğin, bir perakendeciye ürün satışı yapan bir işletmenin, bu perakendeciden ürün satın alan kişiye ilave mal veya hizmet taahhüt etmesi),
- ✓ Bir müşteri adına bir varlığın inşası, imali veya geliştirilmesi,
- ✓ Lisans verilmesi ve
- ✓ İlave mal veya hizmet alım opsiyonu verilmesi (opsiyonların müşteriye önemli bir hak vermesi durumunda).

Modelin ikinci aşamasında yapılacak olan edim yükümlülüklerinin tanımlanması, modelin dördüncü ve beşinci adımlarındaki sonuçlara neden olması açısından önem arz etmektedir.<sup>24</sup> Bu sebeple bu sözleşmede yer alacak edim yükümlülüklerinin doğru bir şekilde tanımlanması gerekmektedir.

#### 4.1.3. İşlem Bedelinin Belirlenmesi

İşletme, hasılatın finansal tablolara alınması aşamasında ortaya çıkacak tutarı ilk olarak işlem bedelini tespit ederek gerçekleştirmektedir. Şekil 5'te, işlem bedelinin tespit edilmesi hususundaki temel ilkeler özetlenmektedir.



<sup>24</sup> Deloitte, "Implementing IFRS 15 Revenue from Contracts with Customers", Deloitte Touche Tohmatsu Limited, 2015, s.7.

İşletme, işlem bedelini tespit etmek için sözleşme hükümlerini ve ticari teamülleri dikkate alır. İşlem bedeli, işletmenin üçüncü şahıslar adına tahsil edilen tutarlar hariç (örneğin, bazı satış vergileri), taahhüt ettiği mal veya hizmetleri müşteriye devretmesi karşılığında hak etmeyi beklediği bedeldir. Şekil 4’te de görüleceği gibi müşteriyle yapılan bir sözleşmede taahhüt edilen bedel; sabit tutarları, değişken tutarları veya her ikisini de içerebilir.<sup>25</sup>

Müşteri tarafından taahhüt edilen bedelin niteliği, zamanlaması ve tutarı işlem bedeli tahminini etkiler. İşletme, işlem bedelini belirlerken aşağıda yer alan unsurların hepsinin etkilerini göz önünde bulundurur:<sup>26</sup>

**(a) Değişken bedel:** İşlem bedeli; indirimler, para iadeleri, geri ödemeler, puanlar, fiyat avantajı, teşvikler, performans primleri, cezalar ve benzeri diğer unsurlar nedeniyle değişebilir. Taahhüt edilen bedel, işletmenin bedeli hak etmesinin gelecekte belirli bir olayın meydana gelmesi veya gelmemesi şartına bağlandığı durumda da değişebilir. Örneğin, bedel, ürünün satışının belirli bir hedefe ulaşması durumunda belirli bir performans priminin taahhüt edildiği ya da ürünün iade hakkının bulunduğu durumlarda değişken olacaktır.<sup>27</sup>

Değişken bedelin tahmini ise Şekil 5’te gösterildiği ve standartta da geçtiği gibi beklenen değer ya da en muhtemel tutar yöntemleri ile tahmin eder.

**(b) Değişken bedel tahminlerinin sınırlandırılması:** Değişken bedele ilişkin belirsizlik sonradan ortadan kalktığında finansal tablolara alınan kümülatif hasılat tutarında önemli bir iptal işlemi olmayacağına kuvvetle muhtemel olup olmadığını takdir ederken, işletme söz konusu hasılat iptalinin hem gerçekleşme olasılığını hem de büyüklüğünü göz önünde bulundurur.<sup>28</sup> Ayrıca işletme, her raporlama dönemi sonunda işletme, dönem sonunda mevcut olan şartları ve dönem boyunca şartlarda meydana gelen değişiklikleri doğru olarak yansıtmak üzere (bir değişken bedel tahmininin sınırlanıp sınırlanmadığına dair değerlendirmesinin güncellenmesi dâhil) tahmini işlem bedelini günceller.<sup>29</sup>

**(c) Sözleşmede önemli bir finansman bileşeninin varlığı:** Sözleşmenin taraflarınca kararlaştırılan ödemelerin zamanlaması (açıkça ya da zımnen), müşteriye veya işletmeye, mal veya hizmetlerin müşteriye devrinin finansmanı şeklinde önemli bir fayda sağlıyorsa, işletme işlem bedelini belirlerken taahhüt edilen bedelde paranın zaman değerinin etkisine göre düzeltme yapar. Bu koşullarda sözleşme önemli bir finansman bileşeni içermektedir.<sup>30</sup>

25 KGK, 2017b, pr.47.

26 KGK, 2017b, pr.48.

27 KGK, 2017b, pr.51.

28 KGK, 2017b, pr.57.

29 KGK, 2017b, pr.59.

30 KGK, 2017b, pr.60.

Önemli bir finansman bileşeni için taahhüt edilen bedelde düzeltme yapılmasının amacı, taahhüt edilen mal veya hizmetler devredildiğinde (veya devredildikçe) müşteri bu mal veya hizmetler için nakden ödeme yapmış olsaydı ödeyeceği fiyatı (diğer bir ifadeyle nakit satış fiyatını) yansıtan bir tutar üzerinden hasılatın işletmenin finansal tablolarına alınmasını sağlamaktır. İşletme sözleşmesinin bir finansman bileşeni içerip içermediğini ve finansman bileşeninin sözleşme açısından belirgin olup olmadığını değerlendirirken, ilgili tüm durum ve şartları göz önünde bulundurur.<sup>31</sup>

İşletme, finansmanın etkilerini (faiz gelirleri veya giderlerini) müşterileriyle yaptığı sözleşmelerden doğan hasılatın ayrı olarak **kapsamlı gelir tablosunda** sunar. Faiz gelirleri ve faiz giderleri, müşteri ile yapılan sözleşmenin bir sözleşme varlığı (veya alacağı) veya bir sözleşme yükümlülüğü olarak muhasebeleştirilmesi ölçüsünde finansal tablolara alınır.<sup>32</sup>

**(d) Gayri nakdî bedel:** Müşterinin gayri nakdi bedel ödeme taahhüdünün bulunduğu sözleşmelerle ilgili işlem bedelini belirlemek için, işletme, gayri nakdî bedeli (veya gayri nakdî bedel taahhüdünü) gerçeğe uygun değeri üzerinden ölçer.<sup>33</sup>

Müşteri, işletmenin sözleşmeyi yerine getirmesini kolaylaştırmak amacıyla mal veya hizmet katkısında bulunuyorsa (malzeme, teçhizat veya işçilik temini gibi), işletme katkı olarak verilen bu mal veya hizmetlerin kontrolünün kendisine geçip geçmediğini değerlendirir. Kontrol kendisinde ise, mal veya hizmet katkılarını müşteriden alınan gayri nakdî bedel olarak muhasebeleştirir.<sup>34</sup>

**(e) Müşteriye ödenebilir bedel:** Bir müşteriye ödenebilir bedel, işletmenin müşterisine (ya da işletmenin mal veya hizmetlerini müşteriden satın alan diğer taraflara) ödeyeceği veya ödemeyi beklediği nakdî tutarları kapsar. Müşteriye (veya işletmenin mal veya hizmetlerini müşteriden satın alan diğer taraflara) ödenebilir bedel işletmeye borçlu olunan tutarlara karşı işletilebilecek puan veya diğer unsurları da (örneğin, kupon veya hediye çeki gibi) kapsar.

Müşteriye yapılan ödemenin muhasebeleştirilmesi ise şu şekilde gerçekleşir:<sup>35</sup>

- ✓ Müşteriye yapılan ödeme müşterinin işletmeye devrettiği farklı mal veya hizmetler karşılığında yapılmıyorsa işletme müşteriye ödenebilir bedeli işlem bedelinde ve dolayısıyla hasılatta azaltma olarak muhasebeleştirir.
- ✓ Müşteriye ödenebilir bedel müşteriden alınan farklı mal veya hizmetler karşılığı bir ödeme ise işletme mal veya hizmet alımını tedarikçilerinden yaptığı diğer alımlarla aynı şekilde muhasebeleştirir.

İşlem bedelinin belirlenmesi için yukarıda sayılan unsurları dikkate alan işletme, mal veya hizmetlerin mevcut sözleşme uyarınca taahhüt edildiği gibi müşteriye devredileceğini ve sözleşmenin iptal edilmeyeceğini, yenilenmeyeceğini veya değiştirilmeyeceğini de varsayar.<sup>36</sup>

31 KGK, 2017b, pr.61.

32 KGK, 2017b, pr.65.

33 KGK, 2017b, pr.66.

34 KGK, 2017b, pr.69.

35 KGK, 2017b, pr.70,71.

36 KGK, 2017b, pr.49.

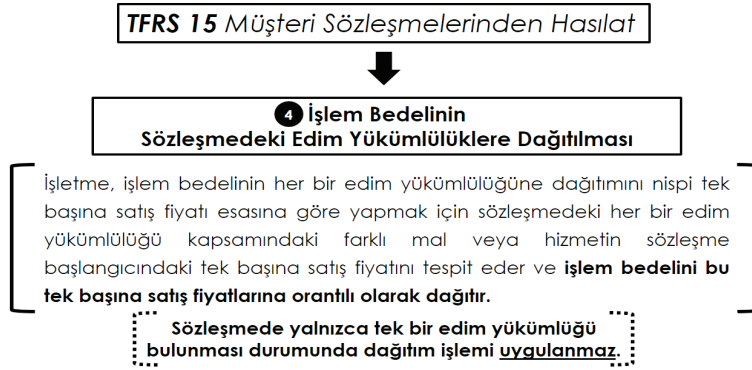
#### 4.1.4. İşlem Bedelinin Sözleşmedeki Edim Yükümlülüklerine Dağıtılması

İşlem bedelinin dağıtımından amaç, işlem bedelinin her bir edim yükümlülüğüne (farklı mal veya hizmete) tahsis edilmesidir. Bu amaç doğrultusunda işlem bedeli, nispi tek başına satış fiyatı esasına göre sözleşmede belirlenen her bir edim yükümlülüğüne dağıtılır.<sup>37</sup>

İşlem bedelinin sözleşmedeki edim yükümlülüklerine dağıtımı ise Şekil 6'da belirtildiği gibi şu iki aşamada gerçekleşir:<sup>38</sup>

- ✓ Öncelikle işletme, işlem bedelinin her bir edim yükümlülüğüne dağıtımını nispi tek başına satış fiyatı esasına göre yapmak için, sözleşmedeki her bir edim yükümlülüğü kapsamındaki farklı mal veya hizmetin sözleşme başlangıcındaki tek başına satış fiyatını tespit eder ve
- ✓ Daha sonra işlem bedelini satış fiyatlarına orantılı olarak dağıtır.

Şekil 6: TFRS 15: "5 Aşamalı Model": 4. Aşama



Tek başına satış fiyatı ise işletmenin taahhüt ettiği bir mal veya hizmeti müşteriye ayrı olarak satmış olması durumunda talep edeceği fiyat olarak tanımlanmaktadır. Tek başına satış fiyatını belirlemede kullanılacak en iyi gösterge, bir mal veya hizmetin işletme tarafından benzer durumlarda ve benzer müşterilere ayrı olarak satılması halinde gözlemlenebilir olan fiyattır.<sup>39</sup>

Eğer tek başına satış fiyatının doğrudan gözlemlenebilir olmaması durumunda işletme, işlem bedelinin dağıtılmasındaki amacı karşılayacak şekilde tek başına satış fiyatını tahmin eder.<sup>40</sup> Bu tahmini yaparken ise standartta sayılan ve aşağıdaki Şekil 7'de de gösterilen yöntemleri kullanabilir.<sup>41</sup> Bu yöntemler dışında da standarda aykırı olmak koşuluyla başka yöntemler de kullanılabilir. Kullanılan yöntem ne olursa olsun, işletme yöntemdeki gözlenebilir girdilerin

37 KGK, 2017b, pr.73,74.

38 KGK, 2017b, pr.76.

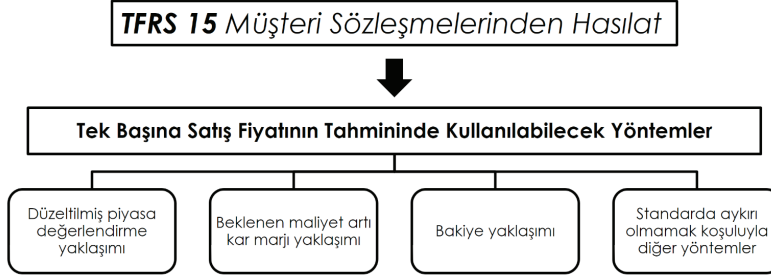
39 KGK, 2017b, pr.77.

40 KGK, 2017b, pr.78.

41 KGK, 2017b, pr.79.

kullanımını maksimize etmeli ve benzer özelliklere sahip mal veya hizmetlerin tek başına satış fiyatını tahmin ederken yöntemi tutarlı bir şekilde uygulamalıdır.<sup>42</sup>

**Şekil 7: TFRS 15: Tek Başına Satış Fiyatının Tahmininde Kullanılabilecek Yöntemler**



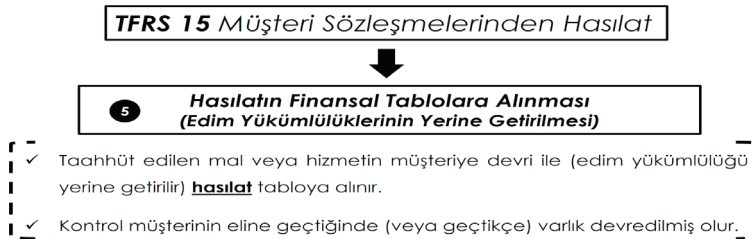
İşlem bedelinin sözleşmedeki edim yükümlülüklerine dağıtımında yukarıda belirtilen temel ilkelerin dışında standart ayrıca aşağıda belirtilen üç konuda da düzenlemeler getirmektedir.<sup>43</sup> Söz konusu durumlar meydana geldiğinde işletme, işlem bedelini getirilen düzenlemeler kapsamında edim yükümlülüklerine dağıtmaktadır.

- ✓ İndirimin Dağıtımı (pr.81-83),
- ✓ Değişken Bedelin Dağıtımı (pr.84-86),
- ✓ İşlem Bedelinde Değişmeler (pr.87-90).

#### 4.1.5. Hasılatın Finansal Tablolara Alınması (Edim Yükümlülüklerinin Yerine Getirilmesi)

Standartta belirtilen 5 Aşamalı Modelin son aşamasında Şekil 8’de görüleceği gibi edim yükümlülüklerinin yerine getirilmesi sonucunda hasılatın finansal tablolara alınması işlemi yer almaktadır.

**Şekil 8: TFRS 15: “5 Aşamalı Model”: 5. Aşama**



42 CPA, “IFRS 15 Revenue from Contracts with Customers”, Chartered Professional Accountants of Canada, 2015, s.27.

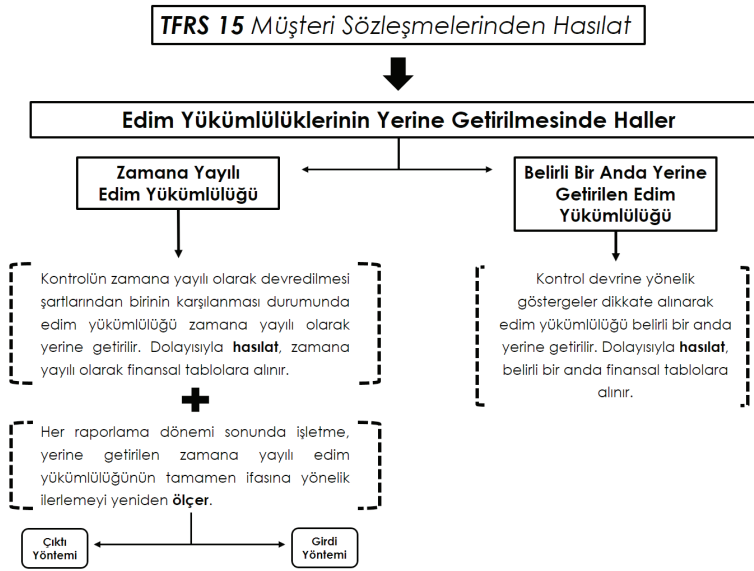
43 KGK, 2017b, pr.81-90.

Standart, hasılatın finansal tablolara alınması hususunu aşağıda belirtilen paragraflarda belirtildiği gibi düzenlemektedir:<sup>44</sup>

- ✓ İşletme taahhüt edilen bir mal veya hizmeti (başka bir ifade ile bir varlığı) müşterisine devrederek edim yükümlülüğünü yerine getirdiğinde (veya getirdikçe) hasılatı finansal tablolara alır. Bir varlığın kontrolü müşterinin eline geçtiğinde (veya geçtikçe) varlık devredilmiş olur (pr.31).
- ✓ Bir edim yükümlülüğü yerine getirildiğinde (veya getirildikçe) işletme, edim yükümlülüğüne tekabül eden işlem bedelini (değişken bedel tahminlerinin sınırlandırılması hariç) hasılat olarak finansal tablolara alır (pr.46).

İşletme, sözleşmede tanımlanan her bir edim yükümlülüğünü nasıl yerine getireceğini Şekil 9'da da belirtilen şekillerde belirler. Bu işlem, sözleşme başlangıcında yapılır. Eğer bir edim yükümlülüğü zamana yayılı olarak yerine getirilmiyor ise belirli bir anda yerine getirilir.<sup>45</sup>

**Şekil9: TFRS 15: Edim Yükümlülüklerinin Yerine Getirilmesindeki Haller**



- ✓ **Zamana Yayılı Edim Yükümlülükleri:** Aşağıdaki şartlardan birinin karşılanması durumunda, işletme bir mal veya hizmetin kontrolünü zamana yayılı olarak devreder ve dolayısıyla bir edim yükümlülüğünü zamana yayılı olarak yerine getirir ve hasılatı zamana yayılı olarak finansal tablolarına alır:<sup>46</sup>

44 KGK, 2017b, pr.31, 46.

45 KGK, 2017b, pr.32.

46 KGK, 2017b, pr.35.

- İşletme edimi yerine getirdikçe, müşterinin edimin sağladığı faydayı aynı anda alıp tüketmesi,
- İşletme ediminin, oluşturuldukça veya geliştirildikçe (örneğin, yapım aşamasındaki işler) kontrolü müşteriye geçen bir varlık oluşturması veya geliştirmesi veya
- İşletme ediminin, işletme için alternatif kullanımı olan bir varlık oluşturmaması ve işletmenin o güne kadar tamamlanan edime karşılık yapılacak ödeme üzerinde hukuken icra edilebilir bir tahsil hakkının bulunması.

Zamana yayılı olarak ifa edilen her bir edim yükümlülüğü için işletme bu edim yükümlülüğünün tamamen ifasına yönelik ilerlemeyi ölçerek, hasılatı zamana yayılı olarak finansal tablolara alır. İlerlemeyi ölçmekten amaç, işletmenin taahhüt ettiği mal veya hizmetlerin kontrolünün, ölçüm tarihi itibarıyla, müşteriye devrine ilişkin performansını (başka bir ifadeyle, işletmenin yerine getirmiş olduğu edim yükümlülüklerini) göstermektir.<sup>47</sup>

İşletme zamana yayılı her bir edim yükümlülüğü için tek bir ilerleme ölçüm yöntemi uygulanır ve bu yöntemi tutarlı bir şekilde benzer edim yükümlülüklerine ve benzer şartlarda uygulanır. Her raporlama dönemi sonunda işletme yerine getirilen zamana yayılı edim yükümlülüğünün tamamen ifasına yönelik ilerlemeyi yeniden ölçer.<sup>48</sup>

Uygun ilerleme ölçüm yöntemleri çıktı ve girdi yöntemlerini kapsar. Uygun ilerleme ölçüm yönteminin tespitinde işletme, müşterisine devretmeyi taahhüt ettiği mal veya hizmetin niteliğini dikkate alır.<sup>49</sup>

✓ **Belirli Bir Anda Yerine Getirilen Edim Yükümlülükleri:** Bir edim yükümlülüğü zamana yayılarak yerine getirilmiyor ise edim yükümlülüğü belirli bir anda yerine getirilir. Müşterinin taahhüt edilen varlığın kontrolünü ele geçirdiği ve işletmenin edim yükümlülüğünü yerine getirdiği anı tespit etmek için işletme kontrole ilişkin gereklilikleri dikkate alır. Buna ilaveten, işletme kontrolün devrine yönelik aşağıdakileri içeren, ancak bunlarla sınırlı olmayan göstergeleri dikkate alır:<sup>50</sup>

- İşletme varlık karşılığında bir tahsil hakkına sahiptir.
- Müşteri varlığın yasal mülkiyetine sahiptir.
- İşletme varlığın zilyetliğini devretmiştir.
- Müşterinin, varlığın mülkiyetine sahip olmaktan doğan önemli risk ve getirileri vardır.
- Müşteri varlığı kabul etmiştir.

TFRS 15 Müşteri Sözleşmelerinden Hasılat standardı, yukarıda şekiller yardımı ile özetlenen 5 Aşamalı Modelin temel ilkeleri yanında aşağıda sayılan hususları da düzenlemektedir:

✓ **Sözleşme Maliyetleri:** Bu husus üç alt başlık altında düzenlenmektedir:<sup>51</sup>

47 KGK, 2017b, pr.39.

48 KGK, 2017b, pr.40.

49 KGK, 2017b, pr.41.

50 KGK, 2017b, pr.38.

51 KGK, 2017b, pr.91, 92, 95, 99, 101.



- **Sözleşme Yapılması için Katlanılan Ek Maliyetler:** İşletme bir müşteriyle sözleşme yapılması için katlanılan ek maliyetleri geri kazanmayı bekliyorsa, bu maliyetleri varlık olarak finansal tablolara alır (pr.91). Sözleşme yapılması için katlanılan ek maliyetler, işletmenin bir müşteriyle sözleşme yapması halinde katlanacağı, sözleşme yapmamış olsaydı katlanmayacağı maliyetlerdir (örneğin, satış komisyonları) (pr.92).
- **Sözleşmeyi Yerine Getirme Maliyetleri:** Müşteriyle yapılan bir sözleşme yerine getirilirken katlanılan maliyetlerin başka bir Standardın kapsamında olmaması durumunda (örneğin; TMS 2 Stoklar, TMS 16 Maddi Duran Varlıklar veya TMS 38 Maddi Olmayan Duran Varlıklar gibi), işletme, ancak aşağıdaki şartların tamamının karşılanması halinde, söz konusu maliyetleri varlık olarak finansal tablolara alır (pr.95):
  - Maliyetlerin, doğrudan bir sözleşmeyle ilişkili olması veya işletmenin belirleyebildiği muhtemel bir sözleşmeyle ilişkili olması,
  - Maliyetlerin, işletmenin gelecekte edim yükümlülüklerini yerine getirmede (veya yerine getirmeye devam etmede) kullanacağı kaynakları yaratması veya geliştirmesi,
  - Maliyetlerin geri kazanılmasının beklenmesi.
- **İtfa Payı ve Değer Düşüklüğü:** finansal tablolara alınan bir varlık, varlığın ilişkili olduğu mal veya hizmetlerin müşteriye devri ile tutarlı bir şekilde sistematik olarak itfa edilir (pr.99). Ayrıca finansal tablolara alınan bir varlığın defter değeri aşağıdaki tutarı aştığı takdirde işletme, kâr/zarara bir değer düşüklüğü zararı yansıtır (pr.101):
  - İşletmenin varlığın ilişkili olduğu mal ve hizmetler karşılığında tahsil etmeyi beklediği bedelin kalan tutarı eksi
  - Doğrudan bu mal veya hizmetlerin müşteriye sağlanmasıyla ilişkili olan ve gider olarak finansal tablolara alınmamış maliyetler.
- ✓ **Sunum:** Taraflardan biri sözleşmeyi yerine getirdiğinde, işletmenin edimi ile müşterinin ödemesi arasındaki ilişkiye bağlı olarak, işletme, sözleşmeyi bir sözleşme varlığı veya sözleşme yükümlülüğü olarak finansal durum tablosunda gösterir. İşletme bedele ilişkin koşulsuz haklarını bir alacak olarak ayrı şekilde gösterir.<sup>52</sup>
- ✓ **Açıklama:** İşletme açısından açıklama hükümlerinin amacı, finansal tablo kullanıcılarının müşterilerle yapılan sözleşmelerden doğan hasılatın ve nakit akışlarının niteliğini, tutarını, zamanlamasını ve belirsizliğini anlamalarını mümkün kılacak yeterlilikte bilgiyi açıklamaktır. Bu amacı gerçekleştirmek üzere işletme, aşağıdakilerin tamamı hakkında nitel ve nicel bilgileri açıklar:<sup>53</sup>
  - Müşterilerle yapılan sözleşmeler,
  - Standardın söz konusu sözleşmelere uygulanmasında kullanılan önemli yargılar ve bu yargılardaki değişiklikler ile
  - Bir müşteri sözleşmesinin yapılması veya yerine getirilmesi için katlanılan maliyetlerden finansal tablolara alınan varlıklar.

52 KGK, 2017b, pr.105.

53 KGK, 2017b, pr.110.

#### 4.2. Uygulama Rehberi

TFRS 15 standardında yer alan düzenlemelerin nasıl uygulanacağına ait rehberi, “Ek B” kısmında standardın ayrılmaz bir parçası olarak ilgililere sunmaktadır. Uygulama rehberinde şu hususlar düzenlenmektedir:<sup>54</sup>

- ✓ Zamana yayılı edim yükümlülükleri ve bir edim yükümlülüğünün tamamen ifasına yönelik ilerlemenin ölçülmesi yöntemleri,
- ✓ İade hakkı tanınan satışlar, Garantiler, Asıl-vekil değerlendirmesi,
- ✓ İlave mal veya hizmetler için müşteriye sağlanan opsiyonlar,
- ✓ Müşterilerin kullanılmamış hakları,
- ✓ İadesiz peşin ödenen ücretler ve ilişkili bazı maliyetler,
- ✓ Lisanslama, Geri alım anlaşmaları, Konsinye mal anlaşmaları,
- ✓ Faturala-elde tut anlaşmaları, Müşterinin kabulü ve
- ✓ Ayrıştırılmış hasılatın açıklanması.

#### 4.3. Yürürlük Tarihi ve Geçiş

TFRS 15 standardının yürürlük tarihi ve geçiş isimli “Ek C” kısmında özet olarak şu düzenlemeler yer almaktadır:<sup>55</sup>

- ✓ Bu Standart 1 Ocak 2018 tarihinde veya sonrasında başlayan yıllık hesap dönemlerinde uygulanır. Erken uygulamaya izin verilmektedir. Erken uygulama halinde bu husus dipnotlarda açıklanır (pr.C1).
- ✓ TMS 11 İnşaat Sözleşmeleri ve TMS 18 Hasılat standartları arasındaki geçişlerin nasıl gerçekleşeceği belirtilmektedir (pr.C2).
- ✓ TMS 8 Muhasebe Politikaları, Muhasebe Tahminlerinde Değişiklikler ve Hatalar standardı ile TFRS 9 Finansal Araçlar ve TMS 39 Finansal Araçlar: Muhasebeleştirme ve Ölçme standartları ile arasındaki ilişkiye dair ilkeler düzenlenmektedir (pr.C3, C9).
- ✓ 1 Ocak 2018’den itibaren TFRS 15’in zorunlu hale gelmesi ile birlikte şu standartlar yürürlükten kalkacaktır (pr.C10):
  - TMS 11 İnşaat Sözleşmeleri,
  - TMS 18 Hasılat,
  - TFRS Yorum 13 Müşteri Sadakat Programları,
  - TFRS Yorum 15 Gayrimenkul İnşaat Anlaşmaları,
  - TFRS Yorum 18 Müşterilerden Varlık Transferleri ve
  - TMS Yorum 31 Hasılat-Reklâm Hizmetleri İçeren Takas (Barter) İşlemleri.

---

54 KGK, 2017b, pr.B1.

55 KGK, 2017b, pr.C1, C2, C3, C9, C10.

## 5. TFRS 15: 5 Aşamalı Modele Dair Bir Uygulama

Anima Reklam ve Prodüksiyon Hizmetleri, 20 Eylül 2017 tarihinde bilgisayarları arasında haberleşme ve veri ağı teçhizatı ve bunların diğer ortaklık yapılan işletmeler ile bağlantısını sağlayacak uydu bağlantısı hizmeti için Artı İletişim'den hem teçhizatın hem de hizmetin bağımsız ve birlikte satış fiyatı hakkında bilgilendirme talebinde bulunmuştur. Artı İletişim ise bu talebe 12 Aralık 2017 tarihinde şu şekilde cevap vermiştir:

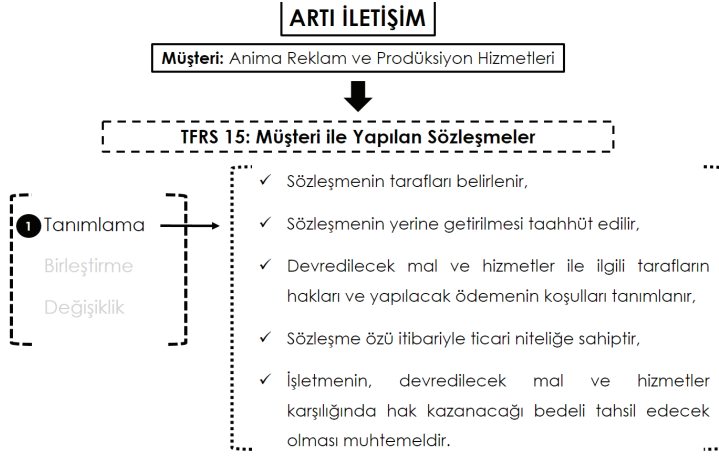
- ✓ **Teçhizat:** 20.020 TL
- ✓ **Hizmet (Teçhizatsız):** 6.000 TL (12 aylık), 10.780 TL (24 aylık taahhüt için)
- ✓ **Hizmet (Teçhizat Hediye):** 24.000 TL (12 aylık), 27.000 TL (24 aylık taahhüt için)
- ✓ Hizmet tutarı aylık ödemeler üzerinden yapılacaktır.
- ✓ Teçhizatın müşteriye devri 01 Ocak 2018'de gerçekleşecektir.

Anima Reklam ve Prodüksiyon Hizmetleri, gelen bu cevabı değerlendirmiş ve Artı İletişim'den teçhizat ve hizmeti birlikte 24 aylık taahhüt vererek satın alma kararı almıştır. Sözleşme 1 Ocak 2018 yılında imzalanacaktır. Bu bilgiler çerçevesinde Artı İletişim'in TFRS 15 Müşteri Sözleşmelerinden Hasılat standardındaki 5 Aşamalı Model çerçevesinde hasılatı finansal tablolara alma süreci aşağıdaki Şekil 10'da gösterildiği gibi gerçekleşecektir.

Şekil 10: Artı İletişim, TFRS 15: "5 Aşamalı Model



Yukarıda yer alan şekilde gösterildiği gibi Artı İletişim'in, Anima Reklam ve Prodüksiyon Hizmetleri ile anlaşmaya vardığı mal ve hizmet satışı ile TFRS 15 hükümlerince elde edeceği hasılatın finansal tablolara alınması (muhasabeleştirilmesi) çeşitli aşamalardan geçerek gerçekleşecektir. Artı İletişim açısından söz konusu aşamalar, çalışmanın dördüncü bölümünde bahsedilen ilkeler çerçevesinde şu şekilde olacaktır:

**Şekil 11:** Artı İletişim, TFRS 15: “5 Aşamalı Model”: 1. Aşama

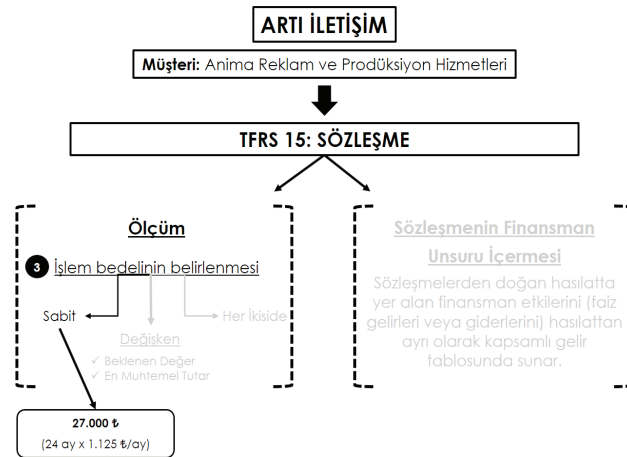
Şekil 11’de görüleceği üzere Artı İletişim, birinci aşamada sözleşmeyi standartta belirtilen ilkeler çerçevesinde tanımlamaktadır. Bu doğrultuda öncelikle sözleşmenin tarafları Artı İletişim ve Anima Reklam ve Prodüksiyon Hizmetleri (Müşteri) olarak belirlenmiştir. Her iki taraf da sözleşmenin yerine getirilmesini taahhüt etmiş ve ticari niteliğe sahip olan bu sözleşmede mal-hizmet devri ve bunlar karşılığında kazanılacak muhtemel bedel ile diğer haklar açıkça tanımlanmıştır. Bu koşullar altında 5 Aşamalı Modelin ilk aşaması gerçekleşmiştir. Bu aşamada ayrıca sözleşme durumuna bağlı olarak aynı taraflar arasında yapılacak diğer mal ve hizmet devrine ilişkin sözleşme(ler) olması durumunda sözleşmelerde standarttaki ilkeler çerçevesinde **birleştirme** ya da **değişiklik** yapılması da mümkün olabilecektir.

Artı İletişim, modelin ikinci aşamasında birinci aşamada bahsi geçen devredilecek mal ve hizmetler ile diğer tarafın da sorumlu olduğu tüm edim yükümlülükleri Şekil 12’deki gibi tanımlanacaktır. Bu çerçevede Artı İletişim, Anima Reklam ve Prodüksiyon Hizmetleri (Müşteri) ile yaptığı sözleşmede taahhüt ettiği mal ve hizmeti değerlendirir ve müşteriye verdiği her bir taahhüdü bir edim yükümlülüğü olarak belirler ve bunları açıkça belirtir. İki taraf arasında yapılan sözleşme uyarınca Artı İletişim’in yüklendiği edimler, iki adet edimi içeren mal ve hizmet paketinden oluşmaktadır. Bu edim yükümlülükleri Şekil 12’de belirtilmektedir.

**Şekil 12:** Artı İletişim, TFRS 15: “5 Aşamalı Model” : 2. Aşama

Modelin 3. aşamasında Artı İletişim, belirlenen edim yükümlülüklerini yerine getirdiğinde finansal tablolara yansıtacağı hasılat tutarının hesaplanmasında ilk olarak işlem bedelini belirlemektedir. İşlem bedeli ise Şekil 13'te de görüleceği gibi yapılan 24 aylık sözleşme çerçevesinde toplamda 27.000 TL (24 ay x 1.125 TL/ay) olarak gerçekleşmiştir. Yapılan sözleşmede işlem bedeli için değişken bir bedel ve finansman unsuru yer almamaktadır.

**Şekil 13:** Artı İletişim, TFRS 15: “5 Aşamalı Model” : 3. Aşama



**Şekil 14:** Artı İletişim, TFRS 15: “5 Aşamalı Model” : 4. Aşama



**Tablo 3:** Artı İletişim, İşlem Bedelinin Edim Yükümlülüklerine Dağıtımı

Edim Yükümlülüğü	Bağımsız Satış Fiyatı (TL)	Bağımsız Satış Fiyatı (%)	Hasılat (TL)
Teçhizat	20.020	65	17.550
Hizmet	10.780	35	9.450
TOPLAM	30.800	100	27.000

4. aşamada sözleşmede birden fazla edim yükümlülüğü bulunduğu için işlem bedelinin edim yükümlülüklerine dağıtılması gerekmektedir. Şekil 14 ve Tablo 3'te de görüleceği gibi Artı İletişim, işlem bedelini edim yükümlülüklerine dağıtırken daha önceki aşamalarda tanımladığı edim yükümlülüklerinin bağımsız satış fiyatlarını belirlemiş ve bunların toplam bağımsız satış fiyatı içindeki oranlarını hesaplamıştır:

✓ **Teçhizat:**  $(20.020 / 30.800) \times 100 = \% 65$

✓ **Hizmet:**  $(10.780 / 30.800) \times 100 = \% 35$

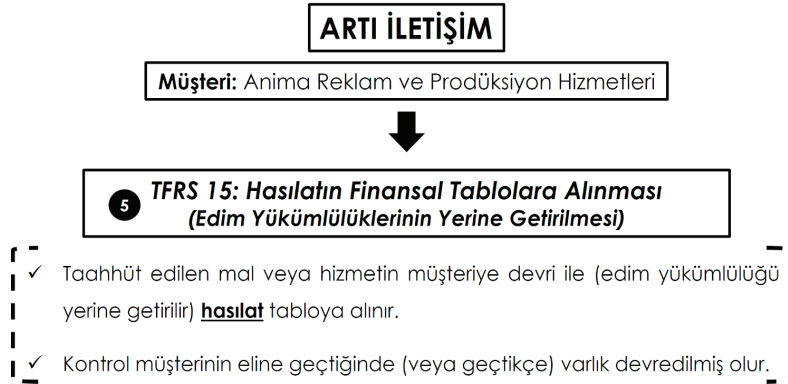
Daha sonra bulunan oranlar ile işlem bedeli edim yükümlülüklerine dağıtılmıştır:

✓ **Teçhizat:**  $0.65 \times 27.000 = 17.550 \text{ TL}$

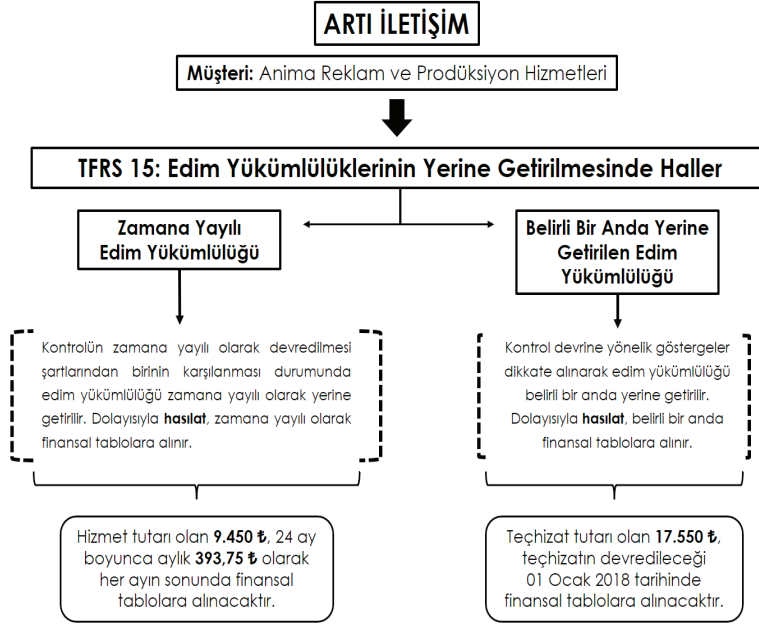
✓ **Hizmet:**  $0.35 \times 27.000 = 9.450 \text{ TL}$

3. aşamada belirlenen işlem bedelinin 4. aşamada edim yükümlülüklerine dağıtılmasından sonra Artı İletişim'in edim yükümlülüklerini yerine getirmesi bir başka ifade ile teçhizatı devretmesi ve hizmeti sağlamasıyla beraber söz konusu hasılat tutarı, Artı İletişim'in finansal tablolarına alınabilecektir. Bu durum, Şekil 15 ve Şekil 16'da da, modelin 5. aşamasında görülmektedir.

**Şekil 15:** Artı İletişim, TFRS 15: "5 Aşamalı Model" : 5. Aşama



Artı İletişim hasılat tutarının ne kadarını ne zaman finansal tablolarına alacak sorusuna bakıldığında Şekil 16'daki durum ortaya çıkmaktadır.

**Şekil 16:** Artı İletişim, TFRS 15: Edim Yükümlülüklerinin Yerine Getirilmesindeki Haller

Şekil 16'da yer alan ve toplam olarak hesaplanan hasılat tutarının 2018 ve 2019 yılındaki aylık dökümü Tablo 4'te yer almaktadır.

**Tablo 4:** Artı İletişim, Aylık Hasılat Tutarlarının TFRS 15'e Göre Hesaplanması

Tarih	Edim Yükümlülüğü		TFRS 15'e Göre	
	Teçhizat (TL)	Hizmet (TL)	Düzeltilme (TL)	Hasılat (TL)
01.01.2018	0	0	17.550	17.550
31.01.2018	0	1.125	-731,25	393,75
28.02.2018	0	1.125	-731,25	393,75
31.03.2018	0	1.125	-731,25	393,75
30.04.2018	0	1.125	-731,25	393,75
31.05.2018	0	1.125	-731,25	393,75
30.06.2018	0	1.125	-731,25	393,75
31.07.2018	0	1.125	-731,25	393,75
31.08.2018	0	1.125	-731,25	393,75
30.09.2018	0	1.125	-731,25	393,75
31.10.2018	0	1.125	-731,25	393,75
30.11.2018	0	1.125	-731,25	393,75
31.12.2018	0	1.125	-731,25	393,75

31.01.2019	0	1.125	-731,25	393,75
28.02.2019	0	1.125	-731,25	393,75
31.03.2019	0	1.125	-731,25	393,75
30.04.2019	0	1.125	-731,25	393,75
31.05.2019	0	1.125	-731,25	393,75
30.06.2019	0	1.125	-731,25	393,75
31.07.2019	0	1.125	-731,25	393,75
31.08.2019	0	1.125	-731,25	393,75
30.09.2019	0	1.125	-731,25	393,75
31.10.2019	0	1.125	-731,25	393,75
30.11.2019	0	1.125	-731,25	393,75
31.12.2019	0	1.125	-731,25	393,75
<b>TOPLAM</b>	<b>0*</b>	<b>27.000</b>	<b>0</b>	<b>27.000</b>

\* Teçhizatın tüm dönemler itibari ile 0 TL olarak yer alması sözleşmenin 24 aylık hizmet taahhüdü (teçhizat hediye) altında gerçekleşmesinden kaynaklanmaktadır. Bu durum, TFRS 15 hükümlerine göre bağımsız satış fiyatları ve işlem bedeli yardımı ile düzeltme işlemi yapılarak kayıt altına alınmıştır.

Şekil 16 ve Tablo 4'te yer alan hasılat tutarının muhasebeleştirilmesi ise Tekdüzen Hesap Planı kullanılarak şu şekilde gerçekleştirilebilir:

1	01/01/2018			
	181 GELİR TAHAKKUKLARI		8.775	
	281 GELİR TAHAKKUKLARI		8.775	
	600 YURTIÇİ SATIŞLAR			17.550
	(Teçhizatın devri ile gerçekleşen hasılat kaydı)			
2	31/01/2018			
	100 KASA		1.125	
	600 YURTIÇİ SATIŞLAR			393,75
	181 GELİR TAHAKKUKLARI			731,25
	(Hizmet sağlanması ile gerçekleşen hasılat kaydı, 1. ay)			
	/			

01 Ocak 2018 tarihindeki kayıta Artı İletişimin haberleşme ve veri ağı teçhizatını müşteriye tam olarak devretmesi sonucu hak kazandığı hasılat tutarı olan **17.550 TL** muhasebeleştirilecektir.

31 Ocak 2018'de yapılacak ikinci kayıta ise sunulan uydu bağlantısı hizmet tutarı olarak hesaplanan aylık **393,75 TL** (9.450 TL/ay : 24 ay), hasılat olarak muhasebeleştirilecektir. Aylık sözleşme bedeli olarak ödenecek **1.125 TL**'den geriye kalan **731,25 TL** ise teçhizata ait tutarı içerdiğinden 181 Gelir Tahakkukları hesabına alacak olarak kaydedilecektir.

İkinci kayıta yapılan muhasebeleştirme aynı hesap ve tutarlar üzerinden her ay sonunda ve 2018 yılı boyunca yapılacaktır. Bu kayıtlar 3-13 arası yevmiye maddelerindeki gibi gerçekleşecektir.



3-13	...../...../2018	1.125	393,75 731,25
	100 KASA 600 YURTİÇİ SATIŞLAR 181 GELİR TAHAKKUKLARI (Hizmet sağlanması ile gerçekleşen hasılat kaydı, X. ay)		
14	31/12/2018	8.775	8.775
	181 GELİR TAHAKKUKLARI 281 GELİR TAHAKKUKLARI (Dönemsellik ilkesi gereği ilgili hesaplar arasında aktarım)		
	/		

14 numaralı yevmiye maddesinde ise dönemsellik ilkesi gereğince hesaplar arası aktarım yapılmıştır. 2019 yılında ise her ay sonunda aşağıda yer alan 15-26 arasındaki yevmiye madde numaralarındaki kayıtlar gerçekleştirilecektir.

15-26	...../...../2019	1.125	393,75 731,25
	100 KASA 600 YURTİÇİ SATIŞLAR 181 GELİR TAHAKKUKLARI (Hizmet sağlanması ile gerçekleşen hasılat kaydı, X. ay)		
	/		

Böylelikle sözleşme sonunda Gelir Tahakkukları hesaplarında biriken tutarlar kapatılıp tahsil edilmiştir.

## 6. Sonuç

Hasılat konusundaki ilk uluslararası düzenlemelerden biri, 1982 yılında IASC (Uluslararası Muhasebe Standartları Komitesi) tarafından yayımlanan IAS 18 Hasılat standardıdır. Standart, finansal raporlama standartlarını uygulayan işletmelerin özkaynaklarında artışa sebep olan her türlü hasılat ve diğer gelirlerin nasıl ölçülerek finansal tablolara alınacağı konusuna açıklık getirmiştir.

IAS 18'de öne çıkan gelirlerin gerçeğe uygun değer üzerinden ölçülmesi, gelir ölçümünde vadeli satışta elde edilen gelirin peşin değere indirgenerek faiz gelirinin ayrıştırılması ve mal satışı durumunda hasılatın finansal tablolara yansıtılabilmesi için malın sahipliği ile ilgili önemli risk ve getirilerin alıcıya devredilmesi koşulu, kontrolün devri gibi önemli hususlara yer verilmiştir. Hizmet sunumunda hasılatta ise IAS 18'de tamamlanma düzeyi dikkate alınarak finansal tablolara yansıtılacağı belirtilmiş ve böylelikle hizmet hasılatında tamamlanma düzeyinin dikkate alınması gündeme gelmiştir.

1 Ocak 2018'den itibaren uygulanarak IAS 18'in yerine geçecek IFRS 15'e genel hatları ile bakıldığında gerek mal gerekse hizmet ayrımı yapmaksızın hasılatın finansal tablolara alınmasında beş aşamalı detaylı bir model getirdiği görülmektedir. Bu modelde, sözleşmenin tanımlanması aşamasından hasılatın finansal tablolara alınmasına kadar tüm süreç ayrıntılı bir şekilde ele alınmakta olup ilgili aşamalarda ortaya çıkabilecek farklı durumlar (sözleşme değişikliği, sözleşmede önemli bir finansman bileşeninin varlığı, gayri nakdi bedel, indirimlerin dağıtımı, vb.) için de düzenlemeler getirilmektedir.

Standartta öne çıkan kavramlar, edim yükümlülüğü ve işlem bedelidir. İşlem bedelinin edim yükümlülüklerine göreceli bağımsız satış fiyatı üzerinden dağıtılması ise oldukça kapsamlı bir süreci ifade etmektedir. Yeni standart ile yaşanacak diğer bir önemli değişiklik ise hasılat tutarının ölçümündedir. IAS 18'de hasılat, alınan veya alınacak olan bedelin gerçeğe uygun değeri ile ölçülmekte iken; IFRS 15'te ise edim yükümlülüğü yerine getirildiği zaman bu edim yükümlülüğüne dağıtılmış işlem bedeli, hasılat olarak muhasebeleştirilmektedir.

Bu çalışmada, uluslararası gelişmelere paralel olarak Türkiye'de KGK tarafından yayımlanan TFRS 15 Müşteri Sözleşmelerinden Hasılat standardı ve hasılatın tanınması için getirdiği Beş Aşamalı Model, anlaşılabilir bir şekilde ele alınmış, her aşama şekiller yardımı ile anlatılmış, ilgili aşamalarda oluşabilecek özel durumlara karşı standardın getirdiği düzenlemelere değinilmiş ve son olarak da hasılatın finansal tablolara alınması süreci beş aşamalı model kapsamında bir uygulama ile açıklanmıştır.

Yeni standart, kuşkusuz ki ülke ayrımı yapmaksızın tüm ülkelerde en fazla vergi kayıplarına neden olan, itinalı ve etik bir şekilde belirlenmesi gereken hasılatın doğru ve adil ölçülmesine büyük katkılar sağlayacaktır. Uygulanması özellikle inşaat, perakende, bilişim, yazılım ve telekomünikasyon sektörlerini etkileyecek olan standardın; zaman içinde pürüz yaratabilecek hususlarının çözümlenmesi, işletmelerin de bu konuda çalışanlarını eğitmeleri ve muhasebe süreçlerini gözden geçirmeleri doğrultusunda işletmelere ve dolayısıyla ülke ekonomilerine katkı sağlayacağı inancındayız.

### **Kaynakça**

- BDO (2017). "IFRS in Practice 2017: IFRS 15 Revenue from Contracts with Customers", BDO IFR Advisory Limited.
- CPA. (2015). "IFRS 15 Revenue from Contracts with Customers", Chartered Professional Accountants of Canada.
- Deloitte. (2015). "Implementing IFRS 15 Revenue from Contracts with Customers", Deloitte Touche Tohmatsu Limited.
- KGK. (2017a). "Finansal Raporlamaya İlişkin Kavramsal Çerçeve", TMS/TFRS Seti.
- KGK. (2017b). "TFRS 15 Müşteri Sözleşmelerinden Hasılat", TMS/TFRS Seti.
- KPMG. (2014). "IFRS First Impressions: Revenue from Contracts with Customers", KPMG IFRG Limited.
- PKF. (2016). "IFRS 15 Revenue from Contracts with Customers: Summary", PKF International.
- PwC. (2016). "Revenue from Contracts with Customers", PricewaterhouseCoopers LLP.



## YÖNETİM BİLİMİNİN DOĞUŞU VE İLK TEMSİLCİLERİ HAKKINDA BİR TARTIŞMA\*

İhsan Oğuz BAKKALBAŞI\*\*

### Özet

Yönetim biliminin doğuşu ve ilk temsilcileri çeşitli kaynaklar tarafından farklı biçimlerde ifade edilmiştir. Kimi kesimler yönetim biliminin doğuşunu Sanayi Devrimi'ne ve "kapalı mekanlarda çok sayıda işgörenin bir arada çalışmasının" getirdiği, yönetsel sorunların etkisine bağlarken; kimi kesimler ise yönetim biliminin doğuş nedenini profesyonel yöneticilerin ortaya çıkmasıyla ilişkilendirmiştir. Öte yandan bazı kaynaklar yönetim bilimindeki "klasik dönem düşünürlerini" Adam Smith ile başlatırken, bazı kaynaklar ise başlangıç olarak F. Taylor, H. Fayol ve M. Weber'i işaret etmektedirler. Bütün bunlardan anlaşıldığı üzere, yönetim biliminin doğuşu ile ilgili bir karmaşıklık söz konusu olduğu düşünülebilir. Bu çalışma bu karmaşıklığı aydınlatmayı hedeflemiştir. Bu çerçevede, Adam Smith'in ve yaşadığı dönemin, yönetim biliminin doğuşu için bir temel oluşturduğu ve bir çeşit "ön dönem" olarak kabul edilebileceği; devam eden on yıllarda ise yaşanan yönetsel zorlukların yönetim hakkında bir "bilinçli düşünme" dönemi oluşturduğu ve bu dönemdeki yöneticilerin tecrübelerini paylaşmak suretiyle yönetim biliminin doğmasını sağladıkları bu çalışmanın temel iddiasıdır. Klasikler olarak tanınan bu alanın ilk bilim insanları da, başta Taylor ve Fayol olmak üzere, bu çerçevede tecrübelerinin paylaşılan eski yöneticilerdir.

**Anahtar Kelimeler:** Yönetim, Yönetim Biliminin Doğuşu, Yönetim Tarihi, Klasik Düşünce

**JEL Sınıflaması:** M00, M10, M19

## A DISCUSSION ABOUT THE EMERGENCE AND FIRST REPRESENTATIVES OF MANAGEMENT SCIENCE

### Abstract

The emergence and first representatives of the science of management have been expressed in different ways by various sources. Some say that the Industrial Revolution is the reason for emergence of management science and that the "working together obligation of many employees in indoor spaces". Others have linked the origin of management science to the emergence of professional managers. On the other hand, while some sources have started "classical period thinkers" in the management science with Adam Smith, some sources

\* Bu çalışmanın genişletilmemiş halinin özeti 17-20 Nisan 2017 tarihleri arasında İspanya'nın Malaga kentinde düzenlenen II. Uluslararası Afro Avrasya Araştırmaları Kongresinde bildiri olarak sunulmuş ve yine özet olarak bildiriler kitabında yayınlanmıştır.

\*\* Yrd.Doç.Dr., Marmara Üniversitesi, Siyasal Bilgiler Fak., Siyaset B. Ve Kamu Y. (Fr.) Bölümü, iobakkalbasi@marmara.edu.tr

*initially point to F. Taylor, H. Fayol and M. Weber. Based on these several point of views, it can be considered that there is a complexity about the emergence of the science of management. This study, hence, aims to illuminate this complexity and claims that Adam Smith and his period constituted a basis for the emergence of the science of management. It could be considered as a sort of "preliminary period". It is also claimed in this paper that the shared managerial experiences concerning with the managerial difficulties ensured the emergence of "deliberate thinking" about management and enable the management science during the following decades. The first scientists in this field, known as "classics", are former managers who share experiences in this framework, like Taylor and Fayol.*

**Keywords:** Management, Emergence of Management Science, History of Management, Classical Wisdom

**Jel Classification:** M00, M10, M19

## I. Giriş

Günümüzde herhangi bir yönetim kitabını aldığınızda tanımlar ve açıklamalardan sonra genellikle karşınıza "yönetimin" tarihsel süreci çıkar. Ortalama bir yönetim kitabında, yönetim biliminin tarihsel süreci "klasikler" ile başlar "neo klasiklerle" ardından da modern ve "modern sonrası teorilerle" devam eder. Hâlbuki tarihsel kaynaklara odaklanıldığında, yönetim biliminin doğuşunun bu kadar basit olmadığı görülebilir. Mutlaka tarihsel sürecin ileri safhaları ile ilgili tartışılacak yönler de vardır ama özellikle 'Sanayi Devrimi' sonrası incelenmeye muhtaç gibi gözükmektedir.

Yaygın literatürde yönetim tarihi, "klasikler" adı verilen ilk yönetim bilimcilerin 1900'lü yıllarda birden bire ortaya çıkması ile başlar. Tabii ki yönetim düşüncesi böyle başlamamıştır. Yönetim düşüncesi kendiliğinden evrilerek gelişmiştir<sup>1</sup>. Bu evrimin bir takım çevresel koşullar (ekonomik, sosyal, teknolojik, kültürel ya da politik) neticesinde ortaya çıkan soruların cevapları aranırken gerçekleştiği açıktır. İş hayatında çıkan soruların cevapları yavaş yavaş bir takım yerleşik prensip ve tekniklere dönüşerek ve zamanla bilimsel özellikler kazanarak yönetimin bilimi haline dönüşmüştür. Ancak bu tip bir dönüşüm yaygın literatürde belli değildir. Yönetim biliminin doğuşu ile ilgili detaylara pek az kaynakta rastlanır.

Dahası eskiçağlardaki çeşitli düşünürlerin veya Smith gibi nispeten daha "yeni" fikir adamlarının yönetim bilimi ile ilgili olabilecek tavsiye ve prensiplerinden bahseden kaynaklarda bunlarla, çağdaş yönetim biliminin "primitif örnekleri" diyebileceğimiz klasikler arasında bir bağlantı kurmamıştır. Örneğin Smith ile Taylor arasında yaklaşık 140 yıl vardır. Bu bir buçuk asırlık dönem boyunca "yönetim" alanında neler olmuştur? 140 yıl boyunca işletmelerin ve yönetim biliminin geçirdiği evrim nelerin etkisiyle olmuştur? Buralarda görev yapan profesyonel yöneticiler nasıl ortaya çıkmıştır ve en önemlisi geçen zamanda bu işletmelerin nasıl yönetilmesi gerektiği konusunda herhangi bir bilgi paylaşımı olmamış mıdır? Bu sorular cevapsız kalmıştır.

1 Frederick W. Taylor, Bilimsel Yönetimin İlkeleri (7. Baskı), Ankara, Adres Yayınları, 2014, s: 29

Gerek toplum yapısını, gerek işletmelerin örgütlenme biçimini, gerekse işletmelerin yönetim biçimini tamamen değiştiren Sanayi Devrimi'nden sonra 20.yy başına kadar geçen sürenin diğer alanlarda olduğu gibi yönetim biliminde de bir dönüşümün gerçekleşmesine önyak olduğu bellidir. Ancak bu dönüşümün nasıl gerçekleştiği konusunda eksik parçalar vardır.

Bu çalışmanın amacı yönetim biliminin doğuşunu netleştirmek, eksik kalan parçaların hiç olmazsa bir kısmını ortaya koyabilmektir. Bu çerçevede klasiklerden önce işletme yönetiminin gelişmesine yönelik olarak kimlerin hangi fikir ve iddiaları ortaya koyduğu ve bunların yönetim biliminin evrimini nasıl etkilediği incelenmiştir.

Ayrıca az aşağıda açıklanacak nedenlere bağlı olarak, Smith'in yönetim biliminin doğuşu ve gelişiminde hangi noktada bulunduğu ve 19.yy ikinci yarısından itibaren güçlenen yayın imkânlarının yönetim bilimini nasıl etkilediği incelenmiştir. Adı geçen dönem ile ilgili eksik noktaları açıklayabilmek için, Smith'ten başlayarak Taylor'a kadar, yönetim bilimi alanında iddia ve yorumlarda bulunanların yönetim biliminin gelişiminde ne gibi katkısı olduğu incelenmiş ve bu şekilde yönetim biliminin tam olarak ne zaman ve nasıl doğduğu üzerine bir iddia ortaya atılmaya çalışılmıştır. Bu çerçevede yönetim bilimi ile ilgisi olabilecek Smith, Turgot ve Say'ın kitapları yönetim biliminin parçası olarak kabul edilebilirlikleri yönünden detaylı bir biçimde incelenmiştir. Smith'in çalışmasında görülen önemli ve bilinçli yaklaşımlar ayrı bir bölümde incelenmeye değer görülmüştür.

Ardından özellikle 1850'lerden sonra yoğunlaşan sektörel dergilerden de bazı bulgular elde edilebilir ümidiyle<sup>2</sup> bu tip yayınlar incelenmiştir. Doğal olarak bütün bu yayınların incelenmesi mümkün ve iddiaları açıklamak açısından gerekli de olmadığı için temsilci bir örnek olarak ABD'de demiryolu sektörü üzerine haftalık olarak yayın yapan "Railroad Gazette" isimli derginin Ocak 1870 – Aralık 1872 dönemindeki sayıları incelenmiş ve yönetim biliminin bu dönemden başlatılıp başlatılmayacağı konusunda bir fikir edinilmeye çalışılmıştır. Elde edilen bulgular yine ayrı bir bölümde açıklanmıştır.

Ancak bütün bunların öncesinde, kavramsal çerçeve başlığında, çağdaş olarak kabul edilebilecek işletmelerin işletmecilik anlayışının ortaya çıkmasını ve kökleşmesini sağlayan ekonomik ve düşünsel ortamın tanıtımı da yapılmıştır.

Sonuç olarak bu çalışma, aşağıda açıklanacak nedenlere dayanarak, yönetim biliminin doğuşunu 19. Yy ikinci yarısına getirmekte; Adam Smith'in de yönetim biliminin temellerini hazırlayan ilk yaklaşımları ortaya koyduğunu, bu sayede yarı iktisatçı yarı yönetim bilimci bir kimliğe sahip olduğunu iddia etmektedir.

## 2. Kavramsal Çerçeve

Yönetim bilimi literatürü hakkında genel bir inceleme yapıldığında yönetim biliminin başlangıcı olarak "klasikler" adı verilen bir grup bilim insanının yer aldığı rahatlıkla görülür. Bu grubun

2 Leland Jenks, "Early Phase of Management"; Administrative Science Quarterly, December 1960, s: 425

tarihsel anlamda ortak özelliği çalışmalarının 20.yy başında ortaya çıkmış olmasıdır. Grubun başını çeken Taylor ve Fayol 1890'ların son birkaç yılından itibaren bazı konuşmalar yapmış veya bazı yayınlara imza atmış olsa da esasen kendilerini dünyaya tanıtan yayınlarını 1900'lerin ilk yıllarında yapmışlardır<sup>3</sup>. Taylor ve Fayol ile ortak yaklaşımlara sahip olan diğer klasikler de 20.yy başında yayınlarını yapmışlardır. Birçok yönetim bilimi kitabı da, yönetim bilimi tarihini bu iki düşünür ile başlatır; öncesinden pek fazla bahsedilmez. Elbette temel amacı günümüzün yönetim tekniklerini okuyuculara aktarmak olan bu kaynakların bu tip "çağdaş yönetim bilimi öncesi" dönemlerle ilgilenmesi lüzumsuz olarak kabul edilebilir. Ancak çağdaş anlamda yönetim biliminin nasıl doğduğu da önemli bir merak konusudur ve günümüz için de geçerli olabilecek sonuçlar çıkarılabilir.

Esasen yönetim biliminin nasıl doğduğunu açıklamaya çalışan bazı detaylı yayınlar da vardır. Ancak bu tip kapsamlı kaynaklarda da yönetim bilimi genelde klasiklerle başlatılmıştır. Örneğin Daft, Baransel, Wren gibi kapsamlı yayınlarda yönetim bilimi klasiklerle başlatılır. Ne var ki bu kaynaklarda yönetim biliminin neden klasiklerle başlatıldığı belli değildir. Ayrıca başka bazı muğlaklıklar da vardır.

Oysa bugünkü anlamda yönetim biliminin başlangıcını klasikler oluşturacaksa bunun neden böyle olduğunu bir takım kriterlere dayanarak açıklamak gerekir. En açık ve yaygın başlangıç kriteri 'Sanayi Devrimi'dir ki birçok yerde de vurgulanır<sup>4</sup>. Ancak bunun detayları önemlidir. Literatürdeki genel yaklaşım, 18.yyda İngiltere ile başlayan üretim hareketinin "örgütlenme devrimine" yol açtığı şeklindedir. Buna göre 18.yy elde ettikleri hammaddeleri endüstri kurup geliştirmekte kullanmayı başaran İngiliz tacirler üretim yapabilmek için hane halkından faydalanıyordu. Böylece her biri üretim ağının bağımsız birer parçasına gelen "ocaklar" bu girişimci tüccarların "farkında olmadıkları" doğal örgütlenme yetenekleri ile önemli bir üretim kapasitesi oluşturmuş oluyorlardı. Ne var ki bu üretim kapasitesi geniş talep okyanusu karşısında sürekli büyümek zorunda kalıyordu bu büyüme de yönetim ve örgütlenme zorlukları yaşıyordu. Bu durum girişimci tüccarları, üretim yapan insanları bir araya toplamaya itmiştir ve ilk olarak İngiltere'de olmak üzere fabrika denilen toplu olarak çalışılan kapalı mekân üretim yerlerinin kurulmasını sağlamıştır. Bu durum örgütlenme devrimi olarak tanımlanır<sup>5</sup>.

Fakat yönetim bilimini ilgilendiren tek devrim bu değildir. Örgütlenme devriminin ve fabrikalaşmanın ileri safhalarında, sürekli artan üretim miktarı bu örgütlenmeleri, bu konuda donanımı olmayan girişimci tüccarlar için yönetilemeyecek hale getirmiştir. Bunun doğal sonucu ise "profesyonel yöneticilerin atanmaya başlaması olmuştur. Bu şekilde işletmelerin sahipleri tarafından değil de profesyonel yöneticiler tarafından yönetilmeye başlaması ise yönetim devrimi olarak kabul edilmektedir<sup>6</sup>. Nitekim 19.yüzyıldan itibaren profesyonel yöneticilerin

3 Ömer Livvarçin- Dilek Kurt, Yönetim Biliminde 49 İnsan 49 Teori, 2.Baskı, İstanbul, BETA Yayın. İstanbul 2012, sf: 116 ve 238

4 Atilla Baransel, Çağdaş Yönetim Düşüncesinin Evrimi: Klasik ve Neo-Klasik Yönetim ve Örgüt Teorileri, 2. Baskı, İstanbul İ.Ü. Yayın No: 3295 İşletme Fakültesi Yayın No: 163 İşletme İktisadi Enstitüsü Yayın No: 73, s: 110

5 Aykut Berber, Klasik Yönetim Düşüncesi, İstanbul, Alfa Yayın., 2013, s: 32-35 ve Baransel, agk., s: 106

6 Baransel, agk., s: 107

hızla işletmelere yerleştiği ve yönetimin profesyonelleştiği ileriki bölümlerde yapılan yayın incelemelerinde rahatlıkla gözükecektir.

Sonuç olarak çağdaş yönetim biliminin örneklerinin, her şeyden önce bu iki eşik kriteri aşıldıktan sonra ortaya çıkmış olması gerekir. Ancak bu yeterli değildir. Çünkü Sanayi Devrimi sonrasında “yönetim” ile ilgili olabilecek birçok yayın veya görüş söz konusudur. Bunların da yönetim biliminin bir parçası olup olmayacağını gösterecek bir şablona, ihtiyaç vardır. Kaldı ki Sanayi Devrimi öncesinin yönetim ile ilgili görüşlerini çağdaş yönetime bağlamamanın tek nedeni de Sanayi Devrimi değildir.

## 2.1. Sanayi Devrimi Öncesi Hakkında

Aslında bütün yazılı tarih dikkate alındığında MÖ.5000’lerde varlıklarını sürdürmüş olan Sümerlilerden Sanayi Devrimi’ne kadar geçen sürede de yönetim bilimini ilgilendirebilecek çeşitli düşünce ve düşünürlerin yer aldığını kabul edebiliriz<sup>7</sup>. Bütün bu düşünce ve düşünürler arasından kimlerin veya hangi düşüncelerin çağdaş yönetim düşüncesi ile ilgisi olabileceğini değerlendirmek ve basit bir eleme yapmak mümkündür. İlk fark edilecek olan eski çağlarda ortaya atılan ve “yönetim” ile ilgisi olduğu düşünülen düşüncelerin ve prensiplerin daha çok “devlet yönetimi” ile ilgili olduğudur. Daha ileride, Orta Çağ’dan itibaren ise muhasebe ve denetim ile ilgili prensiplerin de bunlara ilave olmaya başladığını görebiliriz. Tabii tek tek bazı düşünürlerin “insan nasıl yönetilmelidir” sorusuna cevap aradıkları da açıktır. Ne var ki bunları çağdaş yönetim bilimi düşüncesinin ilk emareleri olarak kabul etmek mümkün gözükmemektedir. Çünkü bu gayretlerin hem bugünkü çağdaş yönetim ile ve hem de bilimsellik düşüncesi ile arasında önemli farklar vardır.

Öncelikle, bütün alanlarda, çağdaş bilimsel düşüncenin oluşması, “akılcılığın Avrupa’da yerleşmesinden sonra başlamıştır” demek mümkündür. Çünkü Kartezyen akılcılık ile Locke “deneyciliğinin” birleşimi bir akılcı-gözlemci karışıma dönüşür ve bu sayede yapılabildiğinde deney, yapılamadığında gözlemle elde edilen bilgiler akıl kullanarak doğanın açıklanması amacıyla değerlendirilir. Bu yaklaşıma 18.yy’dan sonra ulaşılmıştır<sup>8</sup>. Dolayısıyla bundan önce ortaya çıkan yönetimle ilgili “gayretlerin” kişisel değerlendirmelere dayandığı ve bilimsel niteliklere sahip olmadığı söylenebilir. Ancak bundan sonraki gayretler primitif de olsa kişisel gözlemlere veya sistematik bilgi toplama ve değerlendirme gayretlerine dayanmaktadır. Ayrıca prensipleştirme gayreti ve yayın amacı da vardır. Bu nedenlerle 18. Yü öncesi yayınlardan, yönetim ve yönetim bilimleri ile ilgili olanları, bilimsel özellikleri olmadığı için çağdaş yönetim bilimi kümesine sokmamak mantıklı gözükmemektedir.

Öte yandan yönetimde bilimselliğin ortaya çıkışı, açıkça, Batı’daki düşünsel gelişmeye bağlıdır. Fakat bunun ötesinde bir de “yönetim”in niteliği ile ilgili bir değişimden, daha doğrusu yönetimin niteliğini değiştiren bir toplumsal değişimden bahsetmek gerekir ki bu değişim kısaca

7 Claude S. George, The History of Management, Prentice Hall, Inc., NJ. 1972 2. Baskı s: 7-10; aktaran Baransel, agk., s: 111

8 Gülten Kazgan, İktisadi Düşünce veya Politik İktisadın Evrimi 18. Basım, İstanbul, Remzi Kitabevi, 2012, s: 55

Sanayi Devrimi olarak adlandırılabilir. 18. Yy sonunda başlayan Sanayi Devrimi çok sosyal hayat üzerinde de etkili olmuştur ve sosyal bilimlerin daha da gelişmesine ön ayak olmuştur.

Sanayi Devrimi'nin ve özellikle de sanayi devrimini hazırlayan alt yapının yönetim bilimleri ile ilgisi şudur: Sanayi devrimini hazırlayana politik devrim (Fransız İhtilali-1789) dönemin üretici kesiminin (köylülerin) daha önce sadece beslemek ve beslenmek için yaptıkları üretimi kâr elde etmek ve sermaye biriktirebilmek için yapabileceklerini öğretti. Buna eşlik eden Avrupa nüfus artışı ve buna bağlı talep artışı da bu sayede elde edilebilecek sermaye birikimin ne kadar büyük olabileceğini gösterdi<sup>9</sup>.

Aynı zamanda bu fırsatı çok büyük imkânlarla dönüştüren teknolojik ilerlemeler ve bütün bunlara eşlik eden dönemin yükselen değeri olan ahlaki değişimin, diğer bir deyişle liberal piyasa düşüncesi ile “Sosyal Darwinizm” dayanan “yarışmacı-rekabetçi” ahlak değerlerinin ortaya çıkışını da unutmamak gerekir<sup>10</sup>.

Özellikle sanayi devriminin hemen öncesinde başlayan ve sanayi devrimi için çığır açan “atölyeleşme” ve ardından Sanayi Devrimi içerisinde yaşanan “endüstrileşme” dönüşümü farklı kesim ve coğrafyalardan insanların yavaş yavaş bir araya toplanmasını sağlamıştır<sup>11</sup>. Böylece artan sosyal ilişkiler neticesinde bu ilişkileri kültürel, politik ya da hukuksal düzlemlerde belli bir düzen içine sokma çabası sistematik bir işleyişe kavuşmuştur. Bu “çok yönlü büyümeden” toplumsal hayatın bütün parçaları etkilenmiştir. İktisadi hayat, eğitim hayatı, kamu düzeni gibi çok farklı alanlarda ilerleme sağlamak için sistematik bilgi toplama ve paylaşma gayretleri her alana nüfuz etmiştir. Bu anlatılan sosyo-ekonomik koşullar gereği büyüyen ve bu nedenle üretim faktörleri (sermaye, hammadde, insan) gereksinimleri sürekli artan işletmeler bunları “yönetmeyi” de öğrenmek zorunda kalmışlardı. Bu kaçınılmaz değişimlerin sonucunda ise profesyonel yöneticilere olan ihtiyaç ve girişimcilerin “yöneticilik” misyonunu profesyonel yöneticilere teslim etmesi de genel olarak yönetim biliminin doğuşu olarak sonuçlanmıştır<sup>12</sup>.

Bu noktada bir karşılaştırma yapmak istersek; Sanayi Devrimi'nin, teknolojik ilerlemeler dışında, kendisine alt yapı hazırlayan ve sonrasında kendisine eşlik eden sosyo-ekonomik çerçevesi “kâr ençoklaması”, “sermaye birikimi”, “büyüme” gibi kavramları da getirmiştir. Yukarıda anlatılan ekonomik, teknolojik ve demografik şartlar ve imkanlar, çok ciddi bir kâr imkanını ve yine çok ciddi bir servet büyütme imkanını getirmiştir. Buna bağlı olarak sermaye sahipleri için temel amaçlar her zaman “kâr ençoklaması”, “sermaye birikimi” ve “büyüme” olabilmıştır. Bu kavramlar Sanayi Devrimi öncesinde ya yoktur ya da Sanayi Devrimi sonrasında taşıdığı anlamlara sahip değildir. Dolayısıyla kâr amaçlı işletmeler için öne sürülen “yönetim” ve “yönetme” tavsiyeleri de Sanayi Devrimi sonrası niteliklerine sahip değildir. Çünkü bu tavsiyeler ya zaten işletme yönetimi

9 Régis Benichi-Marc Nouschi, Histoire Economique Contemporaine – La Croissance du XIXème au XXème Siècle, Ellipses, Paris, 1987, s : 16-19

10 Baransel, agk., s: 106 -108

11 Berber, agk., s: 49

12 Baransel, agk., s: 106



ile ilgili değildir; ya da çağdaş yönetimin beklentileri arasında olan “büyüme”, “rekabet”, “kâr ençoklaması” gibi hedeflere sahip değildir.

Buraya kadar anlatılanları şu şekilde toparlamak mümkündür; Sanayi devrimi ve getirdiği sosyal ve kurumsal devrimler öncesinde, sosyal bilimlerin birçok alanında ortaya atılan fikirler ve iddialar yukarıda sayılan nedenlerden ötürü çağdaş yönetim biliminin bir parçası olarak kabul edilmemektedir. Çünkü Sanayi Devrimi öncesinde tam olarak, ne günümüzün işletmeleri ne bunların sahiplerinin düşünce yapıları, ne de bu işletmelerde çalışanların bu işletmelerle olan bağları Sanayi Devrimi sonrası gibi değildi. Sanayi Devrimi öncesi yapılan hiçbir çalışma bu değişimlerin getirdiklerini yaşanmadan yaşamadan hayal bile edemezdi. Dolayısıyla çağdaş yönetim biliminin doğuşu ya da ilkel örnekleri Sanayi Devrimi öncesine çekilemez.

Ancak bu önemli noktalar yönetim biliminin doğuşu ile ilgili olarak nelerin olmayacağını anlamamıza yardımcı olsa da “başlangıcı” tam olarak netleştirebilmiş değildir. Nitekim az aşağıda görülebileceği gibi 19. Yy başı ile sonu arasında, sanayi devrimi sonrasını da görmüş, yönetim bilimine de değinen çok sayıda çalışma vardır. Bunlar çağdaş yönetim biliminin bir parçası olarak kabul edilmeli midir? Bunların da ötesinde kamuya yönelik olarak yayınlanmamış, dilden dile dolaşan ya da kurumların arşivlerinde sadece belli çalışan gruplarının hizmetine açık olarak kalan bir takım birikimler de söz konusudur. Bunlar da yönetim bilimi alanının bir parçası mıdır?

Bölümün başında da ifade edildiği gibi Sanayi Devrimi sonrasında yapılan ve yönetim ile ilgisi olan çeşitli yayın ve görüş paylaşımlarının da yönetim biliminin bir parçası olup olmayacağı yönünden değerlendirilmesi gerekir ki yönetim biliminin ne zaman başladığına yönelik kesin bir yargıya ulaşılabilsin.

Bu çerçevede yol gösterici bir çalışmadan faydalanmak ve önerilen şablonu kullanmak uygun olabilir. Sanayi Devrimi sonrasında yapılan yayınların 19.yy'dan itibaren gelişen sanayi ülkelerinde görülmüştür. Ancak bu birikim ve paylaşım süreci, farklı şekillerde tezahür etmiştir ve hepsi yönetim ile ilgili olsa da hepsi bilimsel olarak kabul edilemez. Dolayısıyla bu yayınları üç farklı grupta toplamak mümkündür. Bu gruplardan da sonuncusu yönetim biliminin parçası olarak kabul edilmiştir<sup>13</sup>:

Bu grupların arasında ilk bahsedilen; “yönetimsel faaliyetler” hakkındaki bilgi, tecrübe ve tekniklerin birey veya bireylerin kurumsallaşmayan çabalarıyla gelişmesi ve sistematik olmayan bir şekilde “dilden dile” anlatılarak paylaşılmasıdır. Bu paylaşımın 20.yy başında İngiltere ve Kıta Avrupa'sında yaşandığı düşünülmektedir. Burada yönetim, şirket sahibinin ya da yöneticinin kişisel önsezileri, tecrübeleri ve kişisel etkisinin muğlak bir karışımıdır. Sistematik ve kurumsal bir paylaşım söz konusu değildir. Diğer bir deyişle kişisel gözlemlerle elde edilen yönetimsel bilgiler dilden dile dolaşan örgütsel hikâyeler olarak kalmıştır. Herhangi bir yayının söz konusu olmamıştır.

Diğer bir grup, bu tip bireysel birikimlerin örgüt içinde kalacak biçimde yazılı hale gelmesi ve bu sayede daha formel biçimde “yenilere” aktarılabilirdiği bir yönetim gelişimidir. Standart Oil'in,

13 Jenks, agk., s: 425

AT&T ve Du Pont'un 1900'lerde bu tip gayretler içerisinde oldukları düşünülmektedir. Burada elde edilen birikimin sistematik ve kurumsal bir şekilde kaydedilmesi söz konusu olsa da yine kamuya paylaşılması söz konusu değildir. Tabii paylaşımın veya yayının olmaması bilimsel nitelik kazanamamasına neden olmaktadır.

Yönetimin gelişimini sağlamaya yönelik gayretler yumağının üçüncüsü ise içinde bilinç ve farkındalık da barındıran ve ortak sorunlara standart çözümler geliştirmeyi bu nedenle de iletişime açık bir şekilde elde edilen tecrübeleri yazılı veya sözlü ama kesinlikle formel bir biçimde diğer yöneticilerle de paylaşmayı temel alan yoldur. Bu amaçla yapılan gayretler 1. Dünya Savaşı sonrasında iyice artsa da temeli 19.yy ikinci yarısına dayanmaktadır. Yönetimsel hareket (management movement)<sup>14</sup> olarak tanımlanabilecek olan bu "akım" çeşitli sektör toplantıları ve çeşitli sektörel dergilerle sürekliliğini sağlamıştır. Burada uygulamadan insanların, yöneticilerin, mühendislerin, teknik uzmanların sektörleri ile ilgili sahip oldukları birikimi kamuya açık yayın organlarında paylaşmaları söz konusudur. Edinilen bilgi ve birikimin primitif gözlemler (kişisel tecrübeler) ile primitif deneylerle (uygulama sırasında işbaşında) elde edildiğini ve kamuya açık yayınlarda sistematik ve kurumsal bir biçimde biriktiğini ve paylaşıldığını da kabul edebiliriz. İşte bu birikim ve paylaşım süreci yönetim biliminin doğuşu olarak kabul edilebilir.

Bu şablona uygun olarak; Sanayi Devrimi ile klasik yönetim bilimciler arasında yer alan ve yönetim bilimi hakkında fikirler öne süren çeşitli bilim insanlarının ve fikirlerinin çağdaş yönetim bilimi çerçevesinde değerlendirilip değerlendirilemeyeceğine bakıldığında şunlarla karşılaşılabılır.

Sanayi Devrimi ile klasikler arasında yönetim bilimine yönelik iddialarda bulunan çeşitli bilim adamları yer almıştır. Bunların en önemlileri; "işletme yönetimi ile ilgili konu ve sorunlar üzerine eğilen Turgot, Say ve Smith gibi iktisatçılar ile kamu yönetimi ile ilgili konu ve sorunların üzerine eğilen "kameralistler" adı verilen siyaset bilimciler ve nihayet aynı dönemlerde uygulamaları ile yönetim bilimi alanında kendilerini gösteren "girişimci yöneticilerdir" (James Watt ve Matthew Boulton, Richard Arkwright, Eli Whitney, Robert Owen)<sup>15</sup>.

Yönetim biliminden de bahseden iktisatçılar arasından Smith ve fikirleri, bu çalışmanın ana konularından biri olacağı için, hakkında konuşmayı ileriye bırakmak uygun olacaktır. Turgot ve Say için şunlar söylenebilir. Turgot ve Say'ın her ikisi de esasen yönetim bilimi ile ilgilenmemişlerdir. Her ikisinin de temel konusu ekonomidir. Turgot yalnızca üretim (tarım) için birilerinin "çalıştırılması" gerektiğinden bahsetmiştir<sup>16</sup>. Turgot'un yönetim bilimi ile kurulabilecek en önemli bağlantısı budur. Say ise gerçekten de yönetim bilimi ile ilgili olabilecek bazı konulara değinmiştir. Bunların arasında "işbölümü" ve "girişimcilerin" varlığı önem taşımaktadır. Ancak bu kavramlar "yönetim" çerçevesinde değil, "iktisat" çerçevesinde incelenmiştir. Sadece "işbölümü" en dolaysız biçimde yönetim ile ilgilidir ama Say "işbölümü" konusunu Smith'e

14 Jenks, agm., s: 425 ve Baransel, agk., s: 116

15 Baransel, agk., s: 107

16 Ed. David Gordon, The Turgot Collection Writings, Speeches, and Lettres of Anne Robert Jacques Turgot, Baron de Laune, Alabama ,Ludwig Von Mises Publ., 2011, sf:70

dayanarak açıklamıştır<sup>17</sup>. Öte yandan Say “girişimci” kavramını gerçekten de bugünkü anlamına oldukça yakın bir biçimde tanımlamıştır ama bu kavramı “zenginliğin paylaşılması” çerçevesinde değerlendirerek girişimcilerin elde edilen kârdan almaları gereken payı hesaplamaya çalışırken tanımlamıştır<sup>18</sup>. Diğer bir deyişle girişimci tanımı elde edilen paylaşılması ile ilgili olarak ve iktisatçı gözüyle yapılmıştır. Oldukça isabetli bir şekilde ifade ettiği girişimci özelliklerini, yetkinliklerini ve risklerini ise girişimcilerin neden yüksek bir kâr payını hak ettiğini göstermek için vurgulamıştır. Gayet tabii kitabın başka yerlerinde de “girişimci (entrepreneur)” kavramı kullanılmaktadır ama hep iktisat bağlamında incelenmiştir. Sonuç olarak Say, içinde bulunduğu dönemin de şartları ile işletme, girişimci, işçi, üretim, hatta yönetim anlamında bugünküne yakın bir bilince sahiptir belli ki; ama çalışması ve temayülü yönetim biliminden uzaktır. Az aşağıda görüleceği gibi Smith ile arasında önemli farklar vardır.

Öte yandan Watt, Boulton, Whitney ve Arkwright’ın başarılı yöneticilik deneyimleri hakkında, literatürde oldukça detaylı bilgiler mevcuttur. Ancak bu bilgiler kendileri tarafından değil kendilerinden sonra gelen çeşitli düşünürler tarafından derlenerek yayınlanmışlardır. Diğer bir deyişle yönetim bilimine yönelik olarak sistematik bir bilgi birikimi ve paylaşımı gerçekleştirdikleri söylenemez. Nispeten yakın tarihlerde yönetim bilimi ile ilgili olabilecek iddiaları olan Robert Owen ile James Watt ve M. Robinson Boulton ikilisi de dikkate değerdir. Bunlardan Owen özellikle işçilerin çalışma şartları ve hakları üzerine yoğunlaşırken Watt ve Boulton ise yöneticisi oldukları işletmelerde bireysel ve kurumsal verimlilik rakamlarına yoğunlaştıklarını ayrıca pazar tahminleri ve üretim planlaması yaptıklarını, ürün ve süreç standartlaşmaları üzerine çalıştıklarını görüyoruz<sup>19</sup>.

Ancak Owen’ı ya da Watt ve Boulton ikilisini yönetim bilimi içinde kabul etmeye engel olabilecek bazı noktalar vardır: Owen işletme yönetiminin başarısına değil, çalışanların haklarına ve çalışma koşullarına odaklanmıştır. Daha açık bir ifade ile temel motivasyonu işletme yönetimi değil işçilerin çalışma ve yaşam koşullarıdır. Ve günümüzde olduğundan farklı olarak bu konularla ilgilenme sebebi işçilerin refahı üzerinden motivasyon sağlamak ve işletme performansını arttırmak değildir. Watt ve Boulton ise işletmelerindeki gayretlerini bilimsel anlamda yayınlama çabasına girişmemişlerdir, diğer bir deyişle yönetici olarak kabul edilebilirler ama yönetim bilimci oldukları tartışmalıdır.

Özetlemek istenirse bütün bu fikir/uygulama adamları ya temel olarak işletme yönetimi ya da işletme performansı ile ilgili değildir ya da birikimlerini bilimsel yollarla paylaşmamışlardır. Bir karşılaştırma yapmak istenirse, literatürde yönetim biliminin başlangıcı sayılan klasikler, örneğin, genelde gözlem ile topladıkları bilgileri prensipleştirmiş ve yayınlamışlardır. Amaçları işletmelerin daha iyi yönetilmesini sağlayarak daha iyi performans göstermesi olmuştur. İşçilerle ya da yöneticilerle ya da üretim süreçleri ile ilgili söyledikleri şeylerin hedefi işletmelerin

17 Jean Baptiste Say, *Traité D’Economie Politique* (1803), Paris, Institut Coppet, 2011, s:45-46

18 Say, agk., s: 49

19 Wolfgang Pindur, ve diğerleri, “The history of management : a global perspective”, *Journal of Management History*, 1995, Vol. 1 No. 1, s: 60

performansının artmasıdır. Yayınların amacı ise genel olarak bütün işletmelerin bu bilgilerden yararlanmasını sağlamaktır.

### 3. Yönetim Bilimiyle Önemli Bağlantısı Olan Kaynakların İncelenmesi

Çalışmanın araştırması esas olarak bu başlık altında gerçekleştirilmiştir. Araştırma kapsamında ilk olarak yönetim bilimine olan katkılarının değerlendirilmesi için Smith'in eseri incelenerek yönetim ile bağlantılı olabilecek iddia ve görüşleri değerlendirilmiştir. İkinci olarak 19.yy ikinci yarısında yönetim anlamında neler konuşulduğunu ve bunların ne kadar çağdaş yönetim biliminin parçası olarak kabul edilebileceğini görmek için örnek olarak seçilen Railroad Gazette isimli sektörel yayının 1870-1872 yıllarındaki sayıları incelenmiştir. Adı geçen yayının ilk sayıları 1850'lerde çıkmaya başlamıştır ama bulunabilen en eski örnekler 1870'e dayanmaktadır. Yaklaşık 150 dergiyi kapsayan bu incelemede elde edilen bulgular da az aşağıda ortaya konmuştur.

#### 3.1. Smith'in durumu

Smith, Sanayi Devriminden önce yaşamış ve meşhur eserini de Sanayi Devriminden önce yazmıştır. Eserini yazmasını sağlayan birikimini eserden önceki bir veya iki on yıllık dönemde edindiğini varsayarsak "tarihsel kriterlerimize" pek de uymadığını itiraf etmek durumundayız. Buna bağlı olarak Sanayi Devrimi'ni tanımamış olması ve özellikle de bundan sonra yaşanacak olan endüstriyel, sosyal hatta sermaye ile ilgili değişimi görmemiş olması Adam Smith'in yönetim biliminin bir parçası olarak kabul edilmesini engeller. Buna karşın yönetim biliminden bahsedilebilmesi için gerek duyulan tüm şartlara da uymaktadır. Çalışması kişisel de olsa gözlemlere dayanmaktadır; akılcılık vardır, yarışmacı-rekabetçi değerler vardır; işletmeler incelenmiştir; kısmen "yönetici" düşüncesi bile vardır. Bilimselliği çağdaş olarak kabul edilmemekle birlikte bilim dışı olarak da tanımlanmamaktadır. Nitekim iktisat biliminde, klasik iktisadın "kurucusu" sayılır.

Bu muğlaklık doğal olarak yönetim bilimi yazınında da çelişkilere neden olmuştur: Örneğin Atilla Baransel klasik yönetim düşüncesi içinde Adam Smith'i saymaz. Smith'i klasik dönem öncesine koyar<sup>20</sup>. Keza Tamer Koçel'de de Adam Smith yer almaz. Öte yandan Daft "örgütlenme prensiplerini anlatırken uzmanlaşmadan ve bunun verimliliğe olan katkısından bahseder ve uzmanlaşmayı (Taylor'a değil de) Adam Smith'e yaptığı gönderme ile açıklar<sup>21</sup>.

Bu konuda bazı örnekleri sıralamak istersek; Rosenfeld ve Wilson<sup>22</sup>, Smith'in netleştirdiği ahlaki yaklaşımın, yönetim düşüncesi ile (dolaylı) ilişkisi olduğunu vurgularken, Livvarçin ve Kurt<sup>23</sup>

---

20 Baransel, agk., s: 113

21 Richard Daft, Management 9th Edition, South-Western Cengage Learning, 2010, s: 244

22 Robert H. Rosenfeld ve David Wilson, Managing Organizations 2nd Edition, London, McGraw Hill, 1998, s: 479

23 Livvarçin- Kurt, agk., s: 9-20

Smith'i yönetim biliminin teorisyenleri arasında saymıştır. Berber<sup>24</sup> Smith'i (sadece) ekonomist olarak tanımlarken, işbölümü ve uzmanlaşma konusundaki katkılarının Mill'in çalışmaları ile yönetim bilimine evrildiğini vurgulamıştır. Eren<sup>25</sup> ve Ataman<sup>26</sup> Smith'ten bahsetmezken, Barabel ve Meier<sup>27</sup> kimi çalışmalarda Smith'in ilk yönetim prensiplerini geliştiren bilim insanı olduğundan bahsetmişlerdir.

Esasen bir iktisatçı olarak kabul edilebilecek Smith'in genel yaklaşımı arz/talep yasasına dayanır. Smith'e göre toplumun ihtiyaçlarını karşılamak için üretimi arttırmak gereklidir. Üretimi artan bir malın fiyatı düşer. Fiyat düşerse tüketicilerin bu malı satın alma imkânı artar ve böylece tüketim artar. Tüketim artışı ile toplum refahı artmış olur<sup>28</sup>. Nitekim Smith oldukça basit bir biçimde “medeni toplumlar” ile “medeni olmayan toplumları”, çalışabilecek durumda olanların çalışmayacak durumda olanlara bakabilecek kadar üretim yapabildiği ya da yapamadığı toplumlar olarak tanımlamıştır<sup>29</sup>. İktisadi anlamda bu yaklaşımın eleştirileri yapılabilir ve yapılmaktadır ancak tartışılmayacak bir konu varsa o da Smith'in gözünde medeniyetin kişi başı üretimin yüksekliği ile değerlendirildiği ve medeni toplumların üretken toplumlar olduğudur.

Detaylara geçilirse yönetim bilimi ile ilgili olarak ilk vurgulanması gereken, Smith'in “işbölümü” ile ilgili fikirleridir. Smith'in iş bölümünün yararları üzerine anlattıkları temel olarak iki başlıkta toplanabilir. Birincisi iş bölümünün uzmanlaşmayı bunun da verimliliği arttırması ikincisi ise makine konusunda gelişime ve inovasyonlara yardımcı olmasıdır<sup>30</sup>. İş bölümünün en doğal sonucu uzmanlaşmadır. Uzmanlaşma, bir işi yapan kişinin yaptığı işi bütün ayrıntıları ile en iyi şekilde bilmesi ve yaptığı işi en hatasız ve hızlı şekilde yapabilmesi anlamına gelir. Bu şekilde uzmanlaşma her düzeyde bütün topluma yayılırsa, her kişi, kurum ve her ülke sadece uzmanlaştıkları alanlara yoğunlaşır. Böylece herkes en iyi bildiği işi yaparak üretimini en yüksek seviyeye çeker ve toplam üretim olabilecek en yüksek seviyeye ulaşır. Bunun iktisadi düzeydeki detay ve eleştirileri bir yana, işletme düzeyinde de Smith tarafından ele alınmış olması yönetim bilimi açısından önemlidir; bu Smith'in işletme performansına yönelik yaklaşımı olduğunu da göstermektedir ki zaten kitabı da bu yönde örneklerle doludur.

Ancak bununla sınırlı değildir. İlginç bir şekilde Smith (250 yıl kadar önce) makine teknolojisi alanında yenilik yapmanın iş bölümü ve sonrasında gelen uzmanlaşma ile nasıl ilişkili olduğunu oldukça detaylı bir şekilde açıklamıştır. Çok özet olarak belirtilirse, uzmanlaşma sayesinde işçilerin hem kendilerini hem de kendileri için kullandıkları makine kısımlarını çok daha detaylı bir şekilde bilebileceklerini anlatır. Bu sayede kullandıkları makineleri geliştirme imkânlarının daha fazla olduğunu vurgular<sup>31</sup>. Smith'e göre, işbölümü uzmanlaşmayı, uzmanlaşma da işini daha iyi

24 Berber, agk., s: 51-52

25 Erol Eren, Örgütsel Davranış ve Yönetim Psikolojisi 8.Baskı, İstanbul, Beta Yayın., 2004

26 Göksel Ataman, İşletme Yönetimi 2. Baskı, Türkmen Kitabevi, İstanbul, 2002

27 Michel Barabel ve Olivier Meier, *Manager Les Meilleures Pratiques du Management* 2e Edition, Paris, DUNOD, 2010, s: 9

28 Adam Smith, *Milletlerin Zenginliği*, İstanbul, Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, 2004

29 Smith, agk., s: 1

30 Smith, agk., s: 9-13

31 Smith, agk., s: 95

bilmeyi sağlar. İşini daha iyi bilen kullandığı makineyi de daha iyi bilir ve geliştirir. Uzmanlaşma iş sürecinin aşamalarına uygun olarak gerçekleşeceği için, her aşamanın uzmanı o aşamaya yönelik makine tasarımını en iyi şekilde yapacaktır. Bu öncelikle inovasyon sonrasında verimlilik ve üretim artışı ile fiyat düşüşü anlamına gelmektedir. Buna örnek olarak da metal sanayi ile kumaş sanayinin karşılaştırmasını göstermiştir. Metal sanayinde ürün fiyatlarının kumaş sanayine göre çok daha hızlı düştüğünü çünkü metal sanayinde işbölümünün daha ileri olduğunu bu sayede de makine teknolojinin çok daha ileri gittiğini göstermiştir.

Smith işbölümü ve uzmanlaşma sayesinde entegrasyonun da çok fazla yaygınlaşamayacağını iddia etmektedir. Çünkü uzmanlaşma sayesinde kendi işlerine odaklanan işletmelerin daha başarılı olduğu görülecek böylece işletmeler entegrasyona yeltenmeyeceklerdir<sup>32</sup>. Entegrasyon meselesi bugün bile tartışılmaktadır ve işletmelerin entegrasyon yerine kendi uzmanlık alanlarına yönelmeleri gerektiği iddiası çok daha yakın tarihli yayınlarda dile getirilmiştir<sup>33</sup>.

Smith'in yönetim ile ilgili olabilecek bir başka fikri/iddiası "profesyonel yönetici" konusundaki yaklaşımıdır. Smith detaylı bir şekilde "katma değer" tanımı yaptıktan sonra katma değer "yönetim ve teftiş işinin ücreti" olarak düşünülebileceğini belirtmektedir. Yaşadığı dönemde girişimci ile yönetici sıfatlarının tek bir kimlik altında toplandığı hatırlanırsa Smith'in teorisinin ne denli önemli olduğu daha rahat anlaşılabilir. Smith'e göre, kâr ile katma değer her zaman aynı anlama gelmez. Aradaki farkı anlayabilmek için katma değeri belirlemek gerekir ve bu mümkündür. Katma değeri belirlemenin yolu, "yönetimden ve teftişten sorumlu birini (bugünkü anlamıyla profesyonel yönetici) istihdam etmek ve razı olacağı ücreti görmektir. Tabii ücretin değeri "güveni" de dâhil edecektir<sup>34</sup>.

Smith'in kâr ve katma değeri birbirinden ayırması ve katma değeri zımni bir şekilde yönetim ve örgütlenme becerisine bağlaması önemli olsa da Sanayi Devrimi ile ortaya çıkan profesyonel yöneticilik anlayışını tam olarak yansıttığı söylenemez. Yönetim biliminin "yönetici" ile ilgili konularında, Smith tam bir başlangıç olarak kabul edilemez çünkü profesyonel yöneticiliğin gerektirdiği teknik bilgileri ve bunlara duyulan ihtiyacı henüz göremediği bilinmektedir. Ancak yine de zamanının ötesinde bir birikime sahip olduğu yadsınamaz.

Smith'in yönetim bilimi ile ilgili olabilecek bir başka iddiası bugünkü anlamıyla insan kaynakları yönetiminin bir unsuru olabilecek "ücret yönetimi" meselesidir. Temel hedefi her düzeyde verimlilik ve buna bağlı olarak üretim artışı olan Smith, işçi bazında üretimi arttırmanın en etkili yollarından biri olarak "parça başı ücret" sistemini önerir. Parça başı ücret sisteminin işçilerin "kendi sağlıklarını tehlikeye atacak kadar" etkili bir motivasyon aracı olacağını belirtmiştir (Taylor'dan 130 yıl kadar önce). Ancak işçilerin parça başı ücret sistemi ile daha fazla para kazanmak için kendi sağlıklarını tehlikeye atmalarının engellenmesi gerektiğini de ifade etmiştir<sup>35</sup>.

32 Smith, agk., s:574

33 Thomas J. Peters- Robert H. Waterman, Yönetme ve Yükseltme Sanatı – Mükemmeli Arayış, 2. Baskı, İstanbul, Altın Kitaplar Yayın., 1995, s: 399-416

34 Smith, agk., s: 53

35 Smith, agk., s: 88-89

Bu arada, belki de vurgulanması gereken önemli bir detay da şudur ki; Smith'in ücret sistemi ile ilgili yaklaşımı aslında basit bir "parça başı ücret" formülünün ötesinde "performansa dayalı bir ücret sistemidir". Çünkü örnek olarak "öğretmenlik" mesleğini de kullanmıştır. Böylece ücret sistemini sadece "üretim" sektörü ile sınırlamadığını "hizmet" sektörünü de kapsadığını göstermiştir<sup>36</sup>. Tabii Smith'in içinde bulunduğu dönemde bugünkü anlamıyla "hizmet sektörünü" anlayabilmiş olması mümkün değildir. Buna rağmen aklındaki ücret sisteminin basitçe parça başı üretime dayalı ücret olarak sınırlandırılmayacağı, bariz bir şekilde performansa dayalı ücret olarak kabul edilmesi gerektiği bellidir.

Smith'in (post) modern yönetim anlayışı ile ilişkili olabilecek bir başka iddiası loncalara yönelik eleştirilerine dayandırılabilir. Smith loncaları (çeşitli nedenlerle üretimi sınırlamaları nedeniyle) eleştirirken, loncaların ürün kalitesini arttırmak için uzun çıraklık dönemlerine bel bağladıklarını hâlbuki kalitenin daha ciddi bir denetim gerektirdiğini söyler. Smith'e göre müşteri ürünü alırken çırağın kaç yıllık tecrübesi olduğu ile ilgilenmeyeceğinden, ürünün üzerinde bulunan ve kaliteyi belgeleyen simgelerin, loncaların çırak yetiştirme usullerinden daha etkili olacağını iddia etmektedir (ISO standartlarından ve damgalarından 200 yıl kadar önce)<sup>37</sup>. Hatta daha net bir şekilde "kaliteyi lonca disiplini değil, müşteri kaybetme korkusu sağlar"<sup>38</sup>; demiştir. Görüldüğü gibi toplam kalite yönetiminin temelleri 18.yy sonunda Smith ile atılmıştır demeye bile imkân sağlayabilecek kadar açık ifadeler söz konusudur. Gerçi Smith'in temel motivasyonu üretim kalitesi değil üretim artışıdır ama üretim kalitesine yönelik bilinci de olduğunu, sadece dönemin getirdiği koşullar nedeniyle bu bilincini, üretimi sınırlandıran loncaların iddialarını çürütmek için kullandığını söylemek mümkündür.

Bütün bu örneklere dayanarak Smith'in 18.yy sonunda belli bir "yönetim" bilgi ve birikimine sahip olduğunu söylemek mümkündür. Ne var ki Sanayi Devrimi'ni ve sonrasında oluşan "yeni dünya ve üretim düzenini" görmemiş olması bu değerli öngörülerin "çağdaş yönetim biliminin" ilk temsilcisi olarak kabul edilmesinin önündeki engeldir. Smith'in yönetim biliminin doğuşu ve gelişimindeki yerini tartışmayı sonuç bölümüne bırakarak Sanayi Devrimi sonrası yönetim düşüncesinin gelişimine devam edelim.

### **3.2. Yönetim Düşüncesinin Doğuşu ve Bir Örnek Olarak Railroad Gazette**

Smith için açtığımız parantezi kapatırsak, yönetim bilimi literatürü kapsamında olarak kabul edilebilecek ilk örnekleri aramaya Sanayi Devrimi sonrasında devam edebiliriz. Bu noktada neyin yönetim biliminin bir parçası olması gerektiğine karar vermemize yardımcı olan kriter çerçevesini hatırlamak istersek; "içinde bilinç ve farkındalık da barındıran ve ortak sorunlara standart çözümler geliştirmeyi, bu nedenle de iletişime açık bir şekilde elde edilen tecrübeleri yazılı veya sözlü ama formel biçimde diğer yöneticilerle de paylaşmayı temel

36 Smith, agk., s: 849

37 Smith, agk., s: 135

38 Smith, agk., s: 144



alan”, yayınları aradığımızı hatırlayabiliriz. Bu çerçevede Sanayi Devrimi’nden sonra yayın hayatına başlayan çeşitli sektörel ticari dergilerin içinde yönetim bilimi ile ilgili olabilecek yazılar ve görüşler olabileceği anlaşılmış ve bu nedenle de bunların incelenmesi mantıklı gibi gözükmiştir.

Her biri yaklaşık 40-50 yıl boyunca haftalık olarak yayınlanmış çok sayıda derginin incelenmesi oldukça zaman alacağı ve elde edilen bilgilerin geniş bir yer dolduracağı varsayılarak bunların arasından bir “temsilci” seçilmiştir. Aralarında hem eski bir örnek olması, hem üzerinde benzer bir amaçla çalışılmış olması<sup>39</sup>, hem de dergilere kolaylıkla ulaşılabildiği için Railroad Gazette<sup>40</sup> isimli sektörel-ticari dergi serisinin 1870-1872 yılları arasındaki sayıları incelenmiştir. Bu sayılarda o dönemde, en azından “klasikler” adıyla tanınan grubun ulaştığı düzeyde bilgi birikimi ve paylaşım amaçlı yayın bilincinin olduğu görülmüştür.

Bu inceleme sonunda yönetim bilimi ile ilgisi olan çeşitli yazılar aşağıdaki paragraflarda, paylaşılmıştır. Bu örnekler yönetim düşüncesinin, klasiklerden çok önce, 19.yy ikinci yarısından hemen sonra ortaya çıktığı tezini destekler niteliktedir. Bu derginin çeşitli sayılarında, yönetim kavramının ismiyle, niteliğiyle ve sorunlarıyla tam olarak yerleştiğini gösterir çok sayıda yazı veya röportaj ya da çeşitli konferanslardan alıntı söylemler vardır. Ama bu çalışma için esas önemli olan, hiç olmazsa kişisel gözlem ve tecrübelerden elde edilmiş verilere dayanan ve bu verileri yönetim prensipleri haline getirmiş yazılar bulmaktır. Bu tip yazılar varsa yönetim biliminin Taylor veya Fayol ile değil, benzer iddiaları, benzer biçimlerde geliştirip sektörel bir dergide bir çeşit makale olarak yayınlamış “isimsiz kahramanlarla” (en azından) 1870’lere kadar uzandığını dayandırdırılmış olacaktır.

İncelemede yönetim ile ilgili olabilecek çok sayıda yazı bulunmuş olmasına rağmen bunların bir kısmı yönetsel tecrübelerin paylaşılması amacını taşımadığı sadece yönetimle ilgili olabilecek “haber” niteliği taşıdığı için buraya getirilmemiştir. Buraya sadece gerçekten kişisel gözlem ve tecrübelerle dayanarak elde edilen bilgilerin paylaşıldığı değerlendirmeler getirilmiştir. Bu bilgiler beklentilerin ötesinde “sofistike” bir niteliğe sahip olduğu için gruplandırmaya gerek görülmüştür. Böylece yönetim biliminin bu ilk ilkel örnekleri “İKY hakkında çıkan yazılar”, “ücret ve performans dayalı ücret hakkında çıkan yazılar”, “disiplin hakkında çıkan yazılar”, ile “yönetici ve liderlik hakkında çıkan yazılar” başlıkları hakkında incelenecektir.

### 3.2.1. İKY Hakkında Çıkan Yazılar

Tabii ki 1870’lerde insan kaynakları yönetimi adıyla tanınan bir kavram yoktu. Ancak bu alt başlığın amacı az aşağıda görülecek örneklerin bu açıdan bundan 250 yıl kadar önce ne kadar ileri gittiğini vurgulamaktır.

---

39 Jenks agm., s: 421-447

40 <https://babel.hathitrust.org/cgi/pt?id=mdp.39015021737674;view=1up;seq=7;size=200>



Örneğin 25 Mart 1871 tarihli bir sayıda (s. 613-614) Illinois Central Railroad isimli firmanın 1870 yılı raporu 41. mevcuttur. Bu raporda başkanın (yönetim kurulu başkanı) raporundan sonra yer alan genel müdür raporunda çeşitli finansal ve teknik bilgilerin yanı sıra “railroad man” (demiryolu çalışanı) başlığı altında yer alan bir yazı söz konusudur. Bu yazıda özellikle kondüktör kimliğinden yola çıkarak bir demiryolu çalışanının hangi özelliklere sahip olması gerektiği gibi konular açıklanmıştır. İlginç bazı noktalara vurgu yapmak gerekirse, demiryolu çalışanının halkla muhatap olacağı bu nedenle giyimine ve hareketlerine dikkat etmesi gerektiği, kibar, iyi kalpli ve sorumluluk sahibi olması gerektiği anlatılmıştır. İleriki paragraflarda ücret konuları da anlatılmış ve çalışanların beklenenin ötesinde gösterdikleri gayretlerinin “extra” gelirlerle ödüllendirilmesi gerektiği bunun da gençlere bir motivasyon unsuru olacağı anlatılmıştır. Aslında bu dergilerde ücret konusu üzerine çok yazı vardır ve bunların bir kısmı ayrı bir başlık altında ortaya konacaktır ama beklenenin ötesinde gayret tabiri ile kastedilenin standardın ötesinde gayret olduğunu bunun da standardın ötesinde bir ücret ile ödüllendirilmesi gerektiğinin belirtildiğini vurgulamak önemlidir. Bu değerlendirme tıpatıp Taylor’ın değerlendirmesi 42 ile uyushmaktadır ve Taylor’dan yaklaşık 40 yıl kadar önce yapılmıştır.

9 Eylül 1871 tarihli bir sayıda, demiryolları ile ilgili yapılmış bir konferansta gerçekleşen bir konuşmanın kayıtları kaleme alınmıştır. Bu yazıda bir demiryolu şirketinin üst düzey yöneticisi 43. özet olarak şunları anlatmıştır: “Trenlerimizin içinde çalışan personelimize hayatlarımızı teslim ediyoruz. Doğal olarak bu personelin çok önemli kişisel özelliklere ve yetkinliklere sahip olması gerekmektedir. Bu özellik ve yetkinliklerin varlığı ve gelişimi demiryolu şirketlerinin inisiyatifine bırakılmıştır. Demiryolu şirket yönetimleri bu konuda gerekli tedbirleri almaya gayret etmektedir; ancak onların (bizim) temel motivasyonu para kazanmaktır. Bu özelliklere de sadece daha fazla müşteri getirecekse önem vermektedir. Oysa bu kadar önemli iş yapan bu personelin, özellik ve yetkinlik standartlarının hem öğretilmesi (eğitim) hem de korunup geliştirilmesi (denetim) devletin bir şekilde etkin olduğu bir süreç çerçevesinde olmalıydı. Dahası bu çalışanlara verdiğimiz ücret onları yaşamaları gereken refaha ulaştırmamakta ve çok kısa sürede bağılıklarını eritecek duruma getirmektedir. Bu yazıda demiryolu şirketinin “personel müdürü” kendi şirketinin de dahil olduğu sektörü, çalışanlara bakış açısı nedeniyle eleştirirken, işletmelerin genel başarısı için nitelikli eleman istihdam etmenin önemini ve bunun için alınması gereken yönetim tedbirlerini sıralamaktadır. Buradan şunlar anlaşılmaktadır; o dönemde de şirketler çalışanlarını “yönetim faaliyeti yaptıklarının farkında olarak” yönetmektedir. Bağlılık, çalışan sağlığı güvenliği, mutluluğu, refahı gibi konular bilinmektedir. Ücretin sadece kısa vadeli kâr amacı ile değil uzun vadeli planlar dahilinde ödenmesi gerektiği belirtilmektedir. Hatta bu personel standartlarının varlığı ve gelişimi devlet tarafından denetlenmelidir; denmektedir.

41 Bu raporun varlığı bile yönetim biliminin o dönemde ulaştığı noktayı göstermeye yardımcı olur. Rapor günümüzün büyük işletmelerinin halka açıkladığı “faaliyet raporlarının” oldukça benzer ilkel bir örneğidir.

42 Taylor, agk., s: 17

43 Üst düzey yönetici anlamında “general butler in railroad management” tabiri kullanılmıştır. “Butler” baş kâhya anlamına gelmektedir. “Personel Müdürü” gibi düşünülebilir.

3 Şubat 1872 tarihli sayıda yayınlanan ve Alman demiryollarının tanıtımı için kaleme alınmış oldukça detaylı bir yazı ise şu şekilde özetlenebilir. “Maliyet düşürme ve kâr artışı için doğru elemanın seçimi ve ücretlendirilmesi önemlidir. Maliyet düşürme gayretleri sürekli hale getirilmeli, trafik daha iyi düzenlenmeli, yapılması gerekli işler daha hızlı bir şekilde gerçekleştirilmeli, yetenekli çalışanlar eğitilmeli, çalışanlar için daha yüksek gelirler sağlanmalıdır”; denilmektedir.

### 3.2.2. Ücret ve Performansa Dayalı Ücret Hakkında Çıkan Yazılar

İnceleme kaynağı olan Railroad Gazette isimli dergide ücret ve ücret yönetimi ile ilgili çok sayıda yazı vardır. Ancak bunların bir kısmı, muhtemelen dönemin politik gelişimlerinden de etkilenerek, demiryolu sektörü çalışanlarının içinde buldukları refah koşullarının yetersizliği nedeniyle yazılmıştır. Böylece ücret temalı birçok yazıda temel motivasyon kaynağı esasen sosyal adaletsizliklerle ilgili tedbirler almak ya da en azından bu soruna parmak basmış olmak olarak kabul edilmelidir.

Aslına bakılırsa Taylor’ın da ücret yönetimi ile ilgili tavsiye ve tekniklerinin altında yatan nedenlerden biri budur. Taylor işçilerle patronların menfaatlerinin çeliştiğini değil örtüştüğünü iddia eder. Bunu göstermenin yolunu işçilerin kazandırdıkları refaktan pay almalarına bağlar 44. Railroad Gazette sayıları ise bize bunların, aynı teorik açıklama ile Taylor’dan 40 yıl kadar önce söylenmeye başladığını göstermektedir.

Örneğin 8 Nisan 1871 tarihli bir başka sayıda (s:24). “Co-operative Labor” başlıklı bir makalede, bir işletmede hazırlanan ve uygulanan “kâr paylaşım” sistemi açıklanmıştır. Sistemin detayları ve koşulları bir yana, özeti, bütün masraflar çıktıktan sonra kalan kârın bir kısmının çalışanlara paylaşılması şeklinde yapılabilir. Bununla iki amaç elde edileceği ifade edilecektir. Birincisi işçileri sendikadan uzak tutmak, ikincisi ise yaptıkları gayretlerin ve işletmeye kattıkları tasarruf imkânının somut karşılığını somut olarak göstermektir. Sendikadan uzak tutma amacı da ilginç bir şekilde “sendikayı sevmemeleri” üzerine değil kendilerini sermaye sahipleri (kapitalist kelimesi kullanılmıştır) ile bir tutmaları onların gözüyle görmeleri üzerine kurulmuştur.

Bir başka örnek olarak 14 Ocak 1871 tarihli bir sayıda (s.370) “Demiryolu Hizmetleri Reformu (Railroad Service Reform)” başlıklı bir yazı ele alınabilir. Bu yazı başka detayları da barındırmaktadır ama en ilginç yaklaşım ücret konusunda görülmektedir. Yazıda ortaya atılan iddia, demiryolu çalışanlarının farksız ücret almalarının ilgili/ilgisiz, dürüst/değil, akıllı/aptal çalışanları ayıramadığı bunun da uzun vadede bütün çalışanları işiyle ilgisiz hale getirdiği hâlbuki iyi bir demiryolu çalışanının işverenin açmazları ile ilgilenilmesi gerektiğidir. Burada, bu konu derginin önceki muhtelif sayılarında defalarca tekrarlanan “tasarruf ve maliyet düşürme gayretlerine bağlanmıştır ve şu sonuca varılmıştır: İşine ilgi gösteren bir çalışan kömür, yağ ve atıklardan önemli ölçüde tasarruf yapabilir. Ve bu tasarruf çok büyük miktarlara ulaşabilir. Bundan elde edilecek kazançtan da bunu yapabilen çalışana belli bir pay verilebilir. Ayrıca

---

44 Taylor, agk., s: 16

bu sistem sadece demiryolu sektöründe değil bütün iş dünyasında kullanılabilir; denilmiştir. Taylor'dan 40 sene kadar önce.

Ücret ile ilgili ilginç bir başka yazıya ise 28 Aralık 1872 (s.552-553) tarihli bir sayıda rastlanır. Bu yazıda “mekanik uzmanları” özelinden hareketle, demiryolu çalışanlarının hangi özelliklerinin ücretlendirmeyi etkilemesi gerektiği açıklanmıştır. Net bir biçimde “para ödemeye değer” özellikler vurgulanmıştır. Ayrıca ücret ödemeye değer özellikler “bilgi”, “beceri” ve “tecrübeye” dayalı özellikler olarak net bir şekilde gruplandırılmış, “fiziksel gayretler” ile “düşünsel gayretler” de ayrı ayrı belirtilmiştir; günümüzden 150 yıl kadar önce.

### 3.2.3. Disiplin Hakkında Çıkan Yazılar

Tabidir ki 1870’li yıllarda disiplin yönetim için ön plandadır. Aslında bu çerçevede disiplin uygulamalarının veya bu konudaki yazıların yönetim biliminin bir parçası olarak kabul edilmesi hatalı olarak bile kabul edilebilirdi. Ne var ki 1870’lerde yer alan disiplin kavramının basitçe “otoriteyi yerleştirmek ile ilgili” olmadığı görmek bu konudaki yazıları buraya taşımak için itici faktör olmuştur. Örneğin 5 Kasım 1870 tarihli dergide demiryolu çalışanları arasında belli bir disiplinin mevcut olması gerektiği belirtilmektedir. Ancak burada disiplinin amacı, çalışanların sağlık ve güvenliğini korumak ve sürekliliğini teminat altına almaktır (s.133).

Ancak disiplin konusu da bununla sınırlı değildir. Fayol’un yaklaşımlarına oldukça benzer bir disiplin yaklaşımı çeşitli sayılarda net bir biçimde görülmüştür: Örneğin 8 Nisan 1871 tarihli dergide (s.13) “New York Bulletin” adlı yayından yapılmış bir alıntı ile “Demiryolu Disiplini (Railroad Discipline)” isimli bir yazı yayınlanmıştır. Esas amacı demiryolu kazalarını azaltmak olan bu yazıda demiryolu kazaları ağırlıklı olarak çalışan kusurlarına bağlanmaktadır. Bunun çaresi olarak da disiplinin yaygın olarak uygulanması gerektiği iddia edilmiştir. Ancak yönetim biliminin doğuşunu ve köklerini göstermesi açısından ilginç olan unsurlar araya serpişmiş bazı cümlelerde gizlidir. Örneğin “demiryolu hizmetlerinin bütün kollarında çalışanlar için disiplin, basit ya da karmaşık, bütün yönetim sistemlerinin uyumlu işlemesi için gerekli ve kaçınılmaz bir unsurdur; ve bu (disiplin) ancak her adam (eleman) kendi görevlerini ve dakikliğini bildiği takdirde işe yarar ve kazalar azaltılabilir...Yetkin olmayan, yetersiz ya da çalışanlarını dikkate almayan (careless employe) biri tarafından icra edilmiş başarısız bir yönetim, maliyeti ne olursa olsun, işletmeye daha büyük zarara yol açacaktır. Oysa bu tip hatalar yapmayacak bir yönetici işletmeye maliyeti ne olursa olsun daha az kaza ve sorun oluşturduğu için daha kârlı olacaktır.” denilmektedir.

Burada bir karşılaştırma yapmak uygun olabilir. “Disiplin” temasıyla anılan en eski yönetim bilimci Fayol “disiplin” konusunda şunları söylemiştir: “Disiplin kavramı; itaat, devamlılık, çalışkanlık, hal ve hareket düzgünlüğü ve işletme ile çalışanları arasında mevcut sözleşme hükümlerine uygun olarak ortaya çıkan saygının gözle görünür işaretlerinden ibarettir... bir sosyal bünyede disiplinin kıymeti sadece yöneticilerin değeriyle bağlantılıdır... Olumsuzluk çoğu kere yöneticilerin yetersizliğinden kaynaklanır... Disiplini kurup sürdürmenin en etkili

yolları şunlardır: 1) Her düzeyde iyi yöneticiler; 2) Mümkün olduğu kadar açık ve hakları tanıyan sözleşmeler; 3) Cezaların adil bir şekilde uygulanması". 45

Gayet tabii disiplin konusunu biraz daha geniş olarak ele alınmış ve daha detaylı açıklamalar getirilmiştir ama özellikle "yönetici sorumluluğu", "çalışanların görevlerini açıklayan sözleşme maddelerinin açık olması gerektiği" gibi konulardaki benzer yaklaşım dikkat çekicidir. 1870'lerde disiplinin uygulanması yönetim başarısına bağlanmıştır; aynı Fayol'da olduğu gibi. Haklılığı bir yana bu konuda bir bilinç ve birikim olduğu ve bunun da işletmelerin performansına dolaylı da olsa bir katkı vermek amacıyla paylaşıldığı bellidir.

### 3.2.4. Yöneticilik ve Liderlik Hakkında Yazılar

20 Nisan 1872'de yayınlanan (s. 172) "ustabaşılara tavsiyeler (hints for foremen)" isimli yazıda yöneticilik ve liderlik üzerine prensipler yer almıştır. Burada paylaşılan prensipler şu şekilde özetlenebilir: "Bugün demiryolunda çalışan alt düzey yöneticiler bir grup insanı yönetmeyi maalesef karmaşa ve kaos içindeki bir topluluğa düzenli iş yaptırmanın imkansızlığı olarak görmektedir. Halbuki kaos ve karmaşa yöneticinin karakteri ile alakalıdır. Eğer yönetici astlarına karşı sürekli asık suratlı, emredici ve sert olursa emrinde çalışanlar gerçekten de kaos ve sorun çıkarmak için onun bir an arkasını dönmesini veya uzaklaşmasını beklerler. Maalesef bu tarz yönetim oldukça yaygındır. Öte yandan eğer yönetici düzgün karakterli, doğru değerlendiren bir yapıya sahip olursa o zaman işler kargaşa ve sorun çıkmadan yürür. Dolayısıyla iyi bir yönetim için düzgün karakter şarttır."; denilmektedir. Burada düzgün karakterden kast edilenin yöneticinin çalışanlarına karşı emredici ve asık suratlı olmamasıdır. Aslında burada anlatılmaya çalışılan konu bu yazıdan yaklaşık 80 sene kadar sonra ortaya çıkacak liderlik teorilerinin konusudur. Özellikle de davranışsal liderliğin temel iddiası olan 'demokratik liderin otoriter lidere karşı daha başarılı olacağı düşüncesinin' oldukça ilkel bir örneğidir.

Gayet tabii disiplin ya da motivasyon konularından da görülebileceği gibi yöneticiler ve yönetim ile ilgili tavsiyeler, prensipler ve uygulamalar ağırlıklı olarak davranışsal konuları oluşturmaktadır. Ancak somut konular da yok değildir. Çok ilginç bir örnek olarak 31 Aralık 1870'de yayınlanan bir sayıda (s: 313) "diagram" yer almaktadır. Bu diagram "altın fiyatları", "inşa edilmiş demiryollarının bakımı", "taşınmış yolcu ve yük miktarları" gibi veriler arasında ilişki kuran bir grafiiktir. Amaçlanan ise bunlar arasındaki ilişkileri çözmek ve bu sayede bir gelir gider ilişkisi kurmaktır. Bir anlamda işletmenin gelir gider dengesini çözümlenmeye çalışan belki de ilk "regresyon analizi"dir. Ancak bu yazıda sadece bu grafik ve çeşitli indikatörlerin arasındaki ilişkiler incelenmemiştir; bir demiryolu yöneticisinin harcama ve gelirin sadece ne olduğunu değil bunların birbirine olan etkilerinin nasıl gerçekleştiğini bilmesi gerektiği de belirtilmiştir. Diğer bir deyişle yöneticiler için çevresel faktörlerin tek tek gelire ve gidere yönelik etkilerini tanımaya yönelik yardımcı bir diagram önerilmiştir. Beklenti demiryolu yöneticilerinin finans hesaplarını bu diagramı kullanarak çevresel faktörleri dikkate aldıktan sonra yapmalarıdır.

45 Henri Fayol, Genel ve Endüstriyel Yönetim, 3. Baskı, Ankara, Adres Yayınları, 2012, s: 54-56

Nihayet en ilginç yazı (dizisi) ise son örnek olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu yazı aslında Hindistan demir yollarında çalışan bir İngiliz yöneticinin, ABD'deki demiryollarının yönetimi hakkında izlenimleri ile ilgilidir. Esasen ABD'de çalışan demiryolu çalışanlarının hal ve davranışları ile başlayan sonra bir demiryolu şirketi ile ilgili olabilecek (teknik konular da dahil olmak üzere bütün detaylara giren oldukça uzun bir yazı dizisidir. Yazının bu kadar detaylı olmasının bir nedeni de yazar tarafından ortaya atılan iddiaların müteakip sayılarda başka yöneticiler ve konuyla ilgili kişiler tarafından eleştiriye uğraması yazarın da bu eleştirilere cevap vermesidir. Böylece 9 Aralık 1871 (s. 379), 23 Aralık 1871 (s.396), 27 Ocak 1872, 3 Şubat 1872 (s. 36-37), 24 Şubat 1872 (s. 82), 2 Mart 1872 (s.96), 30 Mart 1872 (s.135), 6 Nisan 1872 (s.146, 147), 20 Nisan 1872 (s. 170, 171), 4 Mayıs 1872 (s.190), 11 Mayıs (s.201-202), 6 Temmuz 1872 (s.286) tarihlerinde seri devam etmiş çok farklı konulara temas edilmiştir. Bu çalışmayı ilgilendiren ise yöneticilere yönelik tavsiyelerdir ve şöyle özetlenebilir: 1) Disiplin: Disiplinin genel amacı nedir ve nasıl yürütülmelidir? Disiplin konusunun düzgün yürütülebilmesi için gerekli "iyi yönetim" nedir? 2) Batı yollarında (ABD demiryolları) uygulamada disiplin var mıdır? Varsa yeterli midir? Yeterli değilse hangi konularda geliştirilmelidir? 3) Hangi yönetim sistemi ya da örgütlenmesi en iyisidir (What system or organization of management is the best)? Bu soruların ardından da oldukça detaylı açıklamalar yapılmıştır. Bu açıklamalar da şöyle özetlenebilir: Disiplin bir çalışanın tüm bedeni ile (çalışırken kullandığı) bir nesne ile bütünleşmesi demektir. Bu o nesneyi en iyi nasıl kullanacağını kapsadığı gibi görevlerini, sorumluluklarını ve yetkilerini de kapsar ve herkes için derece derecedir. ... Disiplinin sağlanmasının en iyi yolu amirlerden gelen direktiflerin harfiyen yerine getirilmesidir. Disiplinin kötüye kullanılması ise bu tip direktiflerin görev ve sorumlulukların ötesine geçip özel hayata bulaşmaya başlamasıdır. ABD'de bu başarılı yönetim örneği maalesef mevcut değildir ve oturtabilmek için yeni baştan başlamak gerekmektedir. Bu çerçevede dikkate alınabilecek en iyi yönetim şekli (yakında gerçekleşmiş Fransa-Prusya Savaşından esinlenerek) şuna dayanmaktadır: Dağınık bir şekilde görevini yapmaya çalışan insanlar yönetmek için (bunları yönlendirecek) bir yöneticinin (head) varlığı ile iş çevresinden toplanacak bilgi gereklidir. Ayrıca (bu yönetici tarafından) rehberlik (guiding), planlama (planning), hesaplama (calculating) ve çok sayıda çalışanın hareketini sağlayacak "tekerlekleri çekme" (yönelme) faaliyeti gereklidir. Buradan anlaşılır ki düzgün bir yönetim için bir çalışanlar (genç, enerjik) bir de yönlendirenler (bilgelik sahibi) olmalıdır. Yönlendiren, işle ilgili herşeyi bilmelidir... Maalesef bugün bir yönetici ofisinden çıkıp da işlerin durumuna bakmaya çalıştığı zaman etrafındakiler onun sorunları görmemesine çalışırlar. Halbuki sorunların görülmesi ve bilinmesi gerekir... Bu nedenle yönetici kendisi trenlerde dolaşıp sorunları not etmelidir. Bu uzun yazının bir sonraki sayıdaki devamında ise, bu şekilde gerçekleştirilen denetimlerin doğruluğundan bahsedilerek burada elde edilen tecrübelerin de paylaşılması gerektiği ancak maalesef (o dönemde) bu tip (yönetim) bir literatürün olmadığı vurgulanmıştır.

Yazıdan çok net bir şekilde anlaşılacağı gibi planlama, yönelme, koordinasyon net bir şekilde tanımlanmış; yönetim için çevreden (savaş örneğiyle belirtilen net bir şekilde iş çevresidir) bilgi toplamanın önemi ve yöneticinin mentor görevi açıkça belirtilmiştir. Kontrol fonksiyonunun önemi ise en başta belirtilmiştir. Ayrıca yöneticinin varlığının örgütlenme fonksiyonunun yerine

getireceği öngörülmüştür. Bunu yapacak yöneticilerin yöneticilik yapma özelliklerine sahip olması gerektiği de anlatılmıştır. Nihayet yönetimin kapalı kapılar ardında ofislerin içinden yapılamayacağı yöneticinin işin yapıldığı yere inmesi gerektiği açıkça söylenmiştir. Burada işin yapıldığı yer trenler ve tren vagonlarıdır. Bu son iddia yine yönetim alanının yakın tarihli tartışmalarından biri olarak karşımıza çıkmaktadır. Yöneticilerin ofislerine gömülüp işlerini orada yürütmeye çalışmamaları ve işin yapıldığı yere (ki buna Japonlar GENBA adını vermektedir) inerek işe ve sorunlara yakın olmaları gerektiği yakın yönetim tarihine damga vurmuş eserlerin önemli prensipleri arasında yer almaktadır<sup>46</sup>.

#### 4. Sonuç

İncelemelerimize dayanarak çağdaş yönetim biliminin gerçekten “klasikler” ile başladığını, ancak klasiklerin Taylor ve Fayol ile başlamadığını söyleyebiliriz. 19.yy ikinci yarısında kendi alanlarında sahip oldukları birikimleri diğeri ile paylaşmak isteyen profesyonel yöneticilerin çeşitli sektörel dergilerde yaptıkları yayınlar klasik yönetim düşüncesinin başlangıcıdır. Çünkü Taylor, Fayol, Emerson gibi önemli klasik yönetim bilimciler ile bu isimsiz kahramanların yayınları tıpatıp benzeşmektedir. Konular, temel motivasyonlar, çözüm önerileri ve prensipleri ortaktır. Dolayısıyla sektörel dergilerde kendi tecrübe ve gözlemlerini işletme yönetiminin gelişimi için kamuya açık yayınlarla paylaşan bu yöneticiler de “klasikler yönetim düşüncesinin” temsilcileri arasına dahil edilmedir. Railroad Gazette örneğinden yola çıkarak, bu yöneticilerin de aynı Taylor, Fayol, Emerson ya da diğeri gibi kendi gözlem ve tecrübelerini birleştirerek ve prensipleştirerek yayınlamışlardır. Amaçları da işletme yönetimini geliştirmek ve işletme performansını arttırmaktır. Nitekim yönetim biliminin 1870’lerden başladığını Taylor’ın kendisi de ifade etmiştir<sup>47</sup>. Eksik olan, yaygın literatürde klasiklerin tanıtımıdır.

Öte yandan Adam Smith de çağdaş yönetim biliminin ilkel bir örneğidir. Ancak yönetim biliminin Smith’e kadar uzandığını söylemek veya Smith’ten başlatmak iddialı olur. Bunun temel nedeni Smith’in sanayi devrimini görmemiş olmasıdır. Sanayi devriminin gerek işletmelerin, gerekse toplumların yapısına olan etkileri ve kurulmasına vesile olduğu kurumların önemi bu denli büyük olmasaydı, sahip olduğu birikim ve yönetim ile ilgili çağının çok ötesindeki düşünceleri sayesinde Smith’i yönetim biliminin de kurucusu olarak kabul etmek mümkün olabilirdi. Ne ki, Smith insanlık tarihini değiştiren sanayi devrimini ve etkilerini görmemiş ve çağdaş işletmelerin ilk örnekleri olan sanayi devrimi sonrası işletmelerini tanımamıştır. Bununla birlikte bakış açısı ile yönetim bilimine bir görüş kazandırdığı açıktır. Bu sayede Smith’in çalışmasını da yönetim biliminin hazırlayıcısı “klasik öncesi dönem” olarak adlandırmak mümkündür.

Öte yandan Smith ile sanayi devrimi arasında 1870’ler arasında yönetim bilimi ile ilgili çeşitli çalışmalar yapmış başka bilim adamları ya da belli tecrübe ve birikimlere sahip başka yöneticiler de vardır. Ancak bu yönetici ve bilim adamları da bu çalışmadaki incelemeler sonucunda, yönetim

---

46 Peters- Waterman, agk., s: 327

47 Taylor, agk., s: 29

biliminin bir parçası olarak kabul edilmemişlerdir. Bunun nedeni ya birikimlerini kamuya açık bir şekilde yayınlamamaları ya da yayınlayanların temel amacının işletme yönetimini geliştirmek olmaması sadece başka konuları açıklarken yönetim alanına da değinmeleridir.

“Sanayi Devrimini görmüş olma”, “çalışmalarını kamuya açık bir şekilde paylaşmış olma” ve “işletme yönetimini geliştirmeyi hedefleme” gibi kriterler bu çalışmanın sınırlılıklarından biridir. Yönetim biliminin ne zaman ve nasıl başladığına yönelik, gayet tabii, başka kriterler de kullanılabilir.

Bir başka sınırlılık ise, yönetim biliminin 19.yy ikinci yarısında başladığını göstermek için, örnek olarak, sadece Railroad Gazette dergilerinin kullanılmış olmasıdır. Yalnız, amacı yönetim biliminin ve klasiklerin Taylor’dan önce var olduğunu göstermek olan bu çalışma için bu dergilerin sınırlılığı, bu iddianın yanlış olabileceği ile ilgili değildir. Örneklerden görüldüğü gibi gerçekten de yönetim bilimi ve klasikler, sadece Railroad Gazette sayılarına bakılarak 1870’lere çekilebilir. Sınırlılık daha da geriye çekilebilip çekilemeyeceği ile ilgilidir. Nitekim sayılarına ulaşmak mümkün olmasa bile Railroad Gazette’nin 850’lerde basılmaya başladığı dergide belirtilmiştir. Dolayısıyla gerek bu derginin başka sayıları üzerinden gerekse ileride yapılacak başka çalışmalarda incelenebilecek başka dergiler üzerinden gidilerek yönetim biliminin başlangıcı daha da gerilere çekilebilir. Ancak Taylor, Fayol ve diğerleriyle birlikte başlamadığı aşikârdır.

Dergi ile ilgili bir başka sınırlılık ya da eleştiri de neden 1870-1872 yıllarının incelendiği olabilir. Bunun nedeni 1870 öncesi sayılara ulaşamamış olması ve 1872 sonuna kadar olan yazılardan yeterli miktarda kanıt toplanmış olmasıdır. Bununla birlikte, 1872’den sonra çıkan sayıları incelemek de, özellikle dönüşümü görmek açısından önemli olabilirdi.

Bütün bu sınırlılıklara karşın, yine de çalışmamızın iddiasının yeterince desteklendiğini düşünmek mümkündür. Çünkü gerek yönetim bilimine değinenleri ayırt etmede kullanılan kriterler olsun, gerek bunları desteklemek için kullanılan bilgi kaynakları olsun, hepsi daha önce literatürde çeşitli vesilelerle kullanılmıştır. Bu çalışmanın farkı ise bütün bu materyallerin biraz daha derinlemesine incelenerek ve özel olarak yönetim biliminin ne zaman başladığına yönelik kanıtlar toplamaya çalışarak bu yönde bir yargıya varmaya çalışmasıdır. Ve nitekim bu incelemeler neticesinde 19.yy ikinci yarısında yönetimin geliştirilmesine yönelik tecrübe ve birikimlerini paylaşımına açan yöneticilerin klasik yönetim düşüncesinin başlatıcısı olduğu, özel olarak Adam Smith’in ise başarılı öngörülerıyla düşünsel bir “ön hazırlık dönemi” oluşturduğu kabul edilebilir.

Gayet tabii diğer tüm konularda olduğu gibi bu konuda da daha fazla çalışma yapılmasına ihtiyaç vardır. Daha farklı kaynaklar incelenerek konu ve sonuç zenginleştirilebilir. Nitekim tarih bütün alanlarda olduğu gibi yönetim biliminde de vazgeçilmez önemli bir kaynaktır.

### **Kaynakça**

ATAMAN, Göksel İşletme Yönetimi 2. Baskı, Türkmen Kitabevi, İstanbul, 2002.

BARABEL, Michel, Meier Olivier, Manageor Les Meilleurs Pratiques du Management 2e Edition, Paris, DUNOD, 2010,



- BARANSEL, Atilla Çağdaş Yönetim Düşüncesinin Evrimi: Klasik ve Neo-Klasik Yönetim ve Örgüt Teorileri, 2. Baskı, İstanbul İ.Ü. Yayın No: 3295 İşletme Fakültesi Yayın No: 163 İşletme İktisadı Enstitüsü Yayın No: 73.
- BENICHI Régis, Nouschi, Marc, Histoire Economique Contemporaine – La Croissance du XIXeme au XXeme Siecle, Ellipses, Paris, 1987.
- BERBER, Aykut Klasik Yönetim Düşüncesi, İstanbul, Alfa Yayın., 2013.
- DAFT, Richard Management 9th Edition, South-Western Cengage Learning, 2010
- EREN, Erol Örgütsel Davranış ve Yönetim Psikolojisi 8.Baskı, İstanbul, Beta Yayın., 2004
- FAYOL, Henri Genel ve Endüstriyel Yönetim, 3. Baskı, Ankara, Adres Yayınları, 2012
- GORDON, Ed. David The Turgot Collection Writings, Speeches, and Lettres of Anne Robert Jacques Turgot, Baron de Laune, Alabama ,Ludwig Von Mises Publ., 2011
- JENKS Leland “Early Phase of Management”; Administrative Science Quarterly, December 1960
- KAZGAN, Gülten İktisadi Düşünce veya Politik İktisadın Evrimi 18. Basım, İstanbul, Remzi Kitabevi, 2012
- LİVVARÇİN, Ömer, Kurt, Dilek Yönetim Biliminde 49 İnsan 49 Teori, 2.Baskı, İstanbul, BETA Yayın. İstanbul 2012,
- PETERS, Thomas, Waterman, Robert H. Yönetme ve Yükseltme Sanatı – Mükemmeli Arayış, 2. Baskı, İstanbul, Altın Kitaplar Y., 1995
- PINDUR, W., ve diğerleri, “The history of management : a global perspective”, Journal of Management History, 1995, Vol. 1 No. 1
- ROSENFELD, Robert H., Wilson, David Managing Organizations 2nd Edition, London, McGraw Hill, 1998
- SAY, Jean Baptiste Traité D’Economie Politique (1803), Paris, Institut Coppet, 2011
- SMITH, Adam Milletlerin Zenginliği, İstanbul, Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, 2004
- TAYLOR, Frederick W., Bilimsel Yönetimin İlkeleri (7. Baskı), Ankara, Adres Yayınları, 2014
- <https://babel.hathitrust.org/cgi/pt?id=mdp.39015021737674;view=1up;seq=7;size=200>





## FINANSAL BULAŞMA ÜZERİNE BİR LİTERATÜR İNCELEMESİ

H. Zeynep BUDAK\*

### Özet

*Finansal bulaşmanın krizlerin yayılmasındaki rolü son yıllarda sıklıkla tartışılmaktadır. Buna rağmen finansal bulaşmanın tanımına ve hangi kanallardan gerçekleştiğine dair bir uzlaşma bulunmamaktadır. Finansal kriz zamanlarında piyasaların volatilitesi ve yatırımcıların riske duyarlılığı önemli ölçüde artar. Finansal bulaşma ise, bu çalkantılı dönemlerde yatırımcıların çeşitlendirmeden sağladığı yararın azalmasına sebep olur. Bu nedenle, finansal bulaşmanın anlaşılması hem yerel hem de uluslararası yatırımcılar açısından büyük önem taşımaktadır. Bu çalışmada finansal bulaşmaya ilişkin bir literatür incelemesi sunulmaktadır. Çalışmada öncelikle finansal bulaşmanın tanımına ilişkin farklı yaklaşımlara yer verilecek ve bulaşmaya neden olan kanallara değinilecektir. Son olarak bulaşmanın tespit edilmesine yönelik ampirik yaklaşımlara yer verilecektir.*

**Anahtar Kelimeler:** Finansal Bulaşma, Bulaşma Kanalları, Finansal Kriz

**JEL Sınıflaması:** F30, G10

## A LITERATURE SURVEY ON FINANCIAL CONTAGION

### Abstract

*There is a growing discussion about the role of financial contagion on transmission of financial crises. However, a consensus on the definition and channels of financial contagion has not been reached yet. During periods of financial crises, market volatility and investors' risk aversion increase significantly. And financial contagion reduces the investors' benefits from diversification in these turbulent times. Therefore understanding contagion is crucial for both international and domestic investors. This paper presents a literature review on financial contagion. It begins by different approaches about the definition of financial contagion, continues with possible channels that lead to contagion. Finally, empirical approaches for identifying contagion are summarized.*

**Keywords:** Financial Contagion, Channels of Contagion, Financial Crisis

**JEL Classification:** F30, G10

\* Arş. Gör. Dr., Bahçeşehir Üniversitesi, İktisadi, İdari ve Sosyal Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, zeynep.budak@eas.bau.edu.tr.

## I. Giriş

Geçtiğimiz otuz yılda finansal piyasalar çok sayıda krize şahitlik etmiştir. Finansal sıkıntılar ve bu sıkıntıların başka ülkelere yayılması 2007 yılına kadar genellikle gelişmekte olan ülkelerin yaşadığı sorunlar olarak düşünülmekteyken, 2007 yılındaki Küresel Finansal Kriz ve 2009'un sonlarında baş gösteren Avrupa Borç Krizi gelişmiş ülkelerin de bu sıkıntılara açık olduğunu göstermiştir.

1990'lı yıllarda birbiri ardına gerçekleşen Avrupa Para Krizi, Meksika Krizi ve Güneydoğu Asya Krizi'nin en önemli ortak özelliği, tıpkı Küresel Finansal Kriz ve Avrupa Borç Krizi'nde olduğu gibi, temel olarak bir ülkede ortaya çıkıp daha sonra başka ülkelere yayılmış olmalarıdır. Bu nedenle finansal bulaşma (financial contagion) kavramı kriz dönemlerinden sonra en çok tartışılan konulardan biri haline gelmiştir.

Finansal bulaşma ekonomi ve finans yazınında özellikle son yıllarda sıkça yer alan bir konu olmasına rağmen bulaşmanın tanımına ve bulaşma kanallarına ilişkin ortak bir görüş mevcut değildir. Bu çalışmada finansal bulaşmanın tanımına, bulaşma kanallarına ve tespitine dair bir literatür derlemesi gerçekleştirilecektir. Böylelikle literatürdeki farklı görüş ve kavramların belirli bir çerçeve dahilinde sunulması amaçlanmaktadır. Çalışmada ilk olarak finansal bulaşmanın tanımına ve bu konu hakkındaki farklı yaklaşımlara yer verilecektir. Sonraki bölümde krizlerin bir piyasadan diğerine nasıl yayıldığını açıklayan görüşler yani bulaşma kanalları açıklanacak ve son olarak bulaşmanın tespit edilmesine yönelik yaklaşımlara değinilecektir.

## 2. Finansal Bulaşma Nedir?

Türk Dil Kurumu'nun Güncel Türkçe Sözlüğünde bulaşmak fiili "istenilmeyen bir şeye sürülmek" ve "hastalık geçmek, sirayet etmek" olarak tanımlanmıştır. Bulaşma (contagion) kavramı finans yazınında tıp alanındaki kullanımından adapte edilmiştir. Yani hastalıklı olan bir piyasadan başka bir piyasaya hastalığın yayılması olarak düşünülebilir.

Finansal bulaşma genel anlamıyla, finansal sıkıntının bir varlık piyasasından, ülkeden veya coğrafi bölgeden diğerine sirayet etmesi olarak açıklanabilir. Finansal piyasalarla ilgili çalışmalarda bulaşma kavramı 1990'ların başlarına kadar genellikle bankalara hücum olgusuyla ilişkilendirilmiş ve sınırlı sayıda çalışmada yer almıştır<sup>1</sup>. 1992 Avrupa Para Krizi'nden sonra yapılan çalışmalarda ise bulaşma kavramının genellikle spekülasyon ataklarıyla ilişkilendirildiği görülmektedir. Finansal bulaşma kavramı 1994 Meksika ve 1997 Güneydoğu Asya krizleri ile birlikte araştırmacıların dikkatini daha fazla cezbetmeye başlamıştır. Bulaşma olgusunun tespit edilmesinin yanı sıra, finansal krizlerin bir ülkeden diğerine aktarılmasında rol oynayan ticari ve finansal bağlantılar ile yatırımcı davranışlarının etkisi de bu dönemde araştırmacılar tarafından

---

1 Bu yaklaşıma göre büyük bir bankanın iflas etmesi bankacılık sistemine duyulan güveni sarsacağından yatırımcılar mevduatlarını çekmek için diğer bankalara akın eder ve likidite sıkıntısı içine giren bu bankaları da iflasa sürükleyebilirler.

ilgi gören konular arasında bulunmaktadır. Bu süreçte bulaşma etkisi daha çok gelişmekte olan ülkelerle ilişkilendirilmekteyken 2007 yılındaki Küresel Finansal Kriz ve sonrasında yaşanan Avrupa Borç Krizi gelişmiş ülkelerin de bu etkiye maruz kalabileceğini göstermiştir ve finansal bulaşma literatürde sıklıkla araştırılan konulardan biri haline gelmiştir.

Finans kaynaklarında finansal bulaşmanın ya da daha sık kullanılan şekli ile bulaşma etkisinin tanımı konusunda bir uzlaşma bulunmadığı görülmektedir. Bu konuyu çalışan yazarlar finansal bulaşmayı tanımlarken genellikle bulaşmanın kapsamından ve/veya nasıl tespit edilmesi gerektiğinden yola çıkmışlardır.

Dünya Bankası<sup>2</sup> “geniş”, “kısıtlı” ve “çok kısıtlı” olmak üzere üç tanım üzerinde durmaktadır. Geniş tanıma göre bulaşma bir piyasadaki olumlu ya da olumsuz herhangi bir şok etkisinin başka piyasalara yayılması olarak açıklanmaktadır. Buna göre bulaşma etkisi kriz dönemlerinde daha etkili olmakla birlikte ekonominin iyi seyrettiği zamanlarda da gözlemlenebilir. Şok etkisinin bir ülkeden diğerine yayılmasının sebebi ülkeler arasındaki ekonomik bağlar, yatırımcı davranışları, piyasa aksaklıkları (mükemmel olmayan piyasalar) gibi etmenler olabilir. Geniş tanıma göre, sebebi dikkate alınmaksızın, bir ülkeden diğerine herhangi bir kanaldan gerçekleşen yayılma etkisi bulaşma olarak kabul edilmektedir.

Kısıtlı tanıma göre, yaşanan bir şokun başka bir ülkeye aktarılmasının veya piyasalar arasındaki korelasyonun sebebi ülkelerin birbiriyle olan ekonomik bağları (fundamental links) ile açıklanamıyorsa bulaşma etkisi söz konusudur. Dünya Bankasının bu tanımlamasına göre, ülkeler arasındaki ekonomik ilişkilerin açıklayabildiğinin ötesinde gerçekleşen bir yayılma bulaşma olarak nitelendirilir. Bu tanıma göre bulaşmanın varlığı genellikle sürü davranışı ile açıklanır. Yani bir ülkede kriz baş gösterdiği zaman yatırımcılar benzer diğer ülkelerden de yatırımlarını geri çekebilir ve bu da krizin başka ülkelere bulaşmasına sebep olur. Kısıtlı tanımı temel alan çalışmalarda krizin bir ülkeden diğerine geçişi incelenirken ekonomik ilişkilerin kontrol edilmesi ve bu ilişkilerin ötesinde gerçekleşen yayılmaların tespit edilmesi gerekmektedir. Bu husus eleştirileri de beraberinde getirmektedir, çünkü bulaşma etkisinin test edilmesi sırasında ekonomik bağları temsil ettiği varsayılan değişkenlerin hangileri olacağı yönünde literatürde ortak bir görüş bulunmamaktadır. Bazı yazarlar bu nedenle finansal bulaşmayı incelerken daha geniş veya dar tanımıyla ele almayı tercih etmişlerdir.

Çok kısıtlı tanıma göre ise, bulaşma etkisinden söz edebilmek için kriz döneminde piyasaların birbiriyle korelasyonu dikkate alınmalıdır. Ancak piyasaların birbiriyle korelasyon sergilemesi tek başına bulaşma etkisini göstermek için yeterli değildir. Bulaşma olarak nitelendirilmesi için piyasalar arasındaki bu ilişkinin kriz dönemlerinde anlamlı bir artış göstermesi gerekmektedir. Bu tanıma göre bulaşma, piyasalar arasındaki korelasyonun kriz dönemlerinde ‘sakin dönemlere’ kıyasla artış göstermesi olarak açıklanmaktadır.

Dünya Bankası’nın önerdiği üç tanım, piyasalar arasındaki hangi tür etkileşimlerin bulaşma olarak nitelendirilmesi gerektiğinden yola çıkmaktadır. Bazı çalışmalarda ise bulaşmanın

2 Definitions of Contagion, The World Bank, <http://go.worldbank.org/JIBDRK3YC0>, (Erişim Tarihi: 1.12.2015)

tanımı yapılırken bulaşma etkisinin tespitine yönelik yaklaşımlar temel alınmıştır. Örneğin, kimi yazarlar finansal bulaşmayı bir ülkede kriz yaşanması durumunda başka bir ülkede kriz yaşanma olasılığının artması olarak tanımlarken, bazıları bir şok sonrasında piyasalar arasındaki korelasyonun artış göstermesini bulaşma olarak nitelendirmiştir. Bazı yazarlar ise finansal bulaşmayı piyasalar arasında volatilité geçişlerine dayanarak açıklamışlardır.

Finansal bulaşmayı bir ülkede kriz yaşanma olasılığının başka bir ülkedeki krize bağlı olması ile açıklayan yaklaşım daha çok döviz kuru krizlerini inceleyen araştırmacılar tarafından tercih edilmiştir. Bu yaklaşıma sahip ilk çalışmalardan biri Eichengreen v.d.<sup>3</sup> tarafından gerçekleştirilmiştir. Yazarlar, döviz piyasaları arasında bulaşma etkisi söz konusu olup olmadığını araştırdıkları çalışmada, finansal bulaşmayı bir ülkede spekülâtif saldırı yaşanma olasılığının dünyanın başka bir yerinde gerçekleşen bir spekülâtif saldırı nedeniyle artış göstermesi olarak tanımlamışlardır. Çalışmada bulaşma etkisinden söz edebilmek için bir ülkede yaşanan krizin ülkenin kendi ekonomik koşulları nedeniyle değil, başka bir ülkede yaşanan krizin yarattığı etki ile gerçekleşmesi gerektiği belirtilmiştir. Bu tanımlama Dünya Bankası'nın yaptığı kısıtlı tanım ile de uyumaktadır. Kaminsky ve Reinhart<sup>4</sup> da Eichengreen<sup>5</sup> gibi bir döviz kuru krizlerindeki bulaşma etkisini incelemiştir. Yazarlar bir ülkede yaşanan krizin başka bir ülkede kriz gerçekleşme olasılığını artırmasını bulaşma olarak tanımlamışlardır. Ancak Eichengreen v.d.'nin tersine ticari veya finansal bağlar nedeniyle gerçekleşen yani ekonomik temellere dayanan yayılmaları tespit etmeyi amaçlamış, yatırımcı davranışları ile ilgilenmemişlerdir. Bae, v.d.<sup>6</sup> de benzer bir yaklaşımla bulaşma etkisini aşırı getirilerin aynı dönemde birden fazla yerde meydana gelmesi olarak tanımlamışlardır. Ancak diğerlerinden farklı olarak, söz konusu etkiyi araştırırken döviz kuru yerine hisse senedi getirilerini incelemeyi tercih etmişlerdir.

Finansal bulaşmanın tanımını yaparken sık kullanılan bir kavram da piyasaların aynı yönde veya birbirine paralel olarak hareket etmesi anlamına gelen birlikte hareket (comovement) kavramıdır. Birlikte hareket sıklıkla piyasaların birbiriyle korelasyonlarına bakılarak incelenir. Birlikte hareketin kriz dönemlerinde artıyor olması finansal çalkantıların yaşandığı zamanlarda piyasalar arasındaki bağların ve aktarım mekanizmalarının kuvvetlendiğini gösterir. Kriz dönemlerinde artan korelasyonlar bulaşma etkisinin varlığına işaret eder. Bu yaklaşım Dünya Bankası'nın çok kısıtlı tanımı ile uyumaktadır. King ve Wadhvani<sup>7</sup>, Lee ve Kim<sup>8</sup> ve Baig ve Goldfajn<sup>9</sup> bulaşma etkisini ülkeler arası korelasyonların belirli bir finansal şoku takiben artış göstermesi olarak

3 Eichengreen, B. ve diğerleri (1996). Contagious Currency Crisis: First Tests, *The Scandinavian Journal of Economics*, 98(4): 463-484.

4 Kaminsky, G.L., Reinhart, C.M. (2000). On crises, Contagion, and Confusion, *Journal of International Economics*, 51: 145-168.

5 Eichengreen ve diğerleri, 1996.

6 Bae, K.H. (2003). A New Approach to Measuring Financial Contagion, *The Review of Financial Studies*, 16(3): 717 – 763.

7 King, M.A., Wadhvani, S. (1990). Transmission of Volatility between Stock Markets, *The Review of Financial Studies*, 3(1): 5-33.

8 Lee, S.B., Kim, K.J. (1993). Does the October 1987 crash Strengthen the Co-Movements Among National Stock Markets?, *Review of Financial Economics*, 3: 89-102.

9 Baig, T., Goldfajn, I (1999). Financial Market Contagion in The Asian Crisis, *IMF Staff Papers*, 46(2): 167-195.

tarif etmektedirler. Bu tanıma göre bir ülkede kriz yaşanmasının ardından o ülke ile başka ülke piyasaları arasındaki korelasyonlar kriz öncesi döneme göre anlamlı derecede artıyorsa bulaşma etkisi söz konusudur.

Forbes ve Rigobon<sup>10</sup>, un makalesi finansal bulaşma konusunda en fazla ilgi çekmiş çalışmalardan biridir. Yazarlar bulaşmayı tanımlarken King ve Wadhvani<sup>11</sup> ve Lee ve Kim<sup>12</sup> gibi piyasaların birlikte hareketinden yola çıkmış ve dar bir çerçeve çizmeyi tercih etmişlerdir. Yazarlar bulaşma etkisini, bir (veya bir grup) ülkeyi etkileyen finansal şokun ardından diğer ülke piyasaları ile olan ilişkinin anlamlı olarak artması şeklinde tanımlamışlardır. Forbes ve Rigobon'a göre bulaşmanın varlığından söz edebilmek için iki ülkenin birlikte hareket etme düzeyinin ülkelerden birinde yaşanan bir şok etkisinden sonra istatistiksel olarak anlamlı derecede yükselmesi gerekmektedir. Yani söz konusu ülkeler arasındaki bağ kriz olmayan dönemlerde de yüksek seyrediyorsa kriz dönemlerindeki güçlü bağ bulaşma etkisine işaret etmez. Yazarlar durağan döneme göre artış göstermeyen kuvvetli bağların bulaşma olarak nitelendirilemeyeceğini belirtmiş, bu durumu tanımlamak için “karşılıklı bağımlılık” (interdependence) kavramını tercih etmişlerdir. Araştırmacılar yaptıkları bu sınırlayıcı tanımın iki önemli avantaj sağladığını belirtmişlerdir. Birincisi, bu tanım bulaşmanın test edilmesini kolaylaştıran net bir çerçeve çizmektedir. İkinci olarak ise, finansal krizlerin aktarım kanalları konusunda bir fikir vermektedir. Yazarlar, bir şok sonrasında piyasalar arasındaki bağlar değişiyor mu yoksa krizin aktarımı önceden mevcut olan bağların devam etmesiyle mi gerçekleşiyor, sorularına cevap almak için bu yaklaşımın uygun olduğunu belirtmektedirler. Yazarlar ayrıca, kriz dönemlerinde artan volatilitenin korelasyon katsayıları üzerinde yanıtıcı bir etkisi bulunacağını belirtmiş, bu nedenle korelasyonun bu etkiden arındırılarak incelenmesi gerektiğini savunmuşlardır.

Birçok araştırmacı Forbes ve Rigobon<sup>13</sup>, un ortaya koyduğu görüşleri takip etmiş hatta buradan yola çıkarak daha sınırlayıcı tanımlamalarda bulunmuşlardır. Bekaert v.d.<sup>14</sup> gerçekleştirdikleri çalışmada bulaşma etkisini öne sürdükleri “aşırı korelasyon” kavramı ile ilişkilendirmişlerdir. Yazarlar aşırı korelasyonu, ülkeye özgü ekonomik veriler göz önüne alındığında, beklenenin üzerinde gerçekleşen korelasyon olarak açıklamışlardır. Bunu belirlemek için de iki faktörlü bir model oluşturmuş ve modelin verdiği beklenen korelasyonun üzerindeki korelasyonların bulaşma etkisini gösterdiğini belirtmişlerdir. Kaminsky v.d.<sup>15</sup> ise finansal bulaşmayı, birlikte hareketin bir şok etkisi sonrasında “hemen” ve “aşırı” artış göstermesi olarak tanımlamışlardır.

10 K.J. Forbes, K. J., Rigobon, R. (2002). No Contagion, Only Interdependence: Measuring Stock Market Comovements, *Journal of Finance*, 57(5): 2223-2261.

11 King, Wadhvani, 1990.

12 Lee, Kim, 1993.

13 Forbes, Rigobon, 2002.

14 Bekaert, G. ve diğerleri, (2005). International Stock Return Comovements”, NBER Working Paper Series, Yayın No:11906.

15 Kaminsky, G.L. ve diğerleri (2003). The Unholy Trinity of Financial Contagion, *Journal of Economic Perspectives*, 17(4): 51-74.

Bulaşma etkisinin incelenmesine yönelik bir diğer yaklaşım da volatilité yayılma etkisinin incelenmesidir. Bu yaklaşımı tercih eden yazarlara göre, finansal sıkıntıların yaşandığı dönemlerde volatilité yüksek seyreder, bu nedenle kriz yaşanıp yaşanmadığını volatilitéye bakarak anlayabiliriz. Yüksek volatilité krize işaret ettiğine göre söz konusu dönemlerde volatilitenin diğer piyasalara yayılması da krizin bulaşma etkisini gösterecektir. Volatilité genellikle finansal piyasalardaki belirsizliğin en iyi göstergesi olarak kabul edilmektedir. Pericoli ve Sbracia<sup>16</sup>ya göre bu açıdan bakıldığında bulaşma etkisi “belirsizliğin” farklı piyasalara yayılması olarak yorumlanabilir. Chakrabarti ve Roll<sup>17</sup> da finansal bulaşmanın varlığını araştırmak için volatilité yayılma etkisinin incelenmesi gerektiğini belirtmişlerdir. Yazarlara göre, yayılma etkisinin gözlemlendiği ülkelerin daha az veya daha çok riskli olduğu dönemler hemen hemen eşanlı olarak gerçekleşir. Buna göre volatilité yayılma etkisi bir anlamda birlikte hareketi de göstermektedir.

Özetle, finansal bulaşma birçok araştırmacı tarafından ilgi görmüş bir kavram olmasına rağmen, bu kavramın tanımı konusunda ortak bir görüş bulunmamaktadır. Bununla birlikte, bulaşmayı finansal piyasalar arasındaki ilişkinin kriz dönemlerinde kuvvetlenmesi olarak tanımlayan yaklaşım son yıllarda yapılan çalışmalarda daha sık karşımıza çıkmaktadır.

### 3. Finansal Bulaşmanın Nedenleri ve Bulaşma Kanalları

Krizlerin bir piyasadaki diğerine hangi sebeplerle ve hangi kanallar aracılığı ile bulaştığı araştırmacılar tarafından ilgi gören ve tartışılan bir konudur. Finansal bulaşmanın sebeplerinin, diğer bir deyişle krizlerin aktarım kanallarının, belirlenmesi bulaşmanın olumsuz etkilerine daha az maruz kalmak için gerekli politikaların geliştirilmesi açısından önem taşımaktadır. Ayrıca bazı yazarlara göre bulaşma etkisinin var olup olmadığını tespit etmek için aktarım kanalının ne olduğunu belirlemek önem taşır. Yani bir piyasada yaşanan şokun bir diğerine aktarılmasını bulaşma olarak nitelendirebilmek için öncelikle hangi kanaldan gerçekleştiğini belirlemek gerekir.

Bulaşmanın nedenleri ve aktarım kanalları ile ilgili teoriler araştırmacılar tarafından genellikle iki kategoride incelenmektedir. İlk kategoride, ülkeler arasında süregelen ekonomik ilişkiler ve bu ilişkileri etkileyen dışsal faktörler yer almaktadır. İkinci kategoride ise mevcut ekonomik bağlar yerine, krizin varlığına bağlı olarak ortaya çıkan ve yatırımcı davranışları ile ilgili olan faktörler bulunmaktadır. Reinhart ve Calvo<sup>18</sup>, finansal şokların aktarım kanallarını ekonomik temellere dayanan kanallar (fundamentals-based channels) ile sürü davranışı olarak adlandırdığı iki başlık altında incelemiştir.

Ekonomik temellere dayanan kriz aktarımları piyasalar arasında önceden beri var olan ekonomik bağların devamı ile gerçekleştiği için, bazı yazarlar bu tür aktarımları bulaşma olarak nitelendirmemektedir.

16 Pericoli, M., Sbracia, M. (2003). A Primer on Financial Contagion, *Journal of Economic Surveys*, 17(4): 571-608.

17 Chakrabarti, R., Roll, R. (2002). East Asia and Europe during the 1997 Asian Collapse: A Clinical Study of a Financial Crisis, *Journal of Financial Markets*, 5(1): 1-30.

18 Reinhard C., Calvo, S. (1996). Capital Flows to Latin America: Is There Evidence of Contagion Effects?, MPRA Paper, Yayın No: 7124.

Örneğin, Masson<sup>19</sup> dışsal faktörlerden dolayı gerçekleşen kriz aktarımını *muson etkisi*, ekonomik ilişkilere dayananları da *yayılma* olarak adlandırmıştır. Bulaşma etkisini ise sadece yatırımcı davranışlarındaki değişimlerle açıklamıştır. Forbes ve Rigobon<sup>20</sup> ise finansal şokların aktarım kanallarını açıklayan teorileri kriz bağlantılı (crisis contingent) ve kriz bağlantılı olmayan (non-crisis contingent) teoriler olarak ikiye ayırmıştır. Kriz bağlantılı olmayan teoriler, şok aktarımının kriz sonrasında değişmediğini, yani piyasalar arasında daha önce de var olan ilişkilerin kriz sonrasında da sürdürülmeye devam ettiğini öne sürmektedir. Yazarlar, ekonomik temellere dayanan nedenleri bu grupta sınıflandırmış ve bu gruba dahil olan ilişkileri bulaşma olarak değil *karşılıklı bağımlılık* olarak adlandırmışlardır.

### 3.1. Ekonomik Temellere Dayanan Bulaşma Kanalları

Finansal bulaşma etkisini inceleyen daha eski tarihli çalışmalarda ekonomik temellere dayanan aktarım kanalları önemli bir yer tutmaktadır. Krizlerin yayılmasına ülkeler arasındaki ticari ilişkiler, finansal bağlantılar ve uluslararası ekonomik şoklar neden olabilir. Ülkeler arasındaki ticari ve finansal ilişkiler yerel düzeydeki bir krizin diğer ülkelere aktarılmasında rol oynarken; uluslararası düzeyde etkili olan şoklar da bir ülkede kriz yaşanmasını tetikleyebilir ve krizin diğer piyasalara yayılmasında etkili olabilir. Kısaca, bir ülkede yerel ekonomik koşullar nedeniyle kriz yaşadığında veya birden fazla ülkeyi etkileyen dışsal bir şok gerçekleştiğinde, ilişkili olan başka ülkelerin ekonomik göstergelerinin olumsuz etkilenmesi mümkün olabilir.

#### 3.1.1. Ticari Bağlar ve Rekabetçi Döviz Kuru

Aralarında doğrudan veya dolaylı ticari ilişkiler ya da kur rekabeti söz konusu olan ülkelere birinde yaşanan kriz diğer ülke veya ülkelerin ekonomik göstergelerini etkileyerek onları da krize sürükleyebilmektedir. Burada bulaşma etkisine açık olan ülkeler, birbiriyle ticaret yapan, aynı dış pazarlara ihracat gerçekleştiren veya yabancı sermaye yatırımlarını çekebilmek için rekabet halinde olan ülkelerdir. Dalgalı kur politikası izlenmemesi de bu kanaldan bulaşma riskini artırıcı bir unsurdur. Bu ülkelere birinde kriz gerçekleşmesi ve devalüasyona gidilmesi durumunda, ilişkili olunan diğer ülke veya ülkeler de söz konusu pazarlarda rekabet edebilmek ve dış ticaret dengesini korumak için devalüasyon baskısı ile karşı karşıya kalacaklardır. Dünya Bankası finansal bulaşmaya ilişkin yayınlarında bu aktarım kanalını temel ekonomik ilişkilere dayalı *gerçek bağlar* olarak nitelendirmektedir.

Genel olarak, bu kanalın iki durumda aktif olduğunu söylemek mümkündür. Birinci durum, birbiriyle doğrudan ticaret ilişkisi bulunan ülkeler arasında söz konusu olur. Bu ülkelere birinin kriz yaşaması durumunda diğer ülkenin de krizden payını alması beklenen bir sonuçtur. İkinci durum ise, iki ülkenin üçüncü bir pazarda rekabet halinde olması durumudur. Ortak pazarlara benzer ürünler

19 Masson, P., (1998). Contagion: Monsoonal Effects, Spillovers, and Jumps Between Multiple Equilibria, IMF Working Paper, Yayın No: 98/142.

20 Forbes, K.J, Rigobon, R. (2001). Measuring Contagion: Conceptual and Empirical Issues, International Financial Contagion, Derleyen: Stijn Claessens, Kristin Forbes, NewYork, Springer Science+Business Media, s.43-66.



satan, birbiri ile rekabet halindeki iki ülkeden birinde yaşanan krizin diğerine de yayılması söz konusu olabilir. Örneğin, dış ticaret alanında rekabet halinde olan iki ihracatçı ülkeden birinde ekonomik kriz gerçekleştiğini ve bu ülkede devalüasyon yapıldığını varsayalım. Bu durumda diğer ülke fiyat rekabeti açısından ciddi bir sıkıntıyla karşı karşıya kalacak ve ihracat hacmi bundan olumsuz etkilenecektir. Böylelikle bir ülkenin kendi içindeki ekonomik sıkıntı, ilk başta ekonomik sorunları bulunmayan bir diğer ülkeye, ticari bağlar nedeniyle sıçramış olacaktır. Bu durumun bir benzeri de iki ülkenin doğrudan yabancı sermaye yatırımları için rekabet halinde olması durumudur..

Görüldüğü üzere güçlü ticari ilişkiler ya da rekabetçi döviz kurları krizlerin bir ülkeden diğerine yayılmasında etkili olabilmektedir. Geçmişe bakıldığında bu durumun örneklerine rastlamak mümkündür. Örneğin, 2001'deki Arjantin krizini tetikleyen önemli unsurlardan biri 1999 yılında Brezilya Real'inin Dolar karşısında aşırı değer kaybetmesi ve bunun sonucunda Arjantin'in ihracat gelirlerinin düşmesidir.

### 3.1.2. Finansal Bağlar

Krizlerin aktarılmasında etkili olan kanallardan biri de ülkeler arasında süregelen finansal ilişkilerdir. Doğrudan yabancı yatırımlar, ticari veya finansal krediler ile her türlü sermaye akımları ülkeler arasındaki finansal bağları oluşturur.

Kriz yaşanan bir ülkedeki sorunlar finansal bağlar aracılığıyla başka ülke ekonomilerini doğrudan etkileyerek bulaşma gerçekleşmesinde etkili olabilir. Yatırımcıların kendi ülkelerinde yaşanan kriz nedeniyle yabancı ülkelere yaptıkları kredi ve sermaye yatırımlarını kısması veya ani sermaye çıkışları gerçekleştirmesi sonucunda finansal ilişkilerinin yoğun olduğu başka ülke veya ülkeler de sıkıntıya düşebilir. Aynı şekilde, bir ülke ekonomik kriz nedeniyle ödeme güçlüğüne düştüğünde alacaklarını zamanında tahsil edemeyen diğer ülke piyasalarında da sıkıntılar yaşanması beklenebilir.

Kaminsky ve Reinhart<sup>21</sup>, bulaşma kanallarını belirlerken ticari ve finansal bağlar arasında kesin bir ayırım yapmanın zor olduğunu çünkü aralarında ticari ilişkiler bulunan ülkelerin çoğunlukla aynı zamanda finansal bağlara da sahip olduğunu altını çizmişlerdir. Bununla birlikte yazarlar, Meksika ve Güneydoğu Asya krizlerini ele aldıkları çalışmada elde ettikleri bulgulara göre, finansal krizlerin aktarımında ticari ilişkilerin önemli bir kanal oluşturduğunu, bununla birlikte gelişmekte olan ülkelerin krize maruz kalmasında finansal bağların daha önemli bir rol oynadığını belirtmişlerdir.

Günümüzde de finansal araçların daha karmaşık yapıya sahip olmaları ve bununla birlikte artan ülkeler arası finansal bağlar ülkeleri bulaşma riskine daha açık duruma getirmektedir. 2007 yılında baş gösteren Küresel Finansal Kriz göstermiştir ki, finansal entegrasyonun bir sonucu olarak kuvvetlenen finansal bağlar nedeniyle ülkeler artık yaşanan krizlerden geçmişte olduğundan daha fazla etkilenmektedir<sup>22</sup>.

---

21 Kaminsky, Reinhart, 2000.

22 Kröger, J. ve diğerleri (2010). "Contagion and Spillovers: Recent European Experience", Contagion and Spillovers: New Insights from the Crisis, Derleyen: Peter Backé, Ernest Gnan, Philipp Hartmann, Viyana, s. 20.



### 3.1.3. Dışsal Şoklar

Krizlerin aktarımına sebep olan faktörlerden biri de dışsal şoklardır. Büyük ekonomilerde meydana gelen önemli değişimler veya çok sayıda ülkeyi ilgilendiren önemli ekonomik göstergelerin ani iniş veya çıkışları başka ülkelerde kriz yaşanmasına sebep olabilir. Örneğin, Amerikan Doları faiz oranları, önemli para birimlerinin birbiriyle paritesi emtia fiyatlarında ani değişimler veya sanayi devi ülkelerden birinde yaşanan ekonomik durgunluk başka ülkelerin birbiri ardına krize sürüklenmesine neden olabilir. Dışsal şoklar ülkelerin temel ekonomik göstergelerine etki ederek kriz tetikleyebilir.

Masson<sup>23</sup> bu kategoriye giren sebepleri muson etkisi (monsoonal effect) olarak adlandırmıştır. Yazar muson etkisini gerçek bulaşma etkisi olarak nitelendirmemekle birlikte krizlerin yayılmasında etkili olan bir kanal olarak ele almıştır. Yazara göre büyük bir sanayi ülkesinde yaşanan şok etkisi gelişmekte olan ülkelerde krizin tetiklenmesine sebep olabilir. Böyle bir şok sonrasında diğer ülkelerin krize karşı dayanıklılığını belirleyen en önemli faktörler ise söz konusu ülkelerin borçluluk durumu, yabancı para üzerinden aldığı borcun miktarı ve bankacılık sisteminin sağlamlığıdır.

Güneydoğu Asya Krizi'nin nedenlerinden arasında sayılan unsurlardan biri de kriz öncesinde Amerikan dolarının Japon yeni ve bazı Avrupa ülkelerinin para birimleri karşısında hızlı bir değer artışı yaşamasıdır. Doların hızlı yükselişi dolara çapalı kur sistemi uygulayan ve Güneydoğu Asya ülkelerinin rekabet gücünü önemli ölçüde zedelemiştir. Bu bölgeden dışarıya gerçekleşen ihracatın yoğunluğu zamanla Çin'e kaymaya başlamıştır. Bu durum başta Tayland olmak üzere birçok Güneydoğu Asya ülkesinin ihracat gelirlerinin azalmasında rol oynamış ve bu ülkeler üzerinde devalüasyon baskısı oluşmasında etkili olmuştur<sup>24</sup>. Yani dışsal bir şok kısa süre içinde başka ülkelerin ekonomik göstergelerini etkilemiş ve krizi tetikleyen ve yayan unsurlardan biri olmuştur.

2007-2009 yıllarındaki Küresel Finansal Kriz sürecinde de ABD'de başlayan ekonomik çalkantı, dolar faizinin yükselmesi ve ekonomik durgunluk ilk etapta diğer ülkeler için büyük bir dışsal şok etkisi yaratmıştır. Şok dalgası daha sonra yayılmaya devam etmiş ve gelişmekte olan ülkelerin temel ekonomik göstergelerini etkileyerek onları da krize sürüklemiştir.

Kolb<sup>25</sup>a göre ise ülke ekonomisini doğrudan etkilemeyen dışsal şokların sebep olduğu krizleri bulaşma olarak nitelendirmek doğru değildir. Yazar çalışmasında bulaşma kelimesinin tıp literatüründeki kökenlerine değinerek salgın ve bulaşıcılık kavramları arasındaki farktan bahsetmiş ve finansal sıkıntının salgına bağlı olarak yayılması ile bulaşma kaynaklı olması arasındaki farka dikkat çekmiştir. Bulaşmadan söz edebilmek için hastalıklı olandan diğerine

23 Masson, 1998.

24 Corsetti, G. ve diğerleri (1999). What caused the Asian currency and Financial crisis?, Japan and The World Economy, (11): 305-373.

25 Kolb, R.W. (2011). "What is Financial Contagion?"; Financial Contagion: The Viral Threat to the Wealth of Nations, Derleyen: Robert W. Kolb, New Jersey, JohnWiley & Sons, s.3-10.

bir yayılma söz konusu olmalıdır. Oysa salgının kaynağı bulaşma olacağı gibi dış etmenler de olabilir. Yazara göre bir finansal şokun birden fazla piyasaya veya coğrafi bölgeye yayılarak salgına dönüşmüş olması her zaman bulaşma etkisinin varlığına işaret etmeyebilir ve salgın yalnızca dışsal bir etmeden kaynaklanıyorsa bulaşma olarak nitelendirmemek gerekir.

### 3.2. Yatırımcı Davranışlarından Kaynaklanan Bulaşma Kanalları

Bu grupta yer alan kriz aktarım kanalları bir piyasadaki şok etkisi nedeni ile yatırımcıların diğer piyasalar hakkındaki algılarının değişmesi nedeniyle ortaya çıkar. Yatırımcıların algıları rasyonel sebeplerle değişebileceği gibi rasyonel olmayan temellere de dayanabilir. Yatırımcılar bireysel olarak rasyonel davranış sergiliyor olsa bile, birçok yatırımcının aynı doğrultuda hareket etmesi sonucunda piyasalar ekonomik değişkenlerin açıkladığının ötesinde dalgalanmalar sergileyebilir. Bunun yanı sıra yatırımcı algılarındaki hızlı ve etkili değişimler piyasa katılımcıları arasında yayılarak mevcut finansal şokun başka piyasalara aktarılmasına sebep olabilir. Krizin yayıldığı ülkeler ekonomik temellerine göre krize maruz kalması beklenmeyecek ülkeler dahi olsa yatırımcıların değişen davranışları nedeniyle bir süre sonra ekonomik olarak sıkıntıya düşebilirler.

Finansal piyasaların birbiriyle olan entegrasyonu arttıkça, bir ülkede yaşanan krizin diğerlerine yayılması daha olası bir sonuç haline gelmektedir. Başka bir deyişle, ülkelerin diğer piyasalarla olan ilişkilerinin artması onları dış piyasalardaki mevcut veya olası çalkantılardan etkilenmeye açık hale getirmektedir. Ancak finansal ilişkiler krizlerin aktarılmasında her zaman tek başına yeterli değildir. Dornbusch v.d.<sup>26</sup> ülkeler arasındaki doğrudan veya dolaylı finansal ilişkilerin, ekonomik şokların aktarılmasına zemin hazırladığını, ancak direkt olarak krizlerin yayılmasına sebep olan unsurun bu bağlar olmadığını belirtmişlerdir. Finansal entegrasyon ile piyasalar arası şok aktarımı kolaylaşmış olmakla birlikte, krizlerin yayılmasında etkili olan esas unsur yatırımcı kararlarıdır.

Bazı yazarlara göre krizlerin ekonomik ilişkilere ve dışsal şoklara bağlı olarak yayılması kriz öncesinde de var olan bağların sürdürülmesi nedeniyle gerçekleşebileceği için bulaşma olarak nitelendirilemez, Bu nedenle, bulaşma etkisi tespit edilirken ekonomik temellerle açıklanamayan kriz aktarımlarına odaklanmak gerekir. Hatta bazı yazarlar bu grupta yer alan kriz aktarımlarına farklı isimler vermeyi uygun görmüşlerdir. Örneğin, Masson<sup>27</sup> krizlerin çoklu denge ve kendi kendini besleyen beklentiler nedeniyle aktarılmasını “saf bulaşma” (pure contagion) olarak adlandırmıştır. Forbes ve Rigobon<sup>28</sup> ise kriz bağlantılı teorilerle açıklanan şok aktarımlarını “değişim bulaşması” (shift contagion) olarak isimlendirmeyi tercih etmişlerdir.

---

26 Dornbusch, R. ve diğerleri (2000). Contagion: Understanding How It Spreads, The World Bank Research Observer, 15(2): 177 – 197.

27 Masson, 1998.

28 Forbes, Rigobon, 2001.

Yatırımcı davranışlarına bağlı olarak ortaya çıkan bulaşma kanalları genel olarak 'likidite kısıtı', 'asimetrik bilgi ve sürü davranışı', 'uyandırma çağrısı' ve 'çoklu denge' olarak dört kısımda incelenmektedir.

### 3.2.1. Likidite Kısıtı

Ekonomik temellere dayanan bulaşma kanalları açıklanırken finansal bağlara değinilmiş ve doğrudan iki ülke arasında gelişen finansal ilişkilerin bulaşmada rol oynayabileceği açıklanmıştır. Ülkeler arasındaki finansal bağlar uluslararası yatırımcılar ve ortak kreditorler aracılığıyla da kurulabilir. Farklı ülke piyasalarına yatırım yapan ve kredi veren uluslararası kuruluşlar yatırım gerçekleştirdikleri ülkeler arasında dolaylı yoldan finansal bağ kurulmasına neden olurlar. Böylece, finansal varlıkları uluslararası piyasalarda işlem gören ekonomiler başka ülkelerdeki olası krizlerden etkilenmeye açık hale gelir. Daha önce de belirtildiği üzere, finansal entegrasyon, krizlerin yayılmasına zemin hazırlar ancak yayılmaya neden olan aktörler yatırımcılardır.

Bir ülkede ortaya çıkan kriz nedeniyle varlık fiyatlarında düşüş yaşanması karşısında uluslararası yatırımcılar çeşitli nedenlerle başka piyasalardaki yatırımlarından çıkmayı tercih edebilir. Yatırımcılar bir piyasada yaşadıkları kayıpları telafi etmek, likidite ihtiyacını gidermek ya da portföy riskini uygun seviyeye çekebilmek amacıyla başka ülkelerdeki varlıklarını satmayı tercih edebilirler. Böyle bir durumda, özellikle de sermaye çıkışlarının yaşandığı ülke nispeten küçük ve kırılabilir bir ekonomiye sahipse, bu ülkede de varlık fiyatları düşmeye başlar. Yani bir ülkedeki şok etkisi ortak yatırımcılara sahip olmaları nedeniyle diğer ülkelere de sıçramış olur.

Likidite kısıtı, yatırımcı kararlarını etkileyen ve uluslararası yatırımcıların ve kreditorlerin bir ülkedeki krizi diğerine taşımalarına sebep olan önemli bir unsurdur. Bir ülkede kriz baş gösterdiğinde bu ülkede yatırımları bulunan uluslararası yatırımcılar likidite sıkıntısı yaşamaları veya ileride likidite sorunu yaşayabileceklerini düşünmeleri nedeniyle başka ülkelerdeki yatırımlarını geri çekebilir veya kredi kanallarını daraltabilir. Böyle bir durumda henüz kriz yaşamayan ülkeler için de sorunlar başlamış olur. Bu gibi sermaye çıkışları özellikle gelişmekte olan ülkeler ve küçük ekonomiler için oldukça önemli tutarlar teşkil etmektedir ve ülkelerin krize sürüklenmesine sebep olabilir.

Uluslararası yatırımcılar kaldıraçlı yatırımları için teminat tamamlama çağrısı yaşadıklarında likidite problemiyle karşı karşıya kalırlar. Calvo<sup>29</sup>, 1999 Rusya Krizi'nin diğer ülkelere yayılmasında uluslararası yatırımcıların rolü ile ilgili olarak likidite sorununa dikkat çekmiştir. Yazara göre gelişmekte olan piyasalara yatırım yapan ve bu piyasalara ilişkin bilgi toplayan bir grup yatırımcı bulunmaktadır ve bunlar çoğunlukla büyük yatırım fonlarından oluşmaktadır. Kriz nedeniyle Rusya'daki yatırımların değeri düşmeye başladığında söz konusu yatırım fonlarının da değeri azalmaya başlar. Genellikle kaldıraçlı işlem yapan bu yatırım fonları zarara uğradıklarında teminat tamamlama maruz kalırlar. Yatırımcı kuruluşlar teminat tamamlama çağrısı yaşadıklarında diğer

29 Calvo, G.A. (2000). "Capital Market Contagion and Recession: An Explanation of the Russian Virus", Wanted: World Financial Stability, Derleyen: Eduardo Fernandez-Arias, Ricardo Hausmann, Johns Hopkins University Press.

gelişmekte olan ülke yatırımlarından çıkarak likidite ihtiyacını gidermek isteyecektir. Satılan varlıklar değerinin altında bir fiyattan alıcı bulacağı için de bu varlıkların değeri düşmeye başlar ve en nihayetinde kriz Rusya dışındaki ülkelere de yayılmış olur<sup>30</sup>.

Uluslararası likidite probleminin neden olan bir diğer durum da kriz nedeniyle fon payı geri alımlarının yaşanacağını tahmin eden yatırım fonları için söz konusu olabilir. Reinhart ve Calvo<sup>31</sup> ise 1994'teki Meksika Krizi'nin komşu ülkelere yayılmasında yabancı yatırım fonlarının önemli bir etkisi olduğunu ileri sürmüşlerdir. Yazarlara göre, yabancı yatırım fonları krizin ortaya çıkması nedeniyle fon payı geri alımlarının yaşanacağı düşünmüş ve nakit sıkıntısı yaşamamak amacıyla başka ülkelerdeki borsa yatırımlarında da satışa gitmişlerdir. Nitekim Meksika'daki krizi takip eden dönemde, 12 Latin Amerika ülkesinden yalnızca Kolombiya'da varlık fiyatları yükselmiştir, bunun sebebi de Kolombiya'da yabancı sermaye katılımının oldukça düşük olmasıdır. Kısaca ifade etmek gerekirse, likidite sorunu nedeniyle yabancı yatırımcılar başka ülkelerde mevcut olan varlıklarını satarak ilk başta kriz yaşamayan ülkelere de varlık fiyatlarını aşağı çeker ve böylece krizi diğer ülkelere bulaştırmakta rol üstlenmiş olurlar.

Farklı ülkelere ve piyasalara kredi sağlayan bankalar bu ülkelere birinde yaşanan krizin ardından kendi finansal dengelerini korumak amacıyla kredileri geri çağırma veya kredi kanallarını daraltmayı tercih edebilirler. Böyle bir durumda bankalar başka ülke piyasalarındaki kredileri de geri çağırır veya kredileri kısarsa bu piyasalarda likidite sıkıntısı yaşanabilir ve kriz böylece diğer ülkelere de yayılabilir. Kaminsky ve Reinhart<sup>32</sup> finansal şokların aktarımında uluslararası bankaların oynadığı role dikkat çekmişlerdir. Yazarlar, yaptıkları çalışmada Japon bankalarının Güneydoğu Asya Krizi'ndeki rolünü ortaya koymuşlardır. Araştırmaya göre, Tayland Baht'ının çökmesinin ardından, Tayland'ın ve bölgedeki diğer ülkelerin ağırlıklı olarak borçlu bulunduğu Japon bankalarının kredileri geri çağırması sonucunda bölgeden önemli miktarda sermaye çıkışı gerçekleşmiştir. Bankaların kendi risk dengelerini tekrar sağlamak amacıyla atmış olduğu bu adım, Tayland'da başlayan krizin büyümesinde ve komşu ülkelere yayılmasında önemli bir rol oynamıştır.

### 3.2.2. Asimetrik Bilgi ve Sürü Davranışı

Mükemmel olmayan piyasa koşulları ve asimetrik bilgi yatırımcı davranışlarını etkileyerek finansal krizlerin yayılmasında rol oynayabilir. Bir ülkede kriz yaşandığı zaman piyasalar hakkında yeterince bilgi sahibi olmayan yatırımcılar başka ülkelerin de benzer ekonomik sıkıntılar yaşayacağı düşüncesi ile o ülkelereki yatırımlarını geri çekmeye başlayabilir. Böyle

30 Araştırmacı, bu durumu Limon Teorisi'ne benzer bir yaklaşımla açıklamaktadır: Rusya piyasasına ait varlıkları elinde tutan yatırımcıların çoğu bir anda bu yatırımlardan çıkmak istediğinde söz konusu varlıklar gelişmekte olan piyasalar hakkında yeterince bilgi sahibi olmayan yatırımcılara satılmak durumunda kalır. Bu alıcılar, varlıkların satıcının likidite sıkıntısı yaşadığından dolayı satıldığını bilemez, varlığa ilişkin olumsuz bir beklenti olduğunu düşünür ve olması gerekenden daha düşük bir fiyat belirler.

31 Reinhart, Calvo, 1996.

32 Kaminsky, Reinhart, 2000.

durumlarda zaman zaman, krizin yaşandığı ülkeye komşu olan veya kriz yaşanan ülke ile benzer özelliklere sahip olduğu düşünülen ülkelerden sermaye çıkışları görülür. Sermaye çıkışı kararları yatırımcılar arasında yayılarak söz konusu diğer ülkelerin de kriz yaşamasına neden olabilir.

Moser<sup>33</sup> bilgi eksikliği nedeniyle yatırımcıların birkaç farklı şekilde yanlış değerlendirme yaparak krizin etki alanının genişlemesine yola açabileceğini belirtmiştir. Yazara göre, yatırımcılar bilgi eksikliği nedeniyle aralarında ekonomik bağlar bulunmayan ülkeleri birbiriyle ilişkili olarak değerlendirebilir veya ülkeler arasındaki ilişkileri olduğundan daha güçlü görebilirler. Bunun sonucunda bir ülkeye özgü olan veya başka ülke üzerindeki etkisi az olması gereken kriz başka ülkeleri de etkisi altına alabilir. Benzer şekilde, yatırımcılar aslında bir ülkeye özgü olan bir şok etkisini birçok ülkeyi etkileyecek dışsal bir şok olarak algılayabilirler. Ya da aslında ekonomik anlamda benzer özellikleri olmayan ülkeleri benzer olarak sınıflandırabilir, böylece bir ülkedeki ekonomik problemlerin benzer olduğunu düşündükleri diğer ülkelerde de görüleceğini düşünebilirler. Hangi şekilde olursa olsun asimetrik bilgi nedeniyle yapılan yanlış değerlendirmeler ve gerçekçi olmayan beklentiler yatırımcı davranışlarını etkileyerek krizlerin daha güçlü olmasında veya daha geniş bir alana yayılmasında etkili olabilir.

Sürü davranışı genel olarak mükemmel olmayan piyasa koşulları ve asimetrik bilgi olgusu ile ilişkilendirilmektedir. Mükemmel olmayan piyasalarda bilgi edinmenin maliyetli olması nedeniyle yatırımcılar yatırım yaptıkları piyasalar hakkında yeterince bilgi edinemeyebilirler. Bu durumdaki yatırımcılar bilgi edinme maliyetine katlanmak yerine, kendilerinden daha fazla bilgi sahibi olduğunu düşündükleri diğer yatırımcıları takip etmeyi tercih edebilirler. Böylelikle piyasadaki genel harekete katkıda bulunurlar. Piyasada bu şekilde oluşan toplu hareket sürü davranışı olarak adlandırılır. Sürü davranışı rasyonel veya irrasyonel olabilir.

Calvo ve Mendoza<sup>34</sup>, bilgi edinmenin maliyetli olması durumunda hisse senedi piyasalarının küreselleşmesi ile sürü davranışının yatırımcılar arasında daha fazla etkili olduğunu ortaya koymuşlardır. Yazarlara göre, küreselleşme nedeniyle yatırım yapılan alan genişledikçe, yatırımcılar karar alırken ülkeye özgü söylentilerin geçerliliğini daha az araştırarak sürü davranışı sergiler. Araştırmaya göre bu durumun iki rasyonel sebebi bulunmaktadır. Bunlardan birincisi, ülkeye özgü bilginin sabit bir maliyeti olduğu durumda araştırılan ülke sayısı arttıkça bilgi toplamının sağladığı faydanın azalmasıdır. Yani küreselleşme ülkeye özgü bilgi edinmenin faydasını azalttığı için yatırımcılar bu maliyete katlanmak yerine rasyonel olarak sürü hareketine katılır. İkinci sebep ise, portföy yöneticileri kayba uğradıklarında sahip oldukları itibarın zedelenmesi durumudur. İtibar kaybı portföy yöneticileri için önemli bir maliyettir ve bu riski göze almak istemeyen yöneticiler bilgi toplamak yerine piyasanın genel hareketini izlemeyi tercih edebilir.

Dornbusch v.d<sup>35</sup> 'ne göre yatırımlara ilişkin bilgi sahibi olan yatırımcılar arasında da sürü hareketi gözlemlenebilir. Bazı portföy yöneticileri portföy performanslarını korumak açısından

33 Moser, T. (2003). What is International Financial Contagion, *International Finance*, 6(2): 157-178.

34 Calvo, G.A., Mendoza, E.G. (1998). Rational Herd Behavior and the Globalization of Securities Markets, *Duke Economics Working Paper*, Yayın No. 97-26.

35 Dornbusch ve diğerleri, 2000.

daha güvenli olduğunu düşündükleri için sahip oldukları bilgiye dayanarak hareket etmek yerine diğer yatırımcıları takip etmeyi tercih edebilirler. Böylece, ellerindeki bilgiyi kullanmak yerine sürü hareketine katılmış olurlar.

Özetle, piyasaların mükemmel olmayışı ve asimetrik bilgi yatırımcıların değerlendirmelerinin gerçeği yansıtmaktan uzak olmasına neden olabilir. Bireysel yatırımcı açısından rasyonel bile olsa bu davranışlar bir araya geldiğinde ülke ekonomileri üzerinde oldukça önemli etkiler yaratır ve krizlerin yayılmasında rol oynar.

### 3.2.3. Uyandırma Çağrısı

Uyandırma çağrısı (wake-up call) bir varlık piyasası veya ülkede ortaya çıkan kriz nedeniyle yatırımcıların portföylerindeki benzer yatırımları tekrar gözden geçirme ihtiyacı hissetmesi ile ortaya çıkar. Yaşanan ilk kriz yatırımcılar için bir uyarı etkisi yapar ve böylece yatırımcıların portföylerine ilişkin daha önce sorunlu olarak görmedikleri verileri tekrar değerlendirmeye almalarını sağlar. Yatırımcılar, krize yol açan sorunların başka piyasalarda da var olduğu kanaatine vardıklarında bu piyasaları da problemli olarak görmeye başlarlar. Aslında söz konusu yatırımlara ilişkin değerler en baştan beri aynı olmasına rağmen, uyandırma çağrısı etkisi ile değişen yatırımcı davranışları diğer piyasalara olumsuz olarak yansır ve krizin yayılmasına neden olur. Örneğin, Güneydoğu Asya krizi sürecinde Tayland'daki şok etkisinin ardından diğer ülkelerin kredibilitesi ve kur değerleri yeniden sorgulayan yatırımcılar için Tayland'daki kriz bir uyandırma çağrısı niteliği taşımıştır. Küresel Finansal Kriz sürecinde de benzer bir etki söz konusu olmuştur. Kolb<sup>36</sup>'a göre 2008 yılında ABD'li yatırımcıların birdenbire finans sektörü yatırımlarını tekrar değerlendirmeye başlaması birçok finansal kuruluşun ardı ardına iflas etmesine veya iflasın eşliğine gelmesine neden olan önemli bir unsurdur.

Uyandırma etkisine ilişkin önemli çalışmalardan biri Goldstein<sup>37</sup>'a aittir. Yazar, Güneydoğu Asya krizinin bulaşıcı etkisini en iyi açıklayan nedenlerden birinin uyandırma çağrısı olduğunu belirtmiştir. Yazara göre, Tayland'da gelişen kriz uluslararası yatırımcılar açısından uyandırma çağrısı etkisi yaratmış ve yatırımcılar bu bölgedeki ülkelere verdikleri kredileri tekrar değerlendirmeye başlamışlardır. Bunun sonucunda diğer bazı ülkelerin de finans sektöründe sorunlar olduğunu, yüksek kur ve cari açık, yatırımların kalitesinde düşüş, ihracatta düşüş gibi problemlerin bulunduğunu fark etmişlerdir. Yatırımcıların değişen değerlendirmelerini yatırım kararlarına yansıtması, sermaye çıkışlarına ve devalüasyon baskılarına neden olmuş ve kriz diğer ülkelere de yayılmıştır. Bekaert v.d.<sup>38</sup> ise, Küresel Finans Krizi sürecinde bulaşma etkisine sebep olan önemli kanallardan biri olarak uyandırma çağrısı mekanizmasının altını çizmişlerdir. Yazarlar, krizin diğer ülke ve sektörler yayılmasında ülkeler arasındaki finansal ve ticari bağların önemli bir etkisi bulunmadığını, buna karşın yüksek cari açık, ülke riski ve bütçe açığı gibi problemlerin var olduğu ülkelerin bulaşma etkisine daha fazla maruz kaldıklarını belirlemişlerdir. Bu durum uyandırma çağrısı hipotezini desteklemektedir.

---

36 Kolb, 2011.

37 Goldstein, M. (2001). The Asian Financial Crisis: Origins, Policy Prescriptions and Lessons, *Journal of African Economies*, 10(1): 72-103.

38 Bekaert, G. ve diğerleri, (2014). The Global Crisis and Equity Market Contagion, *The Journal of Finance*, 69(6): 2597 – 2649.

### 3.2.4. Çoklu Denge

Yatırımcıların bir ülke veya sektör hakkındaki algıları o piyasaya yapılan yatırımları doğrudan etkiler. Ülkenin durumu ‘iyi’ olarak değerlendiriliyorsa o ülkeye sermaye girişleri artar, ancak ekonominin ‘kötü’ durumda olduğu düşünülüyorsa sermaye çıkışları yaşanır. Bir ülkeye ilişkin iyi ve kötü denge ihtimalinin bir arada bulunduğu çoklu denge ortamında ise, dış etmenler ülke ekonomisinin kolaylıkla iyi dengeden kötüye geçmesine sebep olabilir.<sup>39</sup>

Çoklu denge kavramı Obstfeld<sup>40</sup>’in kendi kendini besleyen kriz modelinin temelinde yer alan özelliklerden biridir. Obstfeld’e göre çoklu denge söz konusu olan bir ülkede para ve maliye politikaları tutarlı olsa bile, ülke para birimine yönelik spekülasyon beklentileri kendi kendini besleyen bir süreç doğurarak döviz krizine sebep olabilir. Yazar 1992 yılındaki Avrupa Para Krizi’nin ortaya çıkışını bu modelle açıklamıştır. Bu modele göre sabit döviz kuru politikası uygulayan bir ülkede herhangi bir nedenle devalüasyona gitme ve gitmeme gibi iki ihtimal (denge noktası) söz konusu olduğunda, yabancı yatırımcılar devalüasyon beklentisine girerek verdikleri kredilerde yüksek bir risk primi talep edebilir. Bunun sonucunda ülkenin borçlanma maliyeti artar, kredi olanakları kısıtlanır ve büyüme hızı düşüşe geçebilir. Sonuç olarak, ülke yönetimi sabit kura bağlı kalmanın maliyetine katlanmaktan vazgeçip devalüasyon gerçekleştirmeye karar verir ve yatırımcıların beklentilerini doğrulayacak bir sona ulaşılmış olur.

Finansal bulaşma çerçevesinden bakıldığında, bir ülkedeki finansal kriz piyasa katılımcılarının başka bir ülke hakkındaki beklentilerin olumsuz yönde değişmesine sebep olabilir. Çoklu denge modeline göre yatırımcı beklentilerindeki bu değişim kendi kendini besleyen bir süreç yaratarak ikinci ülkenin de kötü denge durumuna geçmesine sebep olur. Söz konusu ülke başlangıçta önemli bir ekonomik sıkıntı içinde bulunmasa dahi, yatırımcı beklentilerindeki değişim kısa süre içinde temel ekonomik değişkenleri doğrudan etkileyerek krizin bu ülkeye de sıçramasına yol açar. Masson<sup>41</sup>’a göre herhangi bir finansal şok aktarımının bulaşma olarak nitelendirilebilmesi için o şokun yatırımcı davranışlarında meydana gelen değişiklik nedeniyle ve kendi kendini besleyen beklentiler sonucunda diğer piyasalara yayılması gerekmektedir. Kısacası şok aktarımının bulaşma olarak nitelendirilebilmesi için çoklu denge durumu ile gerçekleşmesi gerektiğini belirtmiştir.

De Grauwe ve Ji<sup>42</sup> (2012) Avrupa Borç Krizi’nin kendi kendini besleyen bir süreç sonunda gerçekleştiğini belirtmiştir. Yazarlara göre Yunanistan’ın ödeme gücüne düşmesinin ardından yatırımcılar Avrupa ülkelerinin temerrüt riskini olduğundan daha yüksek olarak algılamaya ve ekonominin kötü dengeye geçeceği korkusu ile ellerinde bulunan devlet tahvillerini satmaya başlamışlardır. Bu durum birçok Avrupa ülkesinin ekonomisini etkileyerek krizin daha geniş bir alana yayılmasına yol açmıştır.

39 Schmukler, S. L. (2006). “Financial Globalization, Crises and Contagion”, *International Macroeconomics: Recent Developments*, Derleyen: A. Morales, Nova Science Publishers, s.207-225,

40 Obstfeld, M. (1994). *The Logic of Currency Crises*, NBER Working Papers, Yayın No. 4640.

41 Masson, 1998.

42 DeGrauwe, P., Ji, Y. (2012). *Mispricing of Sovereign Risk and Multiple Equilibria in the Eurozone*, CEPS Working Document, Yayın No.361.



#### 4. Finansal Bulaşmaya İlişkin Ampirik Yaklaşımlar

Finansal bulaşmayı inceleyen araştırmacıların bulaşmanın tespit edilmesi için tercih ettikleri yöntem bu kavramı nasıl tanımladığıyla doğrudan bağlantılıdır. Bazı araştırmacılar kriz yaşanma olasılığından yola çıkarak koşullu olasılıkları incelemiş, bazıları piyasaların birlikte hareketini incelemek üzere korelasyon katsayılarını kullanmış bazıları ise volatilité yayılmasını incelemek üzere GARCH modellerini tercih etmişlerdir.

Bir önceki kısımda da belirtildiği üzere bazı araştırmacılar finansal bulaşmayı bir ülkede kriz yaşandığı zaman başka bir ülkede kriz yaşanma olasılığının artması olarak tanımlamışlardır. Bu araştırmacılar bulaşmayı tespit etmek için koşullu olasılıkları incelemeyi tercih etmişlerdir. Söz konusu çalışmalarda genellikle bulaşma kavramı ekonomik temellere dayanarak açıklanmıştır. Bu çalışmalar bulaşmanın aktarım kanallarına önem vermiş ve çoğunlukla ekonomik temellere dayanan kanalları belirlemeye çalışmışlardır. Kaminsky ve Reinhart<sup>43</sup> ve Bae v.d,<sup>44</sup> araştırmaları sonucunda ticari bağların ve döviz kurlarının kriz aktarımındaki önemine dikkat çekmişlerdir.

Aynı tanımdan yola çıkan bazı araştırmacılar ise ekonomik temeller dışındaki bulaşma kanallarını incelemeyi tercih etmişlerdir. Eichengreen v.d.<sup>45</sup> bulaşmayı bu bağlamda araştırırken probit modellerden faydalanmışlardır. 1959 – 1993 yıllarını ve 20 sanayi ülkesini kapsayan araştırmada bulaşma etkisi döviz kurları için araştırılmıştır. Araştırma sonucunda bir ülkede gerçekleşen spekülâtif atağın diğer ülkelerde spekülâtif atak gerçekleşme olasılığını artırdığı sonucuna varılmıştır. Sachs v.d<sup>46</sup> ise 20 gelişmekte olan ekonomiye ilişkin benzer bir çalışma yürütmüştür. Meksika Krizi'ni inceleyen yazarlar krizlerin yayılmasında ülkelere ait makroekonomik değişkenlerinin ancak bir noktaya kadar etkili olduğunu belirtmiştir. Yazarlar, krizlerin yayılmasının esas nedenini ise yatırımcı davranışlarındaki değişim ve panik dalgasının yarattığı kendi kendini besleyen süreç olarak açıklamışlardır.

1987 yılının Ekim ayında gerçekleşen finansal şok ile ABD borsasının çöküşü ve ardından krizin birçok ülke borsasına yayılması, ekonomik ilişkiler dışındaki faktörlerin krizlerin yayılmasında etkili olabileceği görüşünü kuvvetlendirmiştir. Söz konusu dönemi inceleyen çalışmalar krizin yayılmasında esas etkili olan faktörün yatırımcı davranışları olduğu sonucuna ulaşmıştır. Finansal çalkantının ardından değişen yatırımcı davranışları ülkeler arasındaki ilişkilerin güçlenmesine, böylelikle finansal bulaşmaya neden olmaktadır. Bu yaklaşımla finansal bulaşmanın araştırıldığı çalışmalarda, ülkeler arasındaki ilişkinin belirlenmesi için geleneksel olarak basit korelasyon katsayılarından faydalandığı görülmektedir. Buna göre bulaşma etkisi bir veya daha fazla ülkenin birlikte hareket etme durumunun belirli bir finansal şoku takiben artması şeklinde tarif edilmektedir. Birlikte hareket etme durumu ise korelasyon katsayılarından faydalanarak incelenmektedir.

43 Kaminsky, Reinhardt, 2000.

44 Bae ve diğerleri, 2003.

45 Eichengreen ve diğerleri, 1996.

46 Sachs, J.D. ve diğerleri (1996). Financial Crises in Emerging Markets: The Lessons from 1995, NBER Working Paper Series, No.5576.



King ve Wadhvani<sup>47</sup>, 1987 yılında ABD’de hisse senedi piyasalarında yaşanan krizin yarattığı bulaşma etkisini incelemek amacıyla ABD, İngiltere ve Japonya hisse senedi piyasaları arasındaki korelasyon katsayılarını incelemişlerdir. Araştırmada, piyasalardaki volatilitenin artmasını takiben ülkeler arasındaki korelasyonun da artış gösterdiği belirtilmiştir. Araştırmaya göre ülkelerin korelasyon katsayıları kriz döneminde anlamlı olarak daha yüksektir ve bu fark sadece ekonomik ilişkilerle açıklanamamaktadır. Lee ve Kim<sup>48</sup> yine 1987’deki çöküşü incelemiş ancak araştırmayı genişleterek 12 ülke piyasasını göz önüne almıştır. Çalışmada bulaşma etkisi korelasyon katsayıları ile araştırılmış ve hisse senedi piyasaları arasındaki korelasyon katsayılarının kriz döneminde kriz öncesine kıyasla daha yüksek olduğu belirlenmiştir. Korelasyon katsayılarının anlamlı olarak artış göstermesi bulaşma etkisinin varlığına işaret etmektedir. Araştırma sonucuna göre ABD borsasının çöküşünü takiben piyasalar arasındaki bağın kuvvetlendiği görülmektedir. Bu güçlü ilişki uzunca bir süre devam etmiştir. Araştırmada ayrıca 1987’deki krizden sonra yatırımcıların karar alırken uluslararası faktörlere daha fazla önem vermeye başladıkları da belirtilmiştir. Baig ve Goldfajn<sup>49</sup>, 1997 yılında başlayan Asya krizi sürecinde bulaşma etkisinin varlığını korelasyon katsayılarını kullanarak incelemişlerdir. Yazarlar bulaşma etkisini döviz, borç ve hisse senedi piyasası verilerini kullanarak araştırmışlardır. Araştırma sonucunda, ülkelerin döviz ve borç piyasalarında bulaşma etkisinin söz konusu olduğu ancak hisse senedi piyasalarında böyle bir etki bulunmadığı belirlenmiştir.

Bulaşma kavramını yatırımcı davranışlarıyla açıklayan ve kriz döneminde güçlenen ilişki olarak nitelendiren bir diğer çalışma Forbes ve Rigobon<sup>50</sup> (2002) tarafından gerçekleştirilmiştir. Bu çalışma hem bulaşma kavramını daha net bir şekilde tanımlaması hem de bulaşmanın tespit edilmesine yönelik kolay uygulanabilen bir yöntem öneriyor olması nedeniyle literatürde en fazla ilgi çeken çalışmalardan biri olmuştur. Yazarlara göre eğer söz konusu ülkeler kriz yaşanmadığı dönemlerde de birlikte hareket ediyorsa, kriz dönemlerindeki güçlü korelasyon bulaşma etkisinin varlığına işaret etmez. Bu nedenle piyasalar arasındaki korelasyonun doğru tespit edilmesi önemlidir. Yazarlar, kriz dönemlerinde artan volatilitenin korelasyon katsayıları üzerinde yanıltıcı bir etkisi bulunacağını belirtmiş, bu nedenle kriz dönemlerindeki birlikte hareket araştırılırken korelasyon katsayılarının bu etkiden arındırılarak incelenmesi gerektiğini savunmuşlardır. Yazarlar bulaşmanın incelenmesi amacıyla, basit korelasyonların volatilitelere göre düzeltilmesi ile hesaplanan, ‘*düzeltilmiş korelasyon katsayılarını*’ önermişlerdir. Buna göre düzeltilmiş korelasyonların kriz döneminde istatistiksel olarak anlamlı düzeyde artması bulaşma olarak değerlendirilmiştir. Böylelikle, kriz öncesinde de var olan, ekonomik ilişkiler ve benzerlikleri kontrol ederek yalnızca yatırımcı davranışındaki değişimi göz önüne almışlardır. Bu yöntemle, 1987 ABD, 1994 Meksika ve 1997 Asya krizlerini inceleyen yazarlar belirtilen dönemlerde bulaşma etkisinin söz konusu olmadığı sonucuna varmışlardır.

47 King, Wadhvani, 1990.

48 Lee, Kim, 1993.

49 Baig, Goldfajn, 1999.

50 Forbes, Rigobon, 2002.

Bulaşma literatüründeki bir diğer yaklaşım volatilité yayılmasını temel almaktadır. Kriz dönemlerinde artış gösteren volatilitéye dikkat çeken bazı yazarlar bulaşma etkisini araştırırken volatilitenin yayılma etkisini belirlemeyi tercih etmiştir. Bu yaklaşımı tercih eden yazarlara göre kriz dönemlerinde birden fazla piyasada volatilitenin yüksek seyretmesi piyasaların birlikte hareket ettiğine dair bir gösterge olarak kabul edilebilir, bu nedenle volatilité yayılması da bulaşma etkisini gösterir. Hamao v.d<sup>51</sup> iki değişkenli GARCH modeli kullanarak Tokyo, Londra ve New York borsaları arasındaki bulaşma etkisini 1985-1988 yılları için araştırmıştır. Araştırma sonucunda New York'tan Londra ve Tokyo'ya ve Londra'dan Tokyo'ya volatilité geçişi olduğu tespit edilmiştir. Chakrabarti ve Roll<sup>52</sup> ise 1997 Asya Krizi sürecinde, sekiz Avrupa ve sekiz Güneydoğu Asya ülkesinin borsa endeksi getirilerini incelemişlerdir. Yazarlar, kriz öncesinde ülkeler arasında volatilité geçişi gözlemlenmediği, buna karşın kriz sürecinde volatilité geçişi olduğu belirlemişlerdir. Buna göre, ülkelerin kriz öncesinde bulaşma etkisine açık olmadığını ancak kriz döneminde bulaşma etkisine anlamlı olarak daha açık olduklarını ifade etmişlerdir.

Son yıllarda bulaşma etkisinin belirlenmesinde öne çıkan bir diğer yöntem yine GARCH temelli Dinamik Koşullu Korelasyon (DCC) modelidir. Belirtildiği üzere yatırımcı davranışındaki değişimden kaynaklanan kriz aktarımını belirlemek için korelasyonların kriz dönemlerinde değişip değişmediğinin belirlenmesi birçok araştırmacı tarafından tercih edilmiştir. Bu amaçla basit korelasyon katsayıları ve volatilitéye göre düzeltilmiş korelasyon katsayılarından faydalanan çalışmalar korelasyonların zamana göre sabit kaldığı varsayımına dayanmaktadır. Ancak son yıllarda gerçekleştirilen birçok çalışmada piyasalar arasındaki korelasyonun piyasaya gelen bilgiyi yansıtacak şekilde zamana bağlı olarak değişim gösterdiği görülmektedir. Bu çalışmalar Engle<sup>53</sup>'in Dinamik Koşullu Korelasyon (DCC-GARCH) modelini kullanmayı tercih etmektedir. DCC, temelde volatiliteler arasındaki korelasyonu modellemektedir. Böylece kullanılan verinin frekansına göre elde edilen koşullu korelasyonların kriz yaşanan ve yaşanmayan dönemlerde izlediği süreci gözlemeleme imkanı sunar. Başka bir deyişle piyasaya gelen haberin etkisiyle korelasyonda meydana gelen değişim gözlemlenebilir. GARCH temelli olması, dolayısıyla volatilitedeki değişimleri hesaba katıyor olması ve de korelasyonların zaman içindeki değişiminin gözlemlenmesine imkan vermesi nedeniyle son yıllarda birçok araştırmacı tarafından tercih edilmektedir. Bu modelin çok değişkenli diğer GARCH modellerine göre daha az parametre ile başarılı tahminler yapması da bir diğer avantajıdır.

Chiang v.d<sup>54</sup>, Güneydoğu Asya Krizi sürecinde Tayland borsasından diğer Asya ülkelerinin borsalarına bulaşma gerçekleşip gerçekleşmediğini araştırmışlardır. Araştırmanın en önemli bulgusu piyasalar arasındaki korelasyonların zamana bağlı olarak değiştiğinin tespit edilmesidir. Araştırma neticesinde Asya Krizi sürecinde Tayland'dan diğer ülkelere finansal bulaşma

51 Hamao, Y. ve diğerleri (1990). "Correlations in Price Changes and Volatility across International Stock Markets", *The Review of Financial Studies*, 3(2): 281-307.

52 Chakrabarti, Roll, 2002.

53 Engle, R. (2002). "Dynamic Conditional Correlation: A Simple Class of Multivariate Generalized Autoregressive Conditional Heteroscedasticity Models", *Journal of Business & Economic Statistics*, 20(3): 339-350.

54 Chiang, T.C. ve diğerleri (2007). "Dynamic Correlation Analysis of Financial Contagion: Evidence from Asian Markets", *Journal of International Money and Finance*, 26: 1206-1228.

gerçekleştiği sonucuna varılmıştır. Krizin ilk safhasında korelasyonların kriz öncesine göre daha yüksek ve daha dalgalı olduğu belirlenmiştir. Bununla birlikte krizin ikinci safhasında bu ilişkinin daha da yüksek olduğu gözlemlenmiştir. Yazarlar ikinci evredeki korelasyon artışını sürü davranışı ile açıklamışlardır. Yazarlara göre piyasaya olumsuz haberler gelmeye devam ettikçe daha fazla yatırımcı sürüye katılarak krizin geç evresinde korelasyonların daha da artmasına neden olmuştur. Benzer bir yöntemle Hwang v.d<sup>55</sup> ABD ile gelişmekte olan 10 ülkenin hisse senedi piyasaları arasındaki ilişkiyi araştırmıştır. Araştırma sonucunda, ülkelerin tamamına ABD piyasasından bulaşma gerçekleştiği ve önemli bir kısmında da sürü davranışı gözlemlendiği belirtilmiştir.

Kriz dönemlerinde artan piyasalar-arası ilişkiler yatırımcıların çeşitlendirmeden elde ettikleri yararın azalmasına neden olur. Finansal bulaşmanın, kısıtlı tanımı ile kriz dönemlerinde artan birlikte hareket durumunun, doğru tespit edilmesi piyasalar arasındaki ilişkilerin ve yatırımcı davranışlarının kriz dönemlerinde nasıl geliştiğinin belirlenmesi için önem taşımaktadır.

## 5. Sonuç

Finansal bulaşma son yıllarda oldukça ilgi gören konulardan biri olmakla birlikte, tanımlanmasına ve bulaşmanın hangi kanallardan gerçekleştiğine ilişkin henüz net bir görüş bulunmamaktadır. Bu çalışmada finans yazınında bulaşma ile ilgili olarak yer alan farklı tanımlamalara, krizlerin aktarım kanallarına ve bulaşmanın tespit edilmesine yönelik yaklaşımlara yer verilmiştir.

Finansal bulaşma genel anlamıyla, finansal sıkıntının bir varlık piyasasından, ülkeden veya coğrafi bölgeden diğerine sirayet etmesi olarak açıklanabilir. Ancak bir yayılma etkisinin bulaşma olup olmadığının belirlenmesine ilişkin farklı yaklaşımlar söz konusudur. Bazı yazarlar herhangi bir piyasadan diğerine geçen olumlu veya olumsuz yayılma etkisini bulaşma olarak nitelendirirken, bazıları ise yayılma etkisinin ancak ekonomik değişkenler tarafından açıklanamadığı durumlarda bulaşma olarak değerlendirilebileceğini belirtmiştir. Özellikle son yıllarda sıklıkla konu edilen bir diğer yaklaşıma göre ise, finansal bulaşma piyasaların birlikte hareketinin bir şok etkisi sonrasında artış göstermesi olarak tanımlanmaktadır. Piyasaların birlikte hareketini belirlerken yazarlar genellikle basit korelasyon katsayılarını, volatilitenin yayılma etkisini ve zamana bağlı olarak değişen korelasyonları incelemeyi tercih etmektedirler.

Finansal bulaşmaya ilişkin daha eski çalışmalar ekonomik temellere dayanan kanallardan gerçekleşen kriz aktarımlarını bulaşma olarak tanımlamıştır ve bu kanalları belirlemeye odaklanmıştır. Günümüzde gittikçe daha fazla kabul gören yaklaşıma göre krizlerin ekonomik ilişkilere ve dışsal şoklara bağlı olarak yayılması kriz öncesinde de var olan bağların sürdürülmesi nedeniyle gerçekleşebileceği için bulaşma olarak nitelendirilemez. Ancak yatırımcı davranışındaki değişim nedeniyle gerçekleşen kriz aktarımları bulaşma olarak nitelendirilebilir. Bu görüşe göre finansal bulaşmayı tespit etmek için, piyasalar arasındaki ilişkinin finansal sıkıntı dönemlerinde anlamlı olarak değişim gösterip göstermediği araştırılmalıdır.

55 Hwang, E. ve diğerleri (2013). Determinants of Stock Market Comovements among US and Emerging Economies During the US Financial Crisis, *Economic Modelling*, 35: 338-348.

Finansal piyasalarda çalkantıların arttığı dönemler yatırımcılar açısından risk algısının arttığı ve çeşitlendirmenin sağladığı yarara en fazla ihtiyaç duyulduğu dönemlerdir. Finansal bulaşma, kısıtlı tanımı ile piyasalar arasındaki ilişkilerin kriz dönemlerinde daha kuvvetli oluşu, yatırımcıların çeşitlendirmeden sağladığı yararı buna en fazla ihtiyaç duyulduğu dönemde azaltan bir durumdur. Bu nedenle ülkeler ve farklı varlık piyasaları arasındaki bulaşma etkisinin doğru tespit edilmesi, krizlerin etkilerinin daha da derinleşmesinin önüne geçebilmek için gerekli adımların atılmasına yardımcı olacaktır.

Özetle, finansal bulaşma ile ilgili çalışmalar geçmişten günümüze incelendiğinde finansal bulaşmanın tanımına ilişkin ortak bir görüş bulunmadığı görülmektedir. Krizlerin yayılmasında birden fazla aktarım kanalının rol oynadığı bilinmekle birlikte, yatırımcı davranışındaki değişimin bulaşmaya neden olan esas unsur olduğu görüşü son yıllarda daha fazla kabul görmeye başlamıştır. Finansal bulaşmayı konu alan ampirik çalışmalarda öncelikle bulaşmaya ilişkin tanımın net yapılması önemlidir. Finansal bulaşmanın nasıl tanımlandığı bulaşmanın tespit edilmesinde kullanılacak yöntemin belirlenmesi, elde edilen bulguların doğru değerlendirilmesi ve soruna ilişkin etkili çözümler önerilmesi bakımından önem taşımaktadır.

### **Kaynakça**

- BAE, K.H., Karolyi, G.A., Stulz, R.M. (2003). A New Approach to Measuring Financial Contagion, *The Review of Financial Studies*, 16(3): 717-763.
- BAIG, T., Goldfajn, I. (1999). Financial Market Contagion in The Asian Crisis, *IMF Staff Papers*, 46(2): 167-195.
- BEKAERT, G., Hodrick, R.J., Zhang, X. (2005). International Stock Return Comovements, *NBER Working Paper Series*, No.11906.
- BEKAERT, G., Ehrmann, M., Fratzscher, M., Mehl, A. (2014). The Global Crisis and Equity Market Contagion, *The Journal of Finance*, 69(6): 2597 – 2649.
- CALVO, G. A. (2000) “Capital Market Contagion and Recession: An Explanation of the Russian Virus”, *Wanted: World Financial Stability*, Der. Eduardo Fernandez-Arias, Ricardo Hausmann, Johns Hopkins University Press.
- CALVO, G. A., Mendoza, E.G. (1998). Rational Herd Behavior and the Globalization of Securities Markets”, *Duke Economics Working Paper*, No. 97-26, 1998.
- CHAKRABARTI, R., Roll, R. (2002). East Asia and Europe during the 1997 Asian Collapse: A Clinical Study of a Financial Crisis, *Journal of Financial Markets*, 5(1): 1-30.
- CHIANG, T. C., Jeon, B. N., Li, H. (2007). Dynamic Correlation Analysis of Financial Contagion: Evidence from Asian Markets, *Journal of International Money and Finance*, 26: 1206-1228.
- CORSETTI, G., Pesenti, P., Roubini, N. (1999). What caused the Asian currency and Financial crisis?, *Japan and The World Economy*, Yayın No.11, s.305-373.
- DE GRAUWE, P., Ji, Y. (2012). Mispricing of Sovereign Risk and Multiple Equilibria in the Eurozone, *CEPS Working Document*, Yayın No.361.
- DORNBUSCH, R., Park, Y.C., Claessens S. (2000). Contagion: Understanding How It Spreads”, *The World Bank Research Observer*, 15(2): 177 – 197.

- EICHENGREEN, B., Rose, A., Wyplosz, C. (1996). Contagious Currency Crisis: First Tests, *The Scandinavian Journal of Economics*, 96(4): 463-484.
- ENGLE, R. (2002), Dynamic Conditional Correlation: A Simple Class of Multivariate Generalized Autoregressive Conditional Heteroscedasticity Models, *Journal of Business & Economic Statistics*, 20(3): 339-350.
- FORBES, K. J., Rigobon, R. (2001). "Measuring Contagion: Conceptual and Empirical Issues", *International Financial Contagion*, Derleyen: Stijn Claessens, Kristin Forbes, New York, Springer Science+Business Media, s.43-66.
- FORBES, K.J., Rigobon, R. (2002). No Contagion, Only Interdependence: Measuring Stock Market Comovements, *Journal of Finance*, 7(5): 2223-2261.
- GOLDSTEIN, M. (1998). *The Asian Financial Crises: Causes, Cures, and Systemic Implications*, Washington, Institute for International Economics.
- GOLDSTEIN, M. (2001). The Asian Financial Crisis: Origins, Policy Prescriptions and Lessons, *Journal of African Economies*, 10(1): 72-103.
- HAMAO, Y., Masulis, R. W., Ng, V. (1990), Correlations in Price Changes and Volatility Across International Stock Markets, *The Review of Financial Studies*, 3(2): 281-307.
- HWANG, E., Min, H., Kim, B., Kim, H. (2013). Determinants of Stock Market Comovements among US and Emerging Economies During the US Financial Crisis, *Economic Modelling*, 35: 338-348.
- KAMINSKY, G.L., Reinhart, C. M. (2000). On crises, Contagion, and Confusion, *Journal of International Economics*, 51: 45-168.
- KAMINSKY, G. L., Reinhart, C. M., Vegh, C. (2003). The Unholy Trinity of Financial Contagion, *Journal of Economic Perspectives*, 16(4): 51-74.
- KING, M. A., Wadhvani, S. (1990), Transmission of Volatility between Stock Markets, *The Review of Financial Studies*, 3(1): 5-33.
- KOLB, R.W. (2011). "What is Financial Contagion?", *Financial Contagion: The Viral Threat to the Wealth of Nations*, Derleyen: Robert W. Kolb, New Jersey.
- KRÖGER, J., Kuhnert, S., McCarthy, M. (2010). "Contagion and Spillovers: Recent European Experience", *Contagion and Spillovers: New Insights from the Crisis*, Derleyen: Peter Backé, Ernest Gnan, Philipp Hartmann, Viyana.
- LEE, S.B., Kim, K.J. (1993). Does the October 1987 crash Strengthen the Co-Movements Among National Stock Markets?, *Review of Financial Economics*, 3: 89-102.
- MASSON, P. (1998). Contagion: Monsoonal Effects, Spillovers, and Jumps Between Multiple Equilibria, *IMF Working Paper*, No.98/142.
- MOSER, T. (2003). What is International Financial Contagion?, *International Finance*, 6(2): 157-178.
- OBSTFELD, M. (1994). *The Logic of Currency Crises*, NBER Working Papers, Yayın No. 4640.
- PERICOLI, M., Sbracia, M. (2003). A Primer on Financial Contagion, *Journal of Economic Surveys*, 17(4):571-608.
- REINHART, C., Calvo, S. (1996). Capital Flows to Latin America: Is There Evidence of Contagion Effects?, *MPRA Paper*, Yayın No.7124.
- SACHS, J.D., Tornell, A., Velasco, A. (1996). *Financial Crises in Emerging Markets: The Lessons from 1995*, NBER Working Paper Series, Yayın No.5576.
- SCHMUKLER, S.L., Zoido, P., Halac, M. (2006). "Financial Globalization, Crises and Contagion", *International Macroeconomics: Recent Developments*, Derleyen: A. Morales, Nova Science Publishers, s.207-225.





## EXPLORING THE EFFECT OF BUSINESS PERFORMANCE ON SMALL AND MICRO ENTERPRISES TO ESTABLISH AN INTERNAL CONTROL COMMITTEE: A BINARY LOGISTIC REGRESSION MODEL

Atilla BÜYÜKÇOBAN\*  
Gülümser ÜNKAYA\*\*  
Tuğba ALTINTAŞ\*\*\*

### Abstract

*This study examines how business performance affects small and micro enterprises' decision on establishing an internal control committee. By observing a sample of 186 small and micro firms in Turkey, we test the claim that small and micro enterprises' financial problems obstruct establishing an internal control committee. We measure business performance by financial and non-financial indicators obtained from sample firms' accounting reports and information system. Then, the effect of business performance on establishing an internal control committee is studied by a binary logistic regression analysis. As a result of the analysis it is explored that there was a statistically significant positive effect of business performance on "establishing an internal control committee" decision and the claim that financial problems obstruct establishing an internal control committee is verified.*

**Keywords:** Internal Control Committee, Business Performance, Small and Micro Enterprises, Binary Logistic Regression

**JEL Classification:** M42, M10, C12, C13

\* Prof. Dr., Istanbul Aydin University, PhD Candidate, atillabuyukcoban@gmail.com

\*\* Doç. Dr., Istanbul Aydin University, gulumserunkaya@aydin.edu.tr

\*\*\* Uskudar University, tugba.altintas@uskudar.edu.tr

# İŞLETME PERFORMANSININ KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİN İÇ KONTROL KOMİTESİ KURMASI ÜZERİNDEKİ ETKİSİNİN ARAŞTIRILMASI: İKİLİ LOJİSTİK REGRESYON MODELİ

## Özet

*Bu çalışma işletme performansının küçük ve orta ölçekli işletmelerin iç kontrol komitesi kurma kararını nasıl etkilediğini incelemektedir. Türkiye'den seçilen 186 küçük ve orta ölçekli işletme gözlemlenerek, bu işletmelerin finansal sorunlarının iç kontrol komitesi kurmayı engellediği iddiası test edilmektedir. İşletme performansı, gözlemlenen işletmelerin muhasebe raporları ve bilgi sistemlerinden elde edilen finansal ve finansal olmayan göstergelerle ölçülmüştür. Daha sonra işletme performansının iç kontrol komitesi kurma kararına etkisi ikili lojistik regresyon analiziyle araştırılmıştır. Analiz sonucunda işletme performansının iç kontrol komitesi kurma kararı üzerinde pozitif yönlü anlamlı etkiye sahip olduğu görülmüş, finansal sorunların iç kontrol komitesi kurmayı engellediği iddiası doğrulanmıştır.*

**Anahtar Kelimeler:** İç kontrol komitesi, işletme performansı, küçük ve orta ölçekli işletmeler, ikili lojistik regresyon analizi

**JEL Sınıflaması:** M42, M10, C12, C13

## I. Introduction

In today's global world small and micro enterprises (SMEs) are the biggest contributors to employment across countries and this contribution is greater in low-income countries than the higher income ones. SMEs with 250 employees or fewer generate 86% of the jobs. Their contribution is higher (93%) in the countries that had a net positive job creation across all firms in the country<sup>1</sup>. In Turkey are the enterprises whose number of employees are less than 250 and annual turnover or annual balance sheet does not exceed 25 million Turkish Liras are determined as SMEs<sup>2</sup>. According to Turkish Statistical Institute (2013), SMEs constitute 99.9% of total number of enterprises,

76% of employment, 53% of wages and salaries, 63% of turnover, 53.3% of value added at factor cost and 53.7% of gross investment in tangible goods. The proportion of SMEs which had 1-249 employees was 62.6% for exports in 2012. The rate of micro enterprises (1-9 employees) is 20.6%, small enterprises (10-49 employees) is 24.3%, medium-sized enterprises (50-249 employees) is 17.7% and large enterprises (250+) is 37.2% in exports. Although they have a significant role in global economy, especially in developing countries SMEs face excessive financial barriers which keep them from developing. The costs and risks of serving SMEs are

1 M. Ayyagari et al (2011). Small vs. Young Firms Across the World: Contribution to Employment, Job Creation, And Growth. Policy Research Working Paper, April, s. 5631.

2 KOSGEB (2012). Enhancing the Competitiveness of SMEs in Turkey Country Report, Ankara.



frequently perceived to be too high by commercial finance. Microfinance loans, on the other hand, are too small to meet SME capital needs. These result in SMEs to face a financing gap. Financing for SMEs is limited, particularly when compared to commercial debt for large firms and microfinance<sup>3</sup>. Because of the financial limitations, most SMEs prevent the owners/CEOs of SMEs to relinquish many roles like ensuring an internal control committee. This is already a problem in current situation since SMEs usually will not be willing to pay too much to hire a highly qualified internal controller<sup>4</sup>. No matter what the size of the enterprise is, a vast majority of data presented to analyze and make a decision about enterprises is provided by the accounting system. Many groups and foundations are closely interested in the information and data provided by the accountancy, as it is a tool of management. The activity of internal control committee has a great importance on SMEs' confidence future. Small businesses are expected to concern on internal controls to protect their assets and reduce the risk of fraud. Additionally, the growing awareness of fraud has caused investors and other companies to focus on stronger internal controls at the smaller, private companies. Due to the business scale, human resource, financial and its own conditions ect, many SMEs under the ownership and franchise's restrictions, unwilling to establish the standard internal control committee. As mentioned before they believe that establishing an internal control committee is a high cost method, which will bring heavy burden to the enterprise and may be without significant results cannot compare with the managers manage all aspects of business directly<sup>5</sup>. Less logistic and structured condition of internal control committee in SMEs does not diminish the value and effectiveness of internal control. Therefore, the positive impact of internal control committee on organizational effectiveness, productivity and prolificacy cannot be ignored, both in small, and big enterprises<sup>6</sup>. That's why some SMEs have been establishing an internal control committee by accepting its cost and they think the benefit is greater than the cost. In accordance with two perspectives, we aimed to determine how SMEs decide to establish an internal control committee and which factors related to business performance significantly affect their decision.

## 2. Literature Review

It is a known fact that internal control over financial reporting has long been recognized as an important feature of a company<sup>7</sup>. The definition of internal control systems reveals that it is not fundamentally different from management control, which has an essential component of control such as planning, organizing, staffing and directing<sup>8</sup>. By establishing an internal control

3 WORLD BANK (2008). Finance for All? A World Bank Policy Research Report, Washington.

4 NEW STRAITS TIMES (2012). Let Internal Auditors Sit in at High-Level Meetings, Oct 24 issues.

5 Jiang, L., Li, X. (2010). Discussions On the Improvement of the Internal Control in SMEs. International Journal of Business and Management, 5(9), s. 214-216.

6 F. M. Sgardea, F.M. (2009). Risk Management and The Internal Control Systems Promoted by COSO in The Context of Financial Crisis. Metalurgia International, Vol. 15, s. 53-56.

7 Kinney Jr, W.R. (2001). Accounting Scholarship: What Is Uniquely Ours? The Accounting Review, 76(2), s. 275-284.

8 Chambers et al (1987). International Auditing.

committee SMEs could clearly follow that process. Reviewing and evaluating the adequacy and effectiveness of an organization's internal control system and the quality of performance in carrying out assigned responsibilities is representative of several primary core activities of internal control committee work. The purpose of the review of the adequacy of the internal control is to ascertain whether the established internal control committee provides reasonable assurance that the organizations' objectives and goals will be met efficiently and economically<sup>9</sup>.

In 1992, The Committee of Sponsoring Organizations were charged by the Treadway Commission to develop an integrated guidance on Internal Control. As a result of this, a framework for designing, implementing and evaluating internal control for organizations was released. The COSO Framework was designed to help businesses establish, assess and enhance their internal control. The importance of Internal Control in the Operations and Financial Reporting of an entity cannot be over-emphasized as the existence or the absence of the process determines the quality of output produced in the Financial Statements. A present and functioning Internal Control process provides the users with a "reasonable assurance" that the amounts presented in the Financial Statements are accurate and can be relied upon for informed decision making. The COSO Integrated Framework for Internal Control has five (5) components which include<sup>10</sup>:

**Control Environment:** The control environment is the set of standards, processes, and structures that provide the basis for carrying out internal control across the organization. The board of directors and senior management establish the tone at the top regarding the importance of internal control including expected standards of conduct.

**Risk Assessment:** Every entity faces a variety of risks from external and internal sources. Risk assessment involves a dynamic and iterative process for identifying and assessing risks to the achievement of objectives. Risks to the achievement of these objectives from across the entity are considered relative to established risk tolerances.

**Control Activities:** Control activities are the actions established through policies and procedures that help ensure that management's directives to mitigate risks to the achievement of objectives are carried out. Segregation of duties is typically built into the selection and development of control activities. Where segregation of duties is not practical, management selects and develops alternative control activities.

**Information and Communication:** Information is necessary for the entity to carry out internal control responsibilities to support the achievement of its objectives. Management obtains or generates and uses relevant and quality information from both internal and external sources to support the functioning of internal control.

---

9 Fadzil, F. et al (2005). Internal Auditing Practices and Internal Control System, *Managerial Auditing Journal*, 20(8), s. 844-866.

10 COSO (2017). <https://www.coso.org/Documents/990025P-Executive-Summary-final-may20.pdf>, Access Date (15.10.2017)

**Monitoring Activities:** Ongoing evaluations, separate evaluations, or some combination of the two are used to ascertain whether each of the five components of internal control, including controls to effect the principles within each component, is present and functioning. Ongoing evaluations, built into business processes at different levels of the entity, provide timely information. Separate evaluations, conducted periodically, will vary in scope and frequency depending on assessment of risks, effectiveness of ongoing evaluations, and other management considerations. Findings are evaluated against criteria established by regulators, standard-setting bodies, or management and the board of directors, and deficiencies are communicated to management and the board of directors as appropriate.

In Turkey's SMEs internal control activity is waged by establishing an internal control committee or outsourcing this service. When outsourced, coordination and management of that internal control activities should be in charge of the internal control manager of the company.

Internal control is a process, affected by an entity's board of directors, management and other personnel, designed to provide reasonable assurance regarding the achievement of objectives in various categories. Internal control is a key element of the reliability of financial reporting, effective and efficient entity operations, and compliance with laws and regulations. Internal control increases the efficiency of operations by applying the standardized procedures; it adds value to control processes. Internal control provides the reliability of financial reporting; supports management in making right financial decisions and eliminates or identifies fraudulent acts within the entity. Internal control reinforces and ensures compliance with laws and regulations. In other words, it prevents the entity from any financial or property loss, inaccurate decision making, fraud, loss of income and failure in reaching goals that may be resulted from the lack of internal controls. The role of internal control committee, therefore, provides support for management in safeguarding company assets, elimination of any income and resource loss, making goal-oriented and accurate decisions, identifying and preventing fraud<sup>11</sup>. The importance of establishing an internal control committee is also explained by Sarbanes-Oxley Act (SOX). Taking into consideration the relevance of the internal control from the perspective of internal auditors' activity, since 1978 The Institute of Internal Auditors in USA has presented as objectives of the internal control "the security of assets, quality of information, the compliance with the directives and optimization of resources". In answer to the effects of Enron's famous bankruptcy, as well as of other corporate divergences, in 2002 the American Congress adopted the highest reforms for the internal control, for the corporate governance by SOX. SOX of 2002 is an act passed by U.S. Congress in 2002 to protect investors from the possibility of fraudulent accounting activities by corporations. The SOX Act mandated strict reforms to improve financial disclosures from corporations and prevent accounting fraud. The SOX Act was created in response to accounting malpractice in the early 2000s, when public scandals such as Enron Corporation, Tyco International plc, and WorldCom shook investor confidence in financial statements and demanded an overhaul of regulatory

11 Uzun, A.K. (2009). The Role of Internal Audit in Internal Control Quality in Corporate Organizations, 3rd International Symposium on Auditing in Turkey, Istanbul, 12-13 October.

standards<sup>12</sup>. SOX, which stipulates that companies must establish an internal control committee to regulate positioning, independence, and the relationship with accountants<sup>13</sup>. In Section 404, this regulation imposes “the responsibility of the management to create and maintain an adequate structure of the internal control and procedures of financial reporting”<sup>14</sup>. But, it is not mandatory for small and micro enterprises.

For SMEs an internal control system is also defined as the policies and procedures put in place to ensure the protection of an organization’s assets and the reliability of financial reporting. Establishing an internal control committee can provide only reasonable assurance not absolute assurance regarding the achievement of an organization’s objectives. Implementing a proper system with a committee will help the organization’s operations become more effective and efficient<sup>15</sup>. The issue with internal control of organizations is ensuring the efficiency and effectiveness of activities, reliability of information, compliance with applicable laws, and timeliness of financial reports<sup>16</sup>. A proper internal control committee ensures that the organization’s managers would utilize the financial resources in a way that will safeguard the interests of contributors<sup>17</sup>. It includes policies and procedures on controls such as withdrawal applications for funds and grant accounts, bank and cash, purchases, payments and monitoring, evaluations and reporting. Thus, to have a successful organization, it requires a proper accounting record and appropriate management control system<sup>18</sup>. Effective internal control committee in SMEs was lead to successful of the business and it also a fundamental and important step in reducing employee theft<sup>19</sup>. Studied by Bronson et al., (2006) find that, internal control was effective on SMEs and it is a tool to measure the SMEs performance. Furthermore, their study also identified that, there is a significant positive relationship between internal control and small business performance. Within a firm, better internal control should yield more reliable on internal data such as inventories, payables and performance measure, thus leading to better internal decision making, improved operations, and lower employee fraud<sup>20</sup>.

12 Foster, B.P. et al (2007). Audit Costs, Material Weaknesses Under SOX Section 404, *Managerial Auditing Journal*, 22(7), s. 661-673.

13 Wang, M.C. et al (2016). Relations Among Audit Committee Establishment, Information Transparency and Earnings Quality: Evidence from Simultaneous Equation Models, *Quality & Quantity*, 50(6), s. 2417-2431.

14 Marchetti, A.M. (2005). *Beyond Sarbanes-Oxley Compliance: Effective Enterprise Risk Management*, New Jersey: John Wiley and Sons, Inc.

15 Sulaiman, M. et al (2008). Internal Control Systems in West Malaysia’s State Mosques, *American Journal of Islamic Social Sciences*, 25(1), s.63.

16 Jokipii, A. (2010). Determinants and Consequences of Internal Control in Firms: A Contingency Theory Based Analysis, *Journal of Management & Governance*, 14(2), s. 115-144; Changchit, C. et al (2001). Supporting Managers’ Internal Control Evaluations: An Expert System and Experimental Results, *Decision Support Systems*, 30(4), s. 437-449.

17 Sulaiman, M. et al (2008), s.63.

18 Sundgren, S., Svanström, T. (2013). Audit Office Size, Audit Quality and Audit Pricing: Evidence from Small – and Medium-Sized Enterprises, *Accounting and Business Research*, 43(1), s. 31-55.

19 Snyder, N. H. et al (1989). Using Internal Controls to Reduce Employee Theft in Small Businesses, *Journal of small business management*, 27(3), s. 48.

20 Doyle, J.T. et al (2007). Accruals Quality and Internal Control Over Financial Reporting, *The Accounting Review*, 82(5), s. 1141-1170; Ashbaugh-Skaife, H. et al (2009). The Effect of SOX Internal Control Deficiencies On Firm Risk

In today's business world is highly emphasized on business performance. In order to measure business performance different criteria have been used so far. Dixon et al. (1990) said that appropriate performance measures are those which enable organizations to direct their actions towards achieving their strategic objectives. Reid and Ashelby (2002) contends that performance is measured by either subjective or objective criteria, arguments for subjective measures include difficulties with collecting qualitative performance data from small firms and with reliability of such data arising from differences in accounting methods used by firms. In order to survive and succeed in a competitive market, firms must focus on maximizing profit or they will eventually be driven out of business<sup>21</sup>. John (2011) supports this claim by saying that only efficient firms stay in the market, and that less productive firms will eventually exit many markets. Performance measures provide a mechanism for the organization to manage its financial and non-financial performance. Financial measures are related to economic factors such as profitability and sales growth (e.g. return on investment, return on sales and return on equity) and operational measures are related to non-financial success factors such as quality, market share, satisfaction, new product development and market effectiveness. Another classification in the performance measure includes objective and subjective measures. Objective performance measures refer to quantified indicators. They are generally financial indicators and obtained from organizations. On the other hand, subjective measures depend on judgmental assessments of respondents and these indicators cover both financial and non – financial indicators<sup>22</sup>. Wilks and Imblelman (2004) found out that objective performance measures include indicators such as profit growth, revenue growth, return on capital employed. Financial consultants Stern Stewart and Co. created Market Value Added (MVA), a measure of the excess value a company has provided to its shareholders over the total amount of their investments. This ranking is based on some traditional aspects of financial performance including: total returns, sales growth, profit growth, net margin, and return on equity. Morris (2011) discussed accounting based performance using three indicators: return on assets (ROA), return on equity (ROE), and return on sales (ROS). Each measure is calculated by dividing net income by total assets, total common equity, and total net sales, respectively<sup>23</sup>. According to study of Papadognas (2007) firms' profitability is positively influenced by firm size<sup>24</sup>. Lee (2009) examines the role that firm size plays in profitability<sup>25</sup>. Brah et al (2000) examine how business performance differs from service to manufacturing sector<sup>26</sup>.

---

and Cost of Equity. *Journal of Accounting Research*, 47(1), s. 1-43.

- 21 Dutta, P.K., Radner, R. (1999). Profit Maximization and The Market Selection Hypothesis, *The Review of Economic Studies*, 66(4), s. 769-798.
- 22 Benito, O.G., Benito, J.G. (2005). Cultural Vs. Operational Market Orientation and Objective Vs. Subjective Performance: Perspective of Production and Operations, *Industrial marketing management*, 34(8), s. 797-829.
- 23 Morris, J.J. (2011). The Impact of Enterprise Resource Planning (ERP) Systems On the Effectiveness of Internal Controls Over Financial Reporting, *Journal of Information Systems*, 25(1), s. 129-157.
- 24 Papadognas, T.A. (2006). The Financial Performance of Large and Small Firms: Evidence from Greece, *International Journal of Financial Services Management*, 2(1-2), s.14-20.
- 25 Lee, J. (2009). Does Size Matter in Firm Performance? Evidence from US Public Firms, *International Journal of the economics of Business*, 16(2), s. 189-203.
- 26 Brah, S.A. et al (2000). TQM and Business Performance in The Service Sector: A Singapore Study, *International Journal of Operations & Production Management*, 20(11), s. 1293-1312.

Habib and Victor (1991) also compare manufacturing and service sector in terms of business strategy, structure and performance<sup>27</sup>.

By referring above indicators, to evaluate our sample SMEs in terms of business performance we measure their ROA and ROS as financial indicators. Since we couldn't collect data on shareholders' equity ROE is not included. We additionally use company size (number of employees) and sector as non-financial performance indicators. Thus, we have a data set used for explaining the decision on establishing an internal control committee (DEICC).

### 3. Material and Method

In this study we conduct a survey among owners, managers, and accounting – finance professionals of SMEs in Istanbul, Turkey. Population includes all SMEs in Istanbul. Because of the time and budget constraint, it's not possible to observe all population or use the simple random sampling method, we select a sample of 186 SMEs by the judgement sampling method. Judgement sampling is widely used for social research even in accounting and auditing<sup>28</sup>. Since most of the SMEs are in Istanbul according to TEPAV<sup>29</sup>, we think that sample represents population well for our case study. Due to the main goal of this research, the following model is introduced:

$$\text{DEICC} = f(\text{ROA}, \text{ROS}, \text{company size}, \text{sector})$$

In the model, DEICC is the dependent variable (y) and it is a binary variable takes the value of 1 if the responding owner-manager has answered “yes” to the question “Do you prefer establishing an internal control committee?”, and 0 if the answer to this question is “No”.

Sector, is a qualitative explanatory variable with two categories; service, manufacturing.

Size is a quantitative explanatory variable takes different numerical values as number of employees.

ROA for the year 2016 is a quantitative explanatory variable takes different numerical values.

ROS for the year 2016 is a quantitative explanatory variable takes different numerical values as number of employees.

After collecting and preparing data, we apply A Binary Logistic Regression Analysis by using SPSS 21. Given that  $p$  = the probability of DEICC, then the function that is modelled as the outcome in a logistic regression is:

$$\text{Logit}(p) = \ln \frac{p}{1-p}$$

27 Habib, M.M., Victor, B. (1991). Strategy, Structure, and Performance of US Manufacturing and Service Mncs: A Comparative Analysis, *Strategic Management Journal*, 12(8), s. 589-606.

28 Yıldırım, H., İnel, M. (2012). Muhasebe Denetiminde Örneklem Tekniklerinin Değerlendirilmesi Üzerine Bir İnceleme, *İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 32(1), s.261-276.

29 TEPAV (2017). <http://www.tepav.org.tr/tr/haberler/s/3978>, Access date (15.09.2017).

Where  $\frac{p}{1-p} = \frac{\text{favorable DEICC}}{\text{unfavorable DEICC}} = \text{the odds ratio}$

The logistic model is therefore

$$\text{Logit}(p) = a + b_1x_1 + b_2x_2 + b_3x_3 + b_4x_4 + e$$

Where a is the estimated constant and b's are the estimated regression coefficients, and e is the residual term.

#### 4. Findings

When we observe respondents –well informed about properties of the internal control system, duties and responsibilities of an internal control committee – according to their answers to the question “Do you prefer establishing an internal control committee?”, it was seen that 57% of them has answered “Yes” and 43% “No”.

According to distribution by sector, 54% of firms are from service and 46% manufacturing sector. Their approximate mean ROA and ROS are respectively 3,03% and 0,18% with standard deviations 0,08 and 0,02. The minimum and the maximum values for the number of employees are respectively 10 and 2500 with a mean of 109 and a standard deviation of 287.

Table 1 includes the Chi-Square goodness of fit test. It has the alternative hypothesis that at least one coefficient is different from zero. Here we see a chi-square statistic as 31,4 with p=0,000<0,05 which makes the model significant and we don't reject that alternative hypothesis, we decide at least one coefficient is different from zero. Nagelkerke's R Square is 0,236 which indicates that the model is good but not great. Thus we can interpret that 24% probability of the event preferring an internal control committee is explained by the logistic model.

**Table 1:** Summary Measures of the Model

Omnibus Tests of Model Coefficients		Explanation Power of the Model
Chi-square	p	Nagelkerke R Square
31,391	0,000	0,236

Table 2 contains the classification results. As it seen, our model is now correctly classifying sample companies 70%. Then, observed and predicted decision classes are fitting well.



**Table 2: Classification Table**

Observed		Predicted		
		DEICC		Percentage Correct
		YES	NO	
DEICC	YES	78	18	81,3
	NO	30	35	53,8
Overall Percentage				70,2

Table 3 is the most important one for our logistic regression analysis. This table provides the regression coefficient (B), the Wald statistic (to test the statistical significance) and the all-important Odds Ratio (Exp (B)) for each variable category.

It shows the regression function as;

$$\text{Logit}(p) = 1,569 + 0,001x_1 - 0,505x_2 + 0,957x_3 + 0,441x_4 + e.$$

Now, we can predict the probability of a SME deciding an internal control committee.

The table also includes the test of significance for each of the coefficients in the logistic regression model. For small samples the t-values are not valid and the Wald statistic should be used instead. As we can see, except sector, all coefficients are significant with p values less than 0,05.

**Table 3. Coefficients' Significance Test**

	Wald Statistic	P	Exp(B)
Size	3,848	,050	1,001
Sector	1,796	,180	,604
ROS	16,805	,000	,384
ROA	4,032	,045	1,554

When we interpret the effect of each independent variable on preferring an internal control committee by looking at logistic regression coefficients;

- A one-unit increase in number of employees the log odds of preferring an internal committee (versus not preferring) increases by 1,001.
- Since the sector's logistic regression coefficient is not significant, sector doesn't affect the internal control committee preference.
- A one-unit increase in ROS the log odds of preferring an internal committee (versus not preferring) increases by 0,384.
- A one-unit increase in ROA the log odds of preferring an internal committee (versus not preferring) increases by 1,554.

Thus, except sector, we see the positive effect of business performance on DEICC.



## 5. Conclusion

In this paper we explore the relationship between business performance and decision on establishing an internal control committee. Using a 186 small and micro companies in Turkey, we see that business performance positively affects the preference of SMEs to establish an internal control committee.

According to findings, business performance indicators – Return on Assets and Return on Sales – based on respondent SMEs' accounting reports show that Turkey's SMEs are not productive enough although none of them make a loss. Then, the attitude on establishing an internal control committee to be a high-cost activity is supported by that finding. Additionally, we also explore that when Return on Assets and Return On Sales are increasing, the probability that establishing an internal control committee is increasing. If the company is financially strong enough, internal control committee establishment resource will be allocated. Otherwise, this activity is just a cost element for a company.

We know that large companies with thousands of employees in multiple offices have a harder time protecting themselves from internal fraud. But small businesses encounter large losses from fraud compared to larger organizations. Businesses with fewer than 100 employees accounted for the highest percentage of fraud instances –nearly 29% – reported in the 2014 Report to the Nations by the Association of Certified Fraud Examiners (ACFE). Correspondingly, we find a positive effect of company size on the preference of establishing an internal control committee. When the SME is getting larger, the probability that decision on establishing an internal control committee is also increasing. That's why fulfilling internal control procedures is impossible without an effective internal control system. According to larger SMEs owners and managers internal control procedures-known as separation of duties, policies and procedures, documentation, oversight and review and user access rights for information systems-require an internal control committee.

Finally, we don't see a significant relationship between sector and decision on establishing an internal control committee. Whatever the company has operations in any sector, trade or manufacturing, owners or managers are agree with each other about internal control system and its requirements.

In summary, Turkey's SMEs are mostly affected by financial indicators while deciding to establish an internal control committee. If they are unable to access enough financial resources, to establish an internal control committee is just a cost element as can be seen in related studies. But, when a SME is getting larger, fraud risk compels an internal control committee to establish. In fact, small businesses have less than 100 employees encounter large losses from fraud compared to larger organizations. In this way, no matter what the size of firm is, we recommend SMEs to establish an internal control committee and believe the benefit is greater than its cost. Otherwise, it's possible to take loss due to the lack of an internal control system. We hope the study which examines the

effect of business performance on establishing an internal control committee to provide a suitable reference for relevant researchers, companies and further studies.

## References

- ASHBAUGH-SKAIFE, Hollis., Collins, Daniel W., Kinney, JR, William., Lafond Ryan (2009). The Effect of SOX Internal Control Deficiencies On Firm Risk And Cost of Equity, *Journal of Accounting Research*, 47(1), s.1-43.
- AYYAGARI, Meghana., Demirgüç-Kunt, Asli., Maksimovic, Vojislav (2011). Small vs. Young Firms Across The World, *Policy Research Working Paper*, s. 5631.
- BRAH, Shaukat. A., Tee, Serene S.L., Madhu Rao (2000). TQM and Business Performance in the Service Sector: A Singapore Study, *International Journal of Operations & Production Management*, 20(11), s. 1293-1312.
- CHAMBERS, Andrew (1987). *International Auditing*, United Kingdom.
- CHANGCHIT, Chuleeporn., Holsapple, Clyde., Madden, Donald (2001). Supporting Managers' Internal Control Evaluations: An Expert System and Experimental Results, *Decision Support Systems*, 30(4), s. 437-449
- COSO (2017). <https://www.coso.org/Documents/990025P-Executive-Summary-final-may20.pdf> , Access Date (15.10.2017).
- DOYLE, Jeffrey., Ge, Weili., McVay, Sarah (2007). Accruals Quality and Internal Control Over Financial Reporting, *The Accounting Review*, 82(5), s. 1141-1170.
- DUTTA, Prajit K., Radner, Roy (1999). Profit Maximization and The Market Selection Hypothesis, *The Review of Economic Studies*, 66(4), s. 769-798.
- FADZIL, Faudziah., Haron, Hasnah., Jantan, Muhamad (2005). Internal Auditing Practices and Internal Control System, *Managerial Auditing Journal*, 20(8), s. 844-866.
- FOSTER, Benjamin P., William Ornstein., Trimbak Shastri (2007). Audit Costs, Material Weaknesses Under SOX Section 404, *Managerial Auditing Journal*, 22(7), s. 661-673.
- GONZÁLEZ-BENITO, Óscar., González-Benito, Javier (2005). Cultural vs. operational market orientation and objective vs. subjective performance: Perspective of production and operations, *Industrial marketing management*, 34(8), s. 797-829.
- HABIB Mohammed M., Victor, Bart (1991). Strategy, Structure, and Performance of Us Manufacturing and Service Mncs: A Comparative Analysis, *Strategic Management Journal*, 12(8), s. 589-606.
- JIANG, Linjie., Li, Xuedong (2010). Discussions on the Improvement of the Internal Control in SMEs, *International Journal of Business and Management*, 5(9), s. 214-216.
- JOKIPII, Annukka (2010). Determinants and Consequences of Internal Control In Firms: A Contingency Theory Based Analysis, *Journal of Management & Governance*, 14(2), s. 115-144.
- KINNEY Jr, William R. (2001). Accounting Scholarship: What Is Uniquely Ours?, *The Accounting Review*, 76(2), s. 275-284.
- KOSGEB (2012). *Enhancing the Competitiveness of SMEs In Turkey Country Report*, KOSGEB, Ankara.
- LEE, Jim (2009). Does Size Matter In Firm Performance? Evidence From US Public Firms, *International Journal of the Economics of Business*, 16(2), s. 189-203.
- MARCHETTI, Anne M (2005). *Beyond Sarbanes-Oxley Compliance: Effective Enterprise Risk Management*, New Jersey: John Wiley and Sons, Inc.

- MORRIS, John J. (2011). The Impact of Enterprise Resource Planning (ERP) Systems On The Effectiveness Of Internal Controls Over Financial Reporting, *Journal of Information Systems*, 25(1), s. 129-157.
- NEW STRAITS TIMES (2012). Let Internal Auditors Sit in at High-Level Meetings, Oct 24 issues.
- PAPADOGONAS, Theodore A. (2006). The Financial Performance of Large and Small Firms: Evidence From Greece, *International Journal of Financial Services Management*, 2(1-2), s. 14-20.
- SGARDEA, Florinel Marian (2009). Risk Management and The Internal Control Systems Promoted by COSO In The Context of Financial Crisis, *Metalurgia International*, 15, s. 53-56.
- SUNDGREN, Stefan., Svanström, Tobias (2013). Audit Office Size, Audit Quality And Audit Pricing: Evidence From Small – and Medium-Sized Enterprises, *Accounting and Business Research*, 43(1), s. 31-55.
- SULAIMAN, Maliah., Siraj, Siti Alawiah., Ibrahim, S. H. Mohamed (2008). Internal Control Systems in West Malaysia's State Mosques, *American Journal of Islamic Social Sciences*, 25(1), s. 63.
- SNYDER, Neil H., Broome, O. Whitfield., Zimmerman, Karen (1989). Using Internal Controls to Reduce Employee Theft in Small Businesses, *Journal Of Small Business Management*, 27(3), s. 48.
- TEPAV (2017) <http://www.tepav.org.tr/tr/haberler/s/3978>, Access date (15.09.2017).
- UZUN, Ali Kamil (2009). The Role of Internal Audit in Internal Control Quality in Corporate Organizations, 3rd International Symposium on Auditing in Turkey, Istanbul, 12-13 October.
- WANG, Mao Chang., Lee, Meng Han., Chuang, Jia Jiann (2016). Relations Among Audit Committee Establishment, Information Transparency and Earnings Quality: Evidence From Simultaneous Equation Models, *Quality & Quantity*, 50(6), s. 2417-2431.
- WORLD BANK (2008). Finance For All? A World Bank Policy Research Report, Washington.
- YILDIRIM, Hakan., İnel, Mehmet(2012). Muhasebe Denetiminde Örneklem Tekniklerinin Değerlendirilmesi Üzerine Bir İnceleme, *İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 32(1), s. 261-276.





## MAKROEKONOMİK DENGE İÇİN PETROL FİYATLARI ÖNEMLİ MİDİR?

Dina ÇAKMUR YILDIRTAN\*  
Niyazi BERK\*\*

### Özet

*Petrol fiyatlarında 2014 sonu itibarıyla yaşanan sert düşüşün, birçok ülke ekonomisinin makro dengelerinde oldukça ciddi etkiler oluşturması beklenmektedir. Bu sert düşüşün ülkemiz ekonomisi açısından cari açığa düşüş ve enflasyon oranında gerileme sağlayacağı beklentisi oluşmaktadır. Ucuz enerji Avrupa bölgesi ekonomileri için de itici güç olarak büyümeye katkı sağlayabilir. Böylece ülkemiz açısından bölgeye olan ihracatımızı artırarak ülkemiz büyümesine de katkı sağlayabileceği düşünülmektedir. Bu çalışmada petrol fiyatlarındaki düşüşün Türkiye'nin ekonomisine uzun dönem etkisini analiz etmek amacıyla; dış ticaret haddi, cari açık, tüketici fiyat endeksi (tüfe) ve sanayi üretim endeksi arasındaki ilişki incelenmiştir. Çalışmada makroekonomik değişkenler ve petrol fiyatları arasında ilişki kurmak amacıyla, öncelikle değişkenlerin durağanlıkları birim kök testleri ile sınanmıştır. Petrol fiyatlarıyla temel makroekonomik değişkenler arasındaki nedensellik ise VAR Granger Causality/Block Exogeneity Wald Test ile sınanmıştır. Bu çalışma petrol fiyatlarında 2014'te başlayıp halen devam eden dramatik düşüşün etkilerini inceleyen ve güncel verilerle Türkiye'nin makroekonomik dengesindeki uzun dönem etkilerini inceleyen bir araştırma olma özelliği taşır.*

**Anahtar Kelimeler:** Petrol Fiyatları, Dış Ticaret Haddi, Cari Açık, Tüketici Fiyat Endeksi (TÜFE) ve Sanayi Üretim Endeksi, VAR Granger Causality/Block Exogeneity Wald Test, Nedensellik Testi.

**JEL Sınıflaması:** R5, Q43, C1

## DO OIL PRICES MATTER FOR MACROECONOMIC BALANCES?

### Abstract

The sharp fall in oil prices at the end of 2014, is expected to create significant effects on many countries macro-economic balance. These falling prices in terms of Turkey's current account deficit and inflation rate are expected to decline. Lower energy price can contribute to growth as the driving force for the European economy. It can also contribute to growth by increasing Turkey's exports to the region.

\* Assoc. Prof., Marmara University, School of Banking and Insurance, Department of Capital Markets, [dinacakmur@yahoo.com.tr](mailto:dinacakmur@yahoo.com.tr)

\*\* Prof. Dr., Bahcesehir University, Faculty of Economics Administrative and Social Sciences, Department of Finance, [niyazi.berk@eas.bau.edu.tr](mailto:niyazi.berk@eas.bau.edu.tr)

This article examines long-run impact of the decline in oil prices on Turkey's basic macroeconomic indicators; terms of foreign trade, the current account deficit, consumer price index and industrial production index. In order to investigate the relationship between the macroeconomic variables with oil prices, firstly we tested the stability of the time series by unit root tests and causality of oil prices with basic macro economic indicators was tested by VAR Granger Causality/Block Exogeneity Wald Test. In the implementation of the interactions between oil prices and macroeconomic variables, Vector Autoregressive Model is performed and the variance decomposition and impulse-response analysis results were reviewed. This study examines the impact of dramatic falling of oil prices and still declining, since its begin of 2014. Thus, it is the first empirical research examining the effects of long-term balance and of Turkey's macroeconomic stability, with the current data.

**Keywords:** *Oil Prices, Terms of Foreign Trade, The Current Account Deficit, Consumer Price Index And Industrial Production Index, VAR Granger Causality/Block Exogeneity Wald Test, Granger Causality Test.*

**JEL Classification:** *R5, Q43, C1*

## I. Introduction

For major oil-producing countries, although nearly 30 percent decline in oil prices that occurred over the same month in last year, continuing by reduction of oil supply, shows the downward trend in prices. Countries most adversely affected by falling oil and gas prices are Russia, Iraq, Iran, Venezuela, and Nigeria, respectively.

US economy is affected by falling oil prices positively, and as well as adversely. Low tax rates due to declining prices at the pump energy expenditure of households as well as, companies can benefit from the falling oil prices, which means a big saving in domestic demand also returning to the economy. On the other hand, diminishing income of oil companies lead to lower tax payment, which adversely affects the US economy. Canada's situation is worse than the situation in the US. Canadian type heavy oil fell sharply, which has a significant negative impact on the national economy.

The majority of European countries are oil importer, therefore the falling prices affect the economy positively to meet the needs of it. Low oil prices have a broad impact on the economies of the Euro region, with opportunities arising to address many longstanding macroeconomic issues. Decreases in the pump prices, which is an important input for European trade, the falling prices reduce the costs production, especially to the southern countries, which still are in a cash insolvency condition was supported by the falling prices. Due to falling oil prices, the Russian economy shrinks considerably, there was also a decrease in the fund's assets, where foreign exchange reserves of oil and gas revenues are collected. However, especially the depreciation of ruble against the dollar increased relative export revenues.

As a member of OPEC Venezuela is the most adversely affected by the falling oil prices since each \$1 drop in oil prices means loss of income of around 700 million dollars annually for the country's

economy that is largely dependent on oil exports. Falling oil prices led Brazilian state oil company Petrobras to a significant loss. Moreover, corruption investigations combined with the Rio 2016 Olympic spending, experienced Brazil a major recession in the country's history. Nigeria, Angola, Libya, and Algeria were also negatively affected by the falling oil price, these countries need to reduce their dependence on oil revenues, by diversifying economic activities.

If Saudi Arabia foreign exchange reserves continue to shrink, the budget deficit may create problems. Therefore, in addition to borrowing, the state oil company Saudi Aramco will go for IPO. Political instability has led to major problems in the Iraqi economy, thus, industrialization and diversification urgently required in Iraq. The end of sanctions, it is time for Iran to increase substantially oil export income, in order to reduce the impact of falling oil prices.

The world's most important oil importers China and India have benefited from cheaper oil. This is because both countries have increased consumption as a result of falling oil prices, particularly high growth in gasoline consumption and they are also stepping up their strategic oil reserves.

## 2. Literature Review

In the literature, there are several studies examining the relationship between oil prices, trade balance, and the GDP. A selected summary of the studies about the impact of oil price fluctuation has been conducted for the different countries are summarized here.

Studies for the US and other developed countries conducted by Darby<sup>1</sup> and Hamilton<sup>2</sup> are the pioneer in this sense, the first study investigated the relationship between macroeconomic variables and oil prices, among these variables have achieved significant results. Hamilton<sup>3</sup> in his analysis of VAR for the period 1948-1980 of the United States has determined that a negative correlation between real GDP and oil prices. Burbridge and Harrison<sup>4</sup> using the VAR method in the study examined the OECD countries like the US, Japan, Germany, United Kingdom and Canada, have concluded that there is a statistically significant effect of oil prices on industrial production rise.

Canada and Gracie<sup>5</sup> studied the relationship between oil prices and macroeconomics for 15 European countries for the period of 1960 to 1999. They analyzed the impact of oil price on industrial production index, as well as on inflation, in their study. They used manufacturing index instead of economic activity. Using the cointegration analysis, Granger causality test, the

---

1 Darby, Michael R. (1982). The Price of Oil And World Inflation and Recession, *The American Economic Review*, 72, 1982, p.738-751.

2 Hamilton, J.D. (1983). Oil and the Macroeconomy Since World War II, *Chicago Journals*, 91(2), 228-248.

3 Hamilton, 1983, 240

4 Burbridge, J., and Harrison, A. (1984). Testing for the Effects of Oil-Price Rises Using Vector Autoregressions, *International Economic Review*, 25(2), 459-484.

5 Cunado, J., and Gracia de, F. P. (2003). Do Oil Price Shocks Matter? Evidence for Some European Countries, *Energy Economics*, 25, 137-154.

effect is the response function they have analyzed 15 European countries: Germany, Belgium, Austria, Spain, Finland, France, Ireland, Italy, Luxembourg, Portugal, England, Holland, Denmark, Greece, and Sweden. As a result of the study, no relationship between the oil price and the industrial production index, nor is there was cointegration relationship between oil prices and inflation. This suggests that the oil prices affect economic activity only via inflation channels not via other mechanisms.

Rautav<sup>6</sup> studied the effects of oil price on the real exchange rate and the real GDP, using VAR method with the data of Russia for 1995: Q1-2002: Q4 period. In this study, Raghav has found that a 10% increase in oil prices, increases Russia's economic growth of 2.2%, a 10% depreciation in the ruble leads to a decrease of 2.7% Russia's economic growth.

Faria et. al. (2009)<sup>7</sup> They examine the relationship between growth rate of the economy of China and oil prices. The impact of China's exports on the oil prices and their effect on the global economy has been investigated by using ARDL method with monthly data for the period of 1992-2005. As a result; they found that China's economic growth, increases the price of oil and they determined that this relation also affects the global economy. Rafiq et.al (2009)<sup>8</sup> investigate empirically the impact of oil price volatility on economic indicators of Thailand. The impact of the oil price volatility is examined by the VAR method. Using the quarterly data from 1993Q1 to 2006Q4 by Granger causality test, impulse response functions, and variance decomposition they found that, oil price volatility has a significant impact on unemployment and investment. They also identify the structural breaks in all the related variables along the Asian Financial Crisis (1997-1998). They determined that the impact of oil price volatility is transmitted to the budget deficit. Monaldi<sup>9</sup> concluded unfavorable economic conditions in the country's history as a result of long period of lower oil prices, the country may become an economic difficulty. Conventional production would continue falling, so total production is most probably going to remain stagnant in the short term and is highly unlikely to grow significantly in the next two to three years. Political instability may also increase.

The empirical research on Turkey has been presented and summarized below. Sengul and Tuncer<sup>10</sup> examined the causal relationship between energy consumption, energy prices and the GDP of Turkey. Using annual data of 1960 – 2000 period, they found that there is unidirectional (one-way) causality from energy consumption to the GDP and a causal relationship between the GDP and

---

6 Rautava, J. (2004). The Role of Oil Prices and the Real Exchange Rate in Russia's Economy-a Cointegration Approach, *Journal of Comparative Economics*, 32(2), 315-327.

7 Faria R., J, Albuquerque, P, Leon-Ledesma, M., Varella Mollick, A. (2009).The Effect of Oil Price on China's Exports, *China Economic Review*,Vol 20,793-805, 10.1016/j.chieco.2009.04.003.

8 Rafiq, S., Salim, R., Bloch,H. (2009). Impact of Crude Oil Price Volatility on Economic Activities: an Empirical Investigation in the Thai Economy, *Resources Policy*, Vol 34, 121-132, 10.1016/j.resourpol.2008.09.001.

9 Monaldi, F.(2015). The Impact of the Decline in Oil Prices on the Economics, Politics and Oil Industry of Venezuela, *The Center on Global Energy Policy*, Columbia, SIPA.

10 Şengül, S. and Tuncer, I. (2006). "Türkiyede Enerji Tüketimi ve Ekonomik Büyüme: 1960-2000", *İktisat İşletme ve Finans Dergisi*, 21(242), 69-80.



real energy price index in two-way causality. Ediger and Berk<sup>11</sup> implemented component analysis to construct an oil import vulnerability index (OIVI) based on four factors, which are crude oil import dependency of primary energy consumption, crude oil import bill as a share of GDP, non-diversification of import sources, and share of oil in total energy import. The contribution of these factors to the OIVI is found to be approximately equal, however, better diversification of oil import sources is suggested in order to benefit increasing oil prices differences.

Gocer and Bulut<sup>12</sup> investigate the impact of changes in oil prices in the Russian economy, with 1992Q1-2014Q3 period data, using the symmetric multiple structural breaks cointegration and causality test were analyzed. They examined the symmetrical causal relationship between export of oil prices and the trade balance they have determined that there is a causal relationship between variables; from the oil prices to the trade balance and to the national income. Accordingly, 1% increase in oil prices, caused an increase 1.01% in exports, 0.27% in trade balance and 0.13% in national income, respectively for long-term analysis.

Terzi and Pata have examined the relationship between oil consumption and growth of the Turkish economy. Using annual data for the 1974-2014 period, they have applied short-term causality tests, long-term Engle-Granger and Gregory-Hansen cointegration test. The empirical results showed that there was no relationship between the variables for the long term. However, UVAR, TYVAR, and Granger causality tests indicated positive causality in the short term from oil consumption to the economic growth and this is only one way, thus they found that increased consumption of oil increases the growth rate.

In further studies related Turkey; Altıntaş<sup>13</sup>, using the quarterly data of 1987-2010 period, he investigates the relationship between real oil prices and exports, relative export prices, international real income, real exchange rate variables, by using the ARDL method and causality tests, as a result, Altıntaş has determined that a 1% increase in the real exchange rate lead to 0.61% decrease in exports income. In the same survey conducted for Turkey referring to Yıldırım and Öztürk (2014)<sup>14</sup> based on the data, the period for 2003 – 2013 period of G7 countries by asymmetric and non-asymmetric causality analysis method examined the relationship between oil prices and industrial production index. According to the finding of asymmetric causality analysis, shocks in oil prices, affect the industrial production index of net energy importing countries, however, it has determined that the increase in oil prices does not explain a decrease in industrial production index.

11 Ediger, V. S., Berk, I. (2011). Crude Oil Import Policy of Turkey: Historical Analysis of Determinants and Implications Since 1968, Energy Policy, Volume 39, Issue 4, April 2011, 2132-2142.

12 Göçer, I. and Bulut, S. (2015). Petrol Fiyatlarındaki Değişimlerin Rusya Ekonomisine Etkileri: Çoklu Yapısal Kırımlı Eşbütünleşme ve Simetrik Nedensellik Analizi, Cankiri Journal of the Faculty of Economics and Administrative Sciences, 721-748.

13 Altıntaş, H. (2013). Türkiye'de Petrol Fiyatları, İhracat ve Reel Döviz Kuru İlişkisi: ARDL Sınır Testi Yaklaşımı ve Dinamik Nedensellik Analizi, Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi, 9(19), 1-30.

14 Öztürk, Z., Yıldırım, E. (2014). Oil Price and Industrial Production in G7 Countries: Evidence from the Asymmetric and Non-asymmetric Causality Tests, Procedia – Social and Behavioral Sciences, Vol 143, 1020-1024, 10.1016/j.sbspro.2014.07.547.

### 3. Research Method

The objective of this study was to determine, occurring a shock in oil prices its impact on the basic macroeconomic indicators such as the current account deficit as, industrial production index, inflation and external terms of trade. In order to investigate the interactions between the macroeconomic variables with oil prices, firstly we tested the stability of the time series by unit root tests and the causality of oil prices with basic macro economic indicators was tested by Granger Causality Test. In the implementation of the interactions between oil prices and macroeconomic variables Vector Auto-Regressive model is performed and the variance decomposition results were reviewed. The study used the monthly data consists of 140 observations covering the period January 2005 and August 2016. In order to consider the proportional change of the time series; has been corrected as

$X_t = \left( \frac{X_t}{X_{t-1}} \right) X_t = \left( \frac{X_t}{X_{t-1}} \right)$  where the  $X_t$  is the variable current value and  $X_{t-1}$  is the lagged value.

#### 3.1. Data

Data set is composed as follows;

Variable vector is defined as

$$X_t = [copita, tft, cpi, cad, ipi] X_t = [copita, tft, cpi, cad, ipi]$$

*copita*; Crude oil(petroleum) price index(2005=100)

*tft*; Terms of foreign trade

*cpi*; Consumer price index

*cad*; Current account deficit

*ipi*; Industrial production index

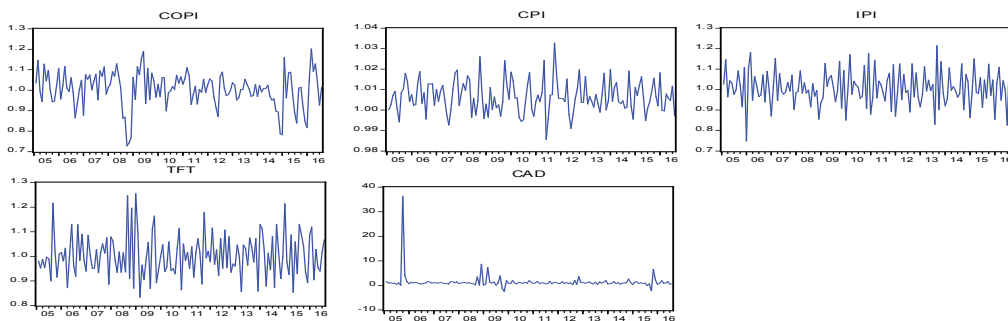


Figure 1: Line Graphs of the Variables

**Table 1: Descriptive Statistics for Data Set**

	$copita_t$	$cpi_t$	$ipi_t$	$tft_t$	$cad_t$
Mean	1.00	1.01	1.01	1.00	1.42
Std. Dev.	0.09	0.01	0.08	0.09	3.21
Skewness	-0.72	0.42	-0.01	0.49	9.36
Kurtosis	3.99	3.37	2.98	3.10	100.69
Jarque-Bera	17.75	4.83	0.01	5.71	57299.18
Probability	0.00	0.09	1.00	0.06	0.00

The descriptive statistics for the variables are summarized in Table 1. We can clearly accept  $copi_t$ ; “crude oil price index” and  $cad_t$ ; “current account deficit” is normally distributed under 0.01 significance level. Also normality exist for  $tft_t$ ; “terms of foreign trade” and  $cpi_t$ ; “consumer price index” variables under 0.10 significance level but  $ipi_t$ ; “industrial production index” is not normally distributed.

## 4. Results And Analysis

### 4.1. Correlation Matrix

The highest correlation of *Crude oil price index* is with the current account deficit (-0.53) is the reverse relation (Table 2) Then, with *terms of foreign trade* (-0.46) and *industrial production index* (0.24), respectively.

The highest correlation between variables (0.84); *consumer price index* and *industrial production index* in the same way and reveals the existence of a strong relationship. In addition, the *current account deficit* and *terms of foreign trade* in the same way for a close and strong (0.58) presence are among the findings.

**Table 2: Correlation Matrix**

	$Copitat$	$cpit$	$ipit$	$tftt$	$cadt$
$copita_t$	1.00	0.06	0.24	-0.46	-0.53
$cpi_t$	0.06	1.00	0.84	0.21	-0.22
$ipi_t$	0.24	0.84	1.00	-0.05	-0.40
$tft_t$	-0.46	0.21	-0.05	1.00	0.58
$cad_t$	-0.53	-0.22	-0.40	0.58	1.00

### 4.2. Unit Root Test

According to Dickey and Fuller<sup>15</sup>, it is accepted that error terms are white noise, i.e. have sequential independence, normal distribution, and fixed variance. On the other hand, Phillips and Peron<sup>16</sup>, contrary to Dickey and Fuller<sup>17</sup>, allow low interdependence and heterogeneousness

15 Dickey, D. A. and Fuller, W. A. (1979). Distribution of the Estimators for Autoregressive Time Series with a Unit Root, *Journal of the American Statistical Association*, 74 (366), 427 – 431.

16 Phillips, P., C., B., and Peron, P. (1998). Testing for a Unit Root in Time Series Regression, *Biometrika*, 75(2), 335-346.

17 Dickey and Fuller, 1981, 428

among the error terms. The ADF and PP test results are shown in Table 3. The stationary of the series are determined by Augmented Dickey-Fuller (ADF) and Phillips-Peron Unit Root Test (PP) using stated below test equations;

$$\Delta Y_t = \alpha_0 Y_{t-1} + \alpha_i \Delta Y_{t-i} \sum_{i=1}^p \Delta Y_{t-1} + e_t \tag{1}$$

$$\Delta Y_t = \alpha_0 Y_{t-1} + \alpha_1 Y_{t-1} + \alpha_2 t + \alpha_i \Delta Y_{t-i} \sum_{i=1}^p \Delta Y_{t-i} + e_t \tag{2}$$

$$\Delta Y_t = \alpha_i \Delta Y_{t-i} \sum_{i=1}^p \Delta Y_{t-i} + e_t \tag{3}$$

**Table 3:** Unit Root Test of the Variables ADF Unit Root Test

Intercept			Trend and Intercept		None	
Variable	Test Statistic	Prob.	Test Statistic	Prob.	Test Statistic	Prob.
cop <sub>i</sub>	-7.75	0.00**	-7.84	0.00**	-0.55	0.47
tft <sub>i</sub>	-16.7	0.00**	-16.65	0.00**	0.08	0.7
cpi <sub>i</sub>	8.66	0.00**	-8.68	0.00**	-0.12	0.63
cad <sub>i</sub>	-11.57	0.00**	-11.72	0.00**	-4.17	0.00**
ipi <sub>i</sub>	-2.26	0.18	-2.26	0.44	-0.11	0.64
Phillips-Perron Unit Root Test						
Intercept			Trend and Intercept		None	
Variable	Test Statistic	Prob.	Test Statistic	Prob.	Test Statistic	Prob.
cop <sub>i</sub>	-7.74	0.00**	-7.79	0.00**	-0.26	0.58
tft <sub>i</sub>	-18.55	0.00**	-18.52	0.00**	0.32	0.56
cpi <sub>i</sub>	16.73	0.00**	-25.02	0.00**	-0.11	0.64
cad <sub>i</sub>	-11.57	0.00**	-11.73	0.00**	-10.31	0.00**
ipi <sub>i</sub>	-34.96	0.00**	-33.37	0.00**	-0.2	0.61

The values in parentheses are the probabilities of the relevant test statistics. Test statistics indicate the variables are stationary at various levels; \*\* p<0.01.Lag length established using Schwarz Information Criteria.

As is seen in Table 3 all the variables are stationary according to ADF abd PP Unit Root test statistic.

The variables included in the VAR model are still stationary and this is presented in Appendix 3 in Inverse Roots of AR Characteristic Polynomial Figure.

### 4.3. Granger Causality Test

Granger causality test is widely used in finance, in order to test a possible causality relation between two variables. In this study, Granger causality analysis was used for the purposes of deciding the compilation of the variables used in VAR model from exogenous to endogenous.

The lag used in the causality analysis was defined as “4” based on SC for all equations as listed in Appendix 1.

**Table 4: VAR Granger Causality/Block Exogeneity Wald Test**

$H_0$ Hypotesis	Chi-sq	Prob.	Result
$ipi_t$ does not granger cause $cpi_t$	12.50	0.01	Industrial production index cause for consumer price index
$tft_t$ does not granger cause $cpi_t$	11.23	0.02	Terms of foreign trade is cause for consumer price index
$cpi_t$ does not granger cause $ipi_t$	29.31	0.00	Consumer price index cause for industrial production index
$copit$ does not granger cause $tft_t$	19.13	0.00	Crude oil price index cause for terms of foreign trade
$ipit$ does not granger cause $tft_t$	28.47	0.00	Industrial production index cause for Terms of foreign trade
$tft_t$ does not granger cause $cad_t$	11.96	0.02	Terms of foreign trade is cause for current account deficit

#### 4.4. Vector Autoregression Models

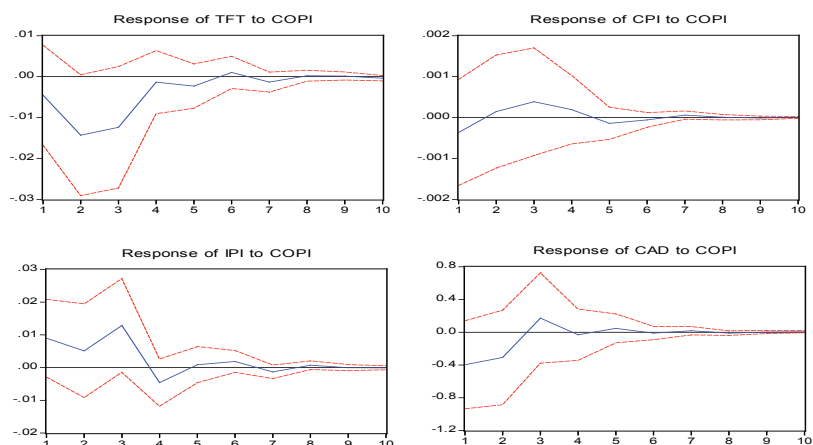
VAR models allow analysis of the relation of selected variables with each other, as developed by Sims (1980)<sup>18</sup> and based on Granger causality test model. According to Sims, if there is true simultaneity among a set of variables, they should all be treated on an equal footing; there should not be any a priori distinction between endogenous and exogenous variables. It is in this spirit that Sims developed his VAR model.

The most important issue on the implementation of VAR model is to select the proper lag order. A VAR with  $m$  variables, all  $m$  variables should be constant. In this study, for the selection of proper lag for estimated models, optimal lag was defined as “2” with SC. In this study, three different VAR models are estimated in order to measure of interaction between macroeconomic indicators with oil prices in Turkey’s case.

#### 4.5. Impulse Response Analysis

Interpretation of individual factors in the estimated VAR models is difficult; therefore, an interpretation with impulse-response analysis and variance decomposition methods is required. The direction and level of reaction of variables in three different VAR models to the shocks in the impulse-response analysis are stated bellow graphics. In impulse-response analysis and variance decomposition, the order of variables entering the estimation is important. The order of the variables should be from exogenous to endogenous. Orders of the variables are determined “Crude oil (petroleum) price index”, “Terms of foreign trade “, “Consumer price index”, “; Industrial production index” and “Current account deficit” according to Granger causality test results.

18 Sims, C. (1980), Macroeconomics and Reality, Econometrica, Vol. 48, No. 1, 1-48



**Figure 2:** Response of Variables to Consumer Price Index

As “Crude oil (petroleum) price index” become a shock, is causing quite a high volatility on all variables (Figure 2). Compared to other variables such a shock *consumer price index* is observed on caused a softer effect. The correlation matrix as obtained in the *terms of foreign trade* and *Industrial production index* constitutes a response in the negative direction. On the other hand, the *current account deficit* and *consumer price index* enhancing variables are observed to form a response. Furthermore, a shock by the *consumer price index* effect all of the variables and it has been observed that stabilized about at the Period 8th.

#### 4.6. Findings of Variance Decomposition

About 5% of the change of the *terms of foreign trade*, during 10 periods arise from Crude oil price index, however, it is observed that it shows its effect at the Period 3. Approximately 8% of the change in the *terms of foreign trade* is caused by the *industrial production index* the and it is interesting that this effect is zero in the first period. About 4% of the change in the *Terms of foreign trade* is caused by the *Consumer price index* and it can be stated that the explanatory power is zero in the first period.

Approximately 11% of the change in the *consumer price index* during the 10 periods is caused by the *terms of foreign trade* and 3% of this change arise from *industrial production index*. The effects the *current account deficit* and *consumer price index* was fairly low.

5% of the change in the *industrial production index* is caused by the *terms of foreign trade* during the 10 periods and 4% of this change arises from *crude oil*, and 1.5% from the *current account deficit*, respectively. According to another finding, about 10% of the change in the *current account deficit* arises from *Terms of foreign trade* on average 8% of along the period is caused by *Crude oil (petroleum) price index*.

In summary, it was observed that crude oil price index affect the variables leads to change on the terms of foreign trade by 5%, on the industrial production index by 4%, and on the current account deficit by 3%, respectively. Overall crude oil price index variable which is the subject of the study variables were reached on the literature concluded that lead to a change to the extent predicted.

## 5. Conclusion

In this study, the major effect of the falling oil prices is on the terms of foreign trade, while the effect of reducing the current account deficit by reducing the external terms of trade, it was determined that to be gleaned indirectly. The decline in oil prices, which has a direct impact on inflation, foreign trade channels with very meager rate has also been found to lead to a conclusion. On the other hand, the relationship between the industrial production index and oil price still is the channel of inflation, but it has been concluded that there is a strong relationship between the way and the same inflation and industrial production. In addition, the impact of changes in oil prices has been identified as on the external terms of trade, industrial production index, and the current account deficit, respectively. Thus, it should be noted that the effect of changes in oil prices remained relatively low for the key the indicator of Turkey.

The highest correlation of *Crude oil price index* is with the current account deficit (-0.53) is the reverse relation (Table 2) Then, with *terms of foreign trade* (-0.46) and *industrial production index* (0.24) respectively. The highest correlation between variables (0.84); *consumer price index* and *industrial production index* in the same way and reveals the existence of a strong relationship. In addition, the *current account deficit* and *terms of foreign trade* in the same way for a close and strong (0.58) presence are among the findings.

As a result of the impulse-response analysis, consumer price index become a shock, is causing quite a high volatility on all variables. Compared to other variables such a shock *consumer price index* is observed on caused a softer effect. The correlation matrix as obtained in the *terms of foreign trade* and *industrial production index* constitutes a response in the negative direction. On the other hand, the *current account deficit* and *consumer price index* enhancing variables are observed to form a response. Furthermore, a shock by the *consumer price index* effect all of the variables and it has been observed that stabilized an observed bout at the Period 8th.

In summary, it was observed that crude oil price index effects the variables lead to change on the terms of foreign trade by 5%, on the industrial production index by 4%, and on the current account deficit by 3%, respectively. Overall crude oil price index variable which is the subject of the study variables were reached on the literature concluded that lead to a change to the extent predicted. Thus, it should be noted that the effect of changes in oil prices remained relatively low for the key indicator of Turkey.

## References

- ALTINTAŞ, H. (2013). Türkiye’de Petrol Fiyatları, İhracat ve Reel Döviz Kuru İlişkisi: ARDL Sınır Testi Yaklaşımı ve Dinamik Nedensellik Analizi, *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 9(19): 1-30.
- BURBIDGE, J., and Harrison, A. (1984). Testing for the Effects of Oil-Price Rises Using Vector Autoregressions, *International Economic Review*, 25(2): 459-484.
- CUNADO, J., and Gracia de, F. P. (2003). Do Oil Price Shocks Matter? Evidence for some European Countries, *Energy Economics*, 25: 137-154.
- DARBY, M. R. (1982). The Price of Oil and World Inflation and Recession, *The American Economic Review*, 72: 738-751.
- DICKEY, D. A., and Fuller, W. A. (1979). “Distribution of the Estimators for Autoregressive Time Series with a Unit Root”, *Journal of the American Statistical Association*, 74 (366): 427 – 431.
- EDIGER, V. S., Berk, I. (2011). Crude Oil Import Policy of Turkey: Historical Analysis of Determinants and Implications Since 1968, *Energy Policy*, Volume 39, Issue 4, April 2011, 2132-2142.
- FARIA, R., J, Albuquerque, P., Leon-Ledesma, M., Varella Mollick, A. (2009). The Effect of Oil Price on China’s Exports, *China Economic Review*, Vol 20,793-805, 10.1016/j.chieco.2009.04.003.
- GÖÇER, I. and Bulut. S. (2015). Petrol Fiyatlarındaki Değişimlerin Rusya Ekonomisine Etkileri: Çoklu Yapısal Kırılmalı Eşbütünleşme ve Simetrik Nedensellik Analizi, *Cankiri Journal of the Faculty of Economics and Administrative Sciences*, 721-748.
- HAMILTON, J.D. (1983). Oil and the Macroeconomy Since World War II, *Chicago Journals*, 91(2): 228-248.
- MONALDI, F.(2015). The Impact of The Decline in Oil Prices on the Economics, Politics and Oil Industry of Venezuela, *The Center on Global Energy Policy*, Columbia, SIPA.
- ÖZTÜRK, Z., Yıldırım, E. (2014). “Oil Price and Industrial Production in G7 Countries: Evidence from the Asymmetric and Non-asymmetric causality tests”, *Procedia – Social and Behavioral Sciences*, Vol 143, 1020-1024, 10.1016/j.sbspro.2014.07.547.
- PHILIPS, P., C., B., and Peron, P. (1998). Testing for a Unit Root in Time Series Regression, *Biometrika*, 75(2): 335-346.
- RAFIQ, S., Salim, R., Bloch, H., Impact of Crude Oil Price Volatility on Economic Activities: An Empirical Investigation in the Thai Economy, *Resources Policy*, Vol 34, 121-132, 10.1016/j.resourpol.2008.09.001.
- RAUTAVA, J. (2004). The Role of Oil Prices and The Real Exchange Rate in Russia’s Economy—A Cointegration Approach, *Journal of Comparative Economics*, 32(2): 315-327.
- SIMS, C. (1980). Macroeconomics and Reality, *Econometrica*, Vol. 48, No. 1, 1-48.
- ŞENGÜL, S. and Tuncer, I. (2006). “Türkiye’de Enerji Tüketimi ve Ekonomik Büyüme: 1960-2000”, *İktisat İşletme ve Finans Dergisi*, 21(242): 69-80.
- TERZİ, H. and Pata, U.K. (2016). The Effect of Oil Consumption on Economic Growth in Turkey, *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 17 (2): 225-24, 2016.

## Appendix I

### VAR Lag Order Selection Criteria

Endogenous variables: COPI CPI IPI TFT CAD

Exogenous variables: C

Date: 10/25/16 Time: 03:00

Sample: 2005M01 2016M08



Included observations: 131

Lag	LogL	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	526.5182	NA	2.40e-10	-7.962110	-7.852370*	-7.917518
1	586.8590	115.1541	1.40e-10	-8.501664	-7.843222	-8.234109*
2	615.8063	53.03320	1.32e-10	-8.561928	-7.354784	-8.071411
3	655.6748	69.99811	1.06e-10	-8.788928	-7.033082	-8.075449
4	682.8348	45.61222	1.03e-10*	-8.821905*	-6.517357	-7.885464
5	707.6724	39.81599	1.04e-10	-8.819425	-5.966176	-7.660023
6	719.0264	17.33446	1.31e-10	-8.611091	-5.209140	-7.228726
7	746.3930	39.69199*	1.30e-10	-8.647222	-4.696569	-7.041895
8	761.3720	20.58178	1.57e-10	-8.494229	-3.994874	-6.665940

\* indicates lag order selected by the criterion

LR: sequential modified LR test statistic (each test at 5% level)

FPE: Final prediction error

AIC: Akaike information criterion

SC: Schwarz information criterion

HQ: Hannan-Quinn information criterion

## Appendix 2

### VAR Granger Causality/Block Exogeneity Wald Tests

Date: 10/25/16 Time: 03:05

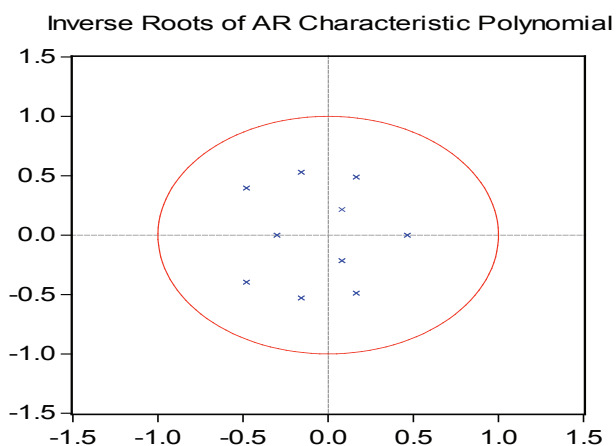
Sample: 2005M01 2016M08

Included observations: 135

Dependent variable: COPI			
Excluded	Chi-sq	df	Prob.
CPI	0.730600	4	0.9475
IPI	1.157489	4	0.8850
TFT	5.260902	4	0.2616
CAD	5.562870	4	0.2343
All	13.85623	16	0.6094
Dependent variable: CPI			
Excluded	Chi-sq	df	Prob.
COPI	7.609224	4	0.1070
IPI	12.50444	4	0.0140
TFT	11.23389	4	0.0241
CAD	2.429567	4	0.6573
All	29.93471	16	0.0183
Dependent variable: IPI			
Excluded	Chi-sq	df	Prob.
COPI	11.72224	4	0.0195
CPI	29.31193	4	0.0000
TFT	4.065993	4	0.3971

CAD	5.872897	4	0.2088
All	64.13905	16	0.0000
Dependent variable: TFT			
Excluded	Chi-sq	df	Prob.
COPI	19.13049	4	0.0007
CPI	7.609700	4	0.1070
IPI	28.46744	4	0.0000
CAD	2.348201	4	0.6720
All	68.77410	16	0.0000
Dependent variable: CAD			
Excluded	Chi-sq	df	Prob.
COPI	4.021941	4	0.4030
CPI	5.931240	4	0.2043
IPI	1.139037	4	0.8880
TFT	11.95962	4	0.0177
All	22.55964	16	0.1260

### Appendix 3



### Appendix 4

#### Variance Decomposition

Variance Decomposition of TFT:						
Period	S.E.	COPI	TFT	CPI	IPI	CAD
1	0.071495	0.402962	99.59704	0.000000	0.000000	0.000000
2	0.085489	3.081828	90.25628	0.669934	5.991638	0.000323
3	0.088081	4.877049	85.03002	3.709345	6.282095	0.101490
4	0.088802	4.821735	83.67934	3.672498	7.726205	0.100220
5	0.089490	4.815050	82.39990	3.852469	8.778315	0.154269

6	0.089637	4.812477	82.24210	3.851120	8.919787	0.174517
7	0.089696	4.828567	82.21664	3.867436	8.911366	0.175992
8	0.089717	4.826826	82.18535	3.870029	8.940758	0.177040
9	0.089726	4.826032	82.16803	3.874673	8.953666	0.177599
10	0.089729	4.827665	82.16525	3.874590	8.954680	0.177820
<b>Variance Decomposition of CPI:</b>						
<b>Period</b>	<b>S.E.</b>	<b>COPI</b>	<b>TFT</b>	<b>CPI</b>	<b>IPI</b>	<b>CAD</b>
1	0.007585	0.229132	9.662659	90.10821	0.000000	0.000000
2	0.007884	0.246860	11.38157	85.74064	2.063869	0.567062
3	0.008024	0.472465	10.98968	85.45601	2.532296	0.549553
4	0.008061	0.525503	11.10639	84.93740	2.876644	0.554058
5	0.008071	0.554518	11.15146	84.73103	3.010182	0.552810
6	0.008073	0.559432	11.15894	84.70942	3.019489	0.552717
7	0.008074	0.564547	11.17362	84.68385	3.025432	0.552553
8	0.008075	0.564623	11.17460	84.68259	3.025545	0.552646
9	0.008075	0.564740	11.17491	84.68215	3.025571	0.552628
10	0.008075	0.564750	11.17491	84.68213	3.025572	0.552636
<b>Variance Decomposition of IPI:</b>						
<b>Period</b>	<b>S.E.</b>	<b>COPI</b>	<b>TFT</b>	<b>CPI</b>	<b>IPI</b>	<b>CAD</b>
1	0.069728	1.654183	0.006701	0.091872	98.24724	0.000000
2	0.082280	1.574334	0.098519	0.192227	97.28706	0.847861
3	0.084951	3.767655	2.643352	0.703716	91.60368	1.281600
4	0.086318	3.933710	4.815539	0.885958	89.12338	1.241412
5	0.086659	3.912882	4.917083	1.125969	88.79685	1.247218
6	0.086806	3.944887	4.926605	1.252435	88.62264	1.253436
7	0.086853	3.964048	4.972557	1.251651	88.55774	1.254000
8	0.086874	3.968734	5.001551	1.256776	88.51869	1.254249
9	0.086877	3.968501	5.006736	1.257362	88.51321	1.254188
10	0.086878	3.968455	5.006547	1.257457	88.51332	1.254222
<b>Variance Decomposition of CAD:</b>						
<b>Period</b>	<b>S.E.</b>	<b>COPI</b>	<b>TFT</b>	<b>CPI</b>	<b>IPI</b>	<b>CAD</b>
1	3.157661	1.585637	0.027254	0.294871	0.898062	97.19418
2	3.308773	2.312061	7.432159	0.375788	1.318721	88.56127
3	3.350441	2.520533	7.536212	1.897664	1.671041	86.37455
4	3.351216	2.527749	7.534515	1.918726	1.678975	86.34004
5	3.355640	2.540811	7.517075	1.967630	1.854526	86.11996
6	3.357865	2.538484	7.522151	1.965078	1.962660	86.01163
7	3.358237	2.540717	7.530278	1.967998	1.967071	85.99394
8	3.358399	2.541595	7.533210	1.967808	1.971772	85.98562
9	3.358493	2.541500	7.533387	1.968152	1.976040	85.98092
10	3.358517	2.541721	7.533412	1.968394	1.976697	85.97978
<b>Cholesky Ordering: COPI TFT CPI IPI CAD</b>						





## DETERMINATION OF STUDENTS' PROFILES ACCORDING TO HOME EDUCATIONAL RESOURCES AND MATHEMATICS ACHIEVEMENT VIA LATENT CLASS ANALYSIS

Serpil KILIÇ DEPREN\*  
Seda BAĞDATLI KALKAN\*\*

### Abstract

*The purpose of this study was to examine the correlation between mathematics achievements and ownership of the home educational resources of students via Latent Class Analysis (LCA) using Programme for International Student Assessment (PISA) 2015 study. Although 5895 15-year-old Turkish students were participated in PISA study, the data of 5355 students were included in the analysis because of the missing data of the selected variables. 12 items which were related to students' home educational resources were used in LCA analysis. As a result, 3 classes were determined; 32% of students were in 1st latent class, 29% of students were in 2nd latent class and 39% of students were in 3rd latent class. It was revealed that students in 1st latent class had only "a desk to study at", "a quiet place to study", "books to help with your school work" and "a dictionary" while students in 3rd latent class had all the home educational resources (12 items). Furthermore, it was shown that students in 3rd latent class had the highest mathematics score while students in 1st latent class had the lowest mathematics scores.*

**Keywords:** Latent Class Analysis, Mathematics Achievement, PISA 2015, Home Educational Resources.

**JEL Classification:** C38, C83, I21.

## GİZLİ SINIF ANALİZİ İLE EVDEKİ EĞİTİM KAYNAKLARI VE MATEMATİK BAŞARISINA GÖRE ÖĞRENCİLERİN PROFİLLERİNİN BELİRLENMESİ

### Özet

*Çalışmanın amacı, Uluslararası Öğrenci Değerlendirme Programı'na katılan Türk öğrencilerin evdeki eğitim kaynaklarının varlığı ve matematik başarısı arasındaki ilişkinin gizli sınıf analizi ile incelenmesidir. 2015 yılındaki Uluslararası Öğrenci Değerlendirme Programı (PISA) çalışmasına Türkiye'den 5895 öğrenci katılmasına rağmen, bu çalışmada kullanılan değişkenlerdeki kayıp verilerden dolayı 5355 öğrenci analize dâhil edilmiştir. Gizli sınıf analizinde evdeki eğitim kaynakları ile ilgili 12 değişken kullanılmıştır.*

\* Assist. Prof. Dr., Yıldız Technical University, Faculty of Arts & Sciences, Department of Statistics, serkilic@yildiz.edu.tr

\*\* Assist. Prof. Dr., İstanbul Commerce University, School of Business, International Trade, sbagdatli@ticaret.edu.tr

*Sonuç olarak, 3 gizli sınıf elde edilmiş ve öğrencilerin %32'si birinci, %29'u ikinci ve %39'u da üçüncü grupta yer almıştır. Birinci gizli sınıftaki öğrencilerin sadece çalışma masasına, çalışmak için sakin bir ortama, okul derslerine yardımcı kitaplara ve sözlüğe sahip olduğu, üçüncü gizli sınıftaki öğrencilerin ise sorgulanan 12 ögenin tamamına sahip olduğu gözlemlenmiştir. Ayrıca, üçüncü gizli sınıftaki öğrencilerin en yüksek matematik skoruna, birinci gizli sınıftaki öğrencilerin ise en düşük matematik skoruna sahip olduğu gösterilmiştir.*

**Anahtar Kelimeler:** *Gizli Sınıf Analizi, Matematik Başarısı, PISA 2015, Evdeki Eğitim Kaynakları.*

**JEL Sınıflaması:** *C35, C38, I21.*

## I. Introduction

Today's world, almost all countries are measuring their performance of educational level, living standards, health system, poverty and financial equality using different key performance indicators (KPI). Furthermore, these KPIs are used as an indicator of human development, thus countries are able to compare their development level to other countries and determine the positioning among other countries<sup>1</sup>. In educational area, countries are monitoring Programme for International Student Assessment (PISA), Trends in International Mathematics and Science Study (TIMSS) or Progress in International Reading Literacy Study (PIRLS) for the educational benchmark.

The main purpose of the PISA study, which was launched in 2000 and conducted in every 3 years, is to determine the need for improvement of educational system<sup>2</sup>. Also, it helps countries to implement efficient educational policies which allow students for further life. In every PISA survey, mathematics, science and reading achievements of students were measured. 540.000 students from 72 countries were participated in PISA 2015 study all over the world<sup>3</sup>. Schools and students were selected two-step stratified sampling technique.

Mathematics score is divided into 6 categories in PISA study<sup>4</sup>. According to the methodology of PISA, students whose mathematics scores are,

- o below 421 can answer questions which are clearly defined and if only all necessary information is given.
- o between 421 and 482 can interpret and recognize situations without requiring any extra information.
- o between 483 and 544 can define basic procedures and use basic problem-solving strategies.

1 Fırat, E., Aydın, A. (2015). İnsani Kalkınma Endeksine göre Türkiye'nin Eğitim Endeks Göstergelerinin OECD Ülkeleri ile Karşılaştırılması, Selçuk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi, 15(29): 63.

2 Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) (2016). PISA 2015 Results (Volume I): Excellence and Equity in Education, OECD Publishing, pp. 38.

3 OECD, 2016, 27.

4 Milli Eğitim Bakanlığı (MEB) (2005). PISA 2003 Projesi Ulusal Nihai Raporu, Ankara, pp. 9.

- o between 545 and 606 can work with complex models with constraints.
- o between 607 and 668 can decide which problem solving strategies should be chosen for complex problems and also work effectively with complex models.
- o above 668 can link different complex models with different sources and are capable of advanced mathematical thinking.

In the literature, many researchers were studied on factors affecting students' mathematics achievement in order to improve students' success. These factors were socio-economic and cultural status, student-teacher relationship, attitudes towards mathematics, mathematics anxiety, classroom climate, sense of belonging and teaching methods<sup>5, 6, 7, 8</sup>.

In the literature, there were some studies about investigating the effect of home educational resources on mathematics achievement. In these studies, it was shown that motivation, classroom environment, quality of instruction and home environment had a positive effect on mathematics success. In addition, in some researches it was shown not only demographic characteristics of students but also environmental factors such as learning environment at school and at home had a significant effect on mathematics success<sup>9</sup>.

In the last decade, more specifically, researchers worked on the impact of home educational resources on not only mathematics achievement but also literacy and science achievements<sup>10</sup>. Fuchs and Woessmann<sup>11</sup> studied the effect of availability and use of computers at home and at school using PISA dataset. Analysis showed that there was a positive correlation between mathematics success and availability and use of computers at home.

In 2010, the effect of school and family resources on students' achievement was examined by Beese and Liang<sup>12</sup>. Students from United States, Canada and Finland were included in the analysis. Finally, positive correlation was shown between achievement and school and family resources. In the study of Demir, Kılıç and Ünal (2010), the effects of gender, school type, socio-economic cultural status, home educational resources (such as a desk, an own room and a computer etc.) and the use of

- 5 Lewis, R., Aiken, J. (1970). Attitudes toward Mathematics, *Review of Educational Research*, 40(4): 591-596.
- 6 Smith, R. et al. (1978). *Evaluating Educational Environments*, Bell and Howell, Columbus, OH: Merrill/Macmillan, pp. 157.
- 7 Topçu, M.S. et al. (2016). Factors Predicting Turkish and Korean Students' Science and Mathematics Achievement in TIMSS 2011, *Eurasia Journal of Mathematics, Science & Technology Education*, 12(7): 1723-1727.
- 8 Şirin, S.R. (2005). Socioeconomic Status And Achievement: A Meta-Analytic Review Of Research, *Review of Educational Research*, 75: 441-445.
- 9 Güvendir, M.A. (2014). Öğrenci Başarılarının Belirlenmesi Sınavında Öğrenci ve Okul Özelliklerinin Türkçe Başarısı ile İlişkisi, *Eğitim ve Bilim*, 39(172): 173-174.
- 10 Güvendir, E. (2015). A Multi-Level Simultaneous Analysis of How Student and School Characteristics Are Related to Students' English Language Achievement, *Education Research and Perspectives*, 42: 494-495.
- 11 Fuchs, T., Woessmann, L. (2014). *Computers and Student Learning: Bivariate and Multivariate Evidence on the Availability and Use of Computers at Home and at School*, Munich: CESifo Working Paper No. 1321, pp. 12.
- 12 Beese, J., Liang, X. (2010). Do Resources Matter? PISA Science Achievement Comparison Between Students in the United States, Canada and Finland, *Improving Schools*, 13(3): 269.

internet and computer related variables were investigated via multilevel analysis<sup>13</sup>. Similar to the study of Demir, Kılıç and Ünal in 2010, Kitsantas, Cheema and Ware (2011) examined the effect of homework resources (such as a desk to study at etc.), mathematics self-efficacy and time spent on homework on mathematics achievement. In the study it was shown that homework resources and mathematics self-efficacy had positive effects on mathematics achievement<sup>14</sup>.

In the study of Arıkan, Vijver and Yağmur (2016), it was shown that student' self-confidence and home educational resources had a positive effect on students' mathematics achievement<sup>15</sup>. In addition, self-confidence was a differentiation indicator in order to explain mathematics achievement.

Özberk, Kabasakal and Öztürk studied on investigating the factors affecting Turkish students' mathematics achievement in PISA study in 2017 via hierarchical linear models<sup>16</sup>. In this study, researchers worked on three different models with different explanatory variables such as mathematics anxiety, internet and computer use, socio-economic and cultural status, home educational resources, student-teacher ratio and quality of school educational resources. In conclusion, mathematics anxiety had a negative effect on mathematics achievement while socio-economic and cultural status, home educational resources, student-teacher ratio and quality of school educational resources have positive effect on mathematics achievement.

In the literature, generally, factors affecting mathematics achievement were measured via variance analysis, multilevel models and factor analysis. In this study, the effect of home educational resources was examined using latent class analysis. In conclusion, students divided into three different groups with different characteristics according to availability of home educational resources at home and mathematics achievement of students. Thus, different action plans could be arranged for specific group of students.

The outline of this paper organized as follows. Latent Class Analysis (LCA) and the data were introduced in Section 2. In Section 3, empirical results were explained. Section 4 is the conclusion of the study.

## **2. Material and Methods**

The data from the PISA which was conducted in 2015 in Turkey was used in the study. The data are composed of 5895 students (15-year-old students) within 187 schools. However, the data of 5355 students were included in the analysis because of the missing data of the selected variables in this study.

---

13 Demir, İ. et al. (2010). Effects of Students' and Schools' Characteristics on Mathematics Achievement: Findings from PISA 2006, *Procedia Social and Behavioral Sciences*, 2: 3102.

14 Kitsantas, A. et al. (2011). Mathematics Achievement: The Role of Homework and Self-Efficacy Beliefs, *Journal of Advanced Academics*, 22(2): 330-332.

15 Arıkan, S. et al. (2016). Factors Contributing to Mathematics Achievement Differences of Turkish and Australian Students in TIMSS 2007 and 2011, *Eurasia Journal of Mathematics, Science & Technology Education*, 12(8): 2047-2050.

16 Özberk, E.H. et al. (2017). Investigating the Factors Affecting Turkish Students' PISA 2012 Mathematics Achievement Using Hierarchical Linear Modeling, *Hacettepe University Journal of Education*, 32(3): 547-548.



## 2.1. Variables

In PISA dataset, 12 questions are related to home education resources which are (*Which of the following are in your home?*);

- o A desk to study at
- o A room of your own
- o A quiet place to study
- o A computer you can use for school work
- o Educational software
- o A link to the Internet
- o Classic literature (e.g. Shakespeare)
- o Books of poetry
- o Works of art (e.g. paintings)
- o Books to help with your school work
- o Technical reference books
- o A dictionary

With this study, 12 questions were used for classification and the target variable was student mathematics achievement.

## 2.2. Method: Latent Class Analysis

Lazarsfeld introduced latent class analysis in 1950 as a model based clustering with multivariate dataset. Latent Class Analysis classifies individuals with similar answer set, which can be used to determine the pattern of related cases. Since the Latent Class Regression (LCR) estimates the coefficients of the covariates simultaneously as a part of the latent class, this technique is known as a generalization of latent class classification<sup>17, 18</sup>. Analyses were conducted by R software version 3.4.1 in this study.

LCA is based on two basic assumptions which are local independence and exhaustiveness. Local independence assumes that latent class membership explains all of the shared variance among the observed indicators. Exhaustiveness assumption is that each individual in the population has membership in exactly one of the latent classes<sup>19</sup>.

---

17 Dayton, C.M., Macready, G.B. (1988). Concomitant-Variable Latent-Class Models, Journal of the American Statistical Association, 83(401): 175.

18 Hagenaars, J.A., McCutcheon, A.L. (2002). Applied Latent Class Analysis, Cambridge University Press, pp. 89.

19 Goodman, L.A. (1974). Exploratory Latent Structure Analysis Using Both Identifiable and Unidentifiable Models, Biometrika, 61(2): 215.

Suppose that the observed categorical variables A, B and C consist of I, J and K classes, respectively. Let  $\pi_{ijk}$  denote the probability that an individual will be at level (i, j, k) with respect to the joint variable (A, B, C) ( $i=1, \dots, I; j=1, \dots, J; k=1, \dots, K$ ). Suppose that there is a latent variable X, consisting of T classes that can describe the relationships among observed categorical variables (A, B, C). This means that  $\pi_{ijk}$  can be shown as follows<sup>20</sup>:

$$\pi_{ijk} = \sum_{t=1}^T \pi_{ijkt}^{ABCX}$$

where

$$\pi_{ijkt}^{ABCX} = \pi_t^X \pi_{it}^{AX} \pi_{jt}^{BX} \pi_{kt}^{CX}$$

denotes the joint probability.  $\pi_t^X$  is the probability of each category of latent variable and these probabilities are defined as mixture proportion or latent class probabilities.  $\pi_{it}^{AX}$  denotes the conditional probability that an individual will be at level I with respect to variable A, given that he is at level t with respect to variable X.

Generally, Chi-squared goodness-of-fit ( $\chi^2 = \sum_{ij} \frac{(F_{ij} - \hat{F}_{ij})^2}{\hat{F}_{ij}}$ ) and Likelihood ratio ( $G^2 = 2 \sum_{ij} F_{ij} \ln \frac{F_{ij}}{\hat{F}_{ij}}$ ) tests are used if the model fits the data.

Akaike (AIC =  $G^2 - 2df$ ) and Bayesian (BIC =  $G^2 - df(\ln N)$ ) Information Criteria are used for determining the number of latent classes<sup>21</sup>.

### 3. RESULTS

#### 3.1. Background of the Data

Firstly, the descriptive statistics of 5355 students were examined. Secondly, latent class analysis was performed for profiling the students based on home educational resources and mathematics success.

Students' age was 15.82 on average and gender distribution of students was equal with 49.8% of the respondents was female and 50.2% was male. When examine the students' parents education level, it was shown that 37% of students' mothers education level was ISCED-1 and 30% of students' fathers education level was ISCED-1. In addition, index of economic, social and cultural status (ESCS) was - 1.45 on average (min: - 5.13 and max: 3.12). As the ESCS value increases, the economic, social and cultural status of students' also increases.

One of the questioned sections in the PISA study was the ownership of students' home educational resources. In this section, 12 different items were questioned in the PISA survey in Turkey.

20 Goodman, L.A. (1979). On The Estimation of Parameters In Latent Structure Analysis, *Psychometrika*, 44(1): 123-124.

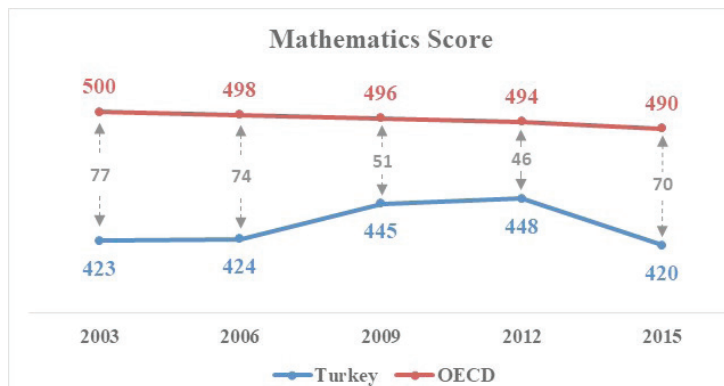
21 Arıcıgil Çılan, Ç. (2015). *Uygulamalı Gizli Sınıf Analizi*, İstanbul:Çağlayan Kitabevi, pp. 59-60.

**Table 1:** Home Educational Resources Questioned in the PISA Study

	Yes
A dictionary	94,6%
A desk to study at	84,7%
A quiet place to study	83,2%
Books to help with your school work	82,8%
A room of your own	70,8%
A computer you can use for school work	67,5%
A link to the Internet	62,5%
Books of poetry	56,0%
Classic literature (e.g. Shakespeare)	52,9%
Technical reference books	41,6%
Educational software	41,4%
Works of art (e.g. paintings)	31,2%

According to Table 1, 95% of students participated in the PISA study said they had a dictionary. In addition, %85, %83 and %71 of students participated in the PISA study said they had a desk to study, a quiet place to study and a room of their own, respectively. %68 of the student said they had a computer for school work while %63 of students said they had a link to the internet. Only 31% of students said they had works of art (e.g. paintings).

Some economic, social and cultural status related questions such as number of television, cars, smartphones etc. were also asked to the students in the PISA study. 59%, 50% and 59% of students stated that they had only one television, car and room with a bath or shower in their home, respectively. Similarly, 48% and 44% of students said that they had only one computer and tablet in their home, respectively. When smart phone with internet access ownership was asked, 47% of students said that they had three or more smartphones in their home. Ratio of musical instrument and/or e-book reader ownership was relatively lower than other items. 94% and 55% of students stated that they had no musical instrument and/or e-book reader, respectively.

**Figure 1:** Average Mathematics Score of Turkey and OECD Countries

Minimum, maximum and average mathematics scores of students were 192.09, 676.35 and 419.81 in 2015, respectively. Standard deviation of mathematics score was 72.71.

OECD average mathematics score had a decreasing trend since the year of 2003 (decreased from 500 in 2003 to 490 in 2015). Turkey average mathematics score was around 423 and 448 level. In 2015, it decreased to 420 (in 2003-2006 level) after the peak in 2012 with 448. In this study, students' mathematics achievement scores were flagged as 1 if the score was above Turkey average, 0 otherwise.

### 3.2. Model Selection and Results of the Model

Latent Class Analysis procedure was started with determining the number of classes. In this phase, models with one, two, three, four and five classes were tested. The model results were given in Table 2.

**Table 2: AIC, BIC and  $\chi^2$  Statistics**

Model	AIC	BIC	$\chi^2$
1-Class	72884.5	72963.5	722314.5
2-Class	65435.8	65607.1	13478.6
3-Class	64023.1	64286.5	12616.4
4-Class	64579.6	64935.2	10411.6
5-Class	64504.4	64952.2	11642.4

According to the AIC, BIC and  $\chi^2$  statistics given in Table 2, the number of latent classes that fitted the best for our dataset was three. The latent class probabilities were given in Table 3 for 3-class latent variable model.

**Table 3: Latent Class Probabilities**

		Class 1	Class 2	Class 3
		(31.9%)	(29.4%)	(38.7%)
A desk to study at	Yes	61.0%	92.6%	98.6%
	No	39.0%	7.4%	1.5%
A room of your own	Yes	41.9%	79.1%	88.9%
	No	58.1%	20.9%	11.1%
A quiet place to study	Yes	63.9%	87.9%	95.8%
	No	36.1%	12.1%	4.2%
A computer you can use for school work	Yes	14.4%	93.3%	92.4%
	No	85.6%	6.7%	7.6%
Educational software	Yes	20.0%	37.4%	62.7%
	No	80.0%	62.6%	37.3%
A link to the Internet	Yes	12.5%	86.1%	86.6%
	No	87.5%	13.9%	13.4%

Classic literature (e.g. Shakespeare)	Yes	33.7%	27.0%	89.2%
	No	66.3%	73.0%	10.8%
Books of poetry	Yes	44.7%	27.2%	88.0%
	No	55.3%	72.8%	12.0%
Works of art (e.g. paintings)	Yes	14.3%	13.4%	59.4%
	No	85.7%	86.6%	40.6%
Books to help with your school work	Yes	65.5%	81.5%	98.4%
	No	34.5%	18.5%	1.6%
Technical reference books	Yes	15.7%	35.6%	68.3%
	No	84.3%	64.4%	31.7%
A dictionary	Yes	87.8%	95.6%	99.5%
	No	12.2%	4.4%	0.5%

As a conclusion, 31.9%, 29.4% and 38.7% of students was in 1<sup>st</sup>, 2<sup>nd</sup> and 3<sup>rd</sup> latent classes, respectively. Latent class conditional probabilities specified that students in 1<sup>st</sup> latent class stated there were only 4 items (out of 12), which were a desk to study at, a quiet place to study, books to help with your school work and a dictionary, in their home. Students in 2<sup>nd</sup> latent class stated there were 7 items (out of 12), which were a desk to study at, a room of your own, a quiet place to study, a computer you can use for school work, a link to the Internet, books to help with your school work and a dictionary, in their home. Students in 3<sup>rd</sup> latent class stated there were 12 items (out of 12) in their home.

**Table 4:** Home Educational Resources Ownership by Latent Classes

	Class 1	Class 2	Class 3
	(31.9%)	(29.4%)	(38.7%)
A desk to study at	Yes	Yes	Yes
A room of your own	No	Yes	Yes
A quiet place to study	Yes	Yes	Yes
A computer you can use for school work	No	Yes	Yes
Educational software	No	No	Yes
A link to the Internet	No	Yes	Yes
Classic literature (e.g. Shakespeare)	No	No	Yes
Books of poetry	No	No	Yes
Works of art (e.g. paintings)	No	No	Yes
Books to help with your school work	Yes	Yes	Yes
Technical reference books	No	No	Yes
A dictionary	Yes	Yes	Yes

Yes: Students have the items in his/her home

No: Students do not have the items in his/her home

In the light of these results, mathematics achievement was analyzed for each latent class via LCR analysis. LCR analysis output was given in Table 5.

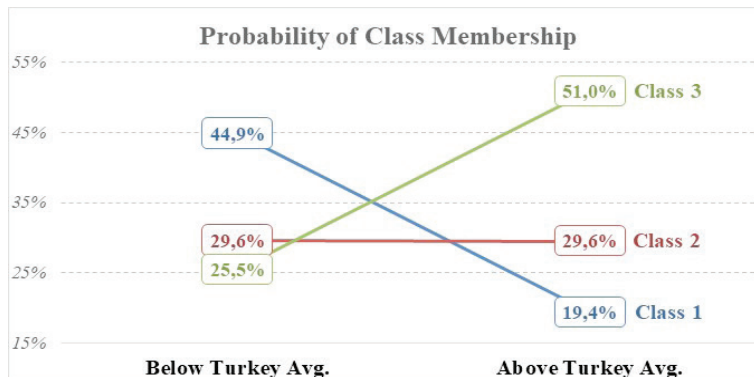
**Table 5: Latent Class Regression Output**

		Coefficient	Std. Error	t value	Pr(> t )
Class 2 / Class 1	Intercept	-0.416	0.064	-6.473	0.000
	Math Achievement (0,1)	0.842	0.088	9.583	0.000
Class 3 / Class 1	Intercept	-0.567	0.060	-9.519	0.000
	Math Achievement (0,1)	1.533	0.080	19.171	0.000

Number of observation: 5355; Number of estimated parameters: 40; Residual degrees of freedom: 4055; Maximum log-likelihood: - 31971.54

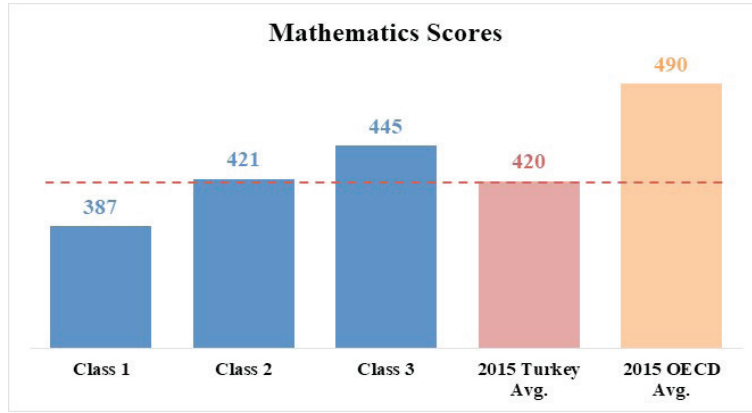
According to the Table 5, intercept and mathematics achievement variable was statistically significant with 95% of confidence level. In this analysis, 1<sup>st</sup> latent class was the reference class for the comparison of latent class probabilities. For the mathematics achievement variable, regression coefficients were 0.842 and 1.533 for 2<sup>nd</sup> and 3<sup>rd</sup> latent classes, respectively. So, odds ratio of being in 2<sup>nd</sup> latent class (compared with 1<sup>st</sup> latent class) was 2.3 ( $\exp(0.842) = 2.3$ ) and odds ratio of being in 3<sup>rd</sup> latent class (compared with 1<sup>st</sup> latent class) was 4.6 ( $\exp(1.533) = 4.6$ ). Thus, students whose mathematics score was above Turkey average were more likely than others to be in 2<sup>nd</sup> and 3<sup>rd</sup> latent classes, and also these students were less likely to be in 1<sup>st</sup> latent class.

Probabilities of latent class membership were calculated using coefficients given in Table 5. These probabilities were given in Figure 2.

**Figure 2: Latent Class Membership Probabilities**

According to the information of Figure 2, a student whose mathematics score was below Turkey average was being in 1<sup>st</sup> latent class with the probability of 44.9%, being in 2<sup>nd</sup> latent class with the probability of 29.6% and being in 3<sup>rd</sup> latent class with the probability of 25.5%. In addition, a student whose mathematics score was above Turkey average was being in 1<sup>st</sup> latent class with the probability of 19.4%, being in 2<sup>nd</sup> latent class with the probability of 29.7% and being in 3<sup>rd</sup> latent class with the probability of 51.0%.

Average mathematics scores of latent classes were given in Figure 3.



**Figure 3:** Comparison of Mathematics Scores by Latent Classes

According to the Figure 3, the most successful students were in 3<sup>rd</sup> latent class in terms of mathematics achievement, but their score was still lower than OECD average which was 490. In addition, 71%, 50% and 34% of students' mathematics score in 1<sup>st</sup>, 2<sup>nd</sup> and 3<sup>rd</sup> latent classes were below Turkey average. In the literature, there were many studies showing that having a computer and an internet connection had a positive effect on mathematics achievement<sup>22, 23, 24</sup>. Similar to the research in the literature, this study showed that if students in 1<sup>st</sup> latent class have had a computer for school work, a link to the internet in their home and a room of their own, their average mathematics score would have been 421. In other words, if these students have had a computer for school work, a link to the internet in their home and a room of their own, the ratio of students who get higher score than Turkey average would be 50%. Thus, it could be said that the effect of having a computer, a link to internet and a room for student in their home were very important for the success of mathematics. Furthermore, if the students in 2<sup>nd</sup> latent class have had an educational software, classic literatures, books of poetry, works of art and technical reference books in their home, their average mathematics score would have been 445.

In other words, if these students have had specified educational resources in their home, the ratio of students who get higher score than Turkey average would be 66%. Thus, similar to studies in the literature, it could be said that the effect of these items was an important role for the success of

22 Attewell, P., Battle, J. (2006). Home Computers and School Performance, *The Information Society*, 15: 6-7.

23 Fiorini, M. (2010). The Effect of Home Computer Use on Children's Cognitive and Non-Cognitive Skills, *Economics of Education Review*, 29(1): 65-68.

24 Jackson, L.A. et al. (2006). Does Home Internet Use Influence The Academic Performance of Low-Income Children?, *Developmental Psychology*, 42(3): 432-433.

mathematics<sup>25, 26</sup>. Gender and parents' education level distribution, index of economic, social and cultural level and age averages of students who belong to three latent classes were given in Table 6.

**Table 6:** Demographics Characteristics by Latent Classes

	Class 1	Class 2	Class 3
	(31.9%)	(29.4%)	(38.7%)
<b>Gender</b>			
Female	48.9% <sup>a</sup>	43.6% <sup>b</sup>	55.2% <sup>c</sup>
Male	51.1% <sup>a</sup>	56.4% <sup>b</sup>	44.8% <sup>c</sup>
<b>Highest Level of Schooling</b>			
Mother			
ISCED Level 3A, 3B or 3C	18.1% <sup>d</sup>	25.7% <sup>e</sup>	40.1% <sup>f</sup>
ISCED Level 2	14.0% <sup>d</sup>	21.4% <sup>e</sup>	23.1% <sup>e</sup>
ISCED Level 1	44.0% <sup>d</sup>	43.3% <sup>d</sup>	28.8% <sup>e</sup>
did not complete ISCED level 1	23.9% <sup>d</sup>	9.6% <sup>e</sup>	8.0% <sup>e</sup>
Father			
ISCED Level 3A, 3B or 3C	19.7% <sup>g</sup>	21.5% <sup>h</sup>	50.9% <sup>i</sup>
ISCED Level 2	25.9% <sup>g</sup>	31.9% <sup>h</sup>	25.0% <sup>g</sup>
ISCED Level 1	45.3% <sup>g</sup>	30.7% <sup>h</sup>	20.6% <sup>i</sup>
did not complete ISCED level 1	9.0% <sup>g</sup>	5.9% <sup>h</sup>	3.5% <sup>i</sup>
<b>ESCS</b>	-2.3034 <sup>k</sup>	-1.4443 <sup>l</sup>	-0.7423 <sup>m</sup>
<b>Age</b>	15.81 <sup>n</sup>	15.82 <sup>n</sup>	15.82 <sup>n</sup>

Each superscript letter denotes a subset of LCA categories whose column proportions do not differ significantly from each other at the 0.05 level.

Gender, parents' highest level of schooling distributions and index of economic, social and cultural status were statistically significantly differentiating among latent classes with 95% confidence level according to the  $\chi^2$  analysis ( $\chi^2=48.814$ ,  $p=0.000$ ). The ratio of female students was higher in 3<sup>rd</sup> latent class and the lowest female ration was in 2<sup>nd</sup> latent class. Parents (both mothers and fathers) educational levels of students in 3<sup>rd</sup> latent class were higher than others. Furthermore, very important point was that 23.9% of students' mother education level was below ISCED 1 in 1<sup>st</sup> latent class while in 2<sup>nd</sup> and 3<sup>rd</sup> latent classes; this ratio was below 10%. Briefly, education level was increase from 1<sup>st</sup> latent class to 3<sup>rd</sup> latent class. Age of students (on average) was not statistically significantly differentiating among latent classes ( $F_{2,5352}=0.021$  and  $p=0.979$ ). Students in 3<sup>rd</sup> latent class had the highest economic, social and cultural level while students in 1<sup>st</sup> latent class had the lowest economic, social and cultural level. In other words, economic, social and cultural level was significantly increasing from 1<sup>st</sup> latent class to 3<sup>rd</sup> latent class. Also,

25 Roscigno, V.J., Ainsworth-Darnell, J.W. (1999). Race, Cultural Capital, and Educational Resources: Persistent Inequalities and Achievement Returns, *Sociology of Education*, 72: 166-167.

26 Juan, A., Visser, M. (2017). Home and School Environmental Determinants of Science Achievement of South African Students, *South African Journal of Education*, 37(1): 3-4.



these differences were statistically significant with 95% of confidence level ( $F_{2,5352}=1197.327$  and  $p=0.000$ ).

Some of the economic, social and cultural status related variables were examined for each latent class. These items by latent class were given in Table 7.

**Table 7:** Distribution of Some ESCS Related Variables by Latent Classes

How many of these are there at your home?		Class 1		Class 2		Class 3	
		n	%	n	%	n	%
Televisions	None	12	0.7%	4	0.3%	15	0.7%
	One	1311	77.0%	910	57.7%	920	44.4%
	Two	340	20.0%	543	34.5%	856	41.3%
	Three or more	39	2.3%	119	7.6%	280	13.5%
Cars	None	925	55.0%	591	37.7%	567	27.6%
	One	665	39.6%	817	52.1%	1192	57.9%
	Two	68	4.0%	120	7.7%	224	10.9%
	Three or more	23	1.4%	40	2.6%	75	3.6%
Rooms with a bath or shower	None	563	33.6%	441	28.2%	448	21.8%
	One	1019	60.7%	932	59.6%	1185	57.6%
	Two	81	4.8%	165	10.6%	348	16.9%
	Three or more	15	0.9%	25	1.6%	76	3.7%
Cell phones with Internet access (e.g. smartphones)	None	385	22.8%	76	4.8%	57	2.8%
	One	589	34.8%	317	20.2%	249	12.1%
	Two	364	21.5%	371	23.6%	410	19.9%
	Three or more	353	20.9%	807	51.4%	1342	65.2%
Computers (desktop computer, portable laptop or notebook)	None	1264	74.7%	93	5.9%	159	7.7%
	One	383	22.6%	1119	71.2%	1079	52.4%
	Two	33	1.9%	289	18.4%	585	28.4%
	Three or more	13	0.8%	70	4.5%	238	11.5%
Tablet computers (e.g. iPad, BlackBerry, PlayBook)	None	1093	64.4%	600	38.3%	493	23.9%
	One	513	30.2%	763	48.7%	1047	50.8%
	Two	78	4.6%	168	10.7%	390	18.9%
	Three or more	12	0.7%	36	2.3%	132	6.4%
E-book readers (e.g. Kindle, Kobo, Bookeen)	None	1630	96.7%	1499	96.0%	1849	90.3%
	One	28	1.7%	44	2.8%	160	7.8%
	Two	14	0.8%	9	0.6%	22	1.1%
	Three or more	13	0.8%	10	0.6%	16	0.8%
Musical instruments (e.g. guitar, piano)	None	1277	75.5%	909	57.9%	751	36.3%
	One	317	18.7%	464	29.6%	730	35.3%
	Two	67	4.0%	129	8.2%	339	16.4%
	Three or more	31	1.8%	68	4.3%	248	12.0%

According to the Table 7, similar to the index of ESCS, number of items they had was increasing from 1<sup>st</sup> latent class to 3<sup>rd</sup> latent class, except e-book readers. 22% of students in 1<sup>st</sup> latent class,

42% of students in 2<sup>nd</sup> latent class and 55% of students in 3<sup>rd</sup> latent class stated there was two or more television in their home. When they had examined the number of cars, ratios were 5%, 10% and 15% for 1<sup>st</sup>, 2<sup>nd</sup> and 3<sup>rd</sup> latent classes, respectively. 6%, 13% and 21% of students in 1<sup>st</sup>, 2<sup>nd</sup> and 3<sup>rd</sup> latent classes said that there were two or more rooms with a bath or shower.

When smartphone, computer and tablet ownership examined, it was seen that students had significantly differentiating number of items among latent classes. 58% of students in 1<sup>st</sup> latent class said there was 1 or fewer smartphone in their home while 75% and 85% of students in 2<sup>nd</sup> and 3<sup>rd</sup> latent classes said that there were two or more smartphones in their home. Similar to smartphone ownership distribution, 75% of students in 1<sup>st</sup> latent class stated there was no computer in their home. This ratio was 6% and 8% for the students in 2<sup>nd</sup> and 3<sup>rd</sup> latent classes, respectively. In addition, 23% of students in 2<sup>nd</sup> latent class and 40% of students in 3<sup>rd</sup> latent class stated that there were two or more computers in their home. When tablet distributions of latent classes were examined, 36%, 62% and 76% of students in 1<sup>st</sup>, 2<sup>nd</sup> and 3<sup>rd</sup> latent classes, respectively, stated there was more than one tablet in their home.

Number of musical instrument (such as piano or guitar) ownership was significantly differentiating among latent classes. 76% of students in 1<sup>st</sup> latent class said there was no musical instrument in their home while 42% and 64% of students in 2<sup>nd</sup> and 3<sup>rd</sup> latent classes stated there was one or more musical instrument in their home.

#### **4. CONCLUSIONS**

Since availability of home educational resources of students affect students mathematics achievement, government should take into consideration a specific action plan for families with different socio-economic level in order to increase country level mathematics achievement. In this study, it was clearly shown that students who had a computer and an internet connection at their home getting higher scores than others. Thus, government should work with related companies on providing easy terms of payment or instalment (offering special prices for students) and funds for students in order to have a computer and an internet connection. Another important finding of this study is that presence of classical literature, books of poetry and work of arts in students' homes has a positive effect on mathematics achievement. According to this result, parents encourage their children to be interested in arts and literature. In addition to this, government should include arts and literature classes into the routine curriculum to encourage students to be interested in arts and literature.

Profiling the mathematics achievement according to students' home educational resources via latent class analysis was investigated using the data of PISA 2015. We believe that this study could be a reference study for further research.

## References

- ACAR GÜVENDİR, M. (2014). Öğrenci Başarılarının Belirlenmesi Sınavında Öğrenci ve Okul Özelliklerinin Türkçe Başarısı ile İlişkisi, *Eğitim ve Bilim*, 39(172): 163-180.
- ARICIGİL ÇİLAN, Ç. (2015). Uygulamalı Gizli Sınıf Analizi, İstanbul:Çağlayan Kitabevi.
- ARIKAN, S., Van de Vijver, F.J.R.; Yağmur, K. (2016). Factors Contributing to Mathematics Achievement Differences of Turkish and Australian Students in TIMSS 2007 and 2011, *Eurasia Journal of Mathematics, Science & Technology Education*, 12(8): 2039-2059.
- ATTEWELL, P., Battle, J. (2006). Home Computers and School Performance, *The Information Society*, 15: 1-10.
- BEESE, J., Liang, X. (2010). Do Resources Matter? PISA Science Achievement Comparison Between Students in the United States, Canada and Finland, *Improving Schools*, 13(3): 266-279.
- DAYTON, C.M.; Macready, G.B. (1988). Concomitant-Variable Latent-Class Models, *Journal of the American Statistical Association*, 83(401): 173-178.
- DEMİR, I., Kılıç, S., Ünal, H. (2010). Effects of Students' and Schools' Characteristics on Mathematics Achievement: Findings from PISA 2006, *Procedia Social and Behavioral Sciences*, 2: 3099-3103.
- FIORINI, M. (2010). The Effect of Home Computer Use On Children's Cognitive and Non-Cognitive Skills, *Economics of Education Review*, 29(1): 55-72.
- FIRAT, E., Aydın, A. (2015). İnsani Kalkınma Endeksine göre Türkiye'nin Eğitim Endeks Göstergelerinin OECD Ülkeleri ile Karşılaştırılması, *Selçuk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 15(29): 62-87.
- FUCHS, T., Woessmann, L. (2014). Computers and Student Learning: Bivariate and Multivariate Evidence on the Availability and Use of Computers at Home and at School, Munich: CESifo Working Paper No. 1321.
- GOODMAN, L.A. (1974). Exploratory Latent Structure Analysis Using Both Identifiable And Unidentifiable Models, *Biometrika*, 61(2): 215-231.
- GOODMAN, L.A. (1979). On The Estimation Of Parameters In Latent Structure Analysis, *Psychometrika*, 44(1): 123-128.
- GÜVENDİR, E. (2015). A Multi-Level Simultaneous Analysis of How Student and School Characteristics Are Related to Students' English Language Achievement, *Education Research And Perspectives*, 42: 491-527.
- HAGENAARS, J.A., McCutcheon, A.L. (2002). *Applied Latent Class Analysis*, Cambridge University Press.
- JACKSON, L.A., Von Eye, A., Biocca, F.A., Barbatsis, G., Zhao, Y., Fitzgerald, H.E. (2006). Does home internet use influence the academic performance of low-income children?, *Developmental Psychology*, 42(3): 429-435.
- JUAN, A., Visser, M. (2017). Home And School Environmental Determinants Of Science Achievement Of South African Students, *South African Journal of Education*, 37(1): 1-10.
- KITSANTAS, A., Cheema, J., Ware, H.W. (2011). Mathematics Achievement: The Role of Homework and Self-Efficacy Beliefs, *Journal of Advanced Academics*, 22(2): 310-339.
- LEWIS, R., Aiken, J. (1970). Attitudes toward Mathematics, *Review of Educational Research*, 40(4): 551-596.
- MİLLİ EĞİTİM BAKANLIĞI (MEB), (2005). PISA 2003 Projesi Ulusal Nihai Raporu, Ankara.
- ORGANIZATION FOR ECONOMIC COOPERATION AND DEVELOPMENT (OECD), (2016). PISA 2015 Results (Volume I): Excellence and Equity in Education, OECD Publishing.

- ÖZBERK, E.H., Atalay Kabasakal, K., Boztunç Öztürk, N. (2017). Investigating the Factors Affecting Turkish Students' PISA 2012 Mathematics Achievement Using Hierarchical Linear Modeling, Hacettepe University Journal of Education, 32(3): 544-559.
- ROSCIGNO, V.J., Ainsworth-Darnell, J.W. (1999). Race, Cultural Capital, and Educational Resources: Persistent Inequalities and Achievement Returns, Sociology of Education, 72: 158-178.
- SMITH, R., Neisworth, J., Greer, J.G. (1978). Evaluating Educational Environments, Bell and Howell, Columbus, OH: Merrill/Macmillan.
- ŞİRİN, S.R. (2005). Socioeconomic Status and Achievement: A Meta-Analytic Review of Research, Review of Educational Research, 75: 417-453.
- TOPÇU, M.S., Erbilgin, E., Arıkan, S. (2016). Factors Predicting Turkish and Korean Students' Science and Mathematics Achievement in TIMSS 2011, Eurasia Journal of Mathematics, Science & Technology Education, 12(7): 1711-1737.



## DETERMINANTS OF EDUCATION MISMATCH IN TURKEY: EVIDENCE FROM HOUSEHOLD LABOR FORCE SURVEYS

Bilge ERİŞ DERELİ\*

### Abstract

*Educational mismatch indicates the position in which a worker possesses a level of education higher or lower than the required level of education to hold and perform a particular job. Using Turkish Household Labor Surveys for the period 2009-2014 and 2-digit occupations, this study attempts to analyze some stylized facts about and determinants of educational mismatch in Turkish labor market. It is observed that the incidence of overeducation and its evolution differ for high school and higher education graduates. Taking into account these differences, general profile of overeducated workers is presented via rich descriptive analysis. Separate annual multinomial logit regressions are estimated for 2009 and 2014 to find and compare the determinants of educational mismatch. Results indicate that the incidence of overeducation is rising among high school graduates. Gender gaps are observed to be wider across high school graduates. The probability of being overeducated is higher for younger workers with less tenure. The effect of marital status, and status of the workplace (public/private) has different effects on the probability of being overeducated for high school and higher education graduates.*

**Keywords:** Educational Mismatch, Multinomial Logistic Regression

**JEL Classification:** J16, J31, J71

## TÜRKİYE'DE EĞİTİM UYUŞMAZLIĞININ BELİRLEYİCİLERİ: HANEHALKI İŞGÜCÜ ANKETLERİNDEN BİR ÖRNEK

### Özet

*Eğitim uyumsuzluğu, bir bireyin sahip olduğu eğitim seviyesinin o bireyin çalışmakta olduğu işin gerektirdiği eğitim seviyesinden daha yüksek ya da daha düşük olduğu durumu ifade eder. Bu çalışma, 2009-2014 dönemi için Hanehalkı İşgücü Anketleri'ni ve 2-basamaklı meslek verilerini kullanarak Türkiye işgücü piyasasında eğitim uyumsuzluğunun sebeplerini araştırmayı hedeflemektedir. Fazla eğitilmiş seviyesinin ve seyrinin lise ve yüksek öğrenim mezunları arasında farklılaştığı gözlemlenmiştir. Bu farklılıkları dikkate alarak, fazla eğitilmiş bireylerin genel profilleri zengin betimsel analizler ile sunulmuştur. Eğitim uyumsuzluğunun nedenlerini tespit etmek ve dönemselleştirilmesini kıyaslamak için ise 2009 ve 2014 yılları için ayrı ayrı yıllık multinomial lojistik regresyonlar tahmin edilmiştir. Sonuçlar, fazla eğitilmişlerin lise mezunları arasında daha yaygın olduğuna işaret etmektedir. Aynı zamanda cinsiyet farkları da lise*

\* Asst. Prof. Dr., Marmara University, Faculty of Economics, Economics (Lectured in English), bilge.eris@marmara.edu.tr

---

*mezunları arasında daha belirgindir. Fazla eğitilmiş olma olasılığı daha genç ve kurum içi tecrübesi daha az çalışanlar için daha yüksektir. Medeni durum ve çalışılan işyerinin statüsünün (devlet/özel) fazla eğitilmiş olma olasılığı üzerindeki etkisi lise ve yüksek öğrenim mezunları için farklılaşmaktadır.*

**Anahtar Kelimeler:** Eğitim Uyuşmazlığı, Multinomial Lojistik Regresyon

**JEL Sınıflaması:** J16, J31, J71

## I. Introduction

Turkey has witnessed an increase in the share of educated population in the 21<sup>st</sup> century. According to Turkish Statistical Institute's Education Statistics, the share of high school graduates in the population is recorded as 19% and 22% in 2009 and 2014, respectively. The share of higher education graduates increased from 9.5% in 2009 to 14% in 2014. The increase in the share of educated individuals contributes to the human capital accumulation, which is considered as an important component of sustainable economic growth by Lucas<sup>2</sup>, Barro<sup>3</sup> and Mankiw et al<sup>4</sup>. In addition to the increasing share of high school and higher education graduates, it is observed that employment rate of individuals with these degrees has been increasing, too. 49% of high school graduates was employed in 2009, whereas this fraction has been recorded as 54% in 2014. Employment rate for the higher education graduates increased from 68% in 2009 to 72% in 2014. The increase in the share of educated population and their increasing employment levels are improvements in favor of these groups.

However, we know little about the details of the occupations in which the workers with higher degrees are employed. Being more specific, there is not much research questioning whether educational mismatch for high school and higher education graduates exists in Turkish labor market, where educational mismatch is defined as a position in which a worker possesses a level of education higher or lower than the required level of education to hold and perform a particular job. There is an ongoing literature stressing the importance of measuring the incidence of mismatch, as it is considered as a signaling for a suboptimal investment in education and increased income inequalities.

Most of the studies on educational mismatch are for developed countries due to data availability. This study attempts to analyze some stylized facts about and determinants of educational mismatch in Turkish labor market using Turkish Household Labor Surveys collected at individual level for the period 2009-2014<sup>5</sup>. The incidence of educational mismatch, its distribution over basic worker and job characteristics and its determinants are investigated via rich descriptive

---

2 Lucas, R. E. (1988). On the Mechanics of Economic Development, *Journal of Monetary Economics*, 22: 3-42.

3 Barro, R. J. (1991). Economic Growth in a Cross Section of Countries, *The Quarterly Journal of Economics*, 106 (2): 407-443

4 Mankiw, N. G. et al. (1992). A Contribution to the Empirics of Economic Growth, *The Quarterly Journal of Economics*, 107(2): 407-437.

5 The starting year of the period is 2009, since 2-digit occupations are available since that year.

analysis and multinomial logit models. Basic findings of the study can be summarized as follows: Incidence of overeducation is rising among high school graduates. Gender gaps are observed to be wider across high school graduates. The probability of being overeducated is higher for younger workers with less tenure. The effect of marital status, and status of the workplace (public/private) has different effects on the probability of being overeducated for high school and higher education graduates. The results suggest important implications in terms of designing education policies.

The paper is organized as follows: Section 2 briefly summarizes the relevant literature on educational mismatch and overeducation. Section 3 introduces the dataset used in the analysis and discusses the calculation of educational mismatch. Section 4 presents the results of the descriptive analysis and multinomial logit estimations. Section 5 concludes.

## 2. Literature Survey

The term overeducation has been used in literature for the first time by Freeman<sup>6</sup>. He uses the term overeducation to indicate the unabsorbed high labor supply in the American labor market.

Smith and Welch<sup>7</sup> follows Freeman's arguments and run simple regressions to find demographic determinants of overeducation. They mainly conclude that what Freeman has observed was a temporary situation due to the depression basically affecting the new entrants.

Sicherman<sup>8</sup> focuses on the determinants of educational mismatch within a human capital framework. It is observed that workers with low mean level of market experience and low mean level of on-the-job training are more likely to be overeducated.

There is not much study about educational mismatch for Turkey, basically due to lack of data. As I am aware of, there are two prominent studies among the few studies about Turkey: Filiztekin<sup>9</sup> and Orbay and Aydede<sup>10</sup>. Filiztekin uses 1994 and 2002 Household Budget Surveys to examine the incidence of and returns to overeducation in Turkey. He basically finds out that the overeducated workers are significantly paid less than workers in the same occupation with required level of education. Orbay and Aydede analyze the economic returns of educational mismatch in Turkey, using Household Labor Force Surveys between 2009 and 2012. Main conclusion of Orbay and Aydede is that there is a substantial underutilization cost and productivity loss due to educational mismatch in Turkey.

---

6 Freeman, R.B., (1976). *Over-educated American*, New York, Academic Press.

7 Smith, J., Welch, S. (1978). Local Labor Markets and Cyclic Components in Demand for College Trained Manpower, *Annales de l'insée*, 30(31): 599-629.

8 Sicherman, N. (1999). Overeducation in the Labor Market, *Journal of Labor Economics*, 9(2): 101-122.

9 Filiztekin, A., (2011). Education-occupation Mismatch in Turkish Labor Market, MPRA Paper No:35123.

10 Benan, O., Aydede, Y. (2015). Educational Mismatch and the Cost of Underutilization in Turkish Labour Markets, MPRA Paper No: 65713.

---

### 3. Data and Mismatch Variable

Turkish Household Labor Surveys conducted by TURKSTAT are used as the data for this study. The research period is 2009-2014, 2009 being the year when 2-digit occupations become available. The analysis is restricted to workers aged between 15 and 64, working at non-agricultural formal sectors. The categorical education variable is converted to cumulative years of schooling taking into account the education system in Turkey. Primary, secondary, high, college, bachelor, master and PhD degrees correspond to 5,8,12,14,16,18 and 22 years of schooling.

Educational mismatch variable serves as the most important variable of this analysis. The critical point for calculating educational mismatch is the determination of required level of education to hold and perform a specific job. Then, educational mismatch is basically the difference between the acquired education level of the worker and the required education level of the job.

There are basically three different methodologies used to calculate required level of education. First one is objective measure (sometimes referred as systematic job evaluation) employed by Rumberger<sup>11</sup> and Tsang et al.<sup>12</sup>. Education requirements of occupations are obtained from occupational dictionaries prepared by professional job evaluators. Second methodology uses the subjective measure (sometimes referred as worker self-assessment) employed by Duncan and Hoffman<sup>13</sup> and Sicherman<sup>14</sup>. Workers are asked about educational requirements of their own jobs and required levels are assigned by self-assessments of workers. Final methodology uses the realized measure (sometimes referred as econometric) employed by Verdugo and Verdugo<sup>15</sup>. Required education level is calculated as the average education level of all workers employed in a specific occupation. Then a worker is classified as overeducated (undereducated) if his acquired education level is one standard deviation above (below) that average education level.

## 4. Results

### 4.1. Descriptive Statistics

In this section, general profile of overeducated workers is presented taking into account the distinction between high school and higher education graduates. Figure 1 presents the evolution of the incidence of undereducation and overeducation between 2009 and 2014. The results indicate that the incidence of undereducation has been increasing since 2009, whereas the incidence of overeducation has been decreasing.

---

11 Rumberger, R. W. (1987). High school dropouts: A review of issues and evidence, *Review of Educational Research*, 57: 101-121.

12 Tsang, M., Levin, H. (1991). The Economics of Overeducation, *Economics of Education Review*, 4(2): 93-104.

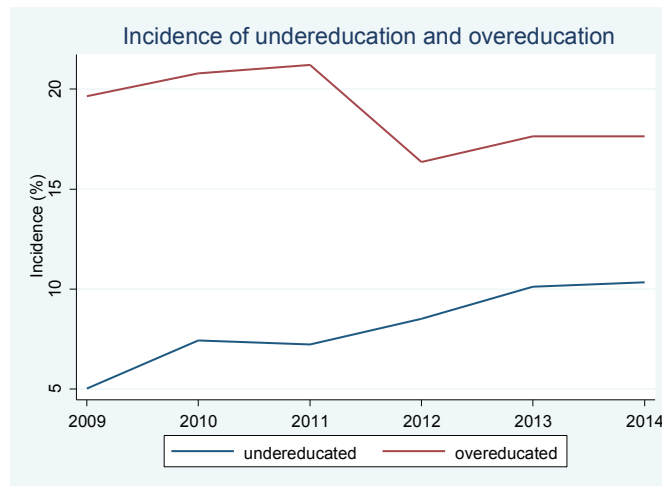
13 Duncan, G., Hoffman, D. (1981). The incidence and wage effects of overeducation, *Economics of Education Review*, 1(1):75-86.

14 Sicherman, N. (1991). Overeducation in the Labor Market, *Journal of Labor Economics*, 9(2): 101-122.

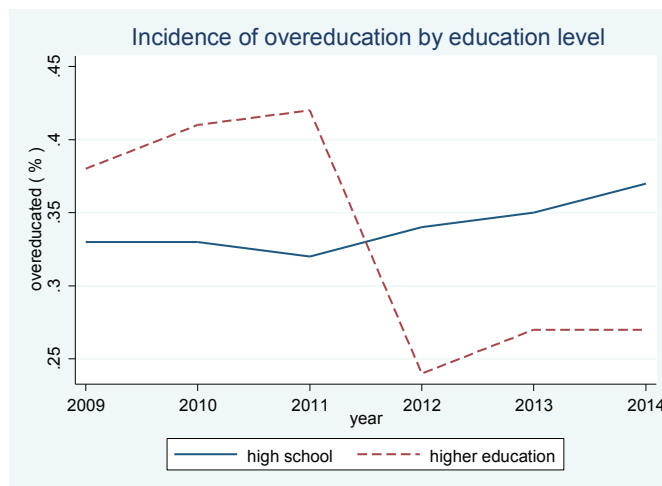
15 Verdugo, R., Verdugo, N. T. (1989). The Impact of Surplus Schooling on Earnings, *The Journal of Human Resources*, 24(4): 629-643.



It is useful to observe the incidence of overeducation differentiating workers with high school and higher education graduates, since decrease in the incidence of overeducation seems questionable. Figure 2 depicts the incidence of overeducation separately for high school and higher education graduates. It is observed that the incidence of overeducation for higher education graduates is higher than that for high school graduates until 2012. The share of overeducated higher education graduates decreases from 35% in 2009 to 27% in 2014, whereas this share jumps from 34% in 2009 to 37% in 2014 for high school graduates. Following graphs are obtained taking into account the differences both in the share of overeducated workers and its evolution for high school and higher education graduates.

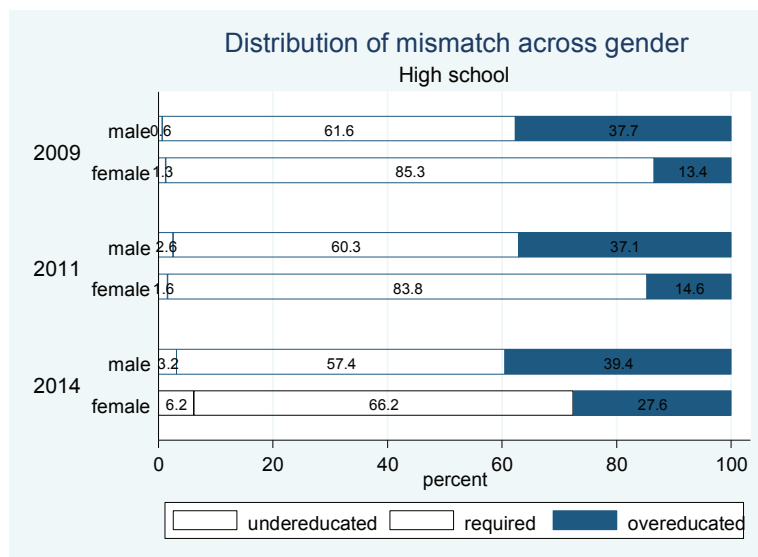


**Figure 1:** Incidence of Undereducation and Overeducation



**Figure 2:** Incidence of Overeducation For High School And Higher Education Graduates

Distribution of mismatch across gender for high school and higher education graduates is provided in Figures 3 and 4. For the high school graduates, there are stark differences of the distribution of mismatch across gender<sup>16</sup>. The share of overeducated male is much more higher than that of female. However, this gap gets narrower in 2014 with the share of overeducated male not changing much and increase in the share of overeducated female.

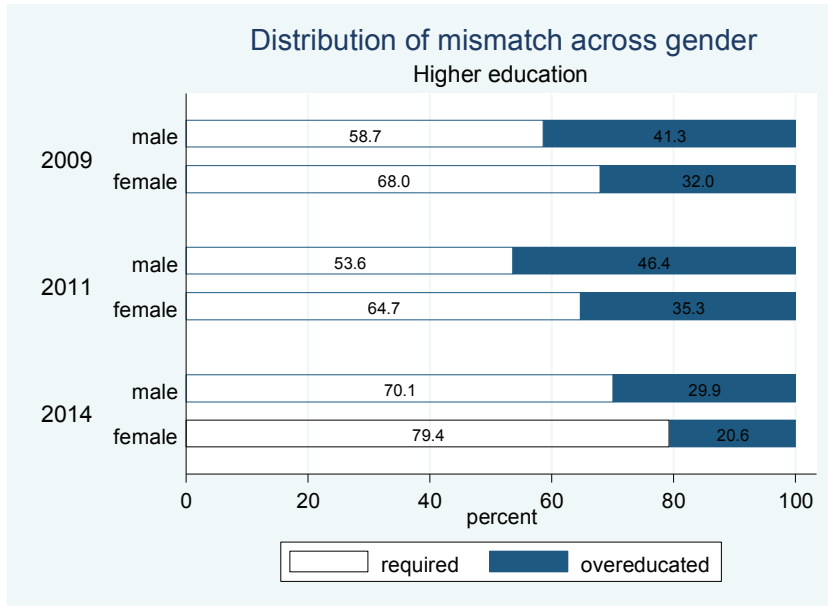


**Figure 3: Distribution of Mismatch Across Gender (High School Graduates)**

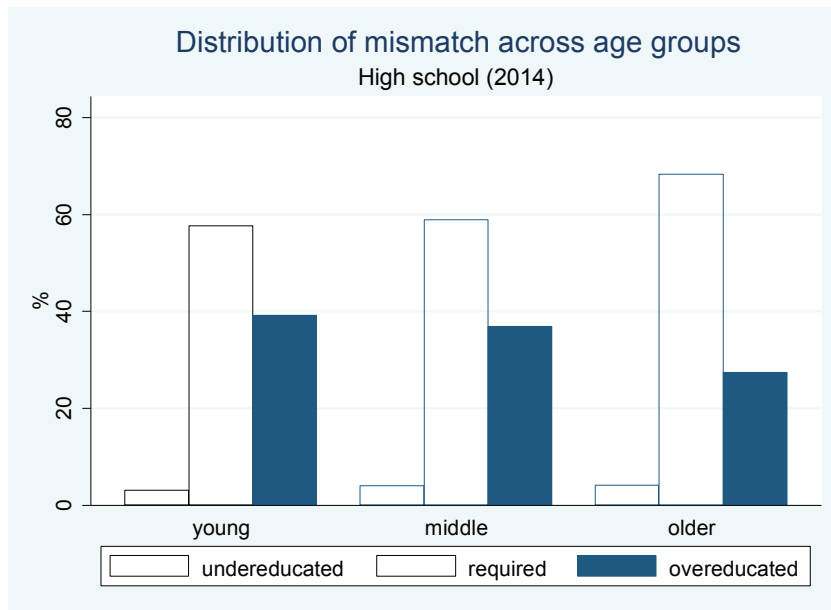
Among higher education graduates, gender gaps are not as remarkable as they are for high school graduates. Moreover, both the share of overeducated male and female is lowest in 2014. The proportion of overeducated higher education graduate males is calculated as 41% in 2009 and this proportion decreases to 30% in 2014. The proportion of overeducated higher education graduate females decrease from 32% in 2009 to 21% in 2014.

Figures 5 and 6 provide the distribution of mismatch in 2014 across 3 age groups: young, middle and old. Although it is clearer for high education graduates, it is observed that the share of overeducated workers decrease by age. The share of overeducated young workers are very close to each other, approximately 40%, for high school and higher education graduates. The lowest fraction of overeducated workers by age groups is monitored for older higher education graduates. These findings suggest that, fresh graduates as new entrants to the labor market encounter the problem of mismatch more frequently.

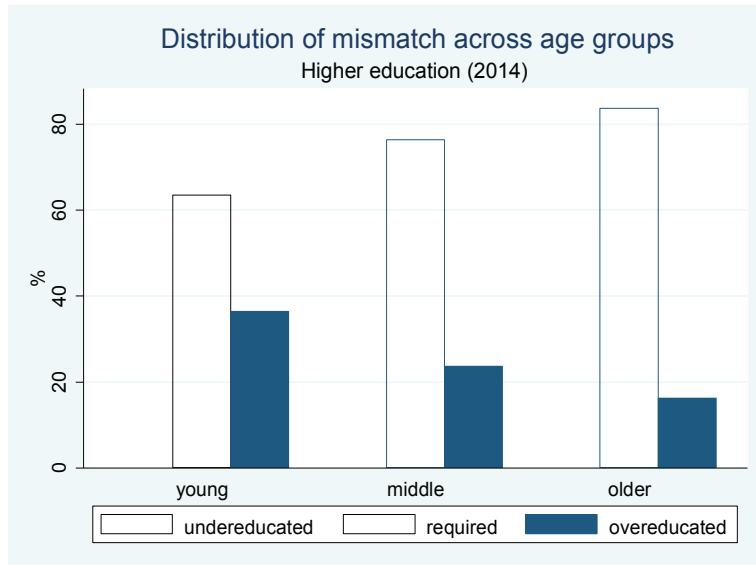
<sup>16</sup> Gender gaps are present in Turkish labor market not only in terms of mismatch distribution but also in some other aspects of the market. Düzgün-Öncel (2015), Aktaş and Uysal (2016) are some recent examples indicating gender gaps across health status and wage distribution.



**Figure 4:** Distribution of Mismatch Across Gender (Higher Education Graduates)

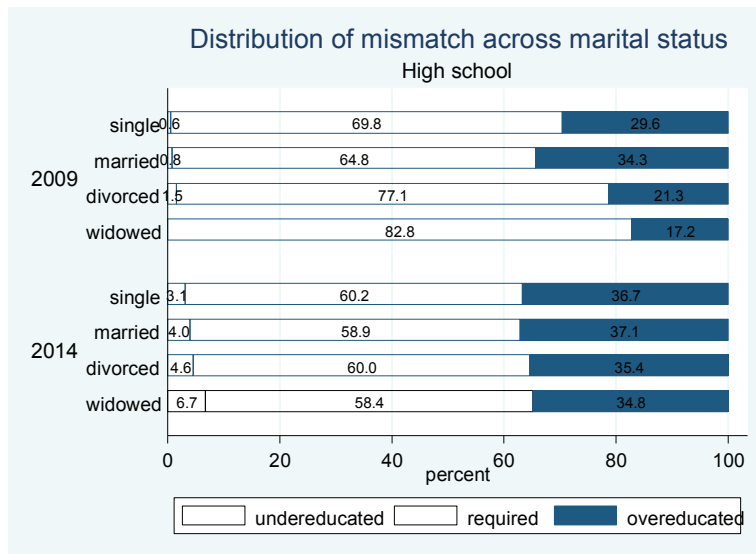


**Figure 5:** Distribution of mismatch across age groups (High school graduates)

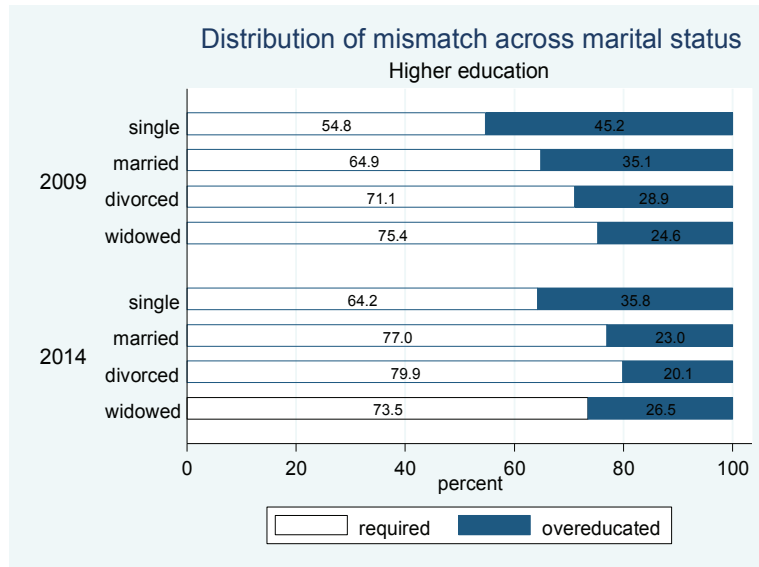


**Figure 6:** Distribution of Mismatch Across Age Groups (Higher Education Graduates)

Distribution of mismatch across marital status is presented in Figures 7 and 8. For the high school graduates, the share of overeducated workers is highest for married workers in 2009 and there is no remarkable difference in 2014. Among higher educated graduates, single workers pertain the highest share of overeducation both in 2009 and 2014.



**Figure 7:** Distribution of Mismatch Across Marital Status (High School Graduates)



**Figure 8:** Distribution of Mismatch Across Marital Status (Higher Education Graduates)

#### 4.2. Multinomial Logit Models

In this section, separate annual multilogistic regressions are estimated for high school and higher education graduates for 2009 and 2014 to find and compare the determinants of overeducation.

The following model is estimated by multinomial logistic regression methodology:

$$\text{Mismatch} = b_0 + b_1 \text{female} + b_2 \text{age} + b_3 \text{maritalstatus} + b_4 \text{tenure} + b_5 \text{public} + e$$

where female is a dummy variable that takes the value 1 if the worker is female and 0 if male. Age is the categorical age variable with 3 categories; young, middle and old. Marital status is the categorical marital status variable with 4 categories; single, married, divorced and widowed. Tenure indicates the number of years that the worker has been working in the firm. And finally public is a dummy variable that takes the value 1 if the status of workplace is public and 0 if private.

As described in Section 3, the mismatch variable is a categorical variable with 3 categories: undereducated, required education and overeducation. The base category for the multinomial logit models are selected as the “required education” category. Since the research purpose of this study is to find the determinants of overeducation, log odds in favor of being overeducated rather than having required education are presented in Table 1.

The results indicate that for either of the education level and year, the probability of being overeducated is lower for female than male, the effect being larger for high school graduates. Düzgün-Öncel and

Eriş-Dereli<sup>17</sup> finds that female with higher education levels have lower probabilities of working in part-time jobs. Combined with the findings of this study, it is possible to claim that female with higher education has lower probabilities of both being overeducated and being employed in part-time jobs. For the age variable, the probability of being overeducated is lower for middle aged and elder workers in comparison with younger workers. The effect of the marital status change by education level. For the high school graduates, the probability of being overeducated for married, divorced and widowed workers higher in comparison with being single. In contrary; the probability of being overeducated for married, divorced and widowed workers lower for the higher education category. These results indicate that the probability of being overeducated for single workers is lower for high school and graduates and higher for higher education graduates. The effect of tenure on the probability of being overeducated is same for both education categories: As the number of years a worker spends within a firm, her probability of being overeducated decreases. The status of the workplace does not have a statistically significant effect on overeducation for high school graduates, whereas this effect is significant for higher education graduates. The probability of a worker working in public has a lower probability of being overeducated than a worker working at private workplaces.

**Table I: Determinants of overeducation (2009, 2014)**

	2009 high	2009 higher	2014 high	2014 higher
female	-1.07*** (0.05)	-0.03 (0.04)	-0.65*** (0.05)	-0.17*** (0.04)
middle	-0.41*** (0.12)	-2.17** (0.68)	-0.30** (0.11)	0.16 (0.60)
elder	-0.73* (0.37)	-3.03*** (0.72)	-0.75** (0.26)	-0.80 (0.63)
married	0.21*** (0.05)	-0.11* (0.05)	0.19*** (0.05)	-0.16*** (0.04)
divorced	0.10 (0.15)	-0.32* (0.14)	0.17 (0.11)	-0.22 (0.12)
widowed	0.25 (0.40)	-0.44 (0.36)	0.43 (0.29)	0.14 (0.29)
tenure	-0.03*** (0.00)	-0.01 (0.00)	-0.04*** (0.00)	-0.02*** (0.00)
public	-0.07 (0.08)	-0.29*** (0.07)	0.09 (0.08)	-0.58*** (0.09)
Industry c.	Yes	Yes	Yes	Yes
Regional c.	Yes	Yes	Yes	Yes
N	20775	19322	24382	27999
pseudo R-sq	0.250	0.299	0.267	0.287

17 Düzgün-Öncel, B., Eriş-Dereli, B. (2015). Why Do Women Prefer Part Time Employment in Turkey?, Topics in Middle Eastern and African Economics, 17(2): 82-109.

## 5. Conclusion

In this paper, I attempted to analyze some stylized facts about and determinants of overeducation in Turkish labor market using Turkish Household Labor Surveys for the period 2009-2014 and 2-digit occupations. It is observed that the incidence of overeducation and its evolution differ for high school and higher education graduates. Taking into account these differences, general profile of overeducated workers is presented via rich descriptive analysis. Separate annual multinomial logistic regressions are estimated for 2009 and 2014 to find and compare the determinants of overeducation. Results indicate that the incidence of overeducation is rising among high school graduates. Gender gaps are observed to be wider across high school graduates. The probability of being overeducated is higher for younger workers with less tenure. The effect of marital status, and status of the workplace (public/private) has different effects on the probability of being overeducated for high school and higher education graduates.

## References

- AKTAŞ, A. and Uysal, G. (2016). The Gender Wage Gap in Turkey, *Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 38 (2): 1-19.
- BARRO, R. J. (1991). Economic Growth in a Cross Section of Countries, *The Quarterly Journal of Economics*, 106 (2): 407-443
- DUNCAN, G. J. and Hoffman, S. D. (1981). The Incidence and Wage Effects of Overeducation, *Economics Of Education Review*, 1(1): 75-86.
- DÜZGÜN-ÖNCEL, B. and Eriş-Dereli, B. (2015) Why Do Women Prefer Part Time Employment in Turkey?, *Topics in Middle Eastern and African Economics*, 17(2): 82-109.
- DÜZGÜN-ÖNCEL, B. (2015). Shattered Health for Women: How Gender Roles Affect Health & Socio-Economic Status Relationship?. *Topics in Middle Eastern and African Economics*, 17(2): 122-155.
- FİLİZTEKİN, A. (2011). Education-occupation Mismatch in Turkish Labor Market, *MPRA Paper No:35123*.
- FREEMAN, R.B. (1976). *Over-educated American*, New York, Academic Press.
- LUCAS, R. E. (1988). On the Mechanics of Economic Development, *Journal of Monetary Economics*, 22: 3-42.
- MANKIW, N. G., Romer, D. and Weil, D. N. (1992). A Contribution to the Empirics of Economic Growth, *The Quarterly Journal of Economics*, 107(2): 407-437.
- ORBAY, B. and Aydede, Y. (2015). Educational Mismatch and the Cost of Underutilization in Turkish Labour Markets, *MPRA Paper No: 65713*.
- RUMBERGER, R. W. (1987). High School Dropouts: A Review of Issues and Evidence, *Review of Educational Research*, 57: 101-121.
- SICHERMAN, N. (1999). Overeducation in the Labor Market, *Journal of Labor Economics*, 9(2): 101-122.
- SICHERMAN, N., (1991). Overeducation in the Labor Market, *Journal of Labor Economics*, 9(2): 101-122.
- SMITH, J.P. and Welch, F. R. (1978). Local Labor Markets and Cyclic Components in Demand for College Trained Manpower, *Annales de l'insée* , 30(31): 599-629.
- TSANG, M. C. and Levin, H. M. (1991). The Economics of Overeducation, *Economics of Education Review*, 4(2): 93-104.
- VERDUGO, R. R. and Verdugo, N. T. (1989). The Impact of Surplus Schooling on Earnings, *The Journal of Human Resources*, 24(4): 629-643.







## HANE İÇİ GELİRİN KONTROLÜ VE HARCAMALARIN DAĞILIMI ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA \*

Çisel EKİZ GÖKMEN\*\*

### Özet

*Hane davranışını inceleyen uluslararası çalışmalar, hane içinde geliri kimin kontrol ettiğinin harcamaların hane üyeleri arasındaki dağılımını etkilediğini ortaya koymaktadır. Türkiye gibi ataerkil yapının baskın olduğu ülkelerde ise gelirin kontrolü genellikle erkeğin elinde toplanmaktadır. Bu çalışma Mardin ve Muğla örneğinden hareketle Türkiye'de hane üyeleri tarafından elde edilen gelirin birleştirilip birleştirilmediğini araştırmayı ve gelirin kontrolünün kadınların veya erkeklerin elinde olmasının harcamaların hane içi dağılımı üzerindeki olası etkilerini incelemeyi amaçlamaktadır. Bu amaçla 2010-2011 yılları arasında, farklı sosyo-ekonomik özelliklere sahip 408 evli çifte anket uygulanmıştır. Alan araştırması sonuçları gelirin kontrolünün kadınların elinde olmasının çocuklara yönelik harcamaları arttırdığını göstermekte, bu anlamda uluslararası literatür bulgularını desteklemektedir.*

**Anahtar Kelimeler:** Bireysel Gelir, Pazarlık Gücü, Hane İçi Harcamalar, Muğla, Mardin.

**JEL Sınıflaması:** D13, D31.

## A RESEARCH ON INTRA HOUSEHOLD CONTROL OF INCOME AND DISTRIBUTION OF EXPENDITURE

### Abstract

*International studies examining the households behavior reveals that the distribution of expenditures within the household is affected by who controls the income. Income is generally controlled by men in the countries such as Turkey, which are predominantly patriarchal structure. This study aims to analyze if personal income owned by household members was pooled or not and also examine the possible impact of income controlled by women or men on intra-household distribution of expenditure in Turkey in the central district of Mardin and Muğla. For this purpose, a questionnaire was conducted to 408 married couples that have different socio-economic backgrounds. Field research results show that the income control by women increases spending for children and supports the findings of the international literature in this regard.*

**Keywords:** Personal Income, Bargaining Power, Intra-Household Expenditure, Muğla, Mardin.

**JEL Classification:** D13, D31.

\* Bu çalışma TÜBİTAK'ın Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Projelerini Destekleme Programı (1001) tarafından desteklenmiştir (TÜBİTAK Proje No: 110K193).

\*\* Yrd. Doç. Dr., Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Bölümü, eposta: cekiz@mu.edu.tr.

## I. Giriş

Hane üyeleri arasında kararların nasıl alındığına, gelirin ve harcamaların hane içinde nasıl dağıldığına ilişkin hanehalkı davranışlarını açıklayan üniter ve kolektif model olmak üzere iki temel model bulunmaktadır. Üniter modeller hanehalkının hane içi kararlarda her zaman hemfikir olan bir bireymiş gibi davranarak gelirlerini birleştirdiğini ve haneye kim tarafından ne kadar gelir getirildiğinin harcamaların hane içerisindeki dağılımını etkilemediğini varsaymaktadır <sup>1</sup>. Ancak son yıllarda gerek gelişmiş gerek gelişmekte olan ülkeler için yapılan çalışmalar üniter hanehalkı modelinin hane üyelerinin öncelik ve tercihlerde her zaman hemfikir olduklarına ve hane üyelerinin gelirlerini birleştirdiklerine ilişkin temel varsayımlarının her zaman geçerli olmadığını ortaya koymuştur <sup>2</sup>. Gelir birleştirme hipotezinin reddedilmesi ise haneye getirilen gelirin birleştirilmediği ve hane üyeleri tarafından hane ekonomisine parasal katkı yapılıp yapılmamasının ve eğer yapıldıysa miktarının harcamaların hane içerisindeki dağılımını değiştirdiği anlamına gelmektedir. Kısaca hane içerisinde gelir elde etsin veya etmesin harcamaları hane üyeleri arasında eşit bir şekilde dağıtan “görünmez bir el” bulunmamaktadır.

Üniter modelin varsayımlarının zayıflatılması üzerine genel olarak hanedeki bireylerin gelirlerini birleştirmediklerini ve farklı hane üyelerinin farklı tercihlere, farklı “pazarlık güçlerine” ve söz konusu unsurların etkileşiminin bir sonucu olarak hanehalkı içinde farklı harcama dağılımı sonuçlarına sahip olduklarını varsayan kolektif modeller öne çıkmıştır <sup>3</sup>. Kolektif hanehalkı modelinde, harcamaların hane içerisindeki dağılımı bir kişinin kaynakları kontrol etmesi veya hane içi pazarlık gücü tarafından belirlenmektedir. Hane içi pazarlık gücünün göstergesi olarak bireysel geliri ele alan uluslararası çalışmalar, sahip olunan gelirin harcamaların hane içerisindeki dağılımını etkilediğini ve toplam hane geliri içerisinde kadınların gelirinin payının az olduğu hanehalkında, kadınların toplam harcamalardan daha az pay aldıklarını ortaya koymuştur <sup>4</sup>. Türkiye gibi ataerkil yapının baskın olduğu ülkelerde ise gelirin kontrolü genellikle erkeklerin elinde toplanmaktadır. Bu ise hiç kişisel geliri olmayan veya düşük gelir düzeyine sahip olan kadınların hane içerisinde neden harcamalardan eşit bir pay al(a)madığının göstergesidir. Yine hanehalkı davranışlarının kolektif modellerini inceleyen uluslararası çalışmaların önemli bir kısmı, gerek gelişmiş gerek gelişmekte olan ülkelerde gelirin kontrolünün kadınların elinde olmasının ve kadınların kontrol ettiği gelirin artmasının, özellikle çocuklara yönelik eğitim, sağlık ve gıda gibi harcamaları arttırarak, harcamaların hanehalkı içerisindeki dağılımını

1 Becker, G. S. (1991). *A Treatise on the Family*, Enlarged Edition, USA, Harvard University Press. Alderman H. ve diğerleri (1995). Unitary versus Collective Models of the Household: Is It Time to Shift the Burden of Proof?, *World Bank Research Observer*, 10(1): 1-19.

2 Thomas, D. (1990). Intra-Household Resource Allocation: An Inferential Approach, *The Journal of Human Resources*, 25(4): 635-664. Thomas, D. (1992). The Distribution of Income and Expenditure within the Household, *Annales d' Economie et de Statistique*, (29): 109-136. Bourguignon, F. ve diğerleri (1993). Intra Household Allocation of Consumption: A Model and Some Evidence from French Data, *Annales d' Economie et de Statistique*, (29): 137-156.

3 Manser M., Brown, M. (1980). Marriage and Household Decision-Making: A Bargaining Analysis, *International Economic Review*, 21(1): 31-44. McElroy, M. B., Horney, M. J. (1981). Nash-Bargained Household Decisions: Toward a Generalization of the Theory of Demand, *International Economic Review*, 22(2): 333-349.

4 Browning, M. ve diğerleri (1994). Income and Outcomes: A Structural Model of Intrahousehold Allocation, *The Journal of Political Economy*, 102(6): 1067-1096.

daha çocuk merkezli bir hale getirdiğini ortaya koymuştur<sup>5</sup>. Ancak Türkiye’de hane içi gelirin kontrolünün harcamaların mevcut dağılımını nasıl etkilediğini ve kadınların veya erkeklerin kontrol ettiği gelirin artmasının hane harcamalarını özellikle de çocuklara yönelik harcamaları nasıl etkileyebileceğini inceleyen bir çalışma mevcut değildir.

Bu çalışma Türkiye’de hane üyeleri tarafından elde edilen gelirin birleştirilip birleştirilmediğini araştırmayı, gelirin kontrolünün kadınların veya erkeklerin elinde olmasının ve kadınların veya erkeklerin kontrol ettiği gelirin artmasının harcamaların hane içi dağılımı üzerindeki olası etkilerini incelemeyi amaçlamaktadır. Bu amaçla Mardin ve Muğla Merkez ilçesinde ikamet eden 408 evli çiftte, 2010-2011 yılları arasında, bu çalışma için özel olarak oluşturulan anket uygulanmış ve Türkiye literatüründeki bu boşluğun doldurulması hedeflenmiştir.

Üç bölümden oluşan çalışmanın birinci bölümünde hane içerisinde gelirin nasıl bölüştüğünü ve hanehalkı gelir kaynaklarının harcama kalıplarını etkileyip etkilemediğini incelemek üzere hanehalkı davranışlarının teorik modellerinden üniter ve kolektif modeller kısaca özetlenmiş ve söz konusu modellerin temel varsayımlarını test eden uygulamalı çalışmaların bulgularına yer verilmiştir. İkinci bölümde, Muğla ve Mardin alan araştırması bulguları üniter modelin gelir birleştirme hipotezi ve kolektif modelin pazarlık gücü yaklaşımı çerçevesinde incelenmiştir. Üçüncü ve son bölüm ise genel değerlendirme ve politika önerilerine ayrılmıştır.

## 2. Hanehalkı Davranışının İncelenmesi: Üniter ve Kolektif Model

Hanehalkı davranışlarına ilişkin teorik modeller, hanehalkı gelir kaynaklarının ve bu geliri kimin kazandığının harcama kalıplarını etkileyip etkilemediğine ilişkin varsayımları dolayısıyla üniter model ve kolektif model olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Çalışmada üniter model gelir birleştirme yaklaşımı, kolektif model ise pazarlık gücü yaklaşımı çerçevesinde ele alınmıştır.

### 2.1. Üniter Model ve Gelir Birleştirme Yaklaşımı

Hanehalkı davranışlarını analiz eden iktisatçılar geleneksel olarak hanehalkının tek bir birim olarak davrandığını varsaymakta ve hanehalkını, ortak refahın maksimize edilmesi için kaynakların dağılımı, zamanın dağıtımı ve piyasadan malların satın alınması gibi konular üzerinde mutabık olan bireylerin toplamı olarak ele almaktadır. Bu yaklaşım literatürde üniter hanehalkı modeli<sup>6</sup> olarak adlandırılmaktadır<sup>7</sup>. Üniter hanehalkı modeline göre hane üyeleri

5 Thomas, 1990. Thomas, 1992. Hodinott, J., Haddad, L. (1995), Does Female Income Share Influence Household Expenditures?, Evidence from Cote d’Ivoire, Oxford Bulletin of Economics and Statistics, 57(1): 77-96.

6 Üniter hanehalkı modeli literatürde “neoklasik hanehalkı modeli”, “ortak tercih modeli”, “ortak aile fayda modeli”, “fedakâr (*altruistic*) model” veya “iyiliksever diktatör modeli (*benevolent dictator*)” olarak çeşitli şekillerde adlandırılmakla birlikte çalışmada aynı şeyi ifade etmek üzere üniter model kavramının kullanımı tercih edilmiştir.

7 Adam, C. ve diğerleri (2003). “Dynamic Intrahousehold Bargaining, Matrimonial Property Law and Suicide in Canada”, Household Decisions, Gender and Development: A Synthesis of Recent Research, Derleyen: Agnes R. Quisumbing, Washington, International Food Policy Research Institute, Johns Hopkins University Press, s. 37.

gelirlerini birleştirmektedir. Eğer hane üyeleri gelirini birleştirir ve daha sonra refahı maksimize etmek için dağıtır, o zaman aynı hanedeki kadının ve erkeğin kontrolü altındaki gelir hanehalkı harcamaları üzerinde aynı etkiye sahip olacaktır<sup>8</sup>. Başka bir deyişle haneye kim tarafından ne kadar gelir getirildiği ve gelirin kim tarafından kontrol edildiği harcamaların hane içerisindeki dağılımını etkilemeyecektir<sup>9</sup>. Yine üniter modele göre aynı hanede yaşayan erkeğin gelirindeki ilave bir artış, kadının gelirindeki ilave bir artışla aynı şekilde harcanmaktadır<sup>10</sup>. Kısaca üniter model hanehalkı içerisindeki tüm bireylerin benzer tercihlere sahip olduğunu ve hanehalkı içerisindeki kararların, hanedeki her bir bireye aynı refah düzeyini sağlayacak şekilde alındığını varsaymaktadır<sup>11</sup>.

Oysa son yıllarda hanehalkı davranışının analiz edilebilmesi için hanehalkının tek bir karar alma birimi olarak ele alındığı üniter modellerin yeterli olmadığına ilişkin çalışmaların sayısı artmaktadır. Çünkü hanehalkının karar alma süreci karmaşık bir olaydır<sup>12</sup> ve hanehalkları karar alırken tek bir kişi gibi davranmazlar. Yine çoğu durumda, kadınların ve erkeklerin sahip olduğu kaynaklar, hane harcamaları üzerinde aynı etkiye sahip değildir<sup>13</sup>. Üniter hanehalkı modeline gelen eleştiriler temelde iki konu üzerine odaklanmaktadır. Birincisi, üniter hanehalkı modelinin hane üyelerinin öncelik ve tercihlerde her zaman hemfikir oldukları varsayımının gerçeği iyi bir şekilde yansıtmadığıdır. Örneğin birçok hanede kadınların erkeklere göre daha yoksul olması ve kadınlara karşı hane içi şiddetin olduğu gerçeği, hane içerisinde alınan kararların ve harcamaların dağılımının aynı hanede yaşayan kadın ve erkeğe aynı refah düzeyini sağlamadığını göstermesi dolayısıyla hanehalkı davranışlarının üniter bakış açısına tezat teşkil etmektedir<sup>14</sup>. Üniter modele getirilen ikinci eleştiri ise üniter modelin temel varsayımlarından olan gelir birleştirme (*income pooling*) hipotezinin geçerliliği üzerinedir.

Gerek gelişmiş gerek gelişmekte olan birçok ülke için yapılan uygulamalı çalışmada üniter modelin geçerliliği sınanmıştır. Bu çalışmalarda üniter modelin geçerli olup olmadığı, gelir birleştirme hipotezinin reddedilip edilmediğine dayanmakta ve bu hipotezin reddedilmesi üniter modelin reddi anlamına gelmektedir. 1992 yılı verileri kullanılarak Kanada için yapılan bir çalışmada<sup>15</sup>, 14 harcama kategorisi için gelir birleştirme hipotezi test edilmiştir. Çalışma

8 Thomas, 1990.

9 Song, L. (2008). In Search of Gender Bias in Household Resource Allocation in Rural China, MPRA, 8348, <http://mpra.ub.uni-muenchen.de/8348>, (Erişim Tarihi: 28. 07.2010).

10 Becker, 1991.

11 Kakwani, N., Son, H. H. (2006). Women's Earning Power and Wellbeing, UNDP, International Poverty Centre, 19, <http://www.ipc-undp.org/pub/IPCOnePager19.pdf>, (Erişim Tarihi: 11. 10. 2010).

12 Chiappori, P. A. (1997). "Collective Models of Household Behavior: The Sharing Rule Approach", *Intrahousehold Resource Allocation in Developing Countries: Models, Methods, and Policy*, Derleyen: Haddad, L., Hodinott, J., Alderman, H., Baltimore and London, Johns Hopkins University Press for the International Food Policy Research Institute, s. 39-52.

13 Quisumbing, A. R. (2003). "What Have We Learned from Research on Intrahousehold Allocation?", *Household Decisions, Gender and Development: A Synthesis of Recent Research*, Derleyen: A. R. Quisumbing, Washington, International Food Policy Research Institute, The Johns Hopkins University Press, s. 1-16.

14 Kakwani ve Son, 2006.

15 Phipps, S. A., Burton, P. S. (1998). What's Mine is Yours? The Influence of Male and Female Incomes on Patterns of

sonucunda kadın ve erkeklerin gelirlerini barınma, hane giderleri (fatura), eğlence ve bağış gibi bazı tüketim kategorileri için birleştirmesine rağmen; diğer tüketim kategorileri için birleştirmedeği ortaya çıkmıştır <sup>16</sup>. Kanada için yalnız kadınlar, yalnız erkekler ve sadece çiftlerden oluşan hanelerde çeşitli harcama kalemlerinin (gıda, restoran, fatura, kadın giyim, erkek giyim, ulaşım, eğlence ve sigara-alkol) dağılımının incelendiği başka bir çalışmada <sup>17</sup> da, evli çiftler için üniter modelin gelir birleştirme hipotezi reddedilmiştir. Gelir birleştirme hipotezini Avustralya için test eden çalışmada <sup>18</sup> gelirin barınma ve ulaşım harcamaları için birleştirildiği, giyim harcamaları için ise birleştirilmediği sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca çalışmada yaşlı bireylerin gelir birleştirme olasılığının gençlere göre daha düşük olduğu da tespit edilmiştir. Fransa için 1985 verileri kullanılarak yapılan çalışmada <sup>19</sup> ise kadın giyim, erkek giyim, gıda, restoran, sağlık, tatil, kozmetik, kitap/müzik ve eğlence harcamaları için gelir birleştirme hipotezi reddedilmiştir.

Üniter modelin geçerli olup olmadığı gelişmekte olan birçok ülke için de sınanmıştır. Brezilya için yapılan çalışmalarda <sup>20</sup>, kadınların ve erkeklerin gelirlerinin özellikle sağlık, eğitim ve boş zaman gibi hanehalkı harcamaları üzerinde farklı etkilere sahip olduğu tespit edilerek üniter modelin gelir birleştirme hipotezi reddedilmiştir. Gelişmekte olan diğer ülkeler için de benzer sonuçlar bulunmuştur. Tayvan için 1980 yılı verileri kullanılarak yapılan çalışmada <sup>21</sup> on mal grubundan dördü için gelir birleştirme hipotezi reddedilirken; Meksika <sup>22</sup> ve Bangladeş <sup>23</sup> için yapılan çalışmalarda da gelir birleştirme hipotezi dolayısıyla üniter model reddedilmiştir.

Uluslararası literatürün ortaya koyduğu üzere gerek gelişmiş gerek gelişmekte olan ülkelerde farklı yıllar için yapılan çalışmalar genel olarak üniter modelin gelir birleştirme hipotezinin reddedildiğini göstermektedir. Uluslar arası literatür bu noktada, kolektif modelin temel varsayımı olan pazarlık gücünün harcamaların hane içi dağılımını etkileyip etkilemediği üzerine odaklanmış ve birçok ülke için bu hipotezin geçerli olup olmadığı test edilmiştir.

---

Household Expenditure, *Economica*, 65(260): 599-613.

- 16 Çalışmada ele alınan harcama kalemleri, restoran, gıda, barınma, kadın giyim, erkek giyim, çocuk giyim, çocuk bakım, hane geçindirme giderleri (fatura), eğlence/boş zaman, bağış, ulaşım ve içki-sigara harcamalarıdır.
- 17 Browning, M., Chiappori, P. A. (1998). Efficient Intra-Household Allocations: A General Characterization and Empirical Tests, *Econometrica*, 66(6): 1241-1278.
- 18 Lancaster, G., Ray, R. (2002). Tests of Income Pooling on Household Budget Data: The Australian Evidence, *Australian Economic Papers*, (41): 99-114.
- 19 Bourguignon ve diğerleri, 1993.
- 20 Thomas, 1990. Thomas, 1992.
- 21 Thomas, D., Chen, C. L. (1994). Income Shares and Shares of Income: Empirical Tests of Models of Household Resource Allocations, RAND Labor and Population Program Working Paper Series, s. 94-108, <http://www.rand.org/pubs/drafts/2005/DRU705.pdf>, (Erişim Tarihi: 12. 08. 2011).
- 22 Attanasio, O., Lechene, V. (2002). Tests of Income Pooling in Household Decisions, *Review of Economic Dynamics*, (5): 720-748.
- 23 Quisumbing, A. R., de la Brière, B. (2000). Women's Assets and Intrahousehold Allocation in Rural Bangladesh: Testing Measures of Bargaining Power, IFPRI FCND Discussion Paper, 86.

## 2.2. Kolektif Model ve Hane İçi Pazarlık Gücü Göstergesi Olarak Bireysel Gelir

Eğer üniter hanehalkı modeli geçerli olsaydı ve tüm hanehalkı gelirini birleştirip daha sonra hane refahını maksimize etmek için çeşitli harcamalar arasında dağıtsaydı; o zaman hane gelirini kimin kontrol ettiği önemsiz bir konu olacaktı. Oysa uluslararası literatürün de ortaya koyduğu üzere, üniter hanehalkı modeli ve gelir birleştirme hipotezi birçok ülkede reddedilmiştir. Bu anlamda kadınların ve erkeklerin hane geliri üzerindeki kontrollerinin farklı etkilerinin olması ve kontrol ettikleri gelirin artmasının hanedeki bireylerin tüketim kalıplarını ve refahlarını etkilemesi beklenmektedir. Bu noktada üniter hanehalkı modelinin gelir birleştirme hipotezinin reddedilmesi üzerine alternatif olarak kolektif hanehalkı modeli geliştirilmiştir. Kolektif modeller, genel olarak farklı hane üyelerinin farklı tercihlere, farklı “hane içi pazarlık güçlerine” ve söz konusu unsurların etkileşiminin bir sonucu olarak hane içinde farklı harcama dağılımı sonuçlarına sahip olduklarını varsaymaktadır<sup>24</sup>. Ayrıca, hanehalkı davranışının kolektif modelleri kadın ve erkeğin gelirlerinin mutlaka aynı şekilde bölüştürülmeyeceğini belirtmektedir<sup>25</sup>.

Kolektif hanehalkı modeli, harcamaların hane içi dağılımının, bireylerin hane içerisindeki pazarlık güçlerine bağlı olduğunu öngörmektedir<sup>26</sup>. Kolektif modelin pazarlık gücü yaklaşımına göre, hane içi pazarlık gücünün temel belirleyicileri servet<sup>27</sup>, transfer ödemeleri ve sosyal yardım<sup>28</sup>, eğitim<sup>29</sup>, pazarlık gücü endeksi<sup>30</sup> ve bireysel gelirdir. Ancak çalışmanın ana konusunu gelirin kontrolünün harcama kalıpları üzerindeki olası etkileri oluşturduğu için çalışmada sadece hane içi pazarlık gücü göstergesi olarak bireysel geliri dikkate alan uluslararası literatür incelenmiştir.

Hane içi pazarlık gücü yaklaşımına göre, bireylerin kazanma güçlerinin artması onlara hane içi kararlarda daha fazla pazarlık gücü vermektedir<sup>31</sup>. Buradan hareketle, kadınların hane gelirine olan katkıları ve dolayısıyla bireysel geliri arttıkça, hanehalkı kaynaklarının nasıl paylaştırılacağını etkileme güçlerinin de artacağı beklenmektedir. Kadınların hane gelirine olan katkıları ise, ücretli istihdam olanaklarının az olmasından ve işgücü piyasasında ücretler açısından yaşamış oldukları toplumsal cinsiyet eşitsizliğinden dolayı erkeklere göre daha azdır<sup>32</sup>

24 Manser ve Brown, 1980. McElroy ve Horney, 1981.

25 Phipps ve Burton, 1998.

26 Frankenberg, E., Thomas, D. (2003). “Measuring Power”, Household Decisions, Gender and Development: A Synthesis of Recent Research, Derleyen: A. R. Quisumbing, Washington DC, International Food Policy Research Institute, Johns Hopkins University Press, s. 29-36.

27 Quisumbing ve de la Briere, 2000. Razzaque, M. A., Ahsanuzzaman, A. (2009). Intrahousehold Resource Allocation and Women's Bargaining Power: New Evidence from Bangladesh, file:///C:/Users/samsung/Downloads/SSRN-id1550559.pdf, (Erişim Tarihi: 21.03.2015).

28 Lundberg, S. J. ve diğerleri (1997). Do Husbands and Wives Pool Their Resources? Evidence from the United Kingdom Child Benefit, The Journal of Human Resources, 32(3): 463-480. WardBatts, J. (2008). Out of the Wallet and into the Purse: Using Micro Data to Test Income Pooling, Journal of Human Resources, (43): 325-351.

29 Song, 2008. Quisumbing, A. R. (1994). Intergenerational Transfers in Philippine Rice Villages: Gender Differences in Traditional Inheritance Customs, Journal of Development Economics, 43(2): 167-95.

30 Razzaque ve Ahsanuzzaman, 2009. Türkiye için hesaplanan pazarlık gücü endeksi için bakınız: Ekiz Gökmen, Ç., Gökova, U. (2016). Hane İçine Gizlenen Kadın Yoksulluğu: Muğla-Mardin Örneği, ODTÜ Gelişme Dergisi, 43(1): 157-190.

31 Kakwani ve Son, 2006.

32 Selim, R., İlkaracan, İ. (2002). Gender Inequalities in the Labor Market in Turkey: Differentials in Wages, Industrial

ve genellikle evde yaptıkları ücretsiz işler yoluyla gerçekleşmektedir. Ancak kadınların ücretsiz ev işleri, hanehalkı refahı açısından kritik bir önem taşımasına rağmen, ne yazık ki ücretli çalışma kadar takdir edilmemektedir. Bu durum kadınların hane içi pazarlık güçlerinin erkeklere göre daha az olmasına neden olmaktadır.

Pazarlık gücüne ilişkin literatür sahip olunan gelirin bireylerin hanehalkı harcamaları üzerindeki pazarlık gücünü ve dolayısıyla harcamaların hane içerisindeki dağılımını etkilediğini ortaya koymaktadır. Brezilya için yapılan bir çalışmanın sonuçlarına<sup>33</sup> göre, kadın ve erkek arasında okullaşma oranı, işgücüne katılım oranı ve çalışma saatlerinde yaşanan eşitsizlikler dolayısıyla para kazanma konusunda eşitsizlikler bulunmakta ve bireysel gelir düzeyinde yaşanan eşitsizlikler kadınların hane içi pazarlık güçlerinin erkeklerinkinden daha az olmasına neden olmaktadır. İsviçre için yapılan çalışmada<sup>34</sup>, hane içinde eşit olmayan pazarlık gücünün eşlerin hane gelirine yaptıkları katkıya bağlı olduğu; bunun da harcamaların hane içi dağılımını etkilediği bulunmuştur. Fransa için yapılan çalışma<sup>35</sup> sonucunda da benzer şekilde eşlerin göreceli gelirlerinin, toplam gelir sabit olduğunda bile hane içerisindeki tüketim yapılarını etkilediği tespit edilmiştir. Kanada için yapılan çalışmada<sup>36</sup> ise, eşlerin her birine yapılan giyim harcamalarının nihai dağılımının eşlerin göreceli gelirlerine, yaşlarına ve yaşam boyu servetlerine bağlı olduğu tespit edilmiştir. Yine çalışma sonuçlarına göre, toplam hane geliri içerisinde kadınların gelirinin payının sadece %25 olduğu yoksul bir hanehalkında, kadınlar toplam harcamaların sadece %42'sini alırken, toplam hane geliri içerisinde kadınların gelirinin payının %75 olduğu zengin bir hanehalkında kadınlar toplam harcamaların %58'ini almaktadır. Bu sonuçlar gelir farklılıklarının harcamaların hane içerisindeki dağılımı üzerindeki etkilerinin oldukça önemli olduğunu ortaya koymakla birlikte, kadınların gelir artışının aynı oranda harcama artışına neden olmadığını da göstermektedir.

Hane içi pazarlık gücünün artmasının etkilerine ilişkin literatürün önemli bir kısmı, gerek gelişmiş gerek gelişmekte olan ülkelerde kadınların kontrol ettiği gelirdeki artışlar sonucu harcamaların hane içerisindeki dağılımının daha çocuk merkezli bir hale geldiği ve dolayısıyla çocuklar lehine yapılan harcamaların artarak çocukların refahında iyileşme olduğu konusuna odaklanmaktadır. İngiltere için yapılan çalışmalarda<sup>37</sup> kadınların kontrol ettiği gelirin artmasının, giyim ve sigara gibi erkeklere yapılan harcamaları azalttığı; çocuk giyim, oyuncak, harçlık ve restoran gibi kadınlar ve çocuklara yapılan harcamaları ise arttırdığı tespit edilmiştir. Kanada için yapılan bir çalışma<sup>38</sup> da kadınların geliri ve dolayısıyla pazarlık gücü arttığında çocuk bakım harcamalarının arttığını; ancak erkeklerin geliri arttığında böyle bir durumun söz konusu olmadığını ortaya koymuştur.

& Occupational Distribution of Men and Women, <http://content.csbs.utah.edu/~ehrbar/erc2002/pdf/P405.pdf>, (Erişim Tarihi: 05.12.2009).

33 Kakwani ve Son, 2006.

34 Bütikofer, A. ve diğerleri (2009). Income Pooling and the Distribution of Individual Consumption among Couples in Switzerland, Working Papers, [http://staff.wvi.unibe.ch/gerfin/downloads/poolingsharing\\_oct09.pdf](http://staff.wvi.unibe.ch/gerfin/downloads/poolingsharing_oct09.pdf), (Erişim Tarihi: 07.02.2011).

35 Bourguignon ve diğerleri, 1993.

36 Browning ve diğerleri, 1994.

37 Lundberg ve diğerleri, 1997. WardBatts, 2008.

38 Phipps ve Burton, 1998.



Gelişmekte olan ülkeler için yapılan çalışmalarda da benzer bulgular elde edilmiştir. Brezilya için yapılan çalışmaların<sup>39</sup> sonuçlarına göre, gelirin kadınların kontrolünde olması, erkeklerin kontrolünde olması durumuna göre hane üyelerinin sağlığını daha olumlu etkilemekte ve çocukların yaşama şansını 20 kat daha arttırmaktadır. Yine erkeklere göre kadınların sahip olduğu gelir arttıkça hane bütçesinden boş vakit harcamalarına (eğlence ve törenler) ve çocuklara yapılan beşeri sermaye harcamalarına (sağlık ve eğitim) ayrılan pay da artmaktadır. Côtéd'Ivoire için yapılan çalışmada<sup>40</sup>, kadınların kontrolündeki gelirin iki katına çıkmasının, bütçeden gıdaya ayrılan payda %2'lik bir artışa, alkole ve sigaraya ayrılan payda ise sırasıyla %26 ve %14 gibi önemli bir azalışa neden olduğu tespit edilmiştir. Bangladeş, Endonezya, Etiyopya ve Güney Afrika için yapılan çalışmada ise kadınların kontrol ettiği gelirin görece olarak daha yüksek olmasının, eğitim ve çocuk giyim harcamalarının bütçedeki payını arttırdığı bulunmuştur<sup>41</sup>. Bangladeş için yapılan başka bir çalışmada da benzer şekilde kadınların varlıklarının çocuk giyim ve eğitim harcamalarının payını, erkeklerin varlıklarının ise gıda harcamalarının payını pozitif bir şekilde etkilediği tespit edilmiştir<sup>42</sup>. Etiyopya'da kadınların ekonomik pozisyonunun daha iyi olmasının çocuklarına yapılan gıda harcaması üzerinde pozitif bir etkiye sahip olduğu bulunmuştur<sup>43</sup>.

Uluslararası literatüründe ortaya koyduğu üzere, kolektif hanehalkı modelinde, harcamaların hane içerisindeki dağılımı pazarlık gücünün göstergelerinden biri olan bireysel gelir tarafından belirlenmektedir. Bu durumda erkeklerle karşılaştırıldıklarında daha az kişisel gelire sahip olan kadınların hane harcamaları üzerindeki kontrolünün, başka bir deyişle pazarlık gücünün de daha az olduğu bir gerçektir. Türkiye'de gelirin kontrolünün kadınların elinde olmasının hane harcamalarının dağılımı üzerindeki olası etkilerinin farklı sosyo-ekonomik özelliklere göre değişip değişmediğini ortaya koymayı amaçlayan bu çalışmanın gelinen bu aşamasında Muğla ve Mardin'de gerçekleştirilen alan araştırması bulgularına değinilecektir.

### 3. Alan Araştırması ve Bulguları

#### 3.1. Araştırmanın Kapsamı, Örneklem Büyüklüğü Seçimi ve Veri Toplama Süreci

Alan araştırması 2010-2011 tarihleri arasında Mardin ve Muğla Merkez ilçelerinde gerçekleştirilmiştir. Söz konusu iki ilin alan araştırması için seçilmesi sahip oldukları bir takım özelliklerden kaynaklanmaktadır. Mardin Türkiye ortalaması ile karşılaştırıldığında daha düşük kişi başı gelir düzeyine<sup>44</sup>, sosyo-ekonomik gelişmişlik düzeyine ve insani yoksulluk endeksine<sup>45</sup>

39 Thomas, 1990. Thomas, 1992.

40 Hodinott ve Haddad, 1995.

41 Quisumbing, A. R., Maluccio, J. A. (2003). "Intrahousehold Allocation and Gender Relations: New Empirical Evidence from Four Developing Countries", Household Decisions, Gender and Development: A Synthesis of Recent Research, Derleyen: A. R. Quisumbing, Washington, International Food Policy Research Institute, The Johns Hopkins University Press, s. 23-28.

42 Quisumbing ve de la Brière, 2000.

43 Kimhi, A. (2004). Gender and Intrahousehold Food Allocation in Southern Ethiopia, The Center for Agricultural Economic Research Discussion Paper, No: 9.04.

44 TÜİK, (2012a). <http://www.tuik.gov.tr/ulusalhesapapp/ulusalhesap.zul?tur=2>, (Erişim Tarihi: 30.07.2012).

45 Çabuk, N. (2003). Güney Doğu Anadolu'da Yoksulluğun Sosyal Göstergeleri, Ankara Üniversitesi Dil ve Tarih



sahipken Muğla, daha yüksek kişi başı gelir düzeyine ve sosyo-ekonomik gelişmişlik düzeyine sahiptir. Bireysel gelir düzeyinin en önemli belirleyicilerinden olan kadınların işgücüne katılım oranı açısından Mardin %5 ile Türkiye sıralamasında en sondadır. Muğla'da ise kadınların işgücüne katılım oranı %37 ile Türkiye ortalamasının (27,6) üzerindedir <sup>46</sup>. Bu anlamda Türkiye'nin en yoksul coğrafi bölgesinde yer alan Mardin Türkiye'nin doğu bölümünün, Muğla ise batı bölümünün sosyo-ekonomik özelliklerini sergilemektedir.

Örneklem büyüklüğü Mardin ve Muğla ili Merkez ilçelerinin nüfuslarına göre hesaplanmış ve her iki ilde de yaklaşık olarak 191 hanenin (evli çiftin) anket için yeterli olduğu tespit edilmiştir <sup>47</sup>. Alan araştırması kapsamında Mardin Merkez ilçesinde 204 ve Muğla Merkez ilçesinde 204 olmak üzere toplam 408 evli çifte bu çalışma için özel olarak geliştirilen anket uygulanmıştır. Görüşmeciler tabakalı örneklem tekniği kullanılarak her iki ilin merkez ilçelerindeki tüm mahallelerinden (Mardin'de yirmi üç mahalleden Muğla'da ise on beş mahalleden) mahalle nüfusları ile orantılı olarak tesadüfi örneklem yöntemiyle seçilmiştir. Böylelikle farklı gelir grubundaki hanelere ulaşabilmek mümkün olmuştur. Anket, aynı hanedeki eşlere farklı odalarda uygulanmış ve böylelikle gelirin hane içi dağılımına ilişkin çok daha gerçekçi ve samimi cevaplar alınabilmiştir.

### 3.2. Araştırma Bulguları

Alan araştırması bulguları görüşmecilerin genel özelliklerinin tanıtılması, gelirin hane içerisindeki mevcut dağılımı ile gelirin kontrolünün kadınların veya erkeklerin elinde olmasının harcamaların hane içi dağılımı üzerindeki olası etkileri olmak üzere üç ana başlık altında incelenmiştir.

#### 3.2.1. Görüşmecilerin Genel Özellikleri

Mardin ve Muğla'daki görüşmecilerin genel özelliklerine ilişkin özet bilgiler Tablo 1'de verilmiştir. Okullaşma süresi verilerinin de ortaya koyduğu üzere Türkiye genelinde <sup>48</sup> olduğu gibi her iki ilde de kadınların eğitim düzeyi erkeklerden daha düşüktür. Ancak Mardin'de eğitime katılım açısından kadınların yaşamış oldukları eşitsizlikler daha fazladır. Bu durum Mardin'de kadınlar aleyhine var olan güçlü ataerkil yapı dolayısıyla kadınların eğitim hayatının dışında kalmalarının sonucu olarak değerlendirilebilir.

Coğrafya Fakültesi Dergisi, 43(2): 47.

46 TÜİK, 2012a.

47 Örneklem büyüklüğü  $n = \frac{N(pq)Z^2}{(N-1)E^2 + (pq)Z^2}$  formülü kullanılarak Mardin ve Muğla ili Merkez ilçelerinin nüfuslarına göre (sırasıyla 88.054 ve 62.635) hesaplanmıştır. Burada N: araştırmanın içerdiği ana kütle büyüklüğünü; p: incelenen olayın görülme olasılığını; q: incelenen olayın görülme olasılığını (1-p); Z: belirli serbestlik derecesinde ve saptanan yanılma düzeyinde Z tablosunda bulunan teorik değeri; E: olayın görülüş sıklığına göre yapılmak istenen  $\pm$  sapmayı (0,05) simgelemektedir.

48 Türkiye genelinde 2010 yılı itibariyle okuryazar olmayan kadınların oranı %13,9, erkeklerin oranı ise %3,1'dir. Ayrıntılı bilgi için bakınız: TÜİK, (2012b). İstatistiklerle Kadın 2011, Women in Statistics, Türkiye İstatistik Kurumu Matbaası, Ankara, s. 25-26.

Mardin’de kadınların işgücüne katılım oranları eğitim seviyelerinin düşüklüğü ile bağlantılı olarak oldukça düşüktür. Mardin’de kadın görüşmecilerin %87’si, erkek görüşmecilerin ise %12’si işgücü piyasasına dâhil değildir<sup>49</sup>. Söz konusu veriler Türkiye ortalamasından oldukça yüksektir<sup>50</sup>. Muğla’da da işgücüne katılım oranı açısından kadınlar aleyhine eşitsiz bir durum olmasına rağmen, söz konusu eşitsizlik Mardin’deki kadar yüksek değildir. Muğla’da kadın görüşmecinin %46’sı, erkek görüşmecilerin ise %17’si işgücü piyasasına dâhil değildir<sup>51</sup>. Tablodan görülmekle birlikte her iki ilde de çocuk ve hasta bakımı, eş ve ailelerin izin vermemesi ve ev içi sorumluluklar kadınların çalışmasına engel olan en önemli faktörlerdir<sup>52</sup>. Söz konusu bulgular eğitim ve işgücü piyasasına katılımında yaşanan cinsiyet eşitsizliklerinin temelde “kadının yeri evi ve görevinin de annelik olduğuna” ilişkin ataerkil düşünce yapısından<sup>53</sup> ve bunun sonucu kadınlara atfedilen ev içi sorumluluklarından kaynaklandığı<sup>54</sup> görüşünü desteklemektedir.

Mardin’de işgücü piyasasına dâhil olan az sayıda kadın genellikle kamu sektöründe (26 kadının 16’sı) çalışmaktadır. Bu durum bölgedeki ataerkil yapı dolayısıyla kadınların işgücü piyasasına katılımlarının erkeklerin otoritesini sarsmayacak biçimde gerçekleşmesinin<sup>55</sup> bir sonucu olarak değerlendirilebilir. Erkekler ise genel itibarıyla özel sektörde (179 erkeğin 144’ü) çalışmaktadır. Ataerkil yapının nispeten baskın olmadığı Muğla’da ise kadın (110 kadının 62’si) ve erkekler (169 erkeğin ise 108’i) daha ziyade özel sektörde çalışmaktadır. Mardin’de kadınların ortalama çalışma süresi yaklaşık 1 yıl iken, bu süre erkeklerde 16 yıldır. Muğla’da ise ortalama çalışma süresi kadınlarda yaklaşık 7 yıl, erkeklerde 18 yıldır.

Kısaca özetlenecek olursa, her iki ilde de (özellikle Mardin’de) kadınların okullaşma süreleri, işgücüne katılım oranları ve ortalama çalışma süreleri erkeklere göre daha düşüktür. Söz konusu alanlarda yaşanan cinsiyet eşitsizlikleri ise bireysel gelir düzeyi eşitsizliklerinin ardında yatan temel faktördür. Çünkü kadınların eğitim düzeyinin düşük olması bir yandan işgücüne katılım oranını belirlerken diğer yandan işgücüne katıldığı takdirde daha az gelir elde etmesine neden olmaktadır. Bireysel gelir düzeyi eşitsizliklerine neden olan faktörler, görüşmecilerin genel özelliklerini sunan Tablo 1 yardımıyla ortaya koyulduktan sonra, çalışmanın geline bu

49 Emekli olduğu için çalışmayanları toplamdan düşüğümüzde, Mardin’de kadınların (çalışmayanların sadece 3 tanesi emeklidir) %85,8’i erkeklerin ise (çalışmayanların 16’sı emeklidir) %4,4’ü işgücüne dâhil değildir.

50 2011 yılı itibarıyla Türkiye genelinde kadınların işsizlik oranı %11,3’dir. Bakınız TÜİK, 2012b:93-102.

51 Emekli olduğu için çalışmayanları toplamdan düşüğümüzde (çalışmayanların sadece 18 tanesi emeklidir), Muğla’da kadınların %37,3’ü çeşitli nedenlerle işgücü piyasasına dâhil değildirler. Çalışmadığını beyan eden erkeklerin ise tamamı emeklidir. Başka bir deyişle Muğla’daki erkek görüşmecilerin tamamı ya halen çalışmakta ya da zamanında işgücü piyasasına dâhil olmuşlardır.

52 Ayrıntılı bilgi için bakınız, Gökova, U. ve diğerleri (2014). “Kadın Yoksulluğuna Objektif ve Subjektif Bakış: Muğla ve Mardin Örneği”, Yoksulluk ve Kadın, Derleyen: Topçuoğlu A. ve diğerleri, İstanbul, Ayrıntı Yayınları, s. 354-355.

53 Sallan Gül, S. (2005). Türkiye’de Yoksulluğun Kadınsılaşması, Amme İdaresi Dergisi, 38(1): 25-45.

54 Adaman, F., Keyder, Ç. (2006). Türkiye’de Büyük Kentlerin Gecekondu ve Çöküntü Mahallelerinde Yaşanan Yoksulluk ve Sosyal Dışlanma, [http://ec.europa.eu/employment\\_social/social\\_inclusion/docs/2006/study\\_turkey\\_tr.pdf](http://ec.europa.eu/employment_social/social_inclusion/docs/2006/study_turkey_tr.pdf), (Erişim Tarihi: 31.10.2008). Kiren Gürlü, Ö., Üçdoğru, Ş. (2007). Türkiye’de Cinsiyete Göre Gelir Farklılığının Ayrıştırma Yöntemiyle Uygulanması, Journal of Yaşar University, 2(6): 571-589.

55 Toksöz, G. (2012). “Neoliberal Piyasa, Özel ve Kamusal Ataerki Çıkmazında Kadın Emegi”, Türkiye’de Refah Devleti ve Kadın, Derleyen: Dedeoğlu, S., Elveren, A. Y. İstanbul, İletişim Yayınları, s. 103.

aşamasında aynı hanede yaşayan bireylerin gelirlerini birleştirip birleştirmedeği ve dolayısıyla üniter modelin gelir birleştirme hipotezinin geçerli olup olmadığı araştırılacaktır.

**Tablo 1: Görüşmecilerin Genel Özellikleri: Mardin – Muğla**

	Mardin			Muğla		
	Kadın (204)	Erkek (204)	Toplam (408)	Kadın (204)	Erkek (204)	Toplam (408)
Okullaşma Süresi (yıl)	5,9	8,4	7,2	9,9	10,8	10,4
<b>Çalışma Durumu</b>						
Çalışmıyor	178 (87,3)	25 (12,3)	203 (49,8)	94 (46,1)	35 (17,2)	129 (31,6)
Çalışıyor	26 (12,8)	179 (87,8)	205 (50,3)	110 (53,9)	169 (82,8)	279 (68,4)
<b>Çalışılan Sektör</b>						
Kamu	16	35	51	48	61	109
Özel	10	144	154	62	108	170
Çalışma Süresi (yıl)	1,2	16,1	8,7	7,3	18,4	12,8

Not: Parantez içerisindeki değerler yüzde değerleri göstermektedir.

### 3.2.2. Gelir Birleştirme Yaklaşımı ve Gelirin Hane İçerisindeki Dağılımı 56

Üniter modelin geçerliliğini araştırmak amacıyla çalışmada Mardin ve Muğla'daki hanehalklarının gelir düzeyi, hane üyeleri tarafından kazanılan gelirin birleştirilip birleştirilmediği, birleştirilen gelirden yapılan harcamalar ve gelirin hane içi bölüşümü Tablo 2 yardımıyla incelenmiştir. Çalışmada aynı hanede yaşayan hem kadın hem de erkeğe anket uygulandığı için haneye ilişkin olarak elde edilen bilgiler hem kadın, hem de erkek için ayrı ayrı değerlendirilmiştir.

Bireyler arasında para kazanma konusunda yaşanan eşitsizlikleri temelde okullaşma oranı, işgücüne katılım oranı ve ortalama çalışma süresi belirlemektedir. Bu anlamda Mardin'de görüşmecilerin bireysel gelir düzeyleri ve dolayısıyla hane gelirleri söz konusu faktörlere bağlı olarak Muğla'daki görüşmecilerden daha düşüktür. Yine Mardin'de kadınlar aleyhine daha yüksek oranda seyreden eşitsizlikler dolayısıyla kadın ve erkeklerin ortalama bireysel gelir düzeyleri arasındaki fark daha fazladır. Mardin'de erkeklerin aylık ortalama bireysel gelirleri kadınların ortalama aylık bireysel gelirlerinden yaklaşık dokuz kat daha fazla iken; Muğla'da kadın ve erkeklerin aylık ortalama bireysel gelirleri arasındaki fark iki kattır<sup>57</sup>. Toplam hane geliri içerisinde kadınların gelirinin payı, yapılan uluslararası çalışmaların bulgularını destekler

56 Bu alt bölüme ilişkin alan bulguları daha sınırlı bir şekilde daha önce Ekiz Gökmen ve Gökova, 2016:168-170'de paylaşılmıştır.

57 Tabloda sunulan ortalama aylık bireysel gelir düzeyine ilişkin veriler bireysel gelir toplamının toplam katılımcı sayısına oranlanması ile elde edilmiştir. Tablodan görülmekle birlikte Mardin'de işgücü piyasasına katılan kadınların (26) aylık ortalama bireysel gelirleri yaklaşık 998 TL iken, Muğla'da işgücü piyasasına katılan kadınların (110) ise aylık ortalama bireysel gelirleri 1.325 TL'dir.

şekilde<sup>58</sup> oldukça düşüktür. Geniş aile yapısının gözlemlendiği Mardin'de<sup>59</sup> toplam hanehalkı geliri<sup>60</sup> içerisinde kadınların gelirinin payı sadece %8,4 iken, Muğla'da %28,9'dur. Bunun haricinde toplam hane gelirleri arasında Mardin<sup>61</sup> ve Muğla<sup>62</sup> arasında önemli bir fark olmakla birlikte<sup>63</sup>, hane büyüklüğü dikkate alındığında bu fark – eşit paylaşım varsayımı altında bile – kişi başına düşen gelir (Mardin'de yaklaşık 1.748/5=350 TL, Muğla'da 2.911/3=970 TL) ve dolayısıyla bireylerin yaşam standardı açısından değerlendirildiğinde daha önemli hale gelmektedir. Hane içerisinde gelirin eşit bir şekilde paylaşıldığı varsayımı altında Mardin'de kalabalık hanelerde yaşayan kadınların hane gelirinden aldıkları payın, Muğla'daki kadınlardan daha düşük olduğunu söylemek yanlış olmayacaktır.

Hane davranışlarını inceleyen kolektif modeller, üniter modelin gelir birleştirme hipotezini çürütürken, hane üyelerinin genel itibarıyla gelirlerini birleştirmediklerini ortaya koymuştur. Çalışmada üniter modelin gelir birleştirme yaklaşımının geçerliliği Tablo 2 yardımıyla incelenmiştir. Tablo 2'ye göre Mardin'deki hanelerin büyük bir çoğunluğunda (yaklaşık %72) gelir birleştirilmemektedir. Bu durum Mardin'de kadınların önemli bir kısmının (170 kadın) Türkiye geneline benzer şekilde<sup>64</sup> bireysel gelire sahip olmamasından kaynaklanabilir. Muğla'da ise Mardin'e kıyasla gelirin birleştirildiğini ifade eden bireylerin sayısı daha fazladır. Yine de Muğla'da da eşlerin %41'i gelirin birleştirilmediğini beyan etmişlerdir. Mardin'de haneye giren gelirin birleştirildiğini ifade eden 116, Muğla'da ise 241 görüşmeci bulunmaktadır. Her iki ilde de gelirin birleştirildiğini ifade eden görüşmecilerin büyük bir çoğunluğu gelirin kira-faturalar, gıda, sağlık ve giyim harcaması gibi hane harcamaları içerisinde nispeten daha yüksek bir paya sahip olan harcama kalemleri için birleştirildiğini beyan etmişlerdir. Hane harcamaları içerisinde nispeten daha az paya sahip olan eğitim, eğlence ve alkol-sigara harcamaları için

58 Yapılan uluslararası çalışmalarda da evli Fransız, İngiliz, Amerikalı ve Alman kadınların yaklaşık 1/4'ünün, evli İtalyan kadınların ise yaklaşık yarısının toplam hane gelirinin 1/10'undan daha azını aldığı tespit edilmiştir. Ayrıntılı bilgi için bakınız: Goldberg, G. S. (2010): 278-279.

59 Ortalama hanehalkı büyüklüğü Mardin'de beş, Muğla'da üçtür.

60 Toplam hane geliri olarak eşlerin beyanlarının ortalaması, kadınların bireysel gelir düzeyi olarak da kendi beyanları dikkate alınmıştır.

61 Mardin'de kadın görüşmeciler aylık ortalama hane gelirinin yaklaşık 1.637 TL olduğunu erkek görüşmeciler ise, 1.858 TL olduğunu beyan etmişlerdir. Bu konuda erkek görüşmecilerin daha sağlıklı bilgi verdiği söylenebilir. Tablodan görülmekle birlikte kadın görüşmecilerin 42'si haneye giren toplam aylık gelirin yaklaşık olarak ne kadar olduğunu bilmediğini ifade etmiştir.

62 Muğla'da ise kadın ve erkek görüşmecilerin toplam hane gelirine ilişkin beyanları (sırasıyla 2.914 TL ve 2.908 TL) neredeyse aynıdır. Muğla'da haneye giren toplam aylık gelirin yaklaşık olarak ne kadar olduğunu bilmediğini ifade eden sadece 13 kadın vardır.

63 Her iki ilde toplam aylık hane gelirinin ne kadar olduğunu bilemediklerini ifade eden toplam 55 kadından 6 tanesi, toplam hane gelirine ilişkin yaklaşık bir değer de beyan edememiştir. Ancak toplam hane gelirlerinin sıfır olarak girilmesi hem veri setinden dışlanmalarına, hem de ortalama hane geliri değerinin gerçek değerinden sapmasına neden olacaktır, bu kadınlar için toplam hanehalkı geliri değeri olarak eşlerinin beyan ettiği gelir değerleri esas alınmıştır.

64 Türkiye'de 2008 yılı itibarıyla işgücüne katılımda yaşanan cinsiyet eşitsizliğine bağlı olarak çalışabilir yaştaki kadınların %62,5'nin herhangi bir kişisel geliri bulunmamaktadır. Erkeklerde aynı oran sadece %5,4'tür. Ayrıntılı bilgi için bakınız: Dayoğlu, M., Başlevent, C. (2012). "Türkiye'de Gelir Dağılımının ve Yoksulluğun Toplumsal Boyutları", Türkiye'de Refah Devleti ve Kadın, Derleyen: S. Dedeoğlu, A. Y. Elveren, İstanbul, İletişim Yayınları, s.127-157.

gelirin birleştirildiğini beyan eden görüşmecilerin sayısı ise daha azdır. Genel itibarıyla her iki ilde de birleştirilen gelirden yapılan harcamalara ilişkin kadın ve erkeklerin beyanlarının benzeştiği söylenebilir. Eşlerin beyanları arasındaki en önemli farklılık Mardin’de alkol-sigara harcamasına ilişkindir. Mardin’de gelirin birleştirildiğini ifade eden kadınların yaklaşık %61’i hane gelirinin alkol ve sigara harcaması için birleştirildiğini belirtirken; erkeklerde bu oran sadece %42’dir. Alan araştırması esnasında edinilen izlenimler, Mardin’de kadınların en çok eşlerinin alkol-sigara harcamasından şikâyetçi oldukları yönündeydi. Bu durum erkeklerin görece daha az bir oranının söz konusu harcama kalemi için hane gelirinin birleştirildiğini ifade etmelerinin bir nedeni olabilir. Tüm bu veriler ışığında üniter modelin gelir birleştirme hipotezinin özellikle Mardin için reddedilmesinin mümkün olduğunu; Muğla için ise sadece hane harcamaları içerisinde nispeten daha yüksek paya sahip olan kira-faturalar, gıda, giyim ve sağlık gibi bazı harcama kalemleri için reddedilmesinin mümkün olmadığını söylemek yanlış olmayacaktır. Üniter modelin gelir birleştirme yaklaşımına ilişkin bu bulgu, uluslararası literatür bulgularını desteklemektedir.

Uluslararası literatürün ortaya koyduğu üzere hane üyeleri gelirini birleştirse bile hane geliri üyeler arasında eşit bir şekilde paylaşılmamakta ve paylaşım genellikle kadınlar aleyhine gerçekleşmektedir. Uluslararası literatür bulguları doğrultusunda eşit paylaşım varsayımının kaldırılması durumunda, Mardin’de kadınların hane gelirinden alacakları payın çok daha düşük olması beklenmektedir. Çalışmada gelirin hane üyeleri arasında eşit bir şekilde dağılıp dağılmadığını incelemek üzere yine aynı tablodan yararlanılmıştır. Buna göre Mardin’de bireysel gelire sahip olan kadınların (34), 13 tanesinin gelirini eşine vermediği görülmektedir. Bu durum kadınların ortalama gelir düzeyinin düşüklüğü ile ilgili olabilir. Mardin’de gelirinin tamamını (9) ve gerektiği kadarını (9) eşine verdiğini belirten 18 kadın bulunmaktadır. Yine Mardin’de erkeklerin yaklaşık %44’ü gelirlerinin bir kısmını, %35’i ise gerektiği kadarını eşlerine verdiklerini belirtmişlerdir. Alan bulgularından çıkarılan izlenimlere göre “*gerektiği kadar*” ifadesi kadınların bireysel ihtiyaçları için gerekli olandan ziyade, hane pazar masrafları, evin ve çocukların genel ihtiyaçları için gerekli olanı ifade etmektedir. Mardin’de gelirden eşine bir pay vermeyen erkeklerin oranı ise yaklaşık %16’dır. Muğla’da ise kadınların neredeyse yarısı (%46) gelirlerinin tamamını eşlerine verirken, erkeklerin yarısı ise bireysel gelirlerinden kadınlara sadece gerektiği kadarını vermektedir. Bu oranlar her iki ilde de hane gelirinin eşler arasında eşit bir şekilde paylaşılmadığını ve gelirin hane içindeki bölüşümünün kadınlar aleyhine gerçekleştiğini ortaya koymakta ve bu anlamda uluslararası literatürdeki bulgular ile örtüşmektedir.

**Tablo 2:** Gelir Birleştirme Yaklaşımı ve Gelirin Hane İçi Bölüşümü: Mardin-Muğla

	Mardin			Muğla		
	Kadın (204)	Erkek (204)	Toplam (408)	Kadın (204)	Erkek (204)	Toplam (408)
<i>Bireysel ve Hane Gelir Düzeyi (Aylık Ortalama TL)</i>						
Hane Geliri	1.637,3	1.858,4	1.747,8	2.913,6	2.908,2	2.910,9
Bireysel Gelir	147,8	1.339,6	743,7	841,9	1.889,3	1.365,6
<i>Hane Üyeleri Tarafından Kazanılan Gelirin Birleştirilip Birleştirilmediği</i>						
Birleştiriliyor	56 (27,5)	60 (29,4)	116 (28,4)	124 (60,8)	117 (57,4)	241 (59,1)
Birleştirilmiyor	148 (72,5)	144 (70,6)	292 (71,6)	80 (39,2)	87 (42,6)	167 (40,9)
<i>Birleştirilen Gelirden Yapılan Harcamalar</i>						
	Kadın (56)	Erkek (60)	Toplam (116)	Kadın (124)	Erkek (117)	Toplam (241)
Kira-faturalar	56 (100)	53 (88,3)	109 (94)	115 (92,7)	107 (91,5)	222 (92,1)
Kredi taksiti/borç	41 (73,2)	45 (75)	86 (74,1)	100 (80,6)	95 (81,2)	195 (80,9)
Tasarruf	28 (50)	31 (51,7)	59 (50,9)	65 (52,4)	65 (55,6)	130 (53,9)
Gıda	53 (94,6)	53 (88,3)	106 (91,4)	107 (86,3)	105 (89,7)	212 (88)
Giyim	42 (75)	45 (75)	87 (75)	99 (79,8)	105 (89,7)	204 (84,6)
Sağlık	49 (87,5)	46 (76,7)	95 (81,9)	98 (79)	102 (87,2)	200 (83)
Ulaşım	42 (75)	42 (70)	84 (72,4)	103 (83,1)	97 (82,9)	200 (83)
Eğlence-tatil-hobi	36 (64,3)	37 (61,7)	73 (62,9)	89 (71,8)	92 (78,6)	181 (75,1)
Eğitim/Çocuğa yönelik harcama	41 (73,2)	42 (70)	83 (71,6)	70 (56,5)	78 (66,7)	148 (61,4)
Alkol-sigara	34 (60,7)	25 (41,7)	59 (50,9)	58 (46,8)	58 (49,6)	116 (48,1)
<i>Gelirinin Ne Kadarını Eşine Verdiği<sup>1</sup></i>						
	Kadın (34)	Erkek (193)	Toplam (227)	Kadın (133)	Erkek (204)	Toplam (337)
Tamamını	9	11	20	61	60	121
Gerektiği kadarını	9	67	76	35	102	137
Bir kısmını	3	85	88	8	18	26
Vermiyor	13	30	43	29	24	53

Not: Parantez içerisindeki değerler yüzde değerleri göstermektedir.

### 3.2.3. Pazarlık Gücü Yaklaşımı ve Harcamaların Hane İçerisindeki Olası Dağılımı

Uluslararası literatürün ortaya koyduğu üzere gerek gelişmiş gerek gelişmekte olan ülkeler için yapılan çalışmalarda, kadınların kontrol ettiği gelirdeki artışların harcamaların hane içerisindeki dağılımını daha çocuk merkezli hale getirdiği ve dolayısıyla çocuklar lehine yapılan harcamaları arttırarak çocukların refahını iyileştirdiği tespit edilmiştir. Ataerkil ülkelerde ise gelirin kontrolünün genellikle erkeklerin elinde toplandığı söylenebilir. Çalışmada ataerkil yapının farklı şekillerde ortaya çıktığı Mardin ve Muğla'da gelirin kontrolünün kimin elinde toplandığını incelemek amacıyla görüşmecilere kazandığı geliri nasıl kullanacağına ve hane içinde neye ne kadar para harcanacağına yönelik çeşitli kararların ağırlıklı olarak kim/kimler tarafından alındığına ilişkin soru yöneltilmiştir. Tablo 3'ten görülebileceği üzere, Mardin'de erkek görüşmecilerin yaklaşık yarısı bireysel gelirlerini nasıl kullanacağına ilişkin tek başlarına takdir yetkisine sahip olduklarını belirtirken, kazandığı geliri nasıl kullanacağına kendisinin karar verdiğini belirten sadece 15 kadın bulunmaktadır. Muğla'da ise kazandığı geliri nasıl kullanacağına kendisinin karar verdiğini belirten 29 kadın ve 52 erkek bulunmaktadır. Hane içerisinde neye ne kadar para harcanacağına kendi karar veren Mardin'de 18 kadın 77 erkek, Muğla'da ise 25 kadın ve 58 erkek bulunmaktadır. Kısaca özetlemek gerekirse, her iki ilde de hane üyeleri tarafından elde edilen gelirin kontrolü ve söz konusu gelirin çeşitli harcama kalemleri arasındaki dağılımı genel itibariyle erkekler tarafından gerçekleştirilmektedir. Ancak ataerkil yapının görece daha baskın olduğu Mardin'de gelirin daha belirgin bir şekilde erkekler tarafından kontrol edildiğini söylemek mümkündür.

**Tablo 3:** Hane İçi Gelirin Kontrolüne İlişkin Mevcut Durum: Mardin-Muğla

	Mardin		Muğla	
	Kadın (204)	Erkek (204)	Kadın (204)	Erkek (204)
Kazandığı geliri nasıl kullanacağına kendi karar veriyor.	15 (7,4)	100 (49)	29 (14,2)	52 (25,5)
Neye ne kadar para harcanacağına kendi karar veriyor.	18 (8,8)	77 (37,7)	25 (12,3)	58 (28,4)

**Not 1:** Söz konusu soruya “ben karar veririm” cevabı haricinde, “ortak karar verimiz ama benim fikrim ağır basar”, “eşim karar verir”, “çocuklar karar verir”, “ortak karar verimiz”, “aile büyükleri karar verir”, “ortak karar verimiz ama eşimin fikri ağır basar” ve “hane içinde böyle bir karar alınmamaktadır” gibi cevaplar da alınmıştır. Bu nedenle hane içerisinde çeşitli konularla ilgili alınan kararların toplamı genel toplama eşit değildir.

**Not 2:** Parantez içerisindeki değerler yüzde değerleri göstermektedir.

Hane içinde gelirin kontrolüne ilişkin mevcut durum incelendikten sonra aşağıdaki Tablo 4 yardımıyla Mardin ve Muğla örneğinden hareketle Türkiye’de gelirin kontrolünün kadınların/erkeklerin elinde olmasının ve kadınların/erkeklerin kontrol ettiği gelirin artmasının hane harcamaları üzerindeki olası etkileri araştırılmış böylelikle kolektif modelin pazarlık gücü yaklaşımının geçerliliği incelenmiştir. Tablonun sol tarafında görüşmecilere yöneltilen “*mevcut toplam hanehalkı gelir düzeyi değişmemek şartıyla, eğer gelirin tamamı sizin elinizde olsa idi öncelikli olarak neye daha fazla harcamada bulunmak isterdiniz?*” sorusuna alınan cevaplar yer



almaktadır. Mardin’de söz konusu soruya en fazla verilen cevaplar sırasıyla gıda, eğitim, birikim/yatırım ve sağlık iken, Muğla’da ise sırasıyla birikim/yatırım, gıda, eğitim ve eğlencedir. İki il arasında dikkati çeken farklılık Mardin’de gıda harcaması ile Muğla’da eğlence harcamasının görece yüksekliğidir. Bireylerin biri zorunlu diğeri ise lüks olan bu kalemlere daha fazla harcamada bulunmak istediklerini beyan etmeleri, iki il arasındaki gelir düzeyi farklılığı ile açıklanabilir. Cinsiyetler açısından bir karşılaştırma yapılırsa, Mardin’de gelirin kontrolünün kadınların elinde olması durumunda erkeklerin elinde olması durumuna göre gıda, giyim, çocuğa yönelik harcamalar, mobilya/ev eşyası ve evin genel ihtiyaçlarına yönelik harcamalar daha fazla yapılacaktır. Muğla’da ise gelirin kontrolünün kadınların elinde olması durumunda eğitim, giyim, çocuğa yönelik harcamalar, mobilya/ev eşyası ve evin genel ihtiyaçlarına yönelik harcamalar daha fazla yapılacaktır. Başka bir deyişle gelirin kontrolünün kadınların elinde olması hane harcamaları içerisinde gıda, giyim ve evin genel ihtiyaçları gibi zorunlu harcamalar ile eğitim ve çocuklara yönelik harcamalar gibi gelecek nesillere yönelik harcamaların payını arttıracaktır. Bu bulgu uluslararası literatürün gelirin kontrolünün kadınların elinde olmasının, harcamaların hane içi dağılımını çocuklar lehine iyileştireceği görüşünü desteklemektedir. Yine toplam hanehalkı gelir düzeyi değişmemek şartıyla, gelirin kontrolünün erkeklerin elinde olması durumunda her iki ilde de birikim/yatırım, araba/motosiklet ve gayrimenkule yönelik harcamalar artacaktır.

Tablonun sağ tarafında ise görüşmecilere yöneltilen “*hane geliri iki katına çıksaydı ve gelirin kontrolü sizin elinizde olsaydı neye daha fazla harcamada bulunmak veya ne almak isterdiniz?*” sorusuna verilen cevaplar yer almaktadır. Her iki ilde de bu soruya en fazla verilen cevaplar sırasıyla birikim/yatırım ve gayrimenkuldür. Ev sahibi olma isteği her iki ilde de sıklıkla dile getirilmiştir. İki il arasında dikkati çeken farklılık ise, üçüncü sırada Mardin’de mobilya/ev eşyası, Muğla’da eğlence harcamasının yer almasıdır. Hane gelirinin iki katına çıktığı varsayımı hane harcamalarını gıda, eğitim ve sağlık gibi zorunlu harcamalardan mobilya ve eğlence gibi daha lüks harcamalara doğru kaydırmıştır. Cinsiyetler açısından bir karşılaştırma yapılırsa, her iki ilde de hane gelirinin iki katına çıkması ve gelirin kontrolünün kadınların elinde olması durumunda erkeklerin elinde olması durumuna göre giyim, çocuğa yönelik harcamalar ve mobilya/ev eşyası için hane bütçesinden daha fazla pay ayrılacaktır. Bu harcamalara ilaveten artan gelirin kontrolünün kadınların elinde olması Mardin’de sağlık ve gayrimenkul, Muğla’da ise gıda, eğitim, birikim/yatırım ve evin genel ihtiyaçlarına yapılan harcamaları arttıracaktır. Başka bir deyişle gelirin kontrolünün kadınların elinde olması eğitim ve sağlık gibi beşeri sermaye yatırımlarının ve çocuklara yönelik harcamalar gibi gelecek nesillere yönelik harcamaların payını arttıracaktır. Bu bulgu yine uluslararası literatürün kadınların kontrol ettiği gelirdeki artışların, harcamaların hane içi dağılımını çocuklar lehine iyileştireceği görüşüyle örtüşmektedir. Hane gelirinin iki katına çıkması ve gelirin kontrolünün erkeklerin elinde olması ise her iki ilde de araba, motosiklet ve eğlence harcamalarını arttıracaktır. Söz konusu bulgular aynı hanede yaşayan kadın ve erkeklerin farklı tercihlere ve hane içinde farklı harcama dağılımı sonuçlarına sahip olduklarını göstermesi açısından kolektif modeli desteklemektedir.



**Tablo 4: Gelirin Kontrolü Kadın/Erkeklerin Elinde Olsaydı Harcamaların Hane İçi Dağılımı Nasıl Değişirdi? Mardin-Muşla**

Harcamalar	Gelirin Kontrolü Elinde Olsa İdi Öncelikli Olarak Neye Daha Fazla Harcamada Bulunmak İsteddiği						Kontrolündeki Gelir İki Katına Çıkarsaydı Neye Daha Fazla Harcamada Bulunmak veya Ne Almak İsteddiği					
	Mardin			Muşla			Mardin			Muşla		
	Kadın (204)	Erkek (204)	Toplam (408)	Kadın (204)	Erkek (204)	Toplam (408)	Kadın (204)	Erkek (204)	Toplam (408)	Kadın (204)	Erkek (204)	Toplam (408)
Gıda	69	54	123	27	41	68	9	11	20	3	1	4
Eğitim	26	49	75	32	30	62	13	16	29	24	12	36
Sağlık	26	26	52	12	17	29	9	4	13	0	0	0
Birikim/yatırım	21	34	55	34	45	79	42	76	118	58	57	115
Giyim	16	10	26	15	3	18	8	7	15	8	7	15
Çocuğa yönelik	12	4	16	18	7	25	11	5	16	14	5	19
Mobilya/ev eşyası	14	0	14	6	1	7	39	6	45	10	4	14
Araba/Motosiklet	0	1	1	0	2	2	5	15	20	8	19	27
Gayrimenkul <sup>2</sup>	0	2	2	0	6	6	47	36	83	43	43	86
Eğlence/Tatil <sup>3</sup>	1	6	7	18	18	36	2	9	11	23	38	61
Evin genel ihtiyaçları	3	2	5	17	10	27	0	0	0	2	1	3
Diğer <sup>4</sup>	6	6	12	3	7	10	15	15	30	10	10	20
Şimdikinden farklı	8	8	16	18	14	32	0	0	0	0	0	0

<sup>(1)</sup>Çocuk giyim harcamalarını, çocukların geleceği için yapılan birikimi ve evli çocuklarına yapılan maddi desteği içermektedir.

<sup>(2)</sup>Gayrimenkul içerisinde ev, yazlık ev, arsa-tarla-bağ-bahçe ve dükkân dâhil edilmiştir.

<sup>(3)</sup> Eğlence/tatil harcaması, kültürel faaliyetlere yapılan harcamaları ve eğlence, tatil harcamasını içermektedir.

<sup>(4)</sup> Elektronik, hayır yapmak, zıynet eşyası, ev tadilatı, her şeyden daha fazla alma, kişisel bakım/ihtiyaçlar, çeyiz, temizlik ürünü, fotoğraf makinesi, temizlikçi tutma, eşya ile büyüklüklerine yönelik harcamalar ve lüks gıdaya yönelik harcamaları içermektedir.

#### 4. Sonuç

Bu çalışma hane davranışlarını açıklayan üniter ve kolektif modeller yardımıyla, Türkiye’de hane üyeleri tarafından elde edilen gelirin birleştirilip birleştirilmediğini araştırmayı ve gelirin kontrolünün kadınların/erkeklerin elinde olmasının harcamaların hane içi dağılımı üzerindeki olası etkilerini incelemeyi amaçlamaktadır. Bu amaçla Mardin ve Muğla Merkez ilçelerinde yaşayan farklı sosyo-ekonomik özelliklere sahip 408 evli çifte anket uygulanmıştır. Alan araştırması bulgularına göre, her iki ilde de kadınların okullaşma süreleri, işgücüne katılım oranları, ortalama çalışma süreleri ve dolayısıyla ortalama bireysel gelirleri erkeklere göre daha düşüktür. Ancak Mardin’de söz konusu alanlarda yaşanan cinsiyet eşitsizlikleri Muğla’dan daha yüksektir.

Çalışmada hane üyelerinin hane içi kararlarda her zaman hemfikir olan bir bireymiş gibi davranarak gelirlerini birleştirdiğini varsayan üniter modelin gelir birleştirme hipotezinin geçerli olup olmadığını araştırmak amacıyla gelirin birleştirilip birleştirilmediği ve aynı hanede yaşayan eşler arasında nasıl dağıldığı incelenmiştir. Buna göre Mardin’de hanelerin yaklaşık %72’si Muğla’da ise %41’i gelirin birleştirilmediğini beyan etmişlerdir. Söz konusu veriye istinaden hanelerin büyük bir çoğunluğunda gelirlerin birleştirilmediğini ve dolayısıyla üniter modelin gelir birleştirme yaklaşımının Muğla ve Mardin örneğinde reddedildiğini söylemek mümkündür. Her iki ilde de gelirin birleştirildiğini ifade eden görüşmecilerin büyük bir çoğunluğu gelirlerini fatura, gıda, sağlık ve giyim harcaması gibi zorunlu harcamalar için birleştirdiklerini belirtmişlerdir. Gelirin hane içi dağılımı incelendiğinde ise, her iki ilde de hane gelirinin eşler arasında eşit bir şekilde paylaşılmadığı tespit edilmiştir. Hane gelirinin dağılımında kadınlar aleyhine gözlenen eşitsizlik Mardin’de daha fazladır.

Çalışmada ayrıca haneye giren gelirinin kim tarafından kontrol edildiğinin harcamaların hane içerisindeki dağılımını etkilediğini varsayan kolektif modelin pazarlık gücü yaklaşımının geçerli olup olmadığı araştırılmıştır. Bu amaçla öncelikle hane içinde gelirin kontrolünün kimin elinde toplandığı ve harcamaların hane içi dağılımına yönelik kararların ağırlıklı olarak kim tarafından alındığına ilişkin mevcut durum incelenmiştir. Buna göre, Mardin’de daha belirgin olmak üzere her iki ilde de hane üyeleri tarafından elde edilen gelirin kontrolü ve söz konusu gelirin çeşitli harcama kalemleri arasındaki dağılımının genel itibarıyla erkekler tarafından gerçekleştirildiği tespit edilmiştir. Ardından gelirin kontrolünün kadınların/erkeklerin elinde olmasının ve kadınların/erkeklerin kontrol ettiği gelirin artmasının hane harcamaları üzerindeki olası etkileri incelenmiştir. Araştırma sonuçlarına göre her iki ilde de gelirin kontrolünün kadınların elinde olması durumunda erkeklerle karşılaştırıldığında mobilya, giyim, çocuğa yönelik harcamalar ve evin genel ihtiyaçlarına yönelik harcamalar daha fazla yapılacaktır. Söz konusu harcamalara ilaveten Mardin’de gıda Muğla’da ise eğitim harcaması artacaktır. Gelirin kontrolünün erkeklerin elinde olması durumunda her iki ilde de birikim/yatırım, araba/motosiklet ve gayrimenkulere yönelik harcamalar artacaktır. Hane gelirinin iki katına çıkması ve gelirin kontrolünün kadınların elinde olması durumunda her iki ilde mobilya ve çocuğa yönelik harcamalar, erkeklerin elinde olması durumunda ise araba/motosiklet ve eğlence harcamaları artacaktır. Bu bulgular uluslararası

literatürün gelirin kontrolünün kadınların elinde olmasının ve kadınların kontrol ettiği gelirin artmasının, çocuklara yönelik harcamaları arttırarak harcamaların hane içi dağılımını çocuklar lehine iyileştireceği böylece gelecek nesillere kaynak aktarımında bulunulmasını sağlayacağı görüşünü desteklemektedir. Söz konusu bulgular aynı hanede yaşayan kadın ve erkeklerin farklı tercihlere ve farklı harcama dağılımı sonuçlarına sahip olduklarını göstermesi açısından kolektif modeli desteklemektedir.

Gelirin kontrolünün kadınların elinde olmasının gelecek nesillere yapılan yatırımları arttıracak olması, kadınların kontrolündeki gelirin arttırılmasına yönelik politikaların oluşturulması konusunu daha önemli hale getirmektedir. Kadınların özellikle de Mardin’de yaşayan kadınların ataeril yapının baskınlığı, eğitim düzeylerinin ve işgücüne katılım oranlarının düşüklüğü ile bağlantılı olarak bireysel gelirleri ve dolayısıyla pazarlık güçleri erkeklere oranla düşüktür. Kadınların gelir düzeylerini iyileştirici politikalar, kadınların hane içi pazarlık güçlerini arttırarak gelir ve harcamaların hane içerisinde kadınlar ve çocuklar lehine dağılımını sağlayabilecektir.

Bu anlamda; çocukların özellikle de kız çocuklarının eğitim hakkında yararlanabilmeleri için zorunlu eğitim süresinin kesintisiz on iki yıla çıkartılması önem arz etmektedir. Bilindiği üzere 2012 yılından itibaren Türkiye’de 4+4+4 olmak üzere kesintili on iki yıllık zorunlu eğitim uygulanmaktadır. Eğitim sürecinin kesintili hale getirilmesi ise özellikle kız çocuklarının eğitim sürecinden kopmasına ve örgün eğitim ortamının dışında kalmasına neden olabilecek; böylelikle toplumsal cinsiyet eşitsizliğini daha da derinleştirecektir<sup>65</sup>. Yine devletin kız çocuklarını okula gönderen ailelere vermiş olduğu maddi desteğin arttırılması kız çocuklarının okullaşma oranlarını yükseltebilir. Kadınların okullaşma oranlarının arttırılması sadece daha eğitilmiş kadınlar yaratmayacak aynı zamanda Türkiye’de çok düşük oranda seyreden kadınların istihdama katılımlarını ve dolayısıyla bireysel gelirlerini arttırarak hane içinde harcamaların kadınlar aleyhine dağılımını engelleyebilecektir<sup>66</sup>.

Okullaşma oranının arttırılmasına yönelik söz konusu politikalara ilaveten düşük düzeyde seyreden kadınların işgücüne katılım oranlarının da arttırılması gerekmektedir. Bu amaçla devlet kurumlarında istihdam edilen kadınların sayısı arttırılmalı, özel sektörde ise kadınları istihdam edenlere vergi ve sigorta primi kolaylığı şeklinde teşvikler verilmelidir. Yine İŞ-KUR tarafından yönetilen “toplum yararına çalışma programı” başlığı altında kadınların sayısı arttırılmalıdır<sup>67</sup>. Kadınların işgücüne katılım oranlarının arttırılması adına çalışma koşullarının iyileştirilmesi, kurumsal destek ve hizmetlerin arttırılması, çocuk ve hasta bakımının kamusal alana yayılması, çocuk bakımı için ücretsiz kreşlerin ve gündüz bakımevlerinin sayısının arttırılması gerekmektedir. Yine mevcut 25522 no’lu kanunun değiştirilerek, işyerlerinin çocuk bakımevi açması için sadece kadın sayısını değil, çocuklu erkek sayısını da dikkate alacak şekilde değiştirilmesi, söz konusu

65 Özdönk, K. (2014). Toplumsal Cinsiyet Temelinde Türkiye’de Kadın ve Eğitim, Sosyal Politika Çalışmaları Dergisi, 14 (33): 107.

66 Ekiz Gökmen ve Gökova, 2016, s.182.

67 Gökova, U. (2013). Everyone’s Own Poverty: Gendering Poverty Alleviation Policies in Turkey, Women’s Studies International Forum, 41(1): 65-75.

tesislerin sayısının artması adına önemli bir çaba olacaktır<sup>68</sup>. Kadınların işgücüne katılımlarının arttırılması adına girişimci kadınların desteklenmesi ve kadınlara yönelik kredi imkânlarının arttırılması ve (özellikle Mardin’de) çalışan kadınlara karşı toplumun bakış açısının değiştirilmesi de önem arz etmektedir. Bunun için ise yine genel bir eğitim seferberliği ve bilinçlendirme kampanyası gerekmektedir.

Türkiye’de işgücüne katılımda yaşanan cinsiyet eşitsizliğine ilaveten işgücü piyasasında kadınlar aleyhine gerçekleşen ücret farklılıkları ve eşitsizlikleri de, kadınların bireysel gelir düzeylerinin erkeklerden daha düşük kalmasına neden olmaktadır. Türkiye’de eşit işe eşit ücret politikası kanunlarla düzenlenmiş olmasına rağmen uygulamada karşılaşılan ücrete dayalı cinsiyet ayrımcılığının ortadan kaldırılması için gerekli önlemlerin alınması gerekmektedir. Bunun haricinde işgücüne katılımdan bağımsız olarak kadınların bireysel gelir düzeylerini arttırmak amacıyla transfer ödemeleri kadınlara yönlendirilmeli, devlet tarafından kadınlara çocuk bakımı ve ev işleri gibi hane içerisinde yaratmış oldukları katma değer için ücret verilmelidir. Yine evliliğin sona ermesi halinde kadınlara ve özellikle de çocuklu kadınlara nafaka ödenmesinin kadınların talebine bağlı olarak değil, resen gerçekleştirilmesi kadınların bireysel gelirlerini ve dolayısıyla hane içi pazarlık güçlerini arttırarak harcamaların hane içi dağılımını çocuklar ve kadınlar lehine iyileştirecektir.

### Kaynakça

- ADAM, C., Hoddinott, J., Ligon, E. (2003). Dynamic Intrahousehold Bargaining, Matrimonial Property Law and Suicide in Canada, Household Decisions, Gender and Development: A Synthesis of Recent Research, Derleyen: Quisumbing, A. R., Washington, International Food Policy Research Institute, Johns Hopkins University Press, s. 37-40.
- ADAMAN, F., Keyder, Ç. (2006). Türkiye’de Büyük Kentlerin Gecekondu ve Çöküntü Mahallelerinde Yaşanan Yoksulluk ve Sosyal Dışlanma, [http://ec.europa.eu/employment\\_social/social\\_inclusion/docs/2006/study\\_turkey\\_tr.pdf](http://ec.europa.eu/employment_social/social_inclusion/docs/2006/study_turkey_tr.pdf), (Erişim Tarihi: 31.10.2008).
- ALDERMAN, H., Chiappori, P. A., Haddad, L., Hoddinott, J., Kanbur, R. (1995). Unitary versus Collective Models of the Household: Is It Time to Shift the Burden of Proof?, World Bank Research Observer, 10(1): 1-19.
- ATTANASIO, O., Lechene, V. (2002). Tests of Income Pooling in Household Decisions, Review of Economic Dynamics, (5): 720-748.
- BECKER, G. S. (1991). A Treatise on the Family, Enlarged Edition, USA, Harvard University Press.
- BOURGUIGNON, F., Browning, M., Chiappori, P. A., Lechene, V. (1993). Intra Household Allocation of Consumption: A Model and Some Evidence from French Data, Annales d’ Economie et de Statistique, (29): 137-156.
- BROWNING, M., Chiappori, P. A. (1998). Efficient Intra-Household Allocations: A General Characterization and Empirical Tests, Econometrica, 66(6): 1241-1278.
- BROWNING, M., Bourguignon, F., Chiappori, P. A., Lechene, V. (1994). Income and Outcomes: A Structural Model of Intrahousehold Allocation, The Journal of Political Economy, 102(6): 1067-1096.

68 Ecevit, Y. (2003). “Women’s Labor and Social Security”, Bridging the Gender Gap in Turkey: A Mile Stone Towards Faster Socio-Economic Development and Poverty Reduction, Washington DC, Poverty Reduction and Economic Management Unit: Europe and Central Asia, World Bank, s. 73-106.

- BUTIKOFER, A., Gerfin, M., Wanzenried, G. (2009). Income Pooling and the Distribution of Individual Consumption among Couples in Switzerland, Working Papers, [http://staff.wvi.unibe.ch/gerfin/downloads/poolingsharing\\_oct09.pdf](http://staff.wvi.unibe.ch/gerfin/downloads/poolingsharing_oct09.pdf) (Erişim Tarihi: 07.02.2011).
- CHIAPPORI, P. A. (1997). "Collective Models of Household Behavior: The Sharing Rule Approach", Intra-household Resource Allocation in Developing Countries: Models, Methods, and Policy, Derleyen: Haddad, L., Hoddinott, J., Alderman, H., Baltimore and London, Johns Hopkins University Press for the International Food Policy Research Institute, s. 39–52.
- ÇABUK, N. (2003). Güney Doğu Anadolu'da Yoksulluğun Sosyal Göstergeleri, Ankara Üniversitesi Dil ve Tarih Coğrafya Fakültesi Dergisi, 43(2): 41 – 65.
- DAYIOĞLU, M., Başlevent, C. (2012). Türkiye'de Gelir Dağılımının ve Yoksulluğun Toplumsal Boyutları, Türkiye'de Refah Devleti ve Kadın, Derleyen: Dedeoğlu, S., Elveren, A. Y., İstanbul, İletişim Yayınları, s.127-157.
- ECEVİT, Y. (2003). Women's Labor and Social Security, Bridging the Gender Gap in Turkey: A Mile Stone Towards Faster Socio-Economic Development and Poverty Reduction, Washington DC, Poverty Reduction and Economic Management Unit: Europe and Central Asia, World Bank, s. 73-106.
- EKİZ GÖKMEN, Ç., Gökovaı, U. (2016). Hane İçine Gizlenen Kadın Yoksulluğu: Muğla-Mardin Örneği, ODTÜ Gelişme Dergisi, 43(1): 157-190.
- FRANKENBERG, E., Thomas, D. (2003). "Measuring Power", Household Decisions, Gender and Development: A Synthesis of Recent Research, Derleyen: Quisumbing, A. R., Washington DC, International Food Policy Research Institute, Johns Hopkins University Press, s. 29-36.
- GOLDBERG, G. S. (2010). Summary, Synthesis, and Conclusion, Part I: The Poverty of Lone Women, Their Diversity, and Income Sources, Poor Women in Rich Countries: The Feminization of Poverty over the Life Course, Derleyen: Goldberg, G. S., New York, Oxford University Press, s. 266-301.
- GÖKOVALI, U. (2013). Everyone's Own Poverty: Gendering Poverty Alleviation Policies in Turkey, Women's Studies International Forum, 41(1): 65-75.
- GÖKOVALI, U., Danışman Işık, A., Ekiz Gökmen, Ç. (2014). Kadın Yoksulluğuna Objektif ve Subjektif Bakış: Muğla ve Mardin Örneği, Yoksulluk ve Kadın, Derleyen: Topçuoğlu, A., Aksan, G., Alptekin, D., İstanbul, Ayrıntı Yayınları, s. 337-361.
- HODDINOTT, J., Haddad, L. (1995). Does Female Income Share Influence Household Expenditures?, Evidence from Cote d'Ivoire, Oxford Bulletin of Economics and Statistics, 57(1): 77-96.
- KAKWANI, N., Son, H. H. (2006). Women's Earning Power and Wellbeing, UNDP, International Poverty Centre, 19, <http://www.ipc-undp.org/pub/IPCOnePager19.pdf>, (Erişim Tarihi: 11. 10.2010).
- KIMHI, A. (2004). Gender and Intra-household Food Allocation in Southern Ethiopia, The Center for Agricultural Economic Research Discussion Paper, No: 9.04.
- KİREN Gürler, Ö., Üçdoğruk, Ş. (2007). Türkiye'de Cinsiyete Göre Gelir Farklılığının Ayrıştırma Yöntemiyle Uygulanması, Journal of Yaşar University, 2(6): 571-589.
- LANCASTER, G., Ray, R. (2002). Tests of Income Pooling on Household Budget Data: The Australian Evidence, Australian Economic Papers, (41): 99-114.
- LUNDBERG, S. J., Pollak, R. A., Wales, T. J. (1997). Do Husbands and Wives Pool Their Resources? Evidence from the United Kingdom Child Benefit, The Journal of Human Resources, 32(3): 463-480.
- MANSER, M., Brown, M. (1980). Marriage and Household Decision-Making: A Bargaining Analysis, International Economic Review, 21(1): 31-44.
- McELROY, M. B., Horney, M. J. (1981). Nash-Bargained Household Decisions: Toward a Generalization of the Theory of Demand, International Economic Review, 22(2): 333-349.

- ÖZAYDINLIK, K. (2014). Toplumsal Cinsiyet Temelinde Türkiye’de Kadın ve Eğitim, Sosyal Politika Çalışmaları Dergisi, 14(33): 93-112.
- PHIPPS, S. A., Burton, P. S. (1998). What’s Mine is Yours? The Influence of Male and Female Incomes on Patterns of Household Expenditure, *Economica*, 65(260):599-613.
- QUISUMBING, A. R. (1994). Intergenerational Transfers in Philippine Rice Villages: Gender Differences in Traditional Inheritance Customs, *Journal of Development Economics*, 43(2): 167-95.
- QUISUMBING, A. R., de la Brière, B. (2000). Women’s Assets and Intrahousehold Allocation in Rural Bangladesh: Testing Measures of Bargaining Power, IFPRI FCND Discussion Paper, 86.
- QUISUMBING, A. R. (2003). What Have We Learned from Research on Intrahousehold Allocation?, Household Decisions, Gender and Development: A Synthesis of Recent Research, Derleyen: Quisumbing, A. R., Washington, International Food Policy Research Institute, The Johns Hopkins University Press, , s. 1-16.
- QUISUMBING, A. R., Maluccio, J. A. (2003). “Intrahousehold Allocation and Gender Relations: New Empirical Evidence from Four Developing Countries”, Household Decisions, Gender and Development: A Synthesis of Recent Research, Derleyen: Quisumbing, A. R., Washington, International Food Policy Research Institute, The Johns Hopkins University Press, s. 23-28.
- RAZZAQUE, M. A., Ahsanuzzaman, A. (2009). Intrahousehold Resource Allocation and Women’s Bargaining Power: New Evidence from Bangladesh, file:///C:/Users/samsung/Downloads/SSRN-id1550559.pdf, (Erişim Tarihi: 21.03.2015).
- SALLAN GÜL, S. (2005). Türkiye’de Yoksulluğun Kadınsılaşması, *Amme İdaresi Dergisi*, 38(1): 25-45.
- SELİM, R., İlkkaracan, İ. (2002). Gender Inequalities in the Labor Market in Turkey: Differentials in Wages, Industrial & Occupational Distribution of Men and Women, <http://content.csbs.utah.edu/~ehrbart/erc2002/pdf/P405.pdf>, (Erişim Tarihi: 05.12.2009).
- SONG, L. (2008). In Search of Gender Bias in Household Resource Allocation in Rural China”, *MPRA*, 8348, <http://mpra.ub.uni-muenchen.de/8348>, (Erişim Tarihi: 28. 07.2010).
- THOMAS, D. (1990). Intra-Household Resource Allocation: An Inferential Approach, *The Journal of Human Resources*, 25(4): 635-664.
- THOMAS, D. (1992). The Distribution of Income and Expenditure within the Household, *Annales d’Economie et de Statistique*, (29): 109-136.
- THOMAS, D., Chen, C. L. (1994). Income Shares and Shares of Income: Empirical Tests of Models of Household Resource Allocations, RAND Labor and Population Program Working Paper Series, s. 94-108, <http://www.rand.org/pubs/drafts/2005/DRU705.pdf>, (Erişim Tarihi: 12. 08.2011).
- TOKSÖZ, G. (2012). “Neoliberal Piyasa, Özel ve Kamusal Ataerki Çıkılmazında Kadın Emegi”, Türkiye’de Refah Devleti ve Kadın, Derleyen: Dedeoğlu, S., Elveren, A. Y., İstanbul, İletişim Yayınları, s.103-126.
- TÜİK, (2012a). <http://www.tuik.gov.tr/ulusalhesapapp/ulusalhesap.zul?tur=2>, (Erişim Tarihi: 30.07.2012).
- TÜİK, (2012b). İstatistiklerle Kadın 2011, Women in Statistics, Türkiye İstatistik Kurumu Matbaası, Ankara.
- WARDBATTS, J. (2008). Out of the Wallet and into the Purse: Using Micro Data to Test Income Pooling, *Journal of Human Resources*, (43): 325-351.



## FUNCTIONAL INCOME DISTRIBUTION AND GROWTH IN SOUTH KOREA: A POST KEYNESIAN ECONOMETRIC ANALYSIS

Ozan Ekin KURT\*

### Abstract

*The aim of this article is to analyze the short-term impact of functional income distribution on aggregate demand and its components in South Korea within a post Keynesian framework, in which demand regime of an economy is either wage or profit-led. The article firstly portrays the structural change and the macroeconomic performance of South Korea, and then presents the evolution of the labor income share in the country. The article follows with the presentation of the theoretical model employed for the analysis of the demand regime in the country and offers a survey of the empirical literature of the post Keynesian models of income distribution and growth. Then takes place the econometric analysis and the article proceeds with the evaluation of the results and concludes. The econometric investigation shows that, over the period 1970–2011, the growth regime of the domestic economy is wage-led, while that of the total economy is profit-led. The results are partially in contradiction with those already found in the literature and point that pro-labor growth policies are not viable within the current structure of the South Korean economy in the short run.*

**Keywords:** Income Distribution, Demand, Growth, Post Keynesian Economics, South Korea

**JEL Classification:** E12; E20; E22; E25; E61

## GÜNEY KORE'DE FONKSİYONEL GELİR DAĞILIMI VE BÜYÜME: POSTKEYNEZYEN EKONOMETRİK BİR ANALİZ

### Özet

*Bu makalenin amacı fonksiyonel gelir dağılımının Güney Kore'nin toplam talep ve bileşenleri üzerindeki kısa dönem etkisini, ekonomilerin talep rejimlerinin ücret ya da kâr çekişli olduğu postkeynezyen bir çerçeve içerisinde incelemektir. Makale ilk olarak Güney Kore'nin yapısal değişimini ve makroekonomik performansını tasvir etmektedir ve sonra ülkedeki ücret payının değişimini sunmaktadır. Makale, ülkenin talep rejiminin analizinde kullanılan teorik modelin sunumuyla devam etmekte ve postkeynezyen gelir dağılımı ve büyüme modelleriyle ilgili ampirik bir literatür taraması sunmaktadır. Sonrasında ekonometrik analiz yer alıyor ve makale bulguların değerlendirilmesiyle devam edip sonuçlanıyor. Ekonometrik analiz*

\* Assistant Professor, Yeditepe University Economics Department, İnönü Mah. Kayışdağı Cad. 326A 26 Ağustos Yerleşimi 34755 Ataşehir – İstanbul, TURKEY, ozanekinkurt@gmail.com, ozan.kurt@yeditepe.edu.tr



*1970-2011 dönemi içerisinde yurtiçi ekonominin büyüme rejiminin ücret-çekişli, ekonominin bütününe ise kâr-çekişli olduğunu gösteriyor. Bulgular, literatürdeki daha önceki bulgularla kısmen çelişiyor ve emekten yana büyüme politikalarının kısa vadede Güney Kore ekonomisinin mevcut yapısı içerisinde uygulanabilir olmadığına işaret ediyor.*

**Anahtar Kelimeler:** *Fonksiyonel Gelir Dağılımı, Talep, Büyüme, Postkeynezyen İktisat, Güney Kore*

**JEL Sınıflaması:** *E12; E20; E22; E25; E61*

## I. Introduction

Since the last economic and financial crisis of 2008-2009, the questions around income distribution and inequality have been raised more loudly than ever.<sup>1</sup> The studies focusing on personal income and wealth distributions, such as the best seller of Thomas Piketty<sup>2</sup>, has had large media coverage. The hailed capitalist globalization would bring development and equal chances to peoples from different regions of the world, however, its consequences are quite the contrary. The share of labor in total production is in decline all over the world along with relatively lower growth rates and higher unemployment rates since 1980s.

South Korea is no exception of the whole picture. The growth experience and the ever-increasing export orientation of the country were shown as a leading success story among the “Four Asian Tigers”.<sup>3</sup> The country achieved an average growth rate of 8.8% starting from 1960 until the Asian crisis of 1997 when the economy shrank by almost 6%. However, the average annual growth rates of the post-crisis periods are far from the historical records: 4.6% between 1998 and 2015, and 3.1% between 2008 and 2015.<sup>4</sup> A significant decline share of labor in total income accompanied the relatively lower growth rates in the last four decades.<sup>5</sup>

The crisis of 2008–2009 and the insufficient recovery that followed show the limits of the export-led growth policies. The most striking evidence is the decelerating Chinese growth. This situation brings forward the recipe of rebalancing growth in favor of the domestic market for export-led growth countries, including South Korea. A stronger role for the domestic market implies that an increase of household consumption offsets, at least partially, a decrease in net exports.<sup>6</sup>

---

1 Foster and Yates (2014) provide a quick example: A simple search of the phrase “income inequality” in the New York Times archive among the articles between 2007 and 2014 results in 4260 entries while it is 2660 for the period 1977-2007. Foster, J.B., Yates, M.D. (2014). Piketty and the Crisis of Neoclassical Economics, *Monthly Review*, 66(6): 1-24.

2 Piketty, T. (2014). *Capital in the 21st Century*, Cambridge (US), Harvard University Press.

3 The other “tigers” are Taiwan, Hong Kong and Singapore.

4 World Bank (2017). *World Bank Development Indicators*, [http://databank.worldbank.org/data/download/WDI\\_excel.zip](http://databank.worldbank.org/data/download/WDI_excel.zip), (Date of Access: 01.03.2017)

5 The decline of the labor income share in South Korea is addressed in detail in the related section.

6 Jetin, B., Kurt, O.E. (2016). Functional income distribution and growth in Thailand: A post Keynesian econometric analysis, *Journal of Post Keynesian Economics*, 39(3): 334-60.



This article focuses on the relation between the functional income distribution and demand in South Korea to examine whether pro-labor growth policies are feasible for this country. From a post Keynesian view, an increasing share of labor income must have a higher positive effect on household consumption in order to offset its negative effect on investment and net exports. If this can be achieved, the demand-regime is called wage-led; otherwise it is profit-led. In order to analyze the demand regime in South Korea, we employ the post Keynesian model developed by Jetin and Kurt<sup>7</sup>, which is based on the Bhaduri-Marglin<sup>8</sup> type of model of Stockhammer, Onaran, and Ederer<sup>9</sup>.

The South Korean economy has already been examined from a post Keynesian view<sup>10</sup>; however, this article brings two novelties to the analysis of the country. The first contribution is the application of the model of Jetin and Kurt<sup>11</sup>, which propose a new treatment of international trade within a post Keynesian model. The export prices are endogenized in a price-maker/taker setting and the exports are dependent on relative export prices in this model. The second contribution is the use of an alternative labor income share series for the analysis of the demand regime.

This article is organized as follows. Next section presents the structural change and the macroeconomic performance of South Korea. The third section focuses on the evolution of the labor income share of the country. The fourth section presents the theoretical approach. The fifth section offers a survey of the empirical literature. The penultimate section describes the estimation procedures of parameters of the theoretical model and presents the econometric investigation and their results. The last section concludes with a general assessment and policy discussions.

## 2. South Korea's Structural Change and Macroeconomic Performance

South Korea was considered to be a low-income country by the World Bank by 1960. The country suffered from high trade deficits that were covered by the U.S. aid. The coup d'état in May 1961 by General Park Chung Hee became a turning point in the history of the country. In two decades the country became the top third of all middle-income oil importing countries according to the World Bank's classification. The average annual growth rate of the economy in the period 1960-70 was 8.6% compared to 5.8% of the average of the middle-income countries. During the following decade, the macroeconomic performance of the country was even more impressive: 9.5% compared to 5.6% of the middle-income countries. The attained high growth rates are due to the breakthrough in industry (17.2% during 1960-70 and 15.4% during 1970-80) and manufacturing (17.6% during 1960-70 and 16.6% during 1970-80).<sup>12</sup>

7 Jetin and Kurt, 2016.

8 Bhaduri, A. and Marglin, S. (1990). Unemployment and the real wage: the economic basis for contesting political ideologies, *Cambridge Journal of Economics*, 14(4): 375-93.

9 Stockhammer, E. et al. (2009). Functional Income Distribution and Aggregate Demand in the Euro-area, *Cambridge Journal of Economics*, 33(1): 139-59.

10 These studies and their results are addressed at the following sections.

11 Jetin and Kurt, 2016.

12 Hart-Landsberg, M. (1993). The rush to development: Economic change and political struggle in South Korea, *New York, Monthly Review*, p.26-27.

The South Korean economy passed through a rapid and vast structural transformation during those two decades. The share of agriculture in total value added (37% in 1960) and that in total employment (66%) halved in two decades, while the share of industry in total value (20%) doubled and that in employment (9%) more than tripled. However, the share of services in economy remained stable while the share of this sector in total employment increased from 27% to 37%.<sup>13</sup>

Industrialization, which went hand in hand with export-led growth, altered the composition of exported and imported products. The exports of the primary goods in total exports decreased from 23% to 3% from 1967 to 1980, while its share in total imports increased from 25% to 45% in the same period. While the exports of primary goods attenuated in the course of time, the imports share of the latter steadily decreased until the 1997 crisis and retook off again. The long-term trends, from 1967 to 2013, indicate that the share of consumption goods in exports has decreased from 31% to 18% while the share of equipment goods has increased from 3% to 28%, and they constitute the most important export items. The trends also point to a long-run decline in the share of intermediate and equipment goods within the total imports.<sup>14</sup>

During the period 1960-70, the average annual growth rate of exports was 34.1%, far outpacing that of the middle-income oil importing countries whose average annual growth rate of exports was 7.1%. 1970s witnessed a similar pace with 23% compared to 4.3%.<sup>15</sup> The growth in exports was accompanied by a trade deficit that persisted until the 1997 Asian crisis. The share of the trade in total output was also subject to change in the course of time. International trade was almost negligible for South Korea in 1960, however, in 1980, the share of the exports in total value added was 10%, and that of the imports was 16%. The weight of international in the economy went far beyond these figures by continuation of the export-led growth. In 2011, the exports constituted the half of the GDP, while the imports to GDP ratio was 43%. The increasing international trade went hand in hand with the increasing share of investment until the 1997 Asian crisis. While the investment share of GDP almost steadily increased and peaked up to 39% just before the crisis in 1996, it has been declining since then. As of 2011, investment only constitutes one quarter of the GDP of South Korea. Meanwhile the economy was confronted with a steadily declining consumption share, which was 77% in 1960 and became 51% in 2011.<sup>16</sup> A decreasing labor income share also accompanied the decline in the consumption.

Hart-Landsberg<sup>17</sup> explains the rapid export-led growth between the early 1960s and 1997 in South Korea by two international and two domestic factors. At international level, the Japanese

---

13 Hart-Landsberg, 1993, p.28-29.

14 CEPII (2014). *CHELEM (Comptes Harmonisés sur les Echanges et L'Economie Mondiale*, Harmonized international trade flows, balances of payments and world revenues), <https://chelem.bvdep.com>, (Date of Access: 28.04.2014)

15 Hart-Landsberg, 1993, p.31.

16 World Bank (2014). World Bank Development Indicators, [http://databank.worldbank.org/data/download/archive/WDI\\_excel\\_2014\\_04.zip](http://databank.worldbank.org/data/download/archive/WDI_excel_2014_04.zip), Date of Access (14.04.2014).

17 Hart-Landsberg, M. (2009). The Promise and Perils of Korean Reunification, *Monthly Review*, 60(11): 50-59.

were ready to export their technology, components, and machinery to the *chaebols*<sup>18</sup>, and the U.S. was willing to politically and financially support the South Korean government. At domestic level, the economy was controlled by the State, which was ruled by the military, and the labor force was repressed. However, he asserts that the South Korean growth after the 1997 crisis owed to four factors: Government deficit spending, foreign direct investment, consumer spending, and exports.

South Korea, starting from a low-income agriculture economy, turned into an export base in a few decades. However, this growth pattern was accompanied by a long-run decline, except some periods, in the share of the labor in total value added. This decline became even more significant after the 1997 crisis and the last global economic and financial crisis has even accelerated this decline. In the next section, we present the evolution of labor income share in South Korea according to different sources.

### 3. Labor Income Share in South Korea

Measuring labor share in South Korea, as a member country of OECD, is a relatively easier task, compared to other economies in the East and Southeast Asia.<sup>19</sup> We used two databases; those of the ILO and the OECD, for labor income share series and constructed a new one through retropolation.

ILO Global Wage Database<sup>20</sup> provides two labor share series, an unadjusted, i.e. total compensation of employees as a share of GDP, and an adjusted, for the self-employed, for South Korea. The former series, available from 1995 to 2011, oscillate around 50%, while the latter declines from 74% to 63% in the same time span. The series calculated by the OECD<sup>21</sup> cover the period 1970-2011 and they have a similar trend with the adjusted ILO series during the period 1995 – 2011.

The unadjusted series provided by the ILO underestimate the labor income share in South Korea while the OECD series seem to overestimate it.<sup>22</sup> Since the adjusted ILO series cover only a short span of time, we opt for using these series for the period 1995-2011 along with the retropolated OECD series. Maintaining the former series, we depart from the level of its first available point, i.e. in 1995, and recalculate a new series using the growth rate of the OECD series for the period 1970-1995. Those new series, titled “ILO-OECD Reconstructed” are presented along with the other series from the ILO and the OECD in Figure 1.

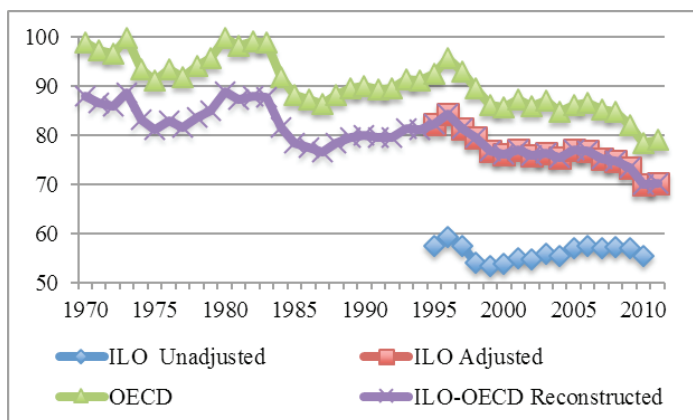
18 *Chaebols* are Korean family-owned holding companies.

19 See, for example, Jetin and Kurt (2016), for a comparison with measurement and adjustment of labor income share in Thailand.

20 ILO (2014), Global Wage Database, [www.ilo.org](http://www.ilo.org), (Date of Access: 29.05.2014)

21 OECD (2014), OECD.Stat, <http://stats.oecd.org>, (Date of Access: 27.05.2014)

22 As of 1970, OECD series takes the value of 95% and 71% in 2011.

**Figure I:** Labor income share (% of GDP at factor cost) in South Korea (1970 – 2011)

Source: ILO, Global Wage Database, 2014 and OECD, OECD.Stat, 2014

The reconstructed series, starting with 88% is in a steady trend of decline during the whole period except two sub periods. We observe two temporary periods of ascent in the late 1970s until early 1980s and another starting in late 1980s until the 1997 Asian crisis. However, the labor income share continues decreasing in the post-crises period. The decline is even more apparent when the share of labor income in GDP at market prices is considered.<sup>23</sup> The decline is more than 20% in four decades. After the last economic and financial crisis of 2008-2009, a faster decline in the labor share is observed. As stated in the previous section, in parallel with the decline in the labor income share, the consumption share in GDP decreased and exports share, along with imports, in GDP increased from 1960s on. This, at the first sight, might be a sign of a long-run tradeoff between consumption/labor income and exports. As for the investment we do not observe a stable pattern, though. In the next section we present our theoretical approach that addresses these issues.

#### 4. Theoretical Approach and Variables

Wages, in general, are considered a cost factor in production within the neoclassical paradigm. However, post Keynesian framework provides a different explanation to its relation to demand/output. While lower unit labor costs, hence wages, policies are praised for attaining higher export shares in world markets; wages as a determinant of domestic demand is pushed to background. Post Keynesian, in particular post Kaleckian models of income distribution and growth address these issues by taking both domestic and international markets into account. In this framework an increase in labor's share in total income might lead to a growth in output, which is the case of wage-led demand. Increased share of labor might result in a decrease in output, which is the case of profit-led demand regime.

<sup>23</sup> We do not exhibit the evolution of the labor income share as a percentage of GDP in market prices due to space limitations.

An important distinction to be made within the framework of the post Keynesian models of income distribution and growth is that among demand, accumulation and productivity regimes. Capital accumulation and productivity regimes might, as well, be wage or profit-led. In our framework, we focus on demand and its growth, while capital accumulation and technical progress are not treated.<sup>24</sup> The analysis and its results are pertinent to short-run since there is no capital accumulation in the model.

It should be underlined that income distribution is not the unique, but an important factor that determines growth. Monetary and fiscal policies, exogenous shocks such as oil price shocks, shifts in real exchange rates etc. also have influences on aggregate demand.<sup>25</sup> The aim of this analysis is rather to find the impact of variations in (exogenous) income distribution on demand (growth) in the short-term.

The model employed for the analysis of the demand regime in South Korea is by Jetin and Kurt<sup>26</sup>, which is a modified version of the model by Stockhammer, Onaran, and Ederer<sup>27</sup>, the latter being based on the theoretical model in the seminal work of Bhaduri and Marglin<sup>28</sup>. In the first two type of models, income distribution has separable effects on consumption ( $C$ ), investment ( $I$ ), exports ( $X$ ) and imports ( $M$ ) (or net exports  $NX$ ). The demand components are functions of income ( $Y$ ), labor (income) share ( $LS$ ), and some other control variables. The government sector is excluded from the model since the government expenditures depend only on income or they are exogenous. Then the aggregate demand can be written as:

$$AD = C(Y, LS) + I(Y, LS) + NX(Y, P) \quad (1)$$

where  $P$  is the domestic price level, which is a (indirect) function of  $LS$ . Differentiation of the equation (1) with respect to  $LS$  and goods market equilibrium condition ( $Y^*=AD$ ) gives:

$$(dY^*/dLS = h_2/(1-h_1)) \quad (2)$$

where  $h_1 = \partial C/\partial Y + \partial I/\partial Y + \partial NX/\partial Y$  and  $h_2 = \partial C/\partial LS + \partial I/\partial LS + \partial NX/\partial LS$ . For the stability of the model, the multiplier  $1/(1-h_1)$  should be positive. The sign of  $h_2$ , which is called *private excess demand*, determines the sign of the total derivative. The latter gives the change in demand due to a variation in income distribution at a fixed level of income. The sign of  $h_2$  cannot be known in advance without an empirical investigation since the partial derivatives have different signs and the model does not give any information about their magnitudes.  $\partial NX/\partial Y$  is equal to  $\partial X/\partial Y - \partial M/\partial Y$ ; however, since there is no effect of domestic income on the exports, the term reduces to

24 See Hein (2014) for an extensive theoretical and empirical literature review covering these models. Hein, E. (2014). *Distribution and Growth After Keynes: A Post-Keynesian Guide*, Cheltenham, Edward Elgar.

25 Lavoie, M., Stockhammer, E. (2013). "Wage-led Growth: Concept, Theories and Policies", *Wage-led Growth: An equitable strategy for economic recovery*, Editor: Marc Lavoie, Engelbert Stockhammer, New York, Palgrave Macmillan, 13-39, p. 23

26 Jetin and Kurt, 2016.

27 Stockhammer et al., 2009.

28 Bhaduri and Marglin, 1990.

–  $\partial M/\partial Y$ . Eventually,  $h_1$  becomes  $\partial C/\partial Y + \partial I/\partial Y - \partial M/\partial Y$ . If  $dY^*/dLS$  is positive then the demand regime is wage-led; otherwise it is profit-led.

The change in aggregate demand starts off by a change in income distribution. The multiplier mechanism will have an effect on consumption, investment, and imports. For a given level of  $Y$ , the total effect of income distribution on the equilibrium demand can also be written as:

$$(dY^*/Y)/dLS = h_2/(1-h_1) \quad (3)$$

which gives the percentage change in the demand due to a one percent increase in the  $LS$ , where

$$h_2 = \partial C/Y / \partial LS + \partial I/Y / \partial LS + \partial NX/Y / \partial LS. \quad 29$$

The demand regime might be different for domestic and open economies. The former is composed of consumption and investment, while the latter, in addition, includes exports and imports. If consumption is more sensitive to a change in labor income share than investment, then the economy is wage-led; otherwise it is profit-led. According to the post Keynesian approach, an increase in labor share promotes household consumption but investments decrease due to lower profit shares. Increasing labor share is supposed to stimulate the consumption of the workers more than that of the capitalists.<sup>30</sup> If the domestic economy is wage-led, the total economy might or not be wage-led. If the domestic economy is profit-led, the total economy, as well, must be profit-led since the effect of the labor share on net exports is negative.

The model of Jetin and Kurt<sup>31</sup> maintain the analytical framework of that of Stockhammer, Onaran and Ederer<sup>32</sup> for the domestic economy and the imports function, but they integrate some elements of international price competition into the modeling of exports. As for the domestic economy, the consumption function is of the form  $C = f(W, R)$ , where  $W$  is the labor income and  $R$  is the capital income, including all non-labor income. The investment function is of the form  $I = f(Y, R)$ , which takes into account both the size of the economy and the profits. The exports function proposed by Stockhammer, Onaran and Ederer<sup>33</sup> is of the form  $X = f(Y_{for}, E, P_x/P_m)$ , where  $Y_{for}$  is the main foreign trade partners' weighted GDP,  $E$  is the exchange rate and  $P_x/P_m$  is the terms of trade,  $P_x$  being the export prices and  $P_m$  the import prices. The imports are modeled as  $M = f(Y, E, P/P_m)$ .

The exports function employed by Jetin and Kurt<sup>34</sup> is different at two points. Firstly, it is a function of the relative export prices  $P_x^{rel}$ , which is the ratio of  $P_x$  to  $P_x^{comp}$ , the latter being the weighted export prices of the competitor countries. This assumption is more realistic since the

29 We use this version of the multiplier for our calculations.

30 At the margin, Kaldor's phrase "Capitalists earn what they spend, and workers spend what they earn" gives the gist of this assumption. Kaldor, N. (1955/56). *Alternative Theories of Distribution*, *Review of Economic Studies*, 23(2): 83-100.

31 Jetin and Kurt, 2016. See the table at p. 341 for the comparison of the two models.

32 Stockhammer et al., 2009.

33 Stockhammer et al., 2009.

34 Jetin and Kurt, 2016.

importing countries compare export price of exporting countries, not their import prices. The export prices  $P_x$  is a function of  $P$  and  $P_x^{comp}$  within a price maker/price taker setting. The impact of the import prices on the export prices is not put aside but captured through the domestic prices.  $P$  is a function of  $P_m$  and unit labor costs ( $ULC$ ). The other difference is that exports are a function of the total (weighted) imports of the world, but not of the GDP of the rest of the world. The import function is identical in both models.<sup>35</sup> The detailed definitions of the variables and corresponding data series and sources are in the Appendix.

## 5. Review of Empirical Literature

The approaches to testing the post Kaleckian models of income distribution, in terms of theoretical modeling and econometric methodology, are quite diverse. The literature review is not exhaustive but it provides access to the remaining literature. As mentioned above, our model focuses on the demand regime and does not treat capital accumulation and productivity regimes. We limit the review to models without capital accumulation and technical progress, though we refer to models testing the demand and productivity regime in South Korea.

Two different econometric methodologies are used in the literature. The majority of the empirical work is based on single equation estimation of consumption (or savings), investment, exports and imports (or net exports) functions. However, theoretical framework and empirical equations are not identical. Consumption functions are almost estimated in the same manner and investment equations slightly differ. The main difference among models stems from the treatment of the international trade and the auxiliary price equations required for integration of unit labor costs, and exports and import prices into the models.

Bowles and Boyer<sup>36</sup> are the first to apply single equation methodology to some developed countries. Storm and Naastepad<sup>37</sup> examine the growth pattern regime of the East and Southeast Asian countries, including South Korea; however they integrate technological progress (productivity regime) into their model. Naastepad and Storm<sup>38</sup> analyze eight member countries of the OECD and conclude that the demand is wage-led in France, Germany, Italy, the Netherlands, Spain, and the U.K.; profit-led in Japan and the U.S. Hein and Vogel<sup>39</sup> examine Austria, France, Germany, the Netherlands, the UK, and the U.S. Stockhammer, Onaran, and

---

35 The exchange rate is not used in exports and imports functions but it is implicitly taken into account by internationally comparable price indices.

36 Bowles, S., Boyer, R. (1995). Wages, aggregate demand, and employment in an open economy: an empirical investigation, *Macroeconomic Policy after the Conservative Era: Studies in Investment, Saving and Finance*, Editor: G. A. Epstein, H. M. Gintis, Cambridge (UK), Cambridge University Press, p. 143-71.

37 Storm, S., Naastepad, C. W. M. (2005). Strategic factors in economic development: East Asian industrialization 1950-2003, *Development and Change*, 36(6): 1059-94.

38 Naastepad, C. W. M., Storm, S. (2006/7). OECD demand regimes (1960-2000), *Journal of Post-Keynesian Economics*, 29(2): 213-48.

39 Hein, E., Vogel, L. (2008). Distribution and growth reconsidered: empirical results for six OECD countries, *Cambridge Journal of Economics*, 32(3): 479-511.



Ederer<sup>40</sup> apply the aforementioned model to the Euro area, considering it as a single country, and find that it is wage-led. Hartwig<sup>41</sup> applies Naastepad and Storm's<sup>42</sup> model treating both demand and productivity regimes, to the OECD countries, including South Korea, using panel data. He finds that the demand regime in the average OECD regime is wage-led. Molero-Simarro<sup>43</sup> finds that the demand regime of China is profit-led. Onaran and Galanis<sup>44</sup> conduct a comprehensive analysis of several countries, including South Korea, over the period 1960–2007. They use the theoretical model and methodology of Stockhammer, Onaran, and Ederer<sup>45</sup> but they carry it one step further. They conduct empirical research on sixteen of the G20 countries to analyze the interactions among countries calculating global multipliers. Their model enables examination of the impact of a simultaneous change in the labor income share at a global level on individual countries. They conclude that the global economy is wage-led and in case of a worldwide race to the bottom in the labor share, the global GDP contracts. More recently, Onaran and Obst<sup>46</sup> apply a similar model to the EU15 and find that a simultaneous decline in the labor income share has a significant negative effect on demand in the EU15.

The other type of models takes into account the interactions among the variables through use of Vector Autoregressive Models (VAR). These studies provide a system approach to estimation of some Kaleckian hypotheses. Gordon<sup>47, 48</sup> employs such a model, along with single equation estimations, for the U.S. Stockhammer and Onaran<sup>49</sup> apply a structural VAR model in their analysis of the U.S., the U.K. and France, where they test a set of hypotheses. Onaran and Stockhammer<sup>50</sup> apply a similar model to South Korea and Turkey, and find some evidence for wage-led regimes. However, the models and their results are not directly comparable with

---

40 Stockhammer et al., 2009.

41 Hartwig, J. (2014). Testing the Bhaduri-Marglin model with OECD panel data, *International Review of Applied Economics*, 28(4): 419-35.

42 Naastepad and Storm, 2006/7.

43 Molero-Simarro, R. (2015). Functional distribution of income, aggregate demand, and economic growth in the Chinese economy, 1978–2007, *International Review of Applied Economics*, 29(5): 435-54.

44 Onaran, Ö., Galanis, G. (2014). Income Distribution and Growth: A Global Model, *Environment and Planning A*, 46(10): 2489-2513.

45 Stockhammer et al., 2009.

46 Onaran, O., Obst, T. (2016). Wage-led growth in the EU15 member-states: the effects of income distribution on growth, investment, trade balance and inflation, *Cambridge Journal of Economics*, 40(6): 1517-1551.

47 Gordon, D.M. (1995). Putting the horse (back) before the cart: disentangling the macro relationship between investment and saving, *Macroeconomic Policy after the Conservative Era. Studies in Investment, Saving and Finance*, Editor: G. A. Epstein, H. M. Gintis, Cambridge (UK), Cambridge University Press, 57-108.

48 Gordon, D.M. (1995). Growth distribution and the rules of the game: social structuralist macro foundations for a democratic economic policy?, *Macroeconomic Policy after the Conservative Era. Studies in Investment, Saving and Finance*, Editor: G. A. Epstein, H. M. Gintis, Cambridge (UK), Cambridge University Press, 335-83.

49 Stockhammer, Ê., Onaran, O. (2004). Accumulation, Distribution and Employment: A Structural VAR Approach to a Kaleckian Macro-Model, *Structural Change and Economic Dynamics*, 15(4): 421-47.

50 Onaran, O., Stockhammer, E. (2005). Two Different Export-Oriented Growth Strategies: Accumulation and Distribution in Turkey and in South Korea, *Emerging Markets Finance and Trade*, 41(1): 65-89.



those of the first type of analyses. The latter find that the total economy of South Korea is wage-led. Barbosa-Filho and Taylor<sup>51</sup> adopt a similar approach for the U.S. and find that the overall economy is profit-led.

## 6. Estimation of Model Parameters and Results

In this section we present the estimation procedure of the parameters of the equations of the model and our estimations based on this procedure, comparing them with the other findings in the literature and interpret the economic meaning of our results.

We first examined the stationarity properties of the series in logarithms using the Augmented Dickey–Fuller (ADF) test. The highest order of integration is found to be 1, i.e.  $I(1)$ . When all the series in same equation were  $I(1)$  we tested for cointegration among them using the Engle-Granger (EG) method. In case of no cointegration, we ran an ordinary least squares (OLS) in differences of variables. When all the variables in same equation were stationary we applied the OLS method in differences, as well, since we are interested in the short-run effects. In some estimations autoregressive terms are included using the Prais-Winsten (PW) method. Dummy variables are employed in order to control for outliers in some equations. In case variables in same equation were not of same order, we employed the Bounds test of Pesaran, Shin and Smith<sup>52</sup>. When cointegration tests gave no sign of cointegration or were inconclusive, OLS method in differences of the variables is employed.<sup>53</sup>

After applying the relevant estimation technique, we checked the robustness of the estimated equations by using the standard tests on residuals and coefficients. For the residuals, we report the Durbin Watson test statistic and the probability values for White's heteroscedasticity test, the autoregressive conditional heteroscedasticity (ARCH) test with one lag, and the Doornik-Hansen normality test. For the overall significance of the model and the parameters, probability values of the F-test, RESET test, and CUSUM tests are presented. In order to check for multicollinearity among the regressors, we report the VIF (variance inflation factor).<sup>54</sup>

### 6.1. Consumption Equation

Consumption and labor income ( $W$ ) series in logarithm are non-stationary but capital income ( $R$ ) is stationary. At the first step we conducted the Bounds tests for the consumption equation. While the Bounds F-test statistic shows signals of cointegration, this is not confirmed by the Bounds

51 Barbosa-Filho, N.H., Taylor, L. (2006). Distributive and demand cycles in the US economy-a structuralist Goodwin model, *Metroeconomica*, 57(3): 389-411.

52 Pesaran, M. H. et al. (2001). Bounds testing approaches to the analysis of level relationships, *Journal of Applied Econometrics*, 16(3): 289-326. Three outcomes are possible due to the nature of the test. The series might be cointegrated, stationary, or the test might not be conclusive.

53 The results of the ADF, EG and Bounds tests are not presented due to space limitations but they are available on request.

54 We report the highest VIF of the regressors of a given regression. Values greater than 10 point to multicollinearity.

t-test statistic. There is either no cointegration, or no conclusion can be drawn. Therefore, we estimated the equation in differences of the series. The regression results are presented in Table 1.

We conducted two regressions for the consumption function. The first specification suffers from heteroscedasticity and the sum of the propensities to consume out of two income types is superior to unity. In order to overcome this problem, we employed a dummy variable controlling the sharp decline in consumption and income due to the 1997 crisis and used the Prais-Winston method since otherwise the errors were autocorrelated.<sup>55</sup> The propensities obtained in the second estimation are more realistic. As expected, the propensity to consume out of wages ( $e_{CW}$ ) is higher than that out of profits ( $e_{CR}$ ). The high differential of 0.58 is an indication of wage-led demand, at least for the domestic economy. We use the results of this second specification in our calculations. Onaran and Galanis<sup>56</sup> find  $e_{CW}$  0.85 and  $e_{CR}$  0.07, which gives a higher differential of consumption propensities, which is a stronger sign of having a more wage-led demand regime.

**Table 1:** Consumption equation estimations (1970-2011)

Estimated equation: $\Delta \ln C = \text{constant} + e_{CW} \Delta \ln W + e_{CR} \Delta \ln R$				
Regressors	Coefficient	t-ratio	Coefficient	t-ratio
Constant	-0.012	-1.798	0.008	1.062
$\Delta \ln W$	0.962***	11.440	0.71***	8.082
$\Delta \ln R$	0.162***	6.332	0.13***	5.927
$D_{1998}$			-0.105***	-5.229
$\rho^a$			0.248	
<b>Diagnostics</b>				
$R^2$	0.783		0.868	
Adjusted $R^2$	0.771		0.857	
DW statistic	2.009		1.836	
White's heteroscedasticity test <sup>b</sup>	0.000			
ARCH test (1 lag) <sup>b</sup>	0.139		0.417	
Normality test <sup>b</sup>	0.162		0.016	
F-test <sup>b</sup>	0.000		0.000	
RESET test (with squares) <sup>b</sup>	0.000			
CUSUM test <sup>b</sup>	0.756			
Highest VIF	1.144		1.772	

Source: Author's own calculations. \*\*\*, \*\* and \* represent 1, 5 and 10% significance levels, respectively.

<sup>a</sup>  $\rho$  is the autoregression parameter of the Prais-Winston method.

<sup>b</sup> Probability values of the corresponding tests

55 We carried out the estimations using the software GRET. Heteroscedasticity, RESET, and CUSUM tests are not available when the PW method is used. However, while the residuals became homoscedastic, autocorrelation among the series was detected by adding the variable  $D_{1998}$ . We do not report the results of this intermediate estimation. Cottrell, A., Lucchetti, R. (2015). GRET: Gnu regression, econometrics and time-series library, <http://gret.sourceforge.net>.

56 Onaran and Galanis, 2014.

## 6.2. Investment Equation

The unit root tests show that the investment ( $I$ ) and the capital income ( $R$ ) series in logarithm are stationary while output series ( $Y$ ) is non-stationary. The Bounds t-test shows no indication of cointegration among the series. Consequently we estimated the equation in differences of the variables by using two specifications. The regression results are in Table 2.

The first regression without dummy variables ended up with a problem of heteroscedasticity. In order to prevent it we added dummy variables for the 1997 crisis; however, it did not turn out to be significant. The residuals showed that the outlier was the year 1978, and we added a dummy for this year, which became significant. The White test for the first regression shows that the residuals are homoscedastic; however, the Durbin-Watson statistic is at the limit of 1.60. In order to improve the estimation, we used the PW method in the second estimation. We opt for this specification in our calculations. The results show that profit share is not significant in both of the estimations. While the aggregate demand multiplier ( $e_{IY}$ ) is 2.46 in the first estimation, it became 2.30 in the second one, which we employ in our calculations. Onaran and Galanis<sup>57</sup> include government investment as an explanatory variable in the estimation of their private investment function to control for crowding-in or crowding-out effects but this variable does not turn out to be significant.  $e_{IY}$  is found 2.51, in their estimation.

**Table 2:** Investment Equation Estimations (1970-2011)

Estimated Equation: $\Delta \ln I = \text{constant} + e_{IY} \Delta \ln Y + e_{IR} \Delta \ln R$				
Regressors	Coefficient	t-ratio	Coefficient	t-ratio
Constant	-0.078	-5.691	-0,068***	-4.565
$\Delta \ln R$	-0.051	-0.971	-0,053	-1.087
$\Delta \ln Y$	2.46***	12.350	2.299***	11.770
$D_{1978}$	0.15***	3.492	0.121***	3.007
$\rho^a$			0.298	
<b>Diagnostics</b>				
$R^2$	0.831		0.845	
Adjusted $R^2$	0.823		0.832	
DW statistic	1.602		1.861	
White's heteroscedasticity test <sup>b</sup>	0.604			
ARCH test (1 lag) <sup>b</sup>	0.408		0.781	
Normality test <sup>b</sup>	0.116		0.183	
F-test <sup>b</sup>	0.000		0.000	
RESET test (with squares) <sup>b</sup>	0.837			
CUSUM test <sup>b</sup>	0.816			
Highest VIF	1.098		1.098	

Source: Author's own calculations. \*\*\*, \*\*, and \* represent 1, 5 and 10% significance levels, respectively.

<sup>a</sup>  $\rho$  is the autoregression parameter of the Prais-Winston method.

<sup>b</sup> Probability values of the corresponding tests

### 6.3. Exports Equation

We estimated the exports equation with two alternative measures of world demand, a weighted sum of exports ( $M_{w1}$ ) and a simple sum ( $M_{w2}$ ). Both series in natural logarithms are I(1), while exports ( $X$ ) and relative export prices ( $P_x^{rel}$ ) series are stationary for South Korea. As we previously did for the consumption and investment equations, we applied the Bounds test to the exports equation. The test results show no sign of cointegration among exports, world demand and relative export prices series. We estimated the equation in differences of the variables as shown in Table 3.

We used two specifications for the two sets of estimations of the exports function with different world demand measures. The first regressions suffer from heteroscedasticity, which is due to the sharp rise and falls in the exports in 1970s. We observe a sudden growth in exports in 1973, at around 56%, in sharp contrast to the contraction by 2% in the aftermath of the oil crisis.<sup>58</sup> After a few years the South Korean economy recovered and in 1976 achieved a 40% growth rate in the exports. In order to solve the problem of heteroscedasticity, we tried several combinations of dummy variables corresponding to those three years. We finally kept all the variables for the years 1973, 1974, and 1976 in the second regressions, in which they are all significant with the expected signs. We employed the PW method to eliminate the autocorrelation.

The results of the second specifications in both set of regressions show that an increase in the world demand, measured by weighted or simple sum of global imports, by 1% leads to between 0.31-0.38% increase in the exports of South Korea. Jetin and Kurt<sup>59</sup> estimate this coefficient 0.30 for Thailand with both measures of the world demand. The magnitudes of the coefficients for the relative export prices differ considerably among the regressions with alternative measures of the world demand. The exports are more sensitive (-0.76) to export price variations if the measure of the world demand is  $M_{w1}$ , while it is less in absolute value (-0.63) if  $M_{w2}$ . We use the former in our calculations. Jetin and Kurt<sup>60</sup> find this coefficient - 0.67 and - 0.66 for the two measures, respectively, in their analysis of Thailand.

### 6.4. Imports Equation

All the variables in the imports equation are I(1) according to the ADF unit root tests. However, we fail to reject the null hypothesis of no cointegration. Consequently, we estimated the equation in differences as in Table 4.

58 In 1973 the South Korean government had launched a program to establish some industries for both import-substituting and export-generating purposes. The government applied subsidizations to capital in new heavy and chemical industries (Hart-Landsberg, 1993, p.38).

59 Jetin and Kurt, 2016.

60 Jetin and Kurt, 2016.

**Table 3:** Exports Equation Estimations (1970-2011)

Estimated Equation: $\Delta \ln X = \text{constant} + \beta \Delta \ln M_{wj} + \kappa \Delta \ln P_x^{\text{rel}}$								
	j=1				j=2			
Regressors	Coefficient	t-ratio	Coefficient	t-ratio	Coefficient	t-ratio	Coefficient	t-ratio
Constant	0.102***	5.444	0.089***	5.635	0.100***	5,180	0.091***	5.565
$\Delta \ln M_{wj}$	0.303***	2.189	0.382***	3.801	0.291**	2,212	0.312***	2.945
$\Delta \ln P_x^{\text{rel}}$	-0.527	-1.331	-0.757**	-2.683	-0.405	-1.052	-0.630**	-2.166
$D_{1973}$			0.260***	4.208			0.225***	3.275
$D_{1974}$			-0.241***	-3.482			-0.216***	-2.980
$D_{1976}$			0.209***	3.090			0.242***	3.429
$\rho^a$			0.288				0.240	
<b>Diagnostics</b>								
R <sup>2</sup>	0.125		0.653		0.127		0.611	
Adjusted R <sup>2</sup>	0.079		0.603		0.081		0.555	
DW statistic	1.859		1.845		1.797		1.887	
White's heteroscedasticity test <sup>b</sup>	0.120				0.000			
ARCH test (1 lag) <sup>b</sup>	0.038		0.067		0.079		0.218	
Normality test <sup>b</sup>	0.006		0.720		0.027		0.507	
F-test <sup>b</sup>	0.079		0.000		0.076		0.000	
RESET test (with squares) <sup>b</sup>	0.308				0.816			
CUSUM test <sup>b</sup>	0.000				0.001			
Highest VIF	1.071		1.324		1.014		1.382	

Source: Author's own calculations. \*\*\*, \*\* and \* represent 1, 5 and 10% significance levels, respectively.

<sup>a</sup>  $\rho$  is the autoregression parameter of the Prais-Winsten method.

<sup>b</sup> Probability values of the corresponding tests

Estimation results show that an increase in the domestic demand by 1% leads to a 2.27 % rise in the imports. The coefficient estimated by Onaran and Galanis<sup>61</sup> is of exactly same magnitude, however in our estimation the domestic to import prices ratio ( $P/P_m$ ) is not significant, while they find the corresponding coefficient 0.25, which is significant at 10%. Our result points out that imported goods are not substitutable with the domestic ones.

61 Onaran and Galanis, 2014.

**Table 4: Imports Equation Estimation (1970-2011)**

Estimated Equation: $\Delta \ln M = \text{constant} + e_{m,y} \Delta \ln Y + \gamma \Delta \ln P/P_m$		
Regressors	Coefficient	t-ratio
Constant	-0.040*	-1,932
$\Delta \ln Y$	2.266***	7,286
$\Delta \ln P/P_m$	0.124	0,965
<b>Diagnostics</b>		
R <sup>2</sup>	0.733	
Adjusted R <sup>2</sup>	0.719	
DW statistic	1.665	
White's heteroscedasticity test <sup>a</sup>	0.800	
ARCH test (1 lag) <sup>a</sup>	0.507	
Normality test <sup>a</sup>	0.224	
F-test <sup>a</sup>	0.000	
RESET test (with squares) <sup>a</sup>	0.896	
CUSUM test <sup>a</sup>	0.355	
Highest VIF	1.668	

Source: Author's own calculations. \*\*\*, \*\* and \* represent 1, 5 and 10% significance levels, respectively.

<sup>a</sup> Probability values of the corresponding tests

6.5. Domestic Prices Equation

The ADF unit root tests point to stationarity of the variables in the domestic prices equation. We estimated the equation via OLS in differences of the variables, instead of their levels, since we are interested in the short-term effects. The regression results are presented in Table 5.

We estimated an alternative regression with a dummy variable controlling for the year 1974, when South Korea witnessed an unexpectedly high inflation rate due to the oil crisis. However, adding this variable changed neither the qualitative results nor the estimated magnitude of the effect of unit labor costs on domestic prices. Both specifications indicate that a 1% increase in the unit labor costs lead to a 0.94% increase in the domestic prices. Onaran and Galanis<sup>62</sup> find a much lower coefficient of 0.74. The import prices have no effect on the domestic prices in our estimations. The latter find the corresponding coefficient 0.07 at 10% level of significance and the one period lagged coefficient 0.10 at 5% level of significance.

**Table 5: Domestic Prices Equation Estimations (1970-2011)**

Estimated Equation: $\Delta \ln P = \text{constant} + \eta \Delta \ln ULC + \mu \Delta \ln P_m$				
Regressors	Coefficient	t-ratio	Coefficient	t-ratio
Constant	0.009*	2.002	0.009**	2,383
$\Delta \ln ULC$	0.936***	21.340	0.935***	24.040
$\Delta \ln P_m$	0.023	0.309	-0.036	-0.524
$D_{1974}$			0.077***	3.362
<b>Diagnostics</b>				
R <sup>2</sup>	0.952		0.963	
Adjusted R <sup>2</sup>	0.949		0.960	
DW statistic	2.119		2.187	

62 Onaran and Galanis, 2014.

White's heteroscedasticity test <sup>a</sup>	0.314	0.954
ARCH test (1 lag) <sup>a</sup>	0.050	0.070
Normality test <sup>a</sup>	0.054	0.434
F-test <sup>a</sup>	0.000	0.000
RESET test (with squares) <sup>a</sup>	0.436	0.143
CUSUM test <sup>a</sup>	0.186	0.854
Highest VIF	1.623	1.737

Source: Author's own calculations. \*\*\*, \*\* and \* represent 1, 5 and 10% significance levels, respectively.

<sup>a</sup> Probability values of the corresponding tests

## 6.6. Export Prices Equation

All the variables in the export prices equation are stationary according to the unit root tests. Following the same approach in the previous subsection, we estimated an OLS equation in differences of the variables. The results of the estimation are presented in Table 6.

The regressions show that both domestic prices and export prices of the competitors are significant in determining the export prices of South Korea. An increase in the domestic prices by 1% leads to a 0.22% rise in the export prices. The effect of the competitors' prices on export prices is 0.65, which is in line with the price taker assumption for South Korea. Jetin and Kurt<sup>63</sup> find these coefficients 0.31 and 0.41, respectively, for Thailand.

**Table 6:** Export Prices Equation Estimation (1970-2011)

Estimated Equation: $\Delta \ln P_x = \text{constant} + \lambda \Delta \ln P + \tau \Delta \ln P_x^{\text{comp}}$		
Regressors	Coefficient	t-ratio
Constant	0.002	0.304
$\Delta \ln P$	0.216***	4.101
$\Delta \ln P_x^{\text{comp}}$	0.649***	6.687
<b>Diagnostics</b>		
R <sup>2</sup>	0.752	
Adjusted R <sup>2</sup>	0.739	
DW statistic	2.356	
White's heteroscedasticity test <sup>a</sup>	0.976	
ARCH test (1 lag) <sup>a</sup>	0.651	
Normality test <sup>a</sup>	0.002	
F-test <sup>a</sup>	0.000	
RESET test (with squares) <sup>a</sup>	0.217	
CUSUM test <sup>a</sup>	0.464	
Highest VIF	1.306	

Source: Author's own calculations. \*\*\*, \*\* and \* represent 1, 5 and 10% significance levels, respectively.

<sup>a</sup> Probability values of the corresponding tests

63 Jetin and Kurt, 2016.

### 6.7. Calculation of the Effect of Income Distribution on Growth and Evaluation of the Econometric Findings

The overall effect on an increase of the labor income share on economic growth is by the multiplier in the equation (3). The sign of the private excess demand ( $h_2$ ) characterizes the demand growth regime and  $h_1$  determines its magnitude. We adopt the approach of Jetin and Kurt <sup>64</sup> for our calculations since the model, hence the multipliers, are identical.

The first element of the  $h_1$  is the marginal effect  $\partial C/\partial Y$ , which is equal to the multiplication of  $e_{CY}$ , the elasticity of  $C$  with respect to  $Y$ , and the sample average of the ratio of  $C$  to  $Y$ .  $e_{CY}$  cannot directly be retrieved from the regressions. Stockhammer, Onaran and Ederer <sup>65</sup> sum  $e_{CW}$  and  $e_{CR}$  to estimate  $e_{CY}$ , while Onaran and Galanis <sup>66</sup> weight these propensities as  $e_{CR}(R/Y) + e_{CW}(W/Y)$ , where  $R/Y$  and  $W/Y$  are sample averages of these ratios. Since the weighted sum, which underestimates the income elasticity, is always lower than  $e_{CW}$ , we adopt the former approach. The second and the third elements of the  $h_1$  are straightforward.  $\partial I/\partial Y$  and  $\partial M/\partial Y$  are equal to  $e_{IY} I/Y$  and  $e_{MY} M/Y$ , respectively. As for the calculation of  $h_2$ , the first term  $\partial C/Y/\partial LS$  is equal to  $e_{CW} C/W - e_{CR} C/R$ , where  $C/W$  and  $C/R$  are sample averages of these ratios. The second term  $\partial I/Y/\partial LS$  is equal to  $-e_{IR}(I/R)(Y_f/Y)$ , where  $Y_f$  is the GDP at factor costs. The third term  $\partial X/Y/\partial LS$  is calculated by the formula  $[\kappa\lambda\eta/(1-\eta)](X/Y)/LS$ . In the same manner,  $\partial M/Y/\partial LS$  is calculated as  $[\gamma\eta/(1-\eta)](M/Y)/LS$ . <sup>67</sup> The effect of a 1% increase in the labor income share on the GDP components for a given level of output, the private excess demand, and the total demand are displayed in Table 7.

**Table 7:** Total effect of a 1% increase in the labor income share on the South Korean economy (1970-2011)

	% Change
Consumption ( $\partial C/Y/\partial LS$ )	0.117
Investment ( $\partial I/Y/\partial LS$ )	0.000
Domestic Economy	0.117
Exports ( $\partial X/Y/\partial LS$ )	-0.605
Imports ( $\partial M/Y/\partial LS$ )	0.000
Net Exports	-0.605
Private excess demand ( $h_2^a$ )	-0.488
Total effect ( $h_2/(1-h_1^b)$ )	-1.240

Source: Author's own calculations.

<sup>a</sup>  $h_2 = \partial C/Y/\partial LS + \partial I/Y/\partial LS + \partial NX/Y/\partial LS$ .

<sup>b</sup>  $h_1 = \partial C/\partial Y + \partial I/\partial Y + \partial NX/\partial Y$ .  $h_1$  is found to be 0.61.

The findings show that the aggregate South Korean demand is profit-led, while the domestic demand is wage-led. The variations in the labor share do not have short-term impact on the

<sup>64</sup> Jetin and Kurt, 2016.

<sup>65</sup> Stockhammer et al., 2009.

<sup>66</sup> Onaran and Galanis, 2014.

<sup>67</sup> See the appendix in Jetin and Kurt (2016) for derivation of the multipliers.



investment and imports. The trade-off between the effects of an increase in the labor income share is between those on the consumption and the exports. Redistribution of income in favor of labor in the short term has no negative impact on the investment but it might promote consumption. A 1% increase in labor income share leads to a 0.12% increase in the consumption at a given level of GDP. However, while the imports are not influenced by such a policy, the exports are expected to decrease by 0.61%, due to increasing unit labor costs. In sum, we find that a 1% increase in the South Korean labor income share leads to a 1.24% of contraction of the economy.

In the last section, we provide a further discussion on these results and draw policy conclusions from our findings along with a general assessment of our analysis.

### **6.8. General Assessment, Policy Implications and Conclusion**

This article examined the viability of pro-labor policies in South Korea within the framework of a post Keynesian/post Kaleckian model. Our analysis shows that, with other conditions remaining the same, a one percent increase in the labor share would lead to a short-term decrease in GDP of more than one percent since the demand regime in South Korea is profit-led. An increase in the labor share has a significant negative effect on the exports (and net exports) that cannot be balanced by the moderate positive counter effect on the consumption. The results in the previous study by Onaran and Galanis<sup>68</sup>, which is in general sense comparable with ours in terms of methodology, are partially in contradiction with our findings. While both studies show that income distribution has no impact on the investment (and imports at 5%), they find that the overall economy as well as the domestic one are wage-led: A 1% increase in labor income share results in a 0.12% growth in the South Korean GDP in their study. An increasing labor income share's effect on consumption more than offsets its effect on exports in their study, while in our study the exports effect is quite strong. The differences of the findings are partially due to the treatment of the international trade but the use of different time series might also have played a role.

The model presented above brings along some shortcomings regarding some assumptions and operationalization of the equations. Besides, some results of the econometric investigation require further explanation. First, the exogenous income distribution assumption is questionable since production and distribution simultaneously take place they have feedback effects on each other. While it is plausible to consider the income distribution as an outcome of power relations, or more precisely class struggle between workers and capitalists, rather than marginal productivities of labor and capital; using instrumental variables would give more reliable results in terms of econometrics. However, finding appropriate instruments with sufficient number of observations is not an easy task. Second, the model does not take into account financialization, especially issues concerning household debts and rentier class. These elements are especially important for determination of consumption and investment. Integration of the rentier class, who receive

---

68 Onaran and Galanis, 2014.

dividends and interest payments, in the model would be more complete for consumption and investment functions, as in the study by Onaran, Stockhammer and Grafl <sup>69</sup>. Future research taking these aspects might give different results.

Another shortcoming, in relation with the first one, is that the consumption equation that we used might be flawed due to econometric reasons. The reason behind employing a consumption equation, as a function of wages and profits, is to estimate the corresponding consumption propensities out of these two income types. Since national accounts do not provide data on decomposition of consumption, such estimation becomes compulsory. The econometric problem that could arise is the collinearity of wages and profits. However, although levels of wages and profits are likely to be collinear, this is not necessarily the case for their growth rates, which are in logarithmic differences in our case. The estimations indicate that there is no long-run relationship between consumption, wages, and profits series for all the countries under examination. Therefore, the consumption equations are estimated in first differences of logarithms of these variables. VIFs also show no indication of collinearity among them.

The unstitutability of the domestic and imported goods, implied by the results of the estimated imports equation, deserves a more in-depth study. Besides, import prices do not have an impact on the domestic prices. These might be due to using aggregate quantities and prices in the analysis putting aside sectoral composition of those. An analysis, for example, by decomposing the imports and eliminating primary goods might give different results.

Jetin and Kurt <sup>70</sup> underline that the profit-led character reflects the structure of a given economy and should be considered as a historical resume of the coevolution of the labor share and the output. Within the given structure of the South Korean economy, pro-labor growth policy is far from applicable in short-run. Nevertheless, regional wage coordination might change the game. Further research taking into account the multilateral trade among the countries in the region might give more information on the applicability of such cooperation. It should be noted that a common political agenda among countries is the prior condition to be filled for such cooperation. Lack of such a political agenda in the European Union, which is an economic and monetary union, gives an idea about the difficulty of such a task in East and Southeast Asia. Further research on the region that takes into account the interdependencies within a multi-demand framework, as in the study of Onaran and Galanis, <sup>71</sup> and Onaran and Obst <sup>72</sup>, is likely to give more information about viability of such cooperation in the region, while political constraints still hold.

---

69 Onaran, O. et al. (2011). *Financialisation, Income Distribution and Aggregate Demand in the USA*. Cambridge Journal of Economics, 35(4): 637-661.

70 Jetin and Kurt, 2016.

71 Onaran and Galanis, 2014.

72 Onaran and Obst, 2016.

## References

- BARBOSA-FILHO, N.H., Taylor, L. (2006). Distributive and demand cycles in the US economy-a structuralist Goodwin model, *Metroeconomica*, 57(3): 389-411.
- BHADURI, A. and Marglin, S. (1990). Unemployment and the real wage: the economic basis for contesting political ideologies, *Cambridge Journal of Economics*, 14(4): 375-93.
- BOWLES, S., Boyer, R. (1995). Wages, aggregate demand, and employment in an open economy: an empirical investigation”, *Macroeconomic Policy after the Conservative Era: Studies in Investment, Saving and Finance*, Editor: G. A. Epstein, H. M Gintis, Cambridge (UK), Cambridge University Press, p. 143-71.
- CEPII (2014). *CHELEM (Comptes Harmonisés sur les Echanges et L'Economie Mondiale*, Harmonized international trade flows, balances of payments and world revenues), <https://chelem.bvdep.com>, (Date of Access: 28.04.2014)
- COTTRELL, A., Lucchetti, R. (2015). GRETL: Gnu regression, econometrics and time-series library, <http://gretl.sourceforge.net>.
- FEENSTRA, R. C., Inklaar, R., Timmer, M.P. (2013). The Next Generation of the Penn World Table, [www.gdpc.net/pwt](http://www.gdpc.net/pwt), (Date of Access: 17.09.2013)
- FOSTER, J.B., Yates, M.D. (2014). Piketty and the Crisis of Neoclassical Economics, *Monthly Review*, 66(6): 1-24.
- GORDON, D.M. (1995a). Putting the horse (back) before the cart: disentangling the macro relationship between investment and saving, *Macroeconomic Policy after the Conservative Era. Studies in Investment, Saving and Finance*, Editor: G. A. Epstein, H. M Gintis, Cambridge (UK), Cambridge University Press, 57-108.
- GORDON, D.M. (1995b). Growth distribution and the rules of the game: social structuralist macro foundations for a democratic economic policy, *Macroeconomic Policy after the Conservative Era. Studies in Investment, Saving and Finance*, Editor: G. A. Epstein, H. M Gintis, Cambridge (UK), Cambridge University Press, 335-83.
- HART-LANDSBERG, M. (1993). The rush to development: Economic change and political struggle in South Korea, New York, *Monthly Review*, p.26-27.
- HART-LANDSBERG, M. (2009). The Promise and Perils of Korean Reunification, *Monthly Review*, 60(11): 50-59.
- HARTWIG, J. (2014). Testing the Bhaduri-Marglin model with OECD panel data, *International Review of Applied Economics*, 28(4): 419-35.
- HEIN, E. (2014). *Distribution and Growth After Keynes: A Post-Keynesian Guide*, Cheltenham, Edward Elgar.
- HEIN, E., Vogel, L. (2008). Distribution and growth reconsidered: empirical results for six OECD countries, *Cambridge Journal of Economics*, 32(3): 479-511.
- ILO (2014), Global Wage Database, [www.ilo.org](http://www.ilo.org), (Date of Access: 29.05.2014)
- JETIN, B., Kurt, O.E. (2016). Functional income distribution and growth in Thailand: A post Keynesian econometric analysis, *Journal of Post Keynesian Economics*, 39(3): 334-60.
- KALDOR, N. (1955/56). Alternative Theories of Distribution, *Review of Economic Studies*, 23(2): 83-100.
- LAVOIE, M., Stockhammer, E. (2013). “Wage-led Growth: Concept, Theories and Policies”, *Wage-led Growth: An equitable strategy for economic recovery*, Editor: Marc Lavoie, Engelbert Stockhammer, New York, Palgrave Macmillan, 13-39.
- MOLERO-SIMARRO, R. (2015). Functional distribution of income, aggregate demand, and economic growth in the Chinese economy, 1978-2007, *International Review of Applied Economics*, 29(5): 435-54.

- NAASTEPAD, C. W. M., Storm, S. (2006/7). OECD demand regimes (1960–2000), *Journal of Post-Keynesian Economics*, 29(2): 213-48.
- OECD (2014), OECD.Stat, <http://stats.oecd.org>, (Date of Access: 27.05.2014)
- ONARAN, O., Galanis, G. (2014). Income Distribution and Growth: A Global Model, *Environment and Planning A*, 46(10): 2489-2513.
- ONARAN, O., Obst, T. (2016). Wage-led growth in the EU15 member-states: the effects of income distribution on growth, investment, trade balance and inflation, *Cambridge Journal of Economics*, 40(6): 1517-1551.
- ONARAN, O., Stockhammer, E. (2005). Two Different Export-Oriented Growth Strategies: Accumulation and Distribution in Turkey and in South Korea, *Emerging Markets Finance and Trade*, 41(1): 65-89.
- ONARAN, O., Stockhammer, E., Grafl, L. (2011). Financialisation, Income Distribution and Aggregate Demand in the USA. *Cambridge Journal of Economics*, 35(4): 637-661.
- PESARAN, M. H., Shin, Y., Smith, R.J. (2001). Bounds testing approaches to the analysis of level relationships, *Journal of Applied Econometrics*, 16(3): 289-326.
- PIKETTY, T. (2014). *Capital in the 21<sup>st</sup> Century*, Cambridge (US), Harvard University Press.
- STOCKHAMMER, E., Onaran, O. (2004). Accumulation, Distribution and Employment: A Structural VAR Approach to a Kaleckian Macro-Model, *Structural Change and Economic Dynamics*, 15(4): 421-47.
- STOCKHAMMER, E., Onaran, O., Ederer, S. (2009). Functional Income Distribution and Aggregate Demand in the Euro-area, *Cambridge Journal of Economics*, 33(1): 139-59.
- STORM, S., Naastepad, C. W. M. (2005). Strategic factors in economic development: East Asian industrialization 1950-2003, *Development and Change*, 36(6): 1059-94.
- WORLD BANK (2014). World Bank Development Indicators, [http://databank.worldbank.org/data/download/archive/WDI\\_excel\\_2014\\_04.zip](http://databank.worldbank.org/data/download/archive/WDI_excel_2014_04.zip), Date of Access (14.04.2014).
- WORLD BANK (2017). World Bank Development Indicators, [http://databank.worldbank.org/data/download/WDI\\_excel.zip](http://databank.worldbank.org/data/download/WDI_excel.zip), (Date of Access: 01.03.2017)

## Appendix of variables and data sources

All data used in the article are annual over the 1970–2011 period.

*C, I, X, M, Y*: In constant 2005 dollars and retrieved from the WDI database of the World Bank.

*W, R*: Adjusted sum of labor and capital incomes are calculated by multiplying the adjusted labor share by the GDP at factor costs in constant dollars. The latter is retrieved from the WDI database.

$M_w$ : We used two alternatives for the world demand. The first one, denoted as  $M_{w1} = \sum_i^N \alpha_i M_i$ , where  $\alpha_i$  is the share of exports of South Korea towards a country  $i$ , i.e.  $\alpha_i = \frac{x_i}{\sum_i^N x_i}$ , and  $M_i$  is the total imports of a country  $i$ . Alternatively, a simple sum of the imports of the rest of the world, denoted as  $M_{w2} = \sum_i^N M_i$ , is used in the estimations. Trade data, including bilateral trade, are retrieved from the CHELEM database of the CEPII.

$P_x, P_x^{\text{comp}}, P_x^{\text{rel}}$  and  $P_m$ : Normalized export and import price indices of South Korea and its competitors are retrieved from the Penn World Tables (PWT) 8.0 database.  $P_x^{\text{comp}}$  is the weighted price index of the trade partners of South Korea, where the weights are the shares of exports of

the country to other countries in its total exports.  $P_x^{rel}$  is the ratio of  $P_x$  to  $P_x^{comp}$ . Weights are calculated using the bilateral trade data from the CHELEM database.

*P*: The price deflator used in the estimations is not the one calculated in local currency but it is converted into constant 2005 dollars. It is equivalent to  $P \times \frac{PPP_{2005}}{E}$  and it is normalized such that its value of 2005 is equal to 1. This deflator is then used to calculate the unit labor costs.  $P$ ,  $PPP_{2005}$  and  $E$  are retrieved from the Penn World Tables prepared by Feenstra et al.<sup>73</sup>

*ULC*: It is the ratio of the nominal compensation of workers to real output, i.e. real GDP at market prices. We obtain the real unit labor cost (*RULC*) if the labor compensation is also in real terms. The *RULC* and the *LS* are slightly different. While the former is the ratio of the real labor compensation to real GDP at market prices ( $Y$ ), the latter is the share of the (real) labor compensation in (real) GDP at factor costs ( $Y_f$ ).

---

73 Feenstra, R. C. et al. (2013). The Next Generation of the Penn World Table, [www.ggdc.net/pwt](http://www.ggdc.net/pwt), (Date of Access: 17.09.2013)





## KALKINMACI MERKEZ BANKACILIĞI: TÜRKİYE İÇİN ALTERNATİF OLABİLİR Mİ?

Suat OKTAR\*  
Haydar AKYAZI\*\*  
Umut ÜZAR\*\*\*

### Özet

2008 Finansal Krizinin etkilerinin geniş bir coğrafyaya yayılmasıyla birlikte, enflasyon hedeflemesine dayalı ana akım merkez bankacılığı daha fazla sorgulanır hale gelmiştir. Krizin fiyat istikrarına rağmen patlak vermesi, enflasyon hedeflemesinin evrensel ve optimum para politikası stratejisi olduğu argümanını tartışmaya açmıştır. Bu çerçevede krizin ardından gündeme gelen kalkınmacı pratiğe sahip merkez bankaları, ülkelerin içsel dinamiklerini göz önüne alarak, sürdürülebilir büyüme, istihdam, finansal içerme, kritik sektörlerin desteklenmesi, sosyal adalet gibi kalkınmacı amaçları; kredi tahsisi, özel bankaların fonlanması ve sübvansede edilmiş faiz oranları gibi araçlarla gerçekleştirmeyi amaçlamaktadır. Çalışmada ana akım merkez bankacılığı tecrübesi üzerinden hareketle, kalkınmacı merkez bankacılığının özellikle Türkiye ve gelişmekte olan ülkeler bağlamında bir alternatif olup olamayacağı irdelenecektir.

**Anahtar Kavramlar:** Kalkınmacı Merkez Bankacılığı, Enflasyon Hedeflemesi, İstihdam, Kalkınma

**JEL Sınıflaması:** B50, E52, E58, O23

## DEVELOPMENTAL CENTRAL BANKING: CAN IT BE AN ALTERNATIVE FOR TURKEY?

### Abstract

As the effects of Financial Crisis of 2008 has been spreading into a wider territory, conventional central banking based on inflation targeting turns out to receive more critical response. Due to happening of the crisis during a period with price stability has led to disputes on notion that inflation targeting is the most efficient universal monetary policy. In this framework, central banks those embraced a more developmental approach, has grabbed attention by taking their countries internal dynamics into consideration and aims to fulfill goals of employment increase, sustainable development, endorsement of critical industries, social equity with using tools such as loan allocation, funding private banks, subsidized interest rates. In

\* Prof. Dr., Marmara Üniversitesi, İktisat Fakültesi, İktisat Bölümü, 34722, İstanbul/Türkiye, soktar@marmara.edu.tr

\*\* Prof. Dr., Karadeniz Teknik Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, 61080, Trabzon/Türkiye, akyazi@ktu.edu.tr

\*\*\* Arş. Gör., Sorumlu Yazar, Karadeniz Teknik Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, 61080, Trabzon/Türkiye. umutuzar@ktu.edu.tr

---

*this study, over the experience of conventional central banking, we are going to discuss whether notion that central banking with a developmental approach could be an alternative for Turkey and developing countries.*

**Keywords:** *Developmental Central Banking, Inflation Targeting, Employment, Development*

**JEL Classification:** *B50, E52, E58, O23*

## I. Giriş

2008 yılında patlak veren Küresel Kriz, uzun zamandır üzerinde geniş bir konsensüsün olduğu neo-liberal anlayışa dair ciddi kuşular yaratmıştır. Bu konsensüsün merkez bankaları üzerindeki yansımaları olan enflasyonla mücadele olgusunun, iktisadi sorunlar ve toplumsal refah üzerinde ne derece önemli olduğu sorusu giderek daha fazla sorulmaya başlanmıştır. Eleştirilerin arkasındaki temel düşünce, enflasyon hedeflemesi stratejisini uygulayan merkez bankalarının fiyat istikrarına odaklanırken; kapsayıcı büyüme, istihdam, finansal piyasaların istikrarı, kritik sektörlerin güçlendirilmesi ve gelir adaletsizliği gibi toplumu doğrudan ilgilendiren konularda yetersiz kaldığıdır.

Enflasyon hedeflemesinin optimum para politikası stratejisi olup olmadığına dair belirsizlikler devam ederken, diğer amaçların gerçekleşmesini sağlayacak alternatif merkez bankacılığı stratejileri en temel ve güncel tartışma konularından biri haline gelmiştir. Özellikle gelişmiş ülkelerde, kriz sonrası büyümenin istenilen seviyelerde olmaması, istihdam oranının hedeflenen düzeye çıkarılmaması ve finansal piyasalardaki kırılganlığın artması merkez bankalarının alternatif politika arayışları içine girmesini zorunlu kılmıştır. Bu bağlamda, kriz sonrası uygulanan ve heterodoks sayılabilecek geleneksel olmayan para politikaları bu kaotik ve tartışmalarla dolu sürecin bir sonucu olmuştur.

Öte yandan, gelişmekte olan bazı ülkeler, merkez bankacılığı tarihi içerisinde önemli bir yere sahip kalkınmacı uygulamalara büyük bir cesaretle girişmişlerdir. Örneğin Arjantin ve Bangladeş, merkez bankası yasalarında değişikliğe giderek; büyüme, istihdam, sanayileşme ve sosyal adalet gibi kalkınmacı amaçları eklemişlerdir. Ayrıca, dünyanın farklı bölgelerinden birçok gelişmekte olan ülke, finansal katılımı artırmayı amaçlayan Maya Bildirisini 2011 yılında imzalamışlardır. Bildiriyi imzalayan ülkelerin çoğunda da, bu sürece merkez bankaları liderlik etmişlerdir. Böylece birçok gelişmekte olan ülke, kendi iç dinamikleri doğrultusunda politika önermeleri geliştiren kalkınmacı nitelikte bir merkez bankasına geçiş süreci başlatmıştır.

Bu çerçevede çalışmanın amacı, hakim paradigma konumunda olan ana akım merkez bankacılığı uygulamalarının günümüzün acil ve önemli sorunlarını çözmede ne ölçüde başarılı olduğunu ve kalkınmacı merkez bankacılığının bu sorunların çözümünde gerçekçi bir alternatif olup olmayacağını analiz etmektir. Bu çerçevede, giriş bölümünü takip eden ikinci ve üçüncü bölümlerde sırasıyla enflasyon hedeflemesine dayalı ana akım merkez bankacılığının enflasyon, büyüme ve istihdam gibi iktisadi hedefler üzerindeki etkisi tartışılacaktır. Dördüncü bölümde, kalkınmacı merkez bankacılığı tanıtarak,



tarihsel olarak nasıl bir rol oynadığı anlatılacaktır. Sonuncusu olan beşinci bölümde, Türkiye’de son yıllardaki makro göstergeler ve yapısal sorunlar bağlamında kalkınmacı merkez bankacılığının alternatif olup olamayacağı üzerinde durulacaktır. Sonuç kısmında ise tüm bu tartışmalar ışığında kalkınmayı önceleyen merkez bankalarının Türkiye ve diğer gelişmekte olan ülkeler için önemli bir alternatif olabileceği ve konunun önemle tartışılmaya açılması gerektiği vurgulanmıştır.

## 2. Ana Akım Merkez Bankacılığı Uygulamalarının Enflasyon Performansı

Günümüzde üzerinde büyük ölçüde konsensüs sağlanan merkez bankacılığındaki ana akım veya neo-liberal paradigma, üç temel özellik üzerinden tanımlanabilir <sup>4</sup>:

- Para politikasının siyasetten koparılması olarak tanımlanabilecek, merkez bankası bağımsızlığı,
- Enflasyon hedeflemesi stratejisiyle düşük enflasyon hedefinin merkezde olup, diğer amaçlara yeterince önem verilmemesi,
- Dolaylı bir araç olan kısa vadeli faiz oranının kullanımı fakat kredi tahsisi gibi doğrudan araçların kullanılmaması.

Bernanke vd. (2001), makroekonomik politikaların birçok amacı kapsadığını fakat para politikasının fiyat istikrarı üzerine odaklanarak, iş çevrimlerini azaltıp diğer amaçlara ulaşımın kolaylaşacağını vurgulayarak, ana akım merkez bankacılığı anlayışının çerçevesini çizmiştir <sup>5</sup>. Bu bağlamda öncelikle Keynesyen dönemde politika yapıcıların temel sloganı olan tam istihdam hedefi terkedilerek, fiyat istikrarı makro politikaların merkezine yerleştirilmiştir.

İktisadi alandaki bu dönüşümlerin sonunda, modern makroekonominin ve para politikasının merkezine enflasyon hedefi oturtulmuştur. Ana akım yaklaşıma göre, fiyat istikrarının sağlanmasıyla birlikte geleceğe dair belirsizlikler azalacak ve piyasa ekonomisinin sağlıklı işlemesi sağlanacaktır. Fiyat istikrarının sağlanması durumunda, ekonomide geleceğe dair belirsizlikler azalacak ve böylece yatırım ve tüketim harcamaları da artacaktır. Yatırım ve tüketim harcamalarındaki bu artış iktisadi canlanma yaratarak istihdam ve büyümeyi iyileştirecektir <sup>6</sup>.

Tablo 1, enflasyon hedeflemesinin temel amacı olan fiyat istikrarının gelişmiş ve gelişmekte olan ülke gruplarında 2008 Küresel Krizine kadar olan seyrini göstermektedir. Tablodaki verilerden yapılacak ilk tahlil, gelişmiş ülkelerde 1990’ların başından bu yana enflasyon oranlarının düşük ve istikrarlı bir seyir izlediğidir. Başka bir ifadeyle, gelişmiş ülkelerde enflasyon sorun yaratacak bir boyutta değildir. Yıllar içindeki seyre bakıldığında, enflasyon hedeflemesinin hedef rakamı

4 Epstein, G. (2013). Developmental Central Banking: Winning The Future by Updating A Page From The Past, Review of Keynesian Economics, Vol.1, No.3, Autumn, s.276.

5 Bernanke, B.S. ve diğerleri (2001). Inflation Targeting: Lesson from the International Experience, Princeton University Press, s.10-11.

6 Oktar, S. ve diğerleri (2013). Finansal Küreselleşme Sürecinde Merkez Bankacılığı ve Para Politikaları, Nobel Yayıncılık, s.115.

olan %2 seviyesi  $\pm 1$  puanlık opsiyonla birlikte tutturulduğu görülmektedir. Gelişmekte olan ekonomilerde ise 1990’larda ortalama enflasyon %38.4 iken, 2000’lerin başında bu ülkelerin ortalaması tek haneli rakamlara kadar indirilmiştir. Hatta kronik enflasyon sorunlarıyla fazlasıyla boğuşan Latin Amerika ve Doğu Avrupa ülkelerinde enflasyon oranı önemli ölçüde aşağıya çekilmiş ve tek haneli rakamlara indirilmiştir.

**Tablo I. Enflasyon Oranındaki Yıllık Değişim (%)**

Ülke Grupları	Ortalama 1992-2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Gelişmiş Ülkeler	2,4	1.6	1.9	2.0	2.3	2.4	2.2	3.4	0.1
ABD	2.7	1.6	2.3	2.7	3.4	3.2	2.9	3.8	-0.3
Avrupa Bölgesi	2.2	2.3	2.1	2.2	2.2	2.2	2.1	3.3	0.3
Japonya	0.4	-0.9	-0.3	0.0	-0.3	0.3	0.0	1.4	-1.4
Diğer Gelişmiş Ülkeler	2.6	1.7	1.8	1.8	2.1	2.1	2.1	3.8	1.5
Gelişmekte Olan Ülkeler	38.4	6.9	6.7	5.9	5.9	5.6	6.5	9.2	5.2
Merkezi ve Doğu Avrupa	50.9	18.6	11.1	6.6	5.9	5.9	6.0	8.1	4.7
Gelişen Asya	7.4	2.1	2.6	4.1	3.8	4.2	5.4	7.5	3.1
Latin Amerika ve Karayipler	51.9	8.5	10.4	6.6	6.3	5.3	5.4	7.9	6.0

**Kaynak:** IMF, World Economic Outlook,10 October 2010.

Verilerden hareketle ana akım merkez bankacılığının tek amaca odaklanma ve bunu da tek araçla gerçekleştirme vizyonunun belli ölçülerde başarılı olduğunu söylemek mümkündür. Bu çerçevede enflasyon hedeflemesi stratejisinin uygulandığı ülkelerde enflasyon oranını düşürdüğü ve bu anlamda başarılı olduğu belirtilmektedir. <sup>7</sup> Ana akım uygulamanın geleneksel para politikası araçlarını kullanarak büyüme, istihdam ve diğer önemli sorunlar yerine fiyat istikrarına neredeyse bir fetiş düzeyinde odaklanması enflasyonun düşürülmesindeki en önemli nedendir. Bu bağlamda, Avrupa Merkez Bankası (European Central Bank, ECB) uygulamaları bu vizyonu güzel bir şekilde yansıtmaktadır <sup>8</sup>. Amerikan Merkez Bankası (FED), resmi olarak fiyat istikrarı, büyüme ve istihdam düzeyinden sorumluyken, Avrupa Merkez Bankası <sup>9</sup> resmi olarak sadece fiyat istikrarından sorumludur <sup>10</sup>. Enflasyon hedefine sıkı sıkı sarılan Avrupa Merkez Bankası, krizin artık kendini belli ettiği ve ekonomide daralmanın gözle görüldüğü 2008 yılında yükselen petrol fiyatlarının enflasyonist baskı yaratabileceği gerekçesiyle faiz artırımına gitmesi, enflasyon takıntısının somut bir örneğini oluşturmaktadır <sup>11</sup>. Bankanın bu

<sup>7</sup> Ayrıntılı bilgi için bkz. Mishkin ve Schmidt-Hebbel (2001), Vega ve Winkelried (2005), IMF (2005), Kara (2006), Mishkin ve Schmidt-Hebbel (2007), Gosselin (2007), Lin ve Ye (2008), Roger (2009), Akyazı ve Ekinci (2008, 2009), Ganioglu (2010), Ermişoğlu (2013), Banerjee, Cecchetti ve Hofmann (2013), Öztürk, Sözdemir ve Ülger (2014), Schmidt-Hebbel ve Carrasco (2016), İğdeli ve Sever (2016).

<sup>8</sup> Fitoussi, J. P., Saraceno, F. (2010). Inequality And Macroeconomic Performance, OFCE – Centre de recherche en économie de Sciences, No. 2010/13, s.13-14.

<sup>9</sup> Avrupa Merkez Bankası, Euro kullanan on dokuz ülkeyi kapsamaktadır. Ayrıntılı bilgi için bakınız, <https://www.ecb.europa.eu/ecb/orga/decisions/govc/html/index.en.html>, (Erişim Tarihi : 17.08.2016).

<sup>10</sup> Stiglitz, J. E. (2016). Eşitsizliğin Bedeli: Bugünün Bölünmüş Toplumunu Geleceğimizi Nasıl Tehlikeye Atıyor?, (Çev. O. İşler), İletişim Yayınları, İstanbul, s.333

<sup>11</sup> Mangır, F., Ertem, C. (2016). Alternatif Para Politikası Stratejisi Olarak Nominal GSYH Hedeflemesi: Karşılaştırmalı

politika yaklaşımına karşı, İngiltere Merkez Bankası (Bank of England) eski başkanı Mervyn King bankayı sert bir şekilde eleştirerek uygulamayı ‘enflasyon deliliği’(inflation nutter) olarak adlandırmıştır<sup>12</sup>.

### 3. Ana Akım Merkez Bankacılığı Uygulamalarının Diğer Amaçlar Üzerindeki Etkileri

Enflasyon hedeflemesi, uygulandığı ülkelerde enflasyon oranlarında kayda değer iyileşmeler yaratmasına rağmen, ikincil önem seviyesinde görülen diğer iktisadi hedefler için durum ilki kadar açık değildir. Ana akım bir yaklaşım olan enflasyon hedeflemesinde teorik beklenti fiyat istikrarının finansal sektör bilançolarındaki iyileşmeyle finansal istikrarı da gözeteceği ve garanti edeceği şeklindeydi<sup>13</sup>. Fakat bu beklentinin aksine Büyük Buhrandan bu yana yaşanan en ciddi ekonomik kriz, enflasyonun düşük ve istikrarlı olduğu bir konjonktürde patlak vermiştir. Finansal sektördeki denetim ve düzenleme eksiklikleri finansal kuruluşların yüksek kaldıraç<sup>14</sup> oranlarıyla çalışmasına neden olmuş, böylece fiyat istikrarının sağlanmış olmasına rağmen finansal sistem giderek kırılganlaşmış ve en nihayetinde kriz patlak vermiştir.

Enflasyon hedeflemesi stratejisinde politika faizi, enflasyonun gidişatı ve ekonominin çıktığı açığı dikkate alınarak belirlenir. Başka bir deyişle merkez bankaları çok kısa vadeli faiz oranını belirlerken iktisadi büyümeyi de bir parametre olarak amaç fonksiyonlarına dâhil etmektedirler<sup>15</sup>. Tablo 2, seçilmiş ülkelerin, 1990-2000 ve 2000-2014 dönemlerinde ortalama yıllık büyüme oranlarını göstermektedir. Görüldüğü üzere, enflasyon hedeflemesi stratejisinin ilk olarak uygulanmaya başladığı 1990-2000 döneminde istenilen düzeyde olmayan büyüme oranları, 2000-2014 döneminde daha da azalmıştır. 2008 yılında patlak veren Küresel Kriz, özellikle krizin merkez üssü konumundaki gelişmiş ülkelerin çoğunda uzunca bir dönem büyümenin negatif bir seviyede seyretmesine neden olmuştur. Bu nedenle, 2000-2014 döneminin ortalama yıllık büyüme oranları oldukça düşük bir düzeyde kalmıştır. Kriz sonrasında, birçok gelişmiş ülke merkez bankası para politikalarında geleneksel yöntemlerle birlikte geleneksel olmayan para politikası araçlarını<sup>16</sup> da kullanmasına rağmen büyüme oranları hala çok düşük seviyededir<sup>17</sup>.

Bir Analiz, Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi, Sayı:31, s.174

12 A. Walker, “Inflation targeting is 25 years old, but has it worked?”, <http://www.bbc.com/news/31559074>, 2016, (Erişim Tarihi : 24.11.2016).

13 Bernanke, B., Gertler, M. (2001). Should Central Banks Respond to Movements in Asset Prices?, American Economic Review, Vol. 91, Papers and Proceedings, s.257.

14 Kaldıraç oranı, banka gibi finansal kuruluşların toplam varlıklarının öz kaynağa oranı olarak tanımlanır.

15 Merkez Bankalarının faiz kararı alırken enflasyon oranı göstergeleriyle birlikte fiili üretim ve potansiyel üretim arasındaki farkı da dikkate alması ‘esnek enflasyon hedeflemesi’ olarak isimlendirilmektedir.

16 Merkez bankaları, temel politika aracı olarak kısa vadeli faiz oranını kullanır. Aktarım mekanizmasının iyi çalışmadığı durumlarda kısa vadeli faiz oranıyla birlikte; miktarsal genişleme, kredi genişlemesi, faiz taahhüdü, teminat çeşitlendirme, zorunlu karşılık uygulaması ve faiz koridoru uygulaması gibi geleneksel olmayan para politikası araçları kullanılır (Vural, 2013: 20)

17 2010 ve 2015 yılları arasında gelişmiş ülkelerin ortalama büyüme performansları sırasıyla %3.1, 1.7, 1.2, 1.2, 1.8, 1.9’dur. Bakınız: IMF Word Economic Outlook, April 2016.

**Tablo 2. Seçilmiş Ülkelerde Ortalama GSYH Artış Oranları (%)<sup>18</sup>**

ÜLKELER	BÜYÜME ORANLARI		ÜLKELER	BÜYÜME ORANLARI	
	1990-2000	2000-2014		1990-2000	2000-2014
Dünya	2.8	2.9	Arjantin	4.3	5.0
ABD	3.6	1.6	Brezilya	2.8	3.4
Almanya	1.7	1.1	Çek Cumhuriyeti	1.4	2.6
Avustralya	3.6	3.0	Endonezya	4.2	5.5
Finlandiya	2.9	1.3	Gana	4.3	6.9
Fransa	2.0	1.1	Güney Afrika	2.1	3.3
Güney Kore	6.2	4.0	İsrail	5.7	3.7
İngiltere	2.7	1.4	Kolombiya	2.8	4.6
İspanya	2.7	1.2	Meksika	3.3	2.3
İsveç	2.3	1.9	Peru	4.5	6.0
İtalya	1.6	-0.1	Polonya	4.7	4.0
Japonya	1.0	0.7	Sırbistan	0.7	3.4
Kanada	3.0	1.9	Slovakya	4.5	4.4
Rusya	-4.7	4.3	Şili	6.6	4.2
Yeni Zelanda	3.4	2.2	Türkiye	3.9	4.5

**Kaynak:** The World Bank, World Development Indicators

Gelişmekte olan ve yükselen ekonomilerde ise büyüme rakamları çok daha iyi görünmektedir. Büyüme rakamlarında sağlanan bu başarının en önemli nedeni, uluslararası iktisadi konjonktürün bu ülkeler için bir hayli uygun olmasıdır<sup>19</sup>. Özellikle, 2000'lerin başında dot.com balonunun patlamasının ardından, gelişmiş ülkelerdeki yavaşlama merkez bankalarının faiz oranlarını aşağıya çekmesi ve genişleyici politikalar uygulaması sonucu önemli seviyede likidite artışına neden olmuştur<sup>20</sup>. Bu dönemde merkez ülkelerde daha düşük seviyede tutulan faiz oranları, uluslararası sermayenin gelişmekte olan ve yükselen ekonomilere akmasına neden olmuştur. Dolayısıyla, kredi genişlemesinin sağladığı finansman koşullarındaki iyileşme, gelişmekte olan ülkelerin birçoğunda GSYH artışlarını beraberinde getirmiş, fakat bahsedilen finansman koşullarının fazlaca uluslararası konjonktüre bağlı olması nedeniyle sürdürülebilir olmamış ve özellikle borç-gelir oranını yükseltip varlık fiyatlarında balon yaratarak kırılganlığı artırmıştır.

Büyüme oranlarının gelişmiş ülkelerde uzun süredir düşük seyretmesi ve gelişmekte olan ülkelerde büyüme değişkenliğinin yüksek oluşunun nedenleri, konuyu daha kapsamlı bir şekilde analiz etmeyi gerekli kılmaktadır. Bu bağlamda, Marksist iktisat yazınının dünyadaki durgunluk eğiliminin açıklanması konusuna özel bir önem verdiği görülmektedir. Örneğin Paul Sweezy, Petrol Krizinin

18 Tabloda italik şekilde gösterilen ülkeler, doğrudan enflasyon hedeflemesi uygulamasa da FED ve Bank of Japon, amaç fonksiyonlarında tıpkı enflasyon hedeflemesinde olduğu gibi politika faizini, enflasyon ve çıktı açığını temel olarak belirlemektedir. Benzer şekilde Avrupa Merkez Bankası (ECB), kamuoyuna nominal bir çıpa ilan etmediği için resmi olarak beyan etmese de fiilen enflasyon hedeflemesi uygulamaktadır. Rusya ise, 2015 yılında enflasyon hedeflemesine geçmiştir.

19 Benlialper, A., Cömert, H. (2015). Central Banking in Developing Countries After The Crisis: What Has Changed?, Political Economy Research Institute Umass, Working Paper Series, Number.395, August, s.2.

20 Üzar, U. (2017). Post Keynesyen İktisat, Ana Akım İktisada Alternatif Olabilir mi? 2008 Krizi Bağlamında Bir Değerlendirme, Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, Cilt 39, Sayı 1, s.288.

ardından başlayan dönemin, üç özellik tarafından karakterize edildiğini vurgulamaktadır <sup>21</sup>. Bu özellikler, büyüme hızının yavaşlaması, tekeli eğilimlerin tüm dünya üzerinde etkisini artırması ve sermaye birikiminin artan ölçüde finansal piyasalardan sağlanmasıdır. Söz konusu eğilimlerden tekelleşme ve sermaye birikiminin finansal piyasalara kayması; karlılığı artırmakta, uzun dönemli yatırımları azaltmakta ve dolayısıyla sermaye birikiminin başat unsuru olan iktisadi büyümenin yavaşlamasına neden olmaktadır <sup>22</sup>. Foster ve Magdoff (2008), başta ABD ekonomisi özelinde olmak üzere, 1950-1960 döneminin birtakım tarihsel faktörler <sup>23</sup> üzerinden karakterize edildiğini, bu faktörlerin 1970'li yılların başıyla birlikte ortadan kalkmasıyla büyümenin yavaşladığı ve istihdamın azaldığını belirtmiş ve ayrıca bu durumun süreklilik arz ettiğini vurgulamıştır. <sup>24</sup>

**Tablo 3.** Keynesyen ve Neo-liberal Yıllarda Dünya Ekonomisinde GSYH Artış Oranları (%)

Dönem	Yıllık Ortalama Büyüme Oranı
Keynesyen Altın Çağ (1961-1975)	5,2
Neo-liberal Dönem (1980-2015)	2,9

Kaynak: Eşiyok, 2016: 64 <sup>25</sup>

Tablo 3, dünya ekonomisinin yıllık ortalama büyüme oranlarını, Keynesyen ve neo-liberal dönemler için karşılaştırmaktadır. 1961-1975 yıllarını kapsayan Keynesyen dönemde yıllık ortalama büyüme oranı % 5,2 iken, 1980-2015 neo-liberal dönemde ise bu oran % 2,9 olarak gerçekleşmiştir. Veriler, Sweezy (1997) ve Foster ve Magdoff (2008)'un, 1970'li yıllarla birlikte, dünya ekonomisinin büyüme oranının geçmiş dönemlere göre çeşitli dinamikler nedeniyle azaldığı hipotezini doğrulamaktadır.

Küresel Krizle birlikte, enflasyon hedeflemesine yöneltilen bir diğer önemli eleştiri, istihdam düzeyinin arzu edilen seviyeye getirilememesi noktasındadır. Tablo 4, seçilmiş ülkelerde işsizlik oranlarını göstermektedir. Görüleceği üzere, Almanya ve Japonya dışında tüm gelişmiş ülkelerde işsizlik oranı bir hayli yüksek seviyelerdedir. ABD'de kriz öncesi işsizlik oranı %4,5 iken, kriz sonrası yıllarda bu oran hızla artarak 2009 yılında %10 seviyesine yaklaşmıştır. FED'in kriz sonrası kısa vadeli faiz oranlarını çok düşük seviyelerde tutması ve uyguladığı parasal genişleme politikaları işsizlik üzerinde olumlu etkiler yaratmasına rağmen, 2015 yılındaki işsizlik oranı hala kriz öncesi seviyenin üzerindedir. İngiltere'de ise, işsizlik oranları krizle birlikte artış göstermiş, fakat 2015 yılı itibarıyla kriz öncesi seviyeye çekilmiştir. Avrupa Bölgesinde ise krizle birlikte yükselmeye başlayan işsizlik oranları, giderek ekonomik ve siyasal istikrarı tehlikeye sokacak düzeylere ulaşmıştır.

21 Sweezy, P. (1997). More (or less) on Globalization, Monthly Review, Vol.49, Issue.4, September,s.1-5.

22 Sweezy, 1997, s.1-5.

23 Bu faktörlerden bazıları, ABD'de gerçekleşen ikinci büyük otomobilleşme dalgasıyla birlikte bu sektörü besleyen diğer sektörlerin gelişmesi, II. Dünya Savaşı'nın ardından Almanya ve Japonya ekonomilerinin yeniden inşası, silahlanma yarışı ve reklamcılık sektörünün gelişmesiyle satışların artmasıdır.

24 J. Foster, B., Magdoff, F. (2008). Financial Implosion and Stagnation Back to the Real Economy, Monthly Review, Vol.60, Issue 7, December, s.16-17. Ayrıca, Foster ve Magdoff, bu çalışmasında, ABD için 1930'lardan başlayarak, on yılı kapsayan yıllık ortalama büyüme oranlarını vermiştir. Bu oranlar, 1960'lar için %4,4, 1970'ler için %3,3, 1980 ve 1990'lar için %3,1 ve 2000-2007 dönemi için %2,6'dır.

25 Eşiyok, A. B. (2016). Keynesyen "Altın Çağ" dan Neoliberal "Orta Çağ" a: Geriye Ne Kaldı?, İktisat ve Toplum Dergisi, Aralık, Sayı 74, s.64

Özellikle, Avrupa borç krizinden en fazla etkilenen ülkelerden olan İspanya, İtalya, Yunanistan ve İrlanda'da işgücünün önemli bir kısmı üretimden kopmuştur. Şüphesiz, bu ülkelerde vuku bulan yüksek işsizlik oranlarında, IMF ve Avrupa Merkez Bankası'nın kemer sıkma ve katı anti enflasyonist politikaların önemli etkisinin olduğunu da söylemek mümkündür.

**Tablo 4. Seçilmiş Ülkelerde İşsizlik Oranları (%)**

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
ABD	4,62	4,62	5,78	9,27	9,62	8,95	8,07	7,38	6,17	5,30
Almanya	10,25	8,66	7,53	7,74	6,97	5,83	5,38	5,23	4,98	4,62
Avustralya	4,79	4,38	4,2	5,56	5,21	5,08	5,22	5,66	6,07	6,06
Brezilya	10,03	9,35	7,93	8,11	6,76	5,98	5,52	5,40	4,85	-
Çin	4,0	3,79	4,40	4,40	4,19	4,30	4,5	4,6	4,69	-
Euro Bölgesi	8,25	7,38	7,44	9,48	10,06	10,12	11,29	11,93	11,60	10,84
Fransa	8,45	7,66	7,06	8,74	8,87	8,81	9,39	9,89	10,29	10,35
İngiltere	5,35	5,26	5,61	7,54	7,79	8,04	7,89	7,53	6,11	5,30
İrlanda	4,41	4,67	6,40	12,01	13,85	14,62	14,67	13,05	11,26	9,40
İspanya	8,45	8,23	11,24	17,86	19,86	21,39	24,79	26,09	24,44	22,6
İsrail	8,40	7,32	6,10	7,54	6,64	5,60	6,85	6,21	5,91	5,24
İtalya	6,78	6,08	6,72	7,79	8,36	8,35	10,65	12,15	12,68	11,89
Japonya	4,14	3,84	3,99	5,07	5,05	4,58	4,35	4,03	3,59	3,38
Kanada	6,33	6,05	6,14	8,35	8,06	7,53	7,29	7,08	6,91	6,91
Kolombiya	-	11,22	11,28	12,08	11,84	10,89	10,43	9,71	9,17	8,96
Slovakya	13,37	11,14	9,51	12,02	14,38	13,62	13,96	14,22	13,18	11,48
Şili	7,80	7,13	7,79	9,68	8,15	7,13	6,43	5,93	6,39	6,21
Yunanistan	9,01	8,40	7,76	9,62	12,72	17,87	24,44	27,47	26,49	24,90
Hindistan	4,30	3,70	4,09	3,90	3,5	3,5	3,59	3,59	3,59	-

**Kaynak:** OECD ve The World Bank Database

Gelişmekte olan ülkelere bakıldığında, benzer bir tablo ortaya çıkmakla birlikte, bazı ülkelerde işsizlik oranlarının önemli seviyede azaldığı görülmektedir. Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerdeki bağımsız merkez bankalarının istihdamı artırma konusundaki başarısızlığına rağmen, daha az bağımsızlığı olan merkez bankalarına sahip Çin, Hindistan ve Brezilya gibi ülkeler daha başarılı bir performans göstermektedir<sup>26</sup>. Yukarıdaki verilere bakıldığında her üç ülkenin de istihdam konusunda iyi bir sınav verdiği görülmektedir. Nitekim Brezilya'da işsizlik oranı 2006 yılında %10 seviyelerindeyken, 2014 sonu itibarıyla bu oran %4,85'e kadar düşmüştür. Çin ve Hindistan'da ise, işsizlik oranları sırasıyla %5 ve %4'ün altında seyretmektedir. Bu başarının altında, her üç ülkede de uygulanan sermaye kontrolleri ve merkez bankalarının enflasyon hedeflemesini katı bir şekilde uygulamayı diğer iktisadi hedefleri de merkeze alarak politika geliştirmesinin yattığı belirtilmektedir<sup>27</sup>.

Para politikası performansının zayıf olduğu bir diğer konu da son yıllarda oldukça dikkat çekici bir noktaya gelen gelir dağılımındaki bozulmadır. Ana akım iktisat teorisi, para politikalarının gelir dağılımı üzerindeki etkisinin oldukça sınırlı olduğunu iddia etmesine rağmen, Uluslararası Ödemeler Bankası (Bank for International Settlements, BIS) uzmanlarının yaptığı bir

<sup>26</sup> Stiglitz, 2016, s.327.

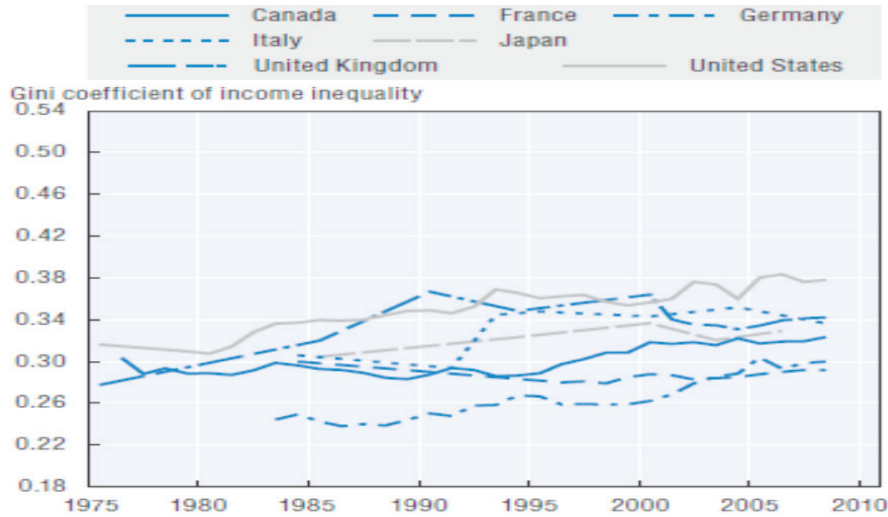
<sup>27</sup> Stiglitz, 2016, s.327.

çalışma, Küresel Kriz sonrası uygulanan genişleyici politikaların gelir dağılımını bozduğunu göstermektedir<sup>28</sup>. Bu çalışmaya göre, merkez bankaları bilançolarındaki finansal varlık hacmini arttırması varlık fiyatlarını yükselterek, varlık sahipleri lehine gelir dağılımını bozmaktadır.

Şekil 1, ileri derecede merkez bankası bağımsızlığına sahip olan<sup>29</sup> yedi gelişmiş OECD ülkesinin Gini katsayılarını<sup>30</sup> göstermektedir. 1975-2010 dönemini kapsayan verilere bakıldığında, Fransa dışında diğer tüm ülkeler için gelir dağılımının giderek bozulduğu görülmektedir. Özellikle dünyanın en güçlü ve zengin ülkesi pozisyonunda olan ABD için Gini verileri bir hayli ilgi çekicidir. Görüldüğü üzere Gini katsayısı 1975'den beri artış eğiliminde olup 2010 yılı itibariyle 0,40'a dayanmıştır.

Finansal birikim sürecini önceleyen para politikalarının uygulandığı bu dönemde, finansal sektörün genişlemesi ve bu sürece bağlı olarak yaşanan istihdam kayıpları ve çeşitli finansal araçlarla hanehalkı gelirlerinin hızla finansal kurumlara aktarılması gelir dağılımını giderek daha kötü bir hale getirmiştir<sup>31</sup>. Ayrıca, merkez bankası uygulamalarının çeşitli yollarla gelir dağılımını etkilediği bir gerçektir. Verilere bakıldığında, merkez bankalarının uyguladığı politikaların gelir dağılımı üzerindeki etkilerinin fazlaca önemsenmediği ve dikkate alınmadığı söylenebilir. Bunun yanı sıra, gelir dağılımdaki kötüleşmeye karşın ana akım merkez bankacılığı bu sorunu sınırları dışında kabul ederek herhangi bir politika geliştirmemektedir.

Şekil 1. Seçilmiş Ülkelerde Gini Katsayıları (1975-2010)



**Kaynak:** OECD, Divided We Stand: Why Inequality Keeps Rising, 2011.

- 28 Domanski, D., ve diğerleri (2016). Wealth Inequality and Monetary Policy, BIS Quarterly Review, March, s.45.
- 29 Cukierman, A. ve diğerleri (1992). Measuring the Independence of Central Banks and Its Effect on Policy Outcomes, The World Bank Economic Review, Vol.6, No:3, s.380.
- 30 Gini katsayısı, ülkelerde toplam gelirin dağılımının eşit olup olmadığını gösteren bir ölçüdür. 0-1 arasında değer alan gini katsayısı, 0'a yaklaştıkça gelir dağılımının düzeldiğini, 1'e yaklaştıkça da bozulduğunu gösterir.
- 31 Yılmaz, A., Uçak, A. (2012). Dünya Ekonomisinde Finansallaşma Sürecinin Eleştirel Bir Değerlendirmesi, Marmara Üniversitesi İİBF Dergisi, Cilt XXXIII, Sayı II, s.76-77.



---

Özetle, temel odak noktası düşük enflasyon olan ana akım merkez bankacılığı uygulamaları fiyat istikrarını sağlamayı başarırken, büyüme, istihdam ve bölüşüm gibi konularda aynı performansı gösterememiştir. Finansal piyasaları önceleyen modern para politikası uygulamaları, kaçınılmaz olarak sınıflar arasındaki bölüşüm ilişkilerini de şiddetli bir biçimde etkilemektedir.

#### **4. Kökleri Geçmişe Dayanan Yeni Bir Öneri: Kalkınmacı Merkez Bankacılığı ve Uygulama Örnekleri**

2008 Küresel Kriziyle birlikte, çerçevesi neo-liberal yaklaşım tarafından çizilen ana akım politikalar daha yüksek sesle eleştirilmeye başlanmıştır. Daha da önemlisi, bu eleştirilerin mevcut paradigma içinde yer alan ana akım iktisatçılar tarafından yapılıyor olmasıdır. Özellikle iktisat politikalarının yapımında öncü pozisyonda olan IMF ve BIS gibi uluslararası kuruluşlar, kriz sonrasında ana akım politikaların özeleştirisini yaparak, alınacak yeni önlemler hakkında radikal sayılabilecek politika önermeleri geliştirmiştir<sup>32</sup>. Örneğin IMF'nin baş ekonomistlerinden biri olan ünlü iktisatçı Olivier Blanchard, merkez bankalarına yüklenen bu dar çerçeveyi eleştirmiş ve karmaşık iktisadi hedeflerin çözümüne yönelik neler yapılabileceği hususundaki problemlerin çözümlenmesi gerektiğini vurgulamıştır<sup>33</sup>.

Kalkınmacı bankacılık anlayışı; merkez bankası bağımsızlığı, enflasyon hedeflemesi ve politika faizi üzerinden şekillenen ana akım anlayışın günümüzün iktisadi önceliklerini görmezden geldiğini vurgulayarak, merkez bankalarının iktisadi konular üzerinde daha etkin ve kapsamlı bir şekilde rol üstlenebileceğini belirtmektedir. Kalkınmanın bir aktörü olan merkez bankaları, sürdürülebilir büyüme ve tam istihdamın başarılması, finansal istikrarın sağlanması, verimli yatırımların artırılması, kredi tahsisi ve faiz oranı farklılaştırması gibi doğrudan araçlar vasıtasıyla sanayileşme politikalarının desteklenmesi gibi konularda kilit bir konumdadır<sup>34</sup>.

Tarihsel olarak merkez bankacılığının evrimine bakıldığında, kalkınmacı merkez bankacılığı yaklaşımının ülkelerin kalkınma deneyimlerinde önemli rol oynadığı görülmektedir. Özellikle 1929 Krizi ve İkinci Dünya Savaşı merkez bankacılığı için önemli dönemeçlerdir. Bu süreçte merkez bankalarının gelişmiş ülkelerde makro iktisadi performansı, gelişmekte olan ülkelerde ise kalkınmayı öncelediği bilinmektedir. Bu bağlamda, Güney Kore, Tayvan, Hindistan ve Çin kalkınmacı merkez bankası anlayışından yararlanarak sanayileşme, teknoloji kullanımı ve kişi başı milli hâsıla artışı gibi iktisadi kategorilerde önemli ilerlemeler kaydetmiştir<sup>35</sup>. Aynı vurgu Alice Amsden tarafından da yapılmaktadır. İkinci Dünya Savaşı sonrası belli bir imalat tabanı olan Doğu Asya ülkelerinin, orta ve uzun vadeli finansman yöntemleriyle hızlıca sanayileştiği ve ileri teknoloji kullanabilir yetkinliğe ulaştığı belirtilmektedir<sup>36</sup>. Bunların yanı sıra, Fransa,

---

32 Epstein, 2013, s.274.

33 Blanchard, O. (2011). Monetary Policy in the Wake of the Crisis, IMF Macro Conference, [https://www.imf.org/external/np/seminars/eng/2011/res/pdf/OB2\\_presentation.pdf](https://www.imf.org/external/np/seminars/eng/2011/res/pdf/OB2_presentation.pdf), (Erişim Tarihi: 27.02.2017), s.1.

34 Epstein, 2013, s.276.

35 Epstein, 2013, s.275-277.

36 Amsden, A. H. (2001). The Rise of "The Rest": Challenges to the West from Late-Industrializing Economies, Oxford,



İtalya ve Belçika gibi Kıta Avrupa ülkelerinde merkez bankaları çeşitli tekniklerle imalat sanayiini desteklemiş ve öncelikli sektörler kredi ayrıcalığı tanınmıştır. Ayrıca, dünyanın en önemli merkez bankalarından olan Amerika ve İngiltere Merkez Bankaları, ülkelerinde finansal sektörünün reel yatırımların artırılmasını desteklemesi hususunda önemli görevler üstlenmişlerdir<sup>37</sup>.

Benzer şekilde 1950 ve 1970'lerin Türkiye'sinde, TCMB reeskont aracılığıyla orta ve uzun vadeli krediler açarak büyüme ve kalkınmanın finansmanında kritik bir rol oynamıştır<sup>38</sup>. Merkez bankacılığının tarihsel görevindeki bu kırılma, 20.yüzyılın son çeyreğinden bu yana iktisadi, sosyal ve siyasal alanları etkileyen neo-liberal paradigmadan bağımsız değildir. Özellikle gelişmekte olan ülkeler bağlamında, ekonomik büyümenin ve istikrarın sürdürülmesinde merkez bankası bağımsızlığı ve enflasyon hedeflemesi olmazsa olmaz koşullar olarak sunulmuştur. Bu nedenle 1970'lerin sonundan itibaren kalkınmacı merkez bankacılığı uygulamaları terk edilmeye başlanmıştır.

20. yüzyılda az gelişmiş ülke statüsünden gelişmiş ülke statüsüne geçen tek ülke olan Güney Kore, kalkınmacı finans politikaları bağlamında özel bir önem arz etmektedir. Devletin önemli bir aktör olduğu bu süreçte, liberal politikaların aksine ağır sanayi, otomotiv, elektrik-elektronik ve bilişim sektörlerin gelişmesinin temelleri önemli teşvik politikalarıyla birlikte atılmıştır. Hükümet ve merkez bankasının yön verdiği 1960'lı ve 1970'li yıllarda oluşturulan finansal sistem, kalkınmanın gerçekleştirilmesinde önemli bir rol oynamıştır. Oluşturulan bu devlet kontrollü sistem, özel ve resmi yabancı sermaye yatırımlarının devlet kontrolünde sağlanmasını, ihracat kredi programlarını, faiz oranı reformunu, selektif kredi politikalarını ve devlet fonlarını kapsamaktadır<sup>39</sup>. 1960'lı yıllarda tasarruf oranı bir hayli düşük olan Güney Kore'de, faiz reformuyla birlikte mevduat faizleri yükseltilerek tasarruf oranlarının artırılması amaçlanmıştır. Diğer yandan ihracat, tarım ve katma değeri yüksek üretim sektörlerinde devlet denetimli bankalar aracılığıyla faiz oranları oldukça düşük bir seviyeye çekilerek kredi tahsisi sağlanmıştır. Genel kredi faiz oranları %26 seviyesindeyken, ihracat kredilerinde faiz oranları %6,5'a çekilmiştir<sup>40</sup>. Sübvansede edilmiş bu kredilerin tahsisinde merkez bankası önemli bir rol üstlenmiştir. Bu çerçevede sermaye girişlerinde devlet gözetimi aktif bir şekilde kullanılmış, faiz oranları farklılaştırılmış, spesifik alanlara özel kredi tahsisi sağlanmış, hükümet fonları devreye sokulmuş, merkez bankası kaynakları kalkınma sürecinde aktif olarak kullanılmış ve kalkınma süreci finansal baskı yaklaşımının teorik çerçevesinin aksine gerçekleştirilmiştir<sup>41</sup>.

Oxford University Press.

37 Dafe, F., Volz, U. (2015). Financing Global Development: The Role of Central Banks, German Development Institute, Briefing Paper, s.2; U. Üzar, U., Başoğlu, A. (2017). Merkez Bankacılığı Ve Yeni Arayışlar: Nominal GSYH Hedeflemesi ve Kalkınmacı Merkez Bankacılığı Tartışmaları, Karadeniz Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Sosyal Bilimler Dergisi, 7 (13), s.127.

38 TCMB (2011). Düünden Bugüne Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası, Ankara, ([http://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/a717854c-6020-4da5-981f-e376516b6fe2/Dunden\\_Bugune\\_TCMB2011.pdf?MOD=AJPERES](http://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/a717854c-6020-4da5-981f-e376516b6fe2/Dunden_Bugune_TCMB2011.pdf?MOD=AJPERES)), (Erişim Tarihi: 20.06.2017), s.6-9; Keyder, N., Ertunga, E. I. (2012). Para: Teori-Politika-Uygulama, Seçkin Yayıncılık, s.88;

39 Kim, J-K., Lee, C-H (2008). The Political Economy of Government, Financial System, And The Chaebols Before And After The 1997 Financial Crisis in Korea, CCAS Working Paper, No:11, s.6-10.

40 Chang, H. J., Grabel, I. (2005). Kalkınma Yeniden: Alternatif İktisat Politikaları El Kitabı, (Çev. E. Özçelik), İmge Kitabevi, Ankara, s.105; Kim ve Lee, 2008, s.8.

41 Finansal kısıtların kaldırılmasının ve finansal derinleşmenin teorik temelleri, McKinnon (1973) ve Shaw (1973)'in

Yakın geçmişte ana akım merkez bankacılığının sınırları dışına çıkararak kalkınmacı bir yön belirleyen ülkelerden birisi Arjantin olmuştur. Arjantin hükümeti 2012 yılının Mart ayında yeni merkez bankası yasasını onaylamıştır. Bu yasa değişikliği ile birlikte Arjantin Merkez Bankası kalkınmacı paradigmanın bazı kilit hedeflerini uygulamaya başlamıştır. Bu çerçevede, Arjantin Merkez Bankası parasal ve finansal istikrarı, ekonomik kalkınmayı, istihdamı ve sosyal adaleti, çeşitlenen araç seti vasıtasıyla eş anlı sağlamaya çalışacağını taahhüt etmiştir<sup>42</sup>. Bu yasa değişikliğiyle birlikte, Arjantin Merkez Bankası, uzun dönemli, verimliliği yüksek yatırımları finanse edecek bankalara fon sağlama yetkisini elde etmiştir. Bu yetkiyle birlikte finansman olanaklarına erişimi daha kısıtlı olan KOBİ'ler ve tarımsal üreticilere yatırımlarını büyütme olanağı sağlanarak, uluslararası piyasalarda rekabet edebilme kabiliyeti kazandırılmaya çalışılmıştır<sup>43</sup>. Ayrıca Merkez Bankası, banka şubelerinin kentsel ve kırsal alanlarda giderek yaygınlaşması için gerekli teşvikleri sağlamış ve finansal dışlamayı olabildiğince azaltmaya çalışmıştır<sup>44</sup>.

Arjantin'e benzer bir şekilde Bangladeş'te de merkez bankası yasası, 2009 yılından itibaren kalkınmacı hedefleri kapsayacak şekilde genişletilmiştir<sup>45</sup>. Bu yasa çerçevesinde Bangladeş Merkez Bankası parasal ve finansal istikrarın sağlanmasının yanı sıra ulusal üretimin artırılması, istihdam düzeyinin yükseltilmesi ve ülkedeki verimli kaynaklarının akışkanlığı gibi kalkınmacı hedefleri kapsayacak şekilde amaç fonksiyonunu genişletmiştir<sup>46</sup>.

Bangladeş Merkez Bankası, kapsayıcı ekonomik büyümeyi<sup>47</sup> ve diğer kalkınmacı amaçları sağlamak için, öncelikle finansal hizmet ağını ülkenin büyük bir kısmına yaymayı amaçlamıştır. Özellikle özel bankalar ve finansal kuruluşlar bu süreçte önemli roller oynamıştır. Merkez bankasının doğrudan yönlendirmesiyle hanehalkı, KOBİ'ler ve çiftçiler bu kuruluşlardan sübvans edilmiş faiz oranlarıyla kredi alarak yatırımlarını ve kapasiteleri artırma olanağı elde etmişlerdir. Bu doğrultuda finansal alandan dışlanan nüfusun büyük bir kısmının finansal hizmetlerden yararlanması sağlanmıştır. Bu bağlamda, Bangladeş Merkez Bankası'nın, teknoloji kullanımını teşvik ederek mobil ve internet bankacılığını yaygınlaştırması finansal içerilmeye katkı sunmuştur<sup>48</sup>.

finansal baskı (financial repression) yaklaşımı çerçevesinde oluşturulmuştur. Finansal baskı yaklaşımına göre, finansal piyasalara yapılan müdahaleler, faiz oranlarını baskılayarak reel faiz oranlarının düşmesine neden olacaktır. Reel faiz oranlarının düşük seviyelere çekilmesi, bireylerin tasarruflarını azaltarak, yatırımların finansmanını kısıtlayacaktır.

42 BCRA, Charter of the Central Bank of the Argentine Republic (BCRA Law), [http://www.bcra.gov.ar/Pdfs/Institucional/CartaOrganica2012\\_i.pdf](http://www.bcra.gov.ar/Pdfs/Institucional/CartaOrganica2012_i.pdf), (Erişim Tarihi : 25.2.2017).

43 Ünay, S. (2015). Türkiye'nin "Kalkınmacı Merkez Bankası" İhtiyacı, SETA Perspektif, Sayı. 89, Şubat, [http://file.setav.org/Files/Pdf/20150213000112\\_89\\_perspektif\\_s\\_unay.pdf](http://file.setav.org/Files/Pdf/20150213000112_89_perspektif_s_unay.pdf), (Erişim Tarihi: 08.09.2016), s.5.

44 Epstein, 2013, s.280

45 Bangladesh Bank (2012a). Developmental Central Banking in Bangladesh, Recent Reforms and Achievements (2009-2012), Bangladesh Bank, Dhaka, [www.bangla-desh-bank.org/pub/special/dcbbd.pdf](http://www.bangla-desh-bank.org/pub/special/dcbbd.pdf), (Erişim Tarihi : 06.07.2016), s.4.

46 Bangladesh Bank(2012b). Recent Reform Initiatives, Special Report, Bangladesh Bank, Dhaka, <https://www.bb.org.bd/pub/special/14062012.pdf>, (Erişim Tarihi: 10.07.2016),

47 Kapsayıcı büyüme, ekonomik büyümenin topluma yayılmasını ve adil bir kalkınma sürecini ifade etmektedir (Kurian, 2008: 340).

48 Rahman, A. (2015). Stability Outcomes of Bangladesh Bank's Developmental Central Banking Initiatives, BDI

Finansal içirme ve finansal katılımın yükseltilmesi, kalkınmacı merkez bankacılığı literatüründe sıklıkla vurgulanmasına rağmen, belirtilmesi gereken önemli bir unsurda bu stratejilerin vücut bulmuş hali olan mikrofinansın yaklaşık kırk yıla erişen serüveninin oldukça başarısız olmasıdır<sup>49</sup>. Kar amacı gütmeyen veya çok düşük düzeylerde kar amaçlayan bir sektör olarak tanıtılan mikrofinans sektörü, finansal olanaklara ve hizmetlere yeterli ölçüde ulaşamayan yoksul ve düşük gelirli kişilerin mikro girişimciliği için oluşturulan ve bu çerçevede yoksulluğun azaltılmasını amaçlayan bir finansman biçimidir. Dünya Bankası gibi ulus üstü kurumlarında desteğini alan mikrofinans politikaları gelişmekte olan ülkelerde istihdam sağlama ve gelir yaratımında kapsamlı bir başarı sağlayamamıştır. Özellikle denetim ve düzenleme mekanizmalarının yetersizliği, faiz oranlarının giderek yükselmesi, üretimden ziyade tüketimi finanse etmesi ve hanehalkını giderek finansallaştırarak borçlandırması mikrofinans uygulamalarını oldukça başarısız kılmıştır.

Bangladeş Merkez Bankası kapsamlı reformlar aracılığıyla sosyal alanda da birçok farklılık yaratmıştır. KOBİ'lerin artan bir hızla büyüyerek uluslararası rekabete açılmasını sağlama ve imalat sanayiinin öncelikli desteklenmesini amaçlayan hedefler silsilesi, kadın girişimciliğini destekleme ve çevreci projelerinin kredi tahsisi (yeşil bankacılık) ve diğer doğrudan yöntemlerle teşvik edilmesini de kapsamaktadır<sup>50</sup>.

**Tablo 5. Bangladeş: Seçilmiş Ekonomik Göstergeler**

Göstergeler	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
GSYH Artış Oranı	6,7	7,1	6,0	5,1	5,6	6,5	6,5	6,0	6,1	6,5
Enflasyon (%)	7,2	7,2	9,9	6,7	7,3	8,8	8,7	6,8	7,4	6,4
İşsizlik (%)	2,5	2,5	2,5	5,1	5,1	5,0	5,0	5,0	5,0	4,9
<b>GSYH'nın %'si olarak</b>										
Bütçe Açığı	2,8	2,8	4,6	3,1	2,8	3,6	3,2	3,3	3,1	4,7
Kamu Borcu	40,2	38,6	37,1	35,9	32,3	32,4	31,8	30,0	29,1	27,3
Cari İşlemler D.	1,2	1,2	0,8	2,4	3,2	-1,3	-0,3	1,6	0,8	-0,8
Yatırımlar	26,1	26,2	26,2	26,2	26,3	27,4	28,3	28,4	28,6	29,0
Tasarruf Oranı	21,4	20,8	19,2	20,3	20,8	20,6	21,2	22,0	22,1	22,3

**Kaynak:** Bangladesh Bank, Annual Report 2014-2015, [https://www.bb.org.bd/pub/annual/anreport/ar1415/full\\_2014\\_2015.pdf](https://www.bb.org.bd/pub/annual/anreport/ar1415/full_2014_2015.pdf), Erişim Tarihi:12.07.2016

Tablo 5, Bangladeş'te seçilmiş bazı ekonomik göstergeleri yansıtmaktadır. Son 10 yıllık döneme bakıldığında ortalama olarak %6'nın üzerinde büyüme performansı sergileyen Bangladeş'in, dünyanın ortalama büyüme oranı %3'lerde olduğu düşünüldüğünde, bahsedilen performansının dikkat çekici olduğu görülmektedir. Ana akım iktisat teorisinin aksine, sadece enflasyonu

Conference 2015, University of California Berkeley, 7 November, s.1.

49 Bateman, M. (2010). Why Doesn't Microfinance Work?: The Destructive Rise of Local Neoliberalism, Zed Books; Carroll, T. (2012). Working On, Through and Around the State: The Deep Marketisation of Development in the Asia-Pacific, Journal of Contemporary Asia, Vol. 42, No. 3; Bateman, M. , Chang, H-J. (2012). Microfinance and the Illusion of Development: From Hubris to Nemesis in Thirty Years, World Economic Review, Vol 1; Seenivasan, R. (2015). High Interest Rates Are an Amorality in Microfinance, **Economic & Political Weekly**, Vol:1 No:3.

50 Epstein, 2013, s.282

---

hedeflemeyen aynı zamanda kalkınmacı hedefleri de gerçekleştiren Bangladeş, gelişmekte olan ülkelerin ortalaması civarında ılımlı sayılabilecek enflasyon oranına sahiptir. İşsizlik oranı ise Küresel Krize kadar %3'ün altında seyrederken, kriz sonrası yükselerek %5 seviyesine ulaşmıştır. Dünyadaki işsizlik eğilimine bakıldığında, Bangladeş Merkez Bankası'nın istihdam konusunda oldukça başarılı olduğu söylenebilir. Bu bağlamda, Bangladeş büyüme, istihdam ve enflasyon konularında Güney Asya'da en az dalgalanma yaşayan ülkedir<sup>51</sup>. Diğer göstergelere de bakıldığında, Bangladeş'in kalkınmacı merkez bankacılığı pratiği çerçevesinde iyi bir performans yakaladığı belirtilebilir.

Ülke örneklerinde de anlaşılacağı üzere, kalkınmacı hedefleri merkez bankası yasasına taşıyan ülkelerde, makroekonomik göstergelerde iyileşmeler olduğu, sanayi ve teknoloji kullanımında da kayda değer başarılar sağlandığı fark edilmektedir. Özellikle de gelişmekte olan ülkelerin ivedi ihtiyaçları göz önüne alındığında oldukça yararlı bir çerçeve sunduğu görülmektedir.

## 5. Türkiye Açısından Kalkınmayı Önceleyen Bir Merkez Bankasına İhtiyaç Var mı?

Türkiye'de merkez bankacılığının tarihçesini üç döneme ayırmak mümkündür. 1931 yılında faaliyete başlayan TCMB'nin 1931-1970 döneminde temel amacı iktisadi kalkınma olmuştur. 1970-2001 döneminde ise TCMB'nin yasal statüsü, görev ve yetkilerinde değişimler yaşanmıştır. 1980'lerde başlayan paradigma değişimiyle birlikte bankanın temel görevleri arasına fiyat istikrarı da eklenmiştir<sup>52</sup>. Son dönem olan 2001-günümüz dönemi ise merkez bankası ve para politikasının yaşanan değişim ve dönüşüm bakımından dikkat çeken bir dönemi olmuştur. Nisan 2001'de Merkez Bankası Kanunu'nda;

- Merkez Bankası'nın temel amacının fiyat istikrarını sağlamak ve sürdürmek olduğu,
- TCMB'nin uygulayacağı para politikasını ve kullanacağı araçları doğrudan kendisinin belirlemesi (araç bağımsızlığı),
- Hesap verebilir ve şeffaflığın artırılması,
- TMSF hariç olmak üzere, kamu kurum ve kuruluşlarına avans vermesi, kredi açması ve bu kurumların ihraç ettiği borçlanma enstrümanlarını birincil piyasalardan satın alması yasaklanmış
- Banka'nın fiyat istikrarı ile çelişmemek kaydıyla hükümetin büyüme ve istihdam politikalarına katkı sunması gibi çok önemli düzenlemeler yapılmıştır<sup>53</sup>.

Yapılan yasal değişiklikle birlikte, IMF gibi uluslararası kurumlar ve ulusal otoritelerin fiyat istikrarına atfettikleri önem doğrultusunda enflasyon hedeflemesi stratejisine geçilmiştir. Bu doğrultuda 2002-2005 yılları arasında örtük enflasyon hedeflemesi uygulamaya konulmuş ve bu strateji enflasyon oranını aşağıya çekmede önemli başarılar sağlamıştır. Bu dönemde yakalanan

---

51 Rahman, 2015, s.2

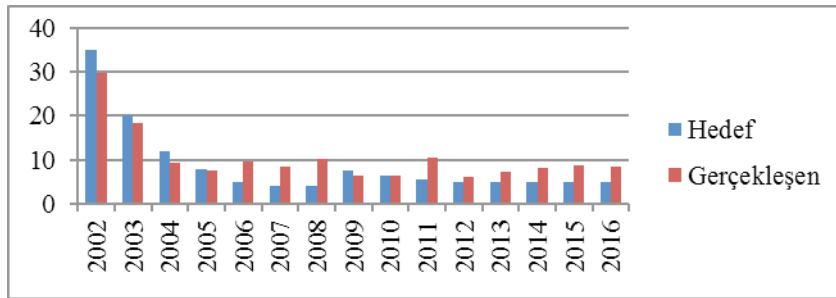
52 TCMB (2008). Düünden Bugüne Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası, s.4-10.

53 TCMB, 2008, s.12-13.

başarının gerekli koşulları yaratması sonucu 2006 yılında TCMB açık enflasyon hedeflemesini uygulamaya başlamıştır<sup>54</sup>. Konuya salt enflasyon düzeyi olarak bakıldığında, temel politika aracının kısa vadeli faiz oranları olduğu bu stratejinin, enflasyonun düşürülmesinde önemli sayılabilecek başarılar sağladığı görülmektedir.

Şekil 2, 2002-2016 yıllarını kapsayan dönemde hedeflenen ve gerçekleşen enflasyon oranlarını göstermektedir. Örtük enflasyon hedeflemesinin uygulandığı 2002-2005 döneminde gerçekleşen enflasyon tüm dönem boyunca hedeflenen düzeyin altında gerçekleşmiştir. Bu bağlamda, TCMB'nin 2002-2005 döneminde enflasyon hedeflemesi stratejisi altında başarılı bir performans gösterdiğini söylemek mümkündür. 2006 yılında açık enflasyon hedeflemesine geçilmesinin ardından TCMB, hedeflenen enflasyonu yakalamakta zorlanmıştır. Banka'nın da açık mektuplarda belirttiği gibi, enflasyon hedeflemesinin özellikle dışsal şoklar karşısında tam olarak yeterli olmadığı görülmektedir.

**Şekil 2.** Yıl Sonu Hedeflenen ve Gerçekleşen Enflasyon Oranları (% , 2002-2016)



**Kaynak:** TCMB

Ana akım iktisat teorisi, enflasyonun sabit ve düşük bir seviyede sürdürülmesinin, geleceğe dair belirsizlikleri azaltacağını vurgulamaktadır. Bu çerçevede, Türkiye'de enflasyon hedeflemesi stratejisi altında TCMB'nin kararlı adımlarının enflasyonu önemli ölçüde azalttığı görülmektedir. Ancak, ana akım teorisinin öngördüğü gibi, düşük enflasyonun ekonomide diğer amaçların gerçekleştirilmesi noktasında anahtar bir rol oynayıp oynamadığı oldukça tartışmalıdır. Zira son yıllarda Türkiye ekonomisindeki dinamiklere bakıldığında, enflasyonda sağlanan görece başarılı bir performansa karşın, diğer önemli göstergelerde ciddi bozulmalar ortaya çıkmaktadır. Bu bağlamda Türkiye ekonomisi; yüksek cari açıklar ve bunun kısa vadeli finansmanı, düşük tasarruf ve yatırım oranları sonucu düşük büyüme hızı, istihdam kayıpları, düşük borçlanma etkinliği, uluslararası ticarete düşük ve orta-düşük teknoloji ile üretimle eklemlenme ve orta-yüksek/ileri teknoloji alanlardaki dezavantajlı konumu tarafından karakterize edilmektedir<sup>55</sup>.

54 TCMB (2011). Dünden Bugüne Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası, s.15-16.

55 Özmen, E. (2015). Türkiye'de Cari Açıklar, Dış Ticaret ve Finansal Kırılganlıklar, İktisat İşletme ve Finans, 30(351), s.58.

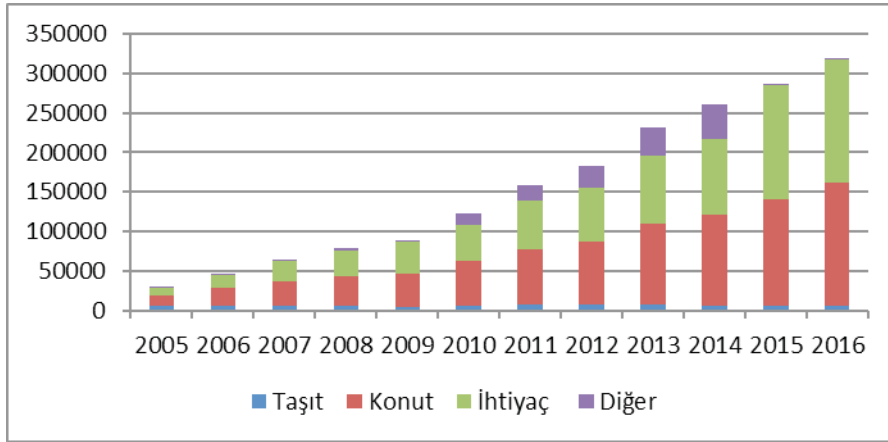
Tablo 6, son on yıllık dönemde Türkiye ekonomisindeki başat makroekonomik göstergeleri yansıtmaktadır. Görüleceği üzere yurtiçi tasarruflar yetersiz yatırım oranlarını bile karşılayamamaktayken, iktisadi büyüme giderek daha fazla cari işlemler açığını beraberinde getirmektedir. Ekonomik faaliyetler giderek yabancı sermaye akımlarına bağlı hale gelmekte ve dış borç kullanımı her geçen sene daha da yükselmektedir. Bu nedenle, enflasyon hedeflemesi stratejisinin uygulandığı dönemler boyunca ekonomideki temel kırılganlık devam etmiş ve hatta bazı açılardan sürdürülemez bir noktaya gelmiştir.

**Tablo 6.** Türkiye Ekonomisinde Seçilmiş Göstergeler

Göstergeler	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
GSYH Artış Oranı (%)	6,89	4,66	0,65	-4,8	9,15	8,77	2,12	4,19	3,02	3,98
Cari İşlemler Dengesi/ GSYH (%)	-5,88	-5,71	-5,39	-1,84	-6,09	-9,60	-6,08	-7,72	-5,45	-4,49
İşsizlik Oranı (%)	9,034	9,183	10,02	13,05	11,12	9,09	8,43	9,04	9,91	10,28
Yurtiçi Tasarruflar/ GSYH (%)	16,56	15,49	16,84	13,25	13,54	14,38	14,54	13,44	15,04	14,50
Toplam Yatırımlar/ GSYH (%)	22,05	21,06	21,78	14,3	19,52	23,55	20,13	20,64	20,01	18,51
Doğrudan Yatırımlar (Milyon \$)	20.185	22.047	19.851	8.585	9.099	16.182	13.284	12.384	12.523	16.957
Portföy ve Diğer Yatırımlar (Milyon \$)	16.024	-543	628	7.073	33.454	15.208	46.154	29.920	20.706	2.892
Net Dış Borç Stoku (Milyon \$)	108.500	134.091	151.863	146.461	172.823	182.665	189.914	230.268	244.806	253.187

**Kaynak:** IMF, Ekonomi Bakanlığı (2016) ve TCMB EVDS, Hazine Müsteşarlığı.

2000’li yılların başından itibaren, Türkiye ekonomisini tanımlayan temel karakteristik yapı, cari işlemler açığı ve varlık edinimi için talep edilen döviz miktarını aşan yabancı sermaye hareketleri olmuştur. Artan miktarda içerilen yabancı sermaye, Türk Lirası’nın yabancı paralar karşısında değer kazanmasını sağlamış ve bunun bir sonucu olarak ithalatta bir patlama yaşanırken, ihracat olumsuz etkilenmiştir. Aynı zamanda, sermaye girişlerinin artması, ülke içinde bir kredi patlaması yaratarak hanehalkının borçluluğunu önemli ölçüde artırmıştır. Gerek aşırı değerli Türk Lirası gerekse de artan kredi olanakları, Türkiye’nin iç tüketim harcamaları ve inşaat yatırımlarına dayalı, çoğu zaman sürdürülebilir olmayan bir büyüme modelini yürütmesine neden olmuştur . Şekil 3, Türkiye’de 2004 yılında 2016 yılına mal ve hizmet gruplarına göre tüketici kredileri dağılımını göstermektedir. Görüldüğü üzere, tüketici kredileri her yıl dikkate değer bir biçimde artmaktadır. Özellikle iç tüketim ve inşaat yatırımlarının büyümeyi güdüleyen önemli unsurlar olduğu, konut ve ihtiyaç kredilerindeki yüksek artıştan gözlenebilmektedir.

**Şekil 3.** Mal ve Hizmet Gruplarına Göre Tüketici Kredilerinin Dağılımı (Milyon TL)

**Kaynak:** Türkiye Bankalar Birliği, Sektör Bilgileri, <https://www.tbb.org.tr/tr/bankacilik/banka-ve-sektor-bilgileri/4>, Erişim Tarihi: 10.04.2017.

Döviz kurunun değerlenmesinin yanı sıra, ihracat ve üretimin giderek ithalata bağımlı hale gelmesi cari işlemler açığını sürdürülemez bir noktaya getirmiştir. İthalat kompozisyonuna bakıldığında, ara ve yatırım mallarının ithalat içindeki payının, 2008 yılında %90 olduğu ve takip eden yıllarda %85-88 arasında değiştiği görülmektedir.<sup>56</sup> Buradan hareketle, yurtiçi üretimin çok yüksek oranda ara ve yatırım mali ithalatına bağılı olduğu tespit edilmektedir. Bu durum, ihracatın giderek daha fazla ithal girdiye bağımlı hale geldiğini ortaya koymaktadır. İthalattaki bu gelişmelerin yanı sıra, ihracat ve üretimin düşük ve orta düşük teknoloji ürün kompozisyonunu içerdiği düşünüldüğünde cari işlemler üzerindeki baskının ancak iktisadi büyümeden feragat edilerek gerçekleştirilebileceğini göstermektedir. Bu bağlamda, Türkiye ekonomisi, küresel katma değer zincirine ağırlıklı olarak geri eklenerek, üretimin katma değerinin düşük aşamalarında uzmanlaşmıştır<sup>57</sup>. Nitekim 2014-2018 yıllarını kapsayan, Onuncu Kalkınma Planı'nın (2013), ikinci ve dokuzuncu paragraflarında, bu duruma dikkat çekilerek, sürdürülebilir büyüme ve kalkınma için, uluslararası iş bölümü ve küresel katma değer zinciri içinde, Türkiye'nin üst sıralara çıkması hedeflenmektedir<sup>58</sup>.

Tarihsel perspektiften bakıldığında, merkez bankalarının sadece fiyatlar genel düzeyi ve kurları denetleyen bir kurum değil, devletlerin ekonomik büyüme ve kalkınma amaçlarında da önemli katkıları olan kurumlar olmuştur<sup>59</sup>. Bu çerçevede, Türkiye'nin yapısal sorunları ve hedefleri

56 Ara ve yatırım malları ithalatının toplam ithalat içindeki payı şöyledir: 2009, %85; 2010, %86; 2011, %87; 2012, %88; 2013, %87; 2014, %87; 2015, %86. TÜİK dış ticaret göstergelerinden, yazarlar tarafından hesaplanmıştır.

57 Özmen, 2015, s.59.

58 T.C. Kalkınma Bakanlığı (2013). Onuncu Kalkınma Planı:2014-2018, Ankara, <http://www.kalkinma.gov.tr/Lists/Kalkinma%20Planlar/Attachments/12/Onuncu%20Kalk%20C4%B1nma%20Plan%C4%B1.pdf>, (Erişim Tarihi: 14.10.2016).

59 Chang ve Grabel, 2005, s.236.



---

veriyken, bu sorunların aşılması ve hedeflerin gerçekleştirilmesinde TCMB önemli bir misyon üstlenebilir. Bu bağlamda;

- Sanayi politikaları uyarınca, kredilerin kritik sektörlere tahsisi sağlanabilir veya bankacılık sisteminin tahsis ettiği kredilerin dağıtımında faiz oranları farklılaştırılarak, katma değer ve istihdam üretme potansiyeli yüksek olan kritik sektörlerin kredi kullanım maliyetleri düşürülebilir
- Merkez Bankası, kredi genişlemesini kontrol ederek, stratejik bir planlama çerçevesinde tahsis ve sübvansiyonlar aracılığıyla kredi farklılaştırmasına giderek KOBİ'lerin finansman kısıtını azaltabilir. Bu sayede, söz konusu işletmelerin ölçek ekonomilerinden yararlanarak üretim süreçlerinin giderek daha fazla teknoloji içermesiyle, sürdürülebilir büyüme ve kalkınmanın önü açılabilir
- Merkez Bankası, yüksek teknolojili üretim ve yüksek katma değer yaratımı konularında, bazı kritik ve rekabetçi sektörler belirleyerek, bu sektörleri selektif krediler aracılığıyla teşvik edebilir ve pazar payının genişletilmesini sağlayabilir
- Bunların yanı sıra, çok önemli bir sorun haline gelen ekolojik sistemdeki bozulmalar, yeşil krediler aracılığıyla önenebilir.

## 6. Sonuç

Enflasyon hedeflemesine dayalı ana akım merkez bankacılığı uygulamaları enflasyon oranının düşük bir seviyeye çekilmesinde önemli başarılar elde etmesine rağmen, diğer göstergelerde aynı başarı yakalanamamıştır. Gelişmiş ülkelerde uzun süredir devam eden düşük büyüme performansı krizin patlak vermesiyle birlikte daha da kötüleşirken, işsizlikteki artış iktisadi ve siyasi istikrarı tehdit edecek boyuta ulaşmıştır. Kriz sonrası birçok gelişmiş ülke merkez bankası faiz oranını sıfır düzeyine çekip, parasal genişlemeye gitmesine rağmen sonuçlar hala istenilen düzeyde değildir.

Yaşanan tecrübelerden, gelişmekte olan ülkelerde tamamen enflasyona odaklı politika uygulanmasının, öncelikli iktisadi sorunların ihmal edilmesine neden olabildiği görülmüştür. Sürdürülebilir ve kapsayıcı büyümenin sağlanması öncelikle sanayileşme, verimli yatırımların artırılması, teknoloji kullanımı, güçlü bir beşeri sermayeye ve adil bölüşüm politikalarına dayanmaktadır. Bahsedilen kalkınmacı amaçlar, bu ülkelerin refah düzeyi yüksek ülke kategorisine terfi etmelerinin ön koşulunu oluşturmaktadır. Bu nedenle kalkınmacı amaçların ön plana çıktığı gelişmekte olan ülkelerde merkez bankaları aracılığıyla finansal piyasaların kapsayıcılığının artırılması önem kazanmaktadır. Ayrıca özel bankalar aracılığıyla sağlanacak kredi kolaylıkları, sübvansiyon edilmiş faiz oranları ve kredi tahsisi gibi doğrudan yöntemlerin tercihi, kalkınma önceliğinin gerçekleştirilmesi için kullanılacak önemli araçlardır.

Bu noktada tartışılması gereken önemli bir husus, merkez bankalarının farklı amaçlar ve bu doğrultuda çeşitlenen araçlar silsilesi kapsamında ortaya çıkabilecek sorunların neler olabileceğidir.



Merkez bankalarına yüklenen bu görevler kaçınılmaz olarak farklı amaçlar arasında ödünleşim ilişkileri doğurabilir. Merkez bankalarının işsizliği azaltmak için uygulayacağı politikalar enflasyonda ılımlı artışlar yaratabilir. Bu bağlamda cevaplanması gereken soru, işsizliğin mi yoksa enflasyonun mu 1-2 puan yükselmesinin tercih edileceğidir. Bu bağlamda cevaplanması gereken soru, işsizliğin mi yoksa enflasyonun mu 1-2 puan yükselmesinin tercih edileceğidir. Bu nedenle, enflasyona fetiş derecesinde odaklanmak çok daha önemli şeylerin gözden kaçırılmasına neden olmaktadır. 20. Yüzyılda gelişmekte olan ülke statüsünden gelişmiş ülke statüsüne geçen tek ülke olan Güney Kore bu bağlamda önemli bir model oluşturmaktadır. Bununla birlikte son Arjantin ve Bangladeş uygulamaları, bu ülkelerin kalkınmacı uygulamalardan sonra kat ettikleri mesafe ve elde ettikleri somut çıktılar bağlamında bir hayli önemlidir.

Bu noktada, 2002 yılından itibaren örtülü ve açık bir şekilde uygulanan enflasyon hedeflemesi stratejisinin enflasyon hedefini tutturma konusundaki son yıllardaki başarısızlığı başta olmak üzere; işsizlik, büyüme, tasarruf ve yatırım gibi konularda yaşanan sorunlar dikkate alındığında, Türkiye için merkez bankasının konumu kalkınmacı merkez bankacılığı bağlamında tartışmaya açılmalıdır. Zira başta kalkınma politikaları olmak üzere, üst politika metinleri dikkate alındığında Türkiye’de, sanayileşme ve reel üretim politikalarının, küresel katma değer yaratacak şekilde geliştirilmesi hayati önem taşımaktadır. Bu çerçevede, ihracat ve üretimdeki orta yüksek ve ileri teknoloji ürünlerin payının artması, cari işlemler açığının azalmasına yardımcı olacak, istihdamı artıracak, sürdürülebilir büyüme ve kalkınmanın motoru olacaktır.

Bu bağlamda, Türkiye’de merkez bankacılığının ana akım politikaların çizdiği çerçeveyi kurumsal bir reformla aşip, araç setini genişleterek, sanayi politikaları bağlamında proaktif bir rol üstlenmesi, kredi maliyetlerini sektörel bazda farklılaştırması ve kalkınmacı bir perspektiften finansal katılımın ve kapsayıcılığın artırılması bu amaçların gerçekleştirilmesini kolaylaştırma potansiyeli taşımaktadır. Bu nedenlerden dolayı, önemli amaçlara odaklanan ve kapsamlı bir alet çantasına sahip kalkınmacı merkez bankacılığı perspektifi, Türkiye için önemli bir alternatif olarak tartışmaya açmakta yarar olduğu düşünülmektedir. Merkez Bankası’nın enflasyona odaklanan ve faiz oranı üzerinden neredeyse mekanikleşen bir para politikası anlayışından çıkarak, ülkemizin iktisadi kalkınmasında daha aktif bir rol oynama beklentisi gerek siyaseten gerekse de kamuoyu nezdinde kendini hissettirmektedir.

Kalkınmacı merkez bankacılığı yaklaşımının merkez bankalarının bağımsızlığını nasıl etkileyeceği sorusu gündeme gelebilir. Merkez bankası bağımsızlığı, literatürde önemli bir kavram olmakla birlikte, başta Türkiye’nin bağımsız merkez bankacılığı uygulamaları altında yaşadığı iktisadi sorunlar göz önüne alındığında, ana akım kabulleri bir kenara atıp gelişmekte olan ülkelerde merkez bankası bağımsızlığının öncelikli bir mesele olup olamayacağı konusunu tartışma cesareti yaratmalıdır.

---

## Kaynakça

- AKYAZI, H. ve Ekinci, A. (2008). Enflasyon Hedeflemesi Rejiminin Performansı: Gelişmekte Olan Ülkeler ve Türkiye Karşılaştırılması, Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi, Sayı I, s.21-40
- AKYAZI, H. ve Ekinci, A. (2009). Enflasyon Hedeflemesi, Büyüme ve Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası, Bankacılar Dergisi, Sayı.68, s.3-19
- AMSDEN, A.H. (2001). The Rise of “The Rest”: Challenges to the West from Late-Industrializing Economies, Oxford, Oxford University Press.
- BANERJEE, R. , Cecchetti, S. ve Hofmann, B. (2013). Flexible inflation targeting: Performance and challenges”, Reichlin, L. ve Baldwin, R. (2013) (Ed.). Is Inflation Targeting Dead? Central Banking After the Crisis, A Vox.EU.org Book, Centre for Economic Policy Research (CEPR), London, s.113-119.
- BANGLADESH BANK (2012a), Developmental Central Banking in Bangladesh, Recent Reforms and Achievements (2009-2012), Bangladesh Bank, Dhaka, [www.bangladesh-bank.org/pub/special/dcbbd.pdf](http://www.bangladesh-bank.org/pub/special/dcbbd.pdf), (Erişim Tarihi: 6.07.2016).
- BANGLADESH BANK (2012b), Recent Reform Initiatives, Special Report, Bangladesh Bank, Dhaka, <https://www.bb.org.bd/pub/special/14062012.pdf>, (Erişim Tarihi: 10.07.2016).
- BANGLADESH BANK (2016). Annual Report 2014-2015, 27 January, Bangladesh Bank, Dhaka, [https://www.bb.org.bd/pub/annual/anreport/ar1415/full\\_2014\\_2015.pdf](https://www.bb.org.bd/pub/annual/anreport/ar1415/full_2014_2015.pdf), Erişim Tarihi (12.07.2016).
- BATEMAN, M. (2010). Why Doesn't Microfinance Work?: The Destructive Rise of Local Neoliberalism, Zed Books.
- BATEMAN, M. ve Chang, H-J. (2012). Microfinance and the Illusion of Development: From Hubris to Nemesis in Thirty Years, World Economic Review, Vol 1, s. 13-36.
- BCRA, Charter of the Central Bank of the Argentine Republic (BCRA Law), [http://www.bcra.gov.ar/Pdfs/Institucional/CartaOrganica2012\\_i.pdf](http://www.bcra.gov.ar/Pdfs/Institucional/CartaOrganica2012_i.pdf), (Erişim Tarihi: 25.2.2017), s.1-19.
- BENLIALPER, A. ve Cömert, H. (2015). “Central Banking in Developing Countries After The Crisis: What Has Changed?”, Political Economy Research Institute Umass, Working Paper Series, Number.395, August 2015, s.1-38.
- BERNANKE, B. S. , Laubach, T. , Mishkin, F.S. ve Posen, A.S. (2001). Inflation Targeting: Lesson from the International Experience, Princeton University Press.
- BERNANKE, B. ve Gertler, M. (2001). Should Central Banks Respond to Movements in Asset Prices?, American Economic Review, Vol. 91, Papers and Proceedings, s.253-257.
- BLANCHARD, O. (2011). “Monetary Policy in the Wake of the Crisis”, IMF Macro Conference, [https://www.imf.org/external/np/seminars/eng/2011/res/pdf/OB2\\_presentation.pdf](https://www.imf.org/external/np/seminars/eng/2011/res/pdf/OB2_presentation.pdf), (Erişim Tarihi : 27.02.2017), s.1-8.
- CARROLL, T. (2012). Working On, Through and Around the State: The Deep Marketisation of Development in the Asia-Pacific, Journal of Contemporary Asia, Vol. 42, No. 3, s. 378–404.
- CHANG, H.J. ve Grabel, I. (2005). Kalkınma Yeniden: Alternatif İktisat Politikaları El Kitabı, (Çev. E. Özçelik), İmge Kitabevi, Ankara.
- CUKIERMAN, A., Web S.B.ve Neyaptı B. (1992). Measuring the Independence of Central Banks and Its Effect on Policy Outcomes, The World Bank Economic Review, Vol.6, No:3, s.353-398
- DAFE, F. ve Volz, U., “Financing Global Development: The Role of Central Banks” German Development Institute, Briefing Paper, 2015, s.1-4.
- DODIG, N. , Hein, E. ve Detzer, D. (2015). “Financialisation and the Financial Crises: Theoretical Framework and Empirical Analysis for 15 Countries”, Institute for International Political Economy, Berlin, Working Paper No.54, s.1-48.

- DOMANSKI, D. , Scatigna, M. ve Zabai, A. (2016), “ Wealth İnequality and Monetary Policy”, BIS Quarterly Review, March, s.45-64.
- EPSTEIN, G. (2013). Developmental Central Banking: Winning The Future by Updating A Page From The Past, Review of Keynesian Economics, Vol.1, No.3, Autumn, s.273-287.
- ERMİŞOĞLU, E. (2013). Türkiye’de Enflasyon Hedeflemesi: Bir Başarı Hikayesi mi?, BDDK Bankacılık ve Finansal Piyasalar, Cilt:7, Sayı:1, s.31-58.
- EŞİYOK, A. B. (2016). Keynesyen “Altın Çağ” dan Neoliberal “Orta Çağ” a: Geriye Ne Kaldı?, İktisat ve Toplum Dergisi, Aralık, Sayı 74, s.60-65.
- FITOUSSI, J. P. ve Saraceno, F. (2010). Inequality and Macroeconomic Performance, OFCE – Centre de recherche en économie de Sciences, No. 2010/13, s.1-18.
- FOSTER, J.B. ve Magdoff, F. (2008). Financial Implosion and Stagnation Back to the Real Economy, Monthly Review, Vol.60, Issue 7, December, s.1-29.
- GANİOĞLU, A. (2010). Şili Ekonomisinin Başarılı Büyüme Performans ve Kalkınması: Kurumsal Yapı ve Ekonomi Politikaları (1975-2009), TİSK AKADEMİ, 2010/I, s.136-163.
- GOSELIN, M-A., Central Bank Performance under Inflation Targeting, Bank of Canada Working Paper, 2007-18, 2007, s.1-29.
- IMF (2005). Does Inflation Targeting Work in Emerging Market, içinde World Economic Outlook, September 2005, Chapter 4, s.161-186, <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2005/02/pdf/chapter4.pdf>, (Erişim Tarihi: 25.02.2017).
- IMF (2010). World Economic Outlook: Recovery, Risk and Rebalancing, 10 October, International Monetary Fund, Washington D.C.
- IMF (2016). World Economic Outlook: Too Slow for Too Long, 16 April, International Monetary Fund, Washington D.C.
- İĞDELİ, A. ve Sever, E. (2016). Gelişmiş ve Gelişmekte Olan Ülkelerde Enflasyon Hedeflemesi Stratejisi ve Ekonomik Performans: Ülkeler Arası Mukayeseli Bir Analiz, Sosyal ve Beşeri Bilimler Araştırmaları Dergisi, Bahar, Cilt: 17, Sayı:36, s.116-137.
- KEYDER, N. ve Ertunga, E. İ. (2012). Para: Teori-Politika-Uygulama, Seçkin Yayıncılık.
- KIM, J-K., ve Lee, C-H. (2008). The Political Economy of Government, Financial System, and the Chaebols Before And After The 1997 Financial Crisis in Korea, CCAS Working Paper, No:11, s.1-90.
- KURIAN, N. J. (2008). Inclusive growth in India: Agriculture, poverty and human development, Social Change, 38(2), s.340-342.
- LİN, S. ve Ye, H. (2008). Does Inflation Targeting Really Make a Difference? – The Other Side of the Story from Developing Countries, Virginia Polytechnic Institute and State University Department of Economics, Spring, Seminar Series, s.1-15.
- MANGIR, F. ve Ertem, C. (2016). Alternatif Para Politikası Stratejisi Olarak Nominal GSYH Hedeflemesi: Karşılaştırmalı Bir Analiz, Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi, Sayı:31, s.162-185.
- MCKINNON, R.I. (1973). Money and Capital in Economic Development, The Brooking Institution, Washington D.C..
- MISHKIN, F. S. ve Schmidt-Hebbel, K. (2001). One Decade of Inflation Targeting in The World: What Do We Know and What Do We Need to Know?, NBER Working Paper Series, Working Paper 8397, <http://www.nber.org/papers/w8397.pdf>, (Erişim Tarihi: 25.2.2017), s.1-46.
- MISHKIN, F. S. ve Schmidt-Hebbel, K. (2007). Does Inflation Targeting Make A Difference?, NBER Working Paper Series, Working Paper 12876, <https://www0.gsb.columbia.edu/faculty/fmishkin/papers/nberwp.w12876.pdf>, (Erişim Tarihi: 25.2.2017), s.1-67.

- 
- OECD (2011). *Divided We Stand: Why Inequality Keeps Rising*, OECD, Paris.
- OKTAR, S. , Tokucu, E. ve Kaya, Z. (2013). *Finansal Küreselleşme Sürecinde Merkez Bankacılığı ve Para Politikaları*, Nobel Yayıncılık, İstanbul.
- ÖZMEN, E. (2015). Türkiye’de Cari Açıklar, Dış Ticaret ve Finansal Kırılganlıklar, *İktisat İşletme ve Finans*, 30(351), s.35-72.
- ÖZTÜRK, S. , Sözdemir, A. ve Ülger, Ö. (2014). The Effect of Inflation Targeting Strategy on The Growing Performance of Developed and Developing Countries: Evaluation of Pre and Post Stages of Global Financial Crisis, *Procedia – Social and Behavioral Sciences*, 109(2014), s.57-64.
- RAHMAN, A. (2015). *Stability Outcomes Of Bangladesh Bank’s Developmental Central Banking Initiatives*, BDI Conference 2015, University of California Berkeley, 7 November, s.1-3.
- ROGER, S. (2009). *Inflation Targeting at 20: Achievements and Challenges*, IMF Working Paper, WP/09/236, s.1-31.
- SCHMIDT-HEBBEL, K. ve Carrasco, M. (2016). *The Past and Future of Inflation Targeting: Implications for Emerging-Market and Developing Economies*, Ghate, C. ve Kletzer, K. M. (Ed.), *Monetary Policy in India: A Modern Macroeconomic Perspective*, Springer, India, s.583-622.
- SEENIVASAN, R. (2015). *High Interest Rates Are an Amorality in Microfinance*, *Economic & Political Weekly*, Vol:1 No:3, s.75-77.
- SHAW, E. (1973). *Financial Deeping In Economic Development*, Oxford University Press, New York.
- STIGLITZ, J. E. (2016). *Eşitsizliğin Bedeli: Bugünün Bölünmüş Toplumunu Geleceğimizi Nasıl Tehlikeye Atıyor?*, (Çev. O. İşler), İletişim Yayınları, İstanbul.
- SWEEZY, P. (1997). “More (or less) on Globalization”, *Monthly Review*, Vol.49, Issue.4, September, s.1-5.
- T.C. EKONOMİ BAKANLIĞI (2016). *Uluslararası Doğrudan Yatırımlar 2015 Yılı Raporu*, Eylül, <http://www.ekonomi.gov.tr/portal/content/conn/UCM/uuid/dDocName:EK-231834>, (Erişim Tarihi: 25.02.2017).
- T.C. KALKINMA BAKANLIĞI (2013). *Onuncu Kalkınma Planı:2014-2018*, Ankara, <http://www.kalkinma.gov.tr/Lists/Kalknma%20Planlar/Attachments/12/Onuncu%20Kalk%C4%B1nma%20Plan%C4%B1.pdf>, (Erişim Tarihi: 14.10.2016).
- TCMB (2008). *Dünden Bugüne Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası*, Ankara.
- TCMB (2011). *Dünden Bugüne Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası*, Ankara, [http://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/a717854c-6020-4da5-981f-e376516b6fe2/Dunden\\_Bugune\\_TCMB2011.pdf?MOD=AJPERES](http://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/a717854c-6020-4da5-981f-e376516b6fe2/Dunden_Bugune_TCMB2011.pdf?MOD=AJPERES), (Erişim Tarihi: 20.10.2016), s.1-30.
- TÜRKİYE BANKALAR BİRLİĞİ, *Sektör Bilgileri*, <https://www.tbb.org.tr/bankacilik/banka-ve-sektor-bilgileri/4>, Erişim Tarihi (10.04.2017).
- ÜNAY, S. (2015). Türkiye’nin “Kalkınmacı Merkez Bankası” İhtiyacı, *SETA Perspektif*, Sayı. 89, Şubat, [http://file.setav.org/Files/Pdf/20150213000112\\_89\\_perspektif\\_s\\_unay.pdf](http://file.setav.org/Files/Pdf/20150213000112_89_perspektif_s_unay.pdf), (Erişim Tarihi: 08.09.2016), s.1-6.
- ÜZAR, U. (2017). *Post Keynesyen İktisat, Ana Akım İktisada Alternatif Olabilir mi? 2008 Krizi Bağlamında Bir Değerlendirme*, *Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, Cilt 39, Sayı 1, s.281-305.
- ÜZAR, U. ve Başoğlu, A. (2017). *Merkez Bankacılığı Ve Yeni Arayışlar: Nominal GSYH Hedeflemesi ve Kalkınmacı Merkez Bankacılığı Tartışmaları*, *Karadeniz Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Sosyal Bilimler Dergisi*, 7 (13), s.123-145.
- VEGA, M. ve Winkelried, D. (2005). *Inflation Targeting and Inflation Behavior: A Successful Story?*, *International Journal of Central Banking*, Vol. 1, No.3, s.153-175.

- VURAL, U. (2013). Geleneksel Olmayan Para Politikalarının Yükselişi, TCMB Uzmanlı Tezi, Ankara.
- WALKER, A. (2016). Inflation Targeting is 25 Years Old, But Has It Worked?, <http://www.bbc.com/news/31559074>, (Erişim Tarihi: 24.11.2016).
- YILMAZ, A. ve Uçak, A. (2012). Dünya Ekonomisinde Finansallaşma Sürecinin Eleştirel Bir Değerlendirmesi, Marmara Üniversitesi İİBF Dergisi, Cilt XXXIII, Sayı II, s.67-84.





## TÜRKİYE’DE DIŞ DENETİM MEVZUATI VE KAMU MALİ YÖNETİMİNE YANSIMALARI

Seda ÖZEKİCİOĞLU\*

### Özet

*Kamuda bütçeleme ve bütçelemenin bir aşaması olan denetim alanında dünyada yaşanan gelişmeler, Türkiye’de kamu mali yönetimi ve denetim sisteminde esaslı değişimlerin yaşanmasına zemin hazırlamıştır. Bir denetim türü olan dış denetim alanında 1982 Anayasası’ndan sonra ilk esaslı mevzuat değişikliği, 5018 Sayılı Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu ile yaşanmıştır. 5018 Sayılı Kanun sayesinde şekillenen yeni kamu mali yönetim sistemi ile uyum içinde hareket edecek dış denetim sürecinin temelleri de aynı kanun ile atılmıştır. 5018 Sayılı Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu ile dış denetim alanındaki mevzuat revizyonu, 6085 Sayılı Sayıştay Kanunu ile detaylandırılmış ve tamamlanmıştır. Bu çalışma, dış denetim alanında Türkiye’de yaşanan mevzuat değişikliklerine eski ve yeni kanunların karşılaştırmalarını yapmak suretiyle detaylı olarak yer vermekte; mevzuat değişikliklerinin kamu mali yönetimine yansımaları ile literatüre katkı sağlamayı amaçlamaktadır.*

**Anahtar Kelimeler:** Dış Denetim, Sayıştay, Kamu Mali Yönetimi

**JEL Sınıflaması:** H83, M42

## EXTERNAL AUDIT LEGISLATION IN TURKEY AND THE REFLECTIONS OF PUBLIC FINANCIAL MANAGEMENT

### Abstract

*The development in the world of budgeting and auditing, which is a stage of budgeting in the public sector, has laid the groundwork for substantial changes in public financial management and auditing system in Turkey. In the field of external auditing, which is an audit type, the first substantive legislative amendment after the Constitution of Turkish Republic 1982, was implemented with the Law on Public Financial Management and Control No. 5018. The basis of the external auditing process, which will act in accordance with the new public financial management system shaped by the Law No. 5018, has been taken under the same law. The Law on Public Financial Management and Control No. 5018 and the revision of legislation in the field of external auditing have been detailed and completed by Law on the Court of Accounts No. 6085. This study gives details about changes in legislation in Turkey in the area of external*

\* Yrd. Doç. Dr., Cumhuriyet Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Maliye Bölümü, sozekicioglu@cumhuriyet.edu.tr.

*auditing by comparing old and new laws; aims to contribute to the literature through the reflections of the legislative amendments to the public financial management.*

**Keywords:** *External Auditing, Court of Accounts, Public Financial Management*

**JEL Classification:** *H83, M42*

## I. Giriş

Denetim; iktisadi faaliyet ve olaylara ilişkin ortaya atılan iddiaların, önceden belirlenmiş ölçütlere uygunluk derecesini araştırmak ve sonuçlarını kamuoyuna bildirmek amacıyla tarafsızca kanıt toplayan ve elde ettiği kanıtları değerleyen sistematik bir süreç olarak tanımlanabilir.<sup>1</sup> Kamu mali yönetiminde denetim türlerinden biri olan dış denetim, kaynağını anayasadan alan; denetimi yapan meslek elemanlarının anayasal ve yasal teminatlara sahip olduğu; çoğu ülkede yargısal yetkilerle donatılmış olan bağımsız kamu kurumlarınca parlamento adına yürütülen denetim olarak ifade edilebilir.<sup>2</sup> Ulusal literatürde dış denetim olarak ifade edilen denetim türü, uluslararası literatürde yüksek denetim olarak adlandırılmaktadır.

Dış denetimden sorumlu denetim kurumu, kanuna istinaden oluşturulan ve devletin en yüksek kamu denetimi fonksiyonunu icra eden kamu idaresidir.<sup>3</sup> Bir taraftan, ülkelerin parlamentoları tarafından bütçe aracılığıyla yürütme organına verdikleri yetkilerin, kendi koydukları ilke ve sınırlar içinde uygulanıp uygulanmadığının denetlenmesi ihtiyacı zaman içinde ortaya çıkmıştır. Bütçenin uygulama sonrası denetimini gerçekleştiren dış denetim kurumu, bu ihtiyacın giderilmesine yönelik olarak kurulmuştur.<sup>4</sup> Diğer taraftan ise, kamu kurum ve kuruluşlarının yıllık bütçelerini hazırlanıp uygularken ve uyguladıktan sonra bütçe ödenekleri ve/veya öz gelirlerinden oluşan kamusal kaynakları bütçe hazırlık sürecinde verdikleri vaatler doğrultusunda kullanıp kullanmadıklarının hesabını parlamentoya ve kamuoyuna verebilmeleri gerekmektedir.

Dış denetim, Sayıştay kurumu tarafından yerine getirilmekle birlikte devletin en yüksek denetim fonksiyonunu yerine getiren ve yasama-yürütme-yargı erklerinin etkisinde kalmadan bağımsız işleyen kamu kurumu niteliğine sahiptir. Sayıştay tarafından yerine getirilen dış denetim; harcamaların yapılmasından önce hedeflenenler ile yapıldıktan sonra gerçekleşenler ile ulaşılan sonuçların karşılaştırılması ve yasalara uygunluğunun denetlenmesi açısından oldukça önem arz etmektedir.<sup>5</sup> Bu bağlamda Sayıştay, denetim fonksiyonunu yerine getirirken mali ve uygunluk denetimiyle birlikte performans denetimi de yapmaktadır.

1 Başpınar, A. (2005). Türkiye'de ve Dünya'da Denetim Standartlarının Oluşumuna Genel Bir Bakış, Maliye Dergisi, 148, s. 35.

2 Köse, H. Ö. (2007). Dünya'da ve Türkiye'de Yüksek Denetim, Sayıştay 145. Kuruluş Yıldönümü Yayınları, 2007, Ankara, s. 2.

3 INTOSAI (2013). ISSAI 100 – Fundamental Principles of Public-Sector Auditing, Denmark, s. 3.

4 Sayıştay Başkanlığı (2005). Sayıştay 2005 Yılı Faaliyet Raporu, <http://www.sayistay.gov.tr/tc/faaliyet/faaliyet2005.asp>, (Erişim Tarihi 30.05.2016), s. 14.

5 Akdoğan, A. (2006). Kamu Maliyesi, Ankara, Gazi Kitabevi, 11. Baskı, s. 382.



## 2. Türkiye’de Dış Denetim

### 2.1. Tarihsel Süreç İçinde Dış Denetim

Sayıştay, Türkiye Cumhuriyeti kurulmadan önce Osmanlı İmparatorluğu döneminde de var olan ve devlet gelir-gider denetimini yapan kamu kurumu sıfatını taşımıştır. Ayrıca Osmanlı İmparatorluğu’nun ilk anayasa olarak kabul edilen 1876 Kanuni Esasi’den günümüze kadar bütün anayasalarda yer almıştır. Tarihi geçmişiyle birlikte günümüze kadar gelen bir kurumun anayasal kimliği konusundaki tartışma ise Sayıştay Kurumu kadar eskidir. Sayıştay’ın yapısı ve işlevsel özellikleri bu tartışmaların kaynağını oluşturmaktadır. Bu bağlamda, Sayıştay’ı, yasama-yürütme-yargı erklerinden birine dâhil etmemekle birlikte yargı fonksiyonunun varlığını kabul etmek gerekmektedir.<sup>6</sup>

Osmanlı İmparatorluğu’nda Sayıştay ile ilgili en somut adım, 1839 yılında Tanzimat Fermanı’nın ilan edilmesi ile başlayan ıslahat hareketlerinin neticesinde 1862 yılında “Divan-ı Muhasebat”ın kurulması ile atılmıştır. Osmanlı dönemi Sayıştay’ı olan Divan-ı Muhasebat, devlet hesaplarının her yıl denetlenmesi ve yargılanması amacıyla bağımsız bir denetim ve yargı mercii olarak görev yapmıştır.<sup>7</sup> Ancak Osmanlı döneminde bütçe gelir-gider defterlerinin düzgün olarak tutulmaması, Divan-ı Muhasebat’ın denetim görevini de olumsuz etkilemiştir. Osmanlı İmparatorluğu döneminde Divan-ı Muhasebat adı ile anılan Sayıştay, Türkiye Cumhuriyeti döneminde de uzun yıllar aynı isimle anılmaya devam etmiştir.

Türkiye Cumhuriyeti Devleti’nin temellerinin atıldığı Kurtuluş Savaşı yıllarında, Sayıştay’ın görevlerini meclis içinden oluşan bir komisyon yerine getirmiştir. Sayıştay, Cumhuriyetin ilanından kısa bir süre sonra, 24 Kasım 1923 tarih ve 374 Sayılı Divan-ı Muhasebatın Sureti İntihabına Dair Kanun ile yeniden kurulmuştur. Sayıştay, Türkiye Cumhuriyeti 1924 Anayasası’nın 100. Maddesi’nde, TBMM’ne bağlı ve devletin gelir ve giderlerini denetlemekle görevli kuruluş olarak yer almıştır.<sup>8</sup>

01.06.1927 tarihinde yürürlüğe giren 1050 Sayılı Muhasebe-i Umumiye Kanunu’nda; Sayıştay’ın vize ve tescil işlemleri, Sayıştay’a karşı sorumlu kamu görevlileri, hesapların kapsamı ve Sayıştay’a verilme şekli belirtilmiştir. 1934 yılında yürürlüğe giren ve ilk kapsamlı Sayıştay Teşkilat Yasası olma niteliğine sahip 2514 Sayılı Divan-ı Muhasebat Kanunu ise Sayıştay’ın görevleri, teşkilat yapısı ilk defa detaylı olarak belirlenmiştir.<sup>9</sup>

1961 Anayasası’nda Osmanlı İmparatorluğu dönemine dayanan Divan-ı Muhasebat ismi Sayıştay olarak değiştirilmiştir. 27.02.1967 Tarihli 832 Sayılı Sayıştay Kanunu ile Sayıştay Kurumu yeni bir yapıya kavuşmuştur. 1982 Anayasası’nın 160. Maddesi ve 5018 Sayılı Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu’na göre Türkiye’de Sayıştay, Kıta Avrupası modeline uygun, hem merkezi

6 Akdağ, S. E. (1997). Sayıştay’ın Anayasal Kimliği, Sayıştay Dergisi, 25 (Özel Sayı, Nisan-Haziran), s. 179.

7 Mutluer, K. ve diğerleri (2005). Bütçe Hukuku, İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları, İstanbul, s. 360.

8 Köse, 2007, s. 213.

9 Akgündüz, A. (1997). Arşiv Belgeleri Işığında Sayıştay Tarihi, Sayıştay Yayınları, Ankara, s. 145.

yönetim bütçe kapsamındaki kamu kurum ve kuruluşlarının hesap ve işlemlerini TBMM adına denetleyen; hem de sorumluların kanuna aykırı işlemleri hakkında yargılama yetkisine sahip ve bunları kesin hükme bağlayan anayasal ve özerk bir kurum olarak ifade edilmektedir. Bu nitelikler, 2010 yılında yürürlüğe giren 6085 Sayılı yeni Sayıştay Kanunu ile de teyit edilmiştir. Ayrıca aynı kanun ile Sayıştay Kurumu'nun görev alanı ve denetim türleri de genişletilmiştir.<sup>10</sup>

24.12.2003 Tarih ve 25326 Sayılı Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren ve 2006 mali yılıyla birlikte uygulanmaya başlanan 5018 Sayılı Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu'ndan sonra Sayıştay mevzuatında yapılan en son değişiklik, 19.12.2010 tarih ve 27790 Sayılı Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren 6085 Sayılı Sayıştay Kanunu'dur. Gerek 5018 Sayılı Kanun gerekse 6085 Sayılı Kanun ile birlikte dış denetim alanında ve Sayıştay mevzuatında köklü değişiklikler gerçekleştirilmiştir.

## 2.2. Dış Denetimde Sayıştay'ın Rolü

Türkiye Cumhuriyeti 1982 Anayasası'nın 160. Maddesi'nde Sayıştay'ın görev tanımı; “merkezi yönetim bütçesi kapsamındaki kamu idareleri ile sosyal güvenlik kurumlarının bütün gelir ve giderleri ile mallarını Türkiye Büyük Millet Meclisi adına denetlemek ve sorumluların hesap ve işlemlerini kesin hükme bağlamak ve kanunlarla verilen inceleme, denetleme ve hükme bağlama işlerini yapmakla görevlidir” şeklinde belirlenmiştir.

Sayıştay Kurumu'nun misyonu; “TBMM'nin bütçe hakkını kullanmasına yönelik olarak, kamu idarelerinin etkin, verimli, ekonomik ve hukuka uygun biçimde faaliyet göstermesini, kamu kaynaklarının öngörülen amaç, hedef, kanunlar ve diğer hukuki düzenlemelere uygun olarak elde edilmesini, saklanmasını ve kullanılmasını sağlamak için denetim yaparak raporlar üretmektedir. Yapılan denetim sonucunda, sorumluların hesap ve işlemlerini yargılama yoluyla kesin hükme bağlamaktır.” şeklinde belirtilmiştir. 2000'li yıllardan itibaren Sayıştay'ın strateji bildirimlerine bakıldığında Sayıştay Kurumu'nun vizyonu ise; “Sayıştay, kamu yönetiminin Türk halkının refah ve mutluluğuna daha fazla hizmet edecek şekilde yenilenmesine ve geliştirilmesine katkıda bulunmayı amaçlar” şeklinde ifade edilmiştir.<sup>11</sup>

Sayıştay, Türkiye'de dış denetim görevini yerine getiren bağımsız bir kamu kurumu olarak birtakım özelliklerle donatılmıştır. Sayıştay tarafından yerine getirilen dış denetimi, diğer denetim türlerinden ayıran bazı özellikleri bulunmaktadır. Bunlar özetle;<sup>12</sup>

- Dış denetim yasama, yürütme ve yargı karar organlarının dışında yer alan kendine özgü bir devlet faaliyetidir.
- Dış denetim, parlamento adına yapılan bir faaliyettir. Ancak bu denetim faaliyeti, planlamada, uygulamada ve sonuçlarının parlamento'ya sunulmasında bağımsızdır.

10 Tuncer, S. (2011). Sayıştay-Maliye Bakanlığı İlişkileri ve İşbirliği, Yaklaşım Dergisi, 223, s. 16.

11 Sayıştay Başkanlığı (2009). Sayıştay 2009 Yılı Faaliyet Raporu, <http://www.sayistay.gov.tr/tc/faaliyet/faaliyet2009.pdf>, (Erişim Tarihi 11.04.2016), s. 23.

12 Geist, B. (1981). State Audit: An Introduction, State Audit – Development in Public Accountability, Ed. B. Geist, State Comptroller's Office, Israel, s. 3.

- Dış denetim görev ve yetkilerini çoğunlukla anayasadan alan bir faaliyettir.
- Dış denetimi yürütmekle görevli meslek mensuplarının anayasal ve yasal teminatları bulunmaktadır.
- Dış denetimi yürüten kurumun mali ve idari bağımsızlığı vardır.

### 3. Dış Denetim Alanında Yaşanan Gelişmeler

Türkiye’de son yıllarda kamu yönetimi anlayışında mevzuatta yer alan gelişmelere paralel olarak dış denetim anlayışında da gelişmeler yaşanmıştır. Yeni şekillenen kamu yönetimi anlayışında yer alan dört önemli unsur, dış denetimi kamu hizmetlerinin daha etkin sunumu için önemli bir araç haline dönüştürmektedir. Bu unsurların ilki olan modern demokrasi, kurumların amaçlarına uygun olarak hizmet verip vermediklerinin ve sundukları hizmetin maliyetinin ekonomik olup olmadığının halkın denetimine açılmasını sağlamaktadır. İkinci unsur olarak gözetim unsuru, koruyucu merkezîyetçilikten kendi kendini denetleme, değerlendirme ve geliştirme imkânı sağlayan performans yönetiminin ve denetiminin uygulanmasına imkân vermektedir. Üçüncü unsuru oluşturan güven ve hesap verebilirlik mekanizması, kurumların ve çalışanlarının yaptıkları işlerin sonuçlarından sorumlu olmalarını öngörmektedir. Dördüncü ve son unsur olan risk yönetiminde ise belirsizliklerin yönetilmesi ihtiyacına cevap aranmaktadır.<sup>13</sup>

Türkiye’de dış denetim alanında yaşanan en kapsamlı değişim, eski denetim anlayışı karşısında kamu mali yönetiminde yeni denetim sisteminin kurulması ve yeni sistem anlayışına geçilmesi ile başlamıştır. Türkiye’de dış denetim anlayışındaki değişim, yukarıda sayılan hususların da etkisiyle etkinliğe, verimliliğe ve performansa dayanan sistemli bir mekanizma ile oluşturulmaya çalışılmıştır. Son dönemde mali yönetim yapısında hâkim anlayış haline gelen yeni kamu mali yönetimi yaklaşımında, ceza veren denetim anlayışından hataları tespit ederek oluşmasını engelleyen önleyici denetime geçilmesi bu durumu pekiştirmiştir.<sup>14</sup>

#### 3.1. 5018 Sayılı Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu’nun Etkileri

Dünya’da kamu mali yönetimi alanında yaşanan gelişmelere paralel olarak Türk kamu yönetimi içinde dış denetim mevzuatında yaşanan köklü değişimlerinden ilki, 5018 Sayılı Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu’dur. Kamu mali yönetimindeki yeni sistem ve sistemin sürdürülebilirliği ancak etkin bir denetim mekanizmasıyla sağlanabilirdi. Bu nedenle 5018 Sayılı Kanun, kamu mali yönetimi ile birlikte kamu kurum ve kuruluşlarında iç kontrol ve dış denetim alanlarında da yenilikler içermektedir.

13 Ekici, B. (2005). Kamu Yönetiminde ve Yerel Yönetimlerde Yeniden Yapılanma Bağlamında Denetim, Bilgi Çağında Türk Kamu Yönetiminin Yeniden Yapılandırılması I, Ed. A. Nohutçu ve A. Balcı, Beta Yayınları, İstanbul, s. 57.

14 Özer, M. A. (2015). Türkiye’de Kamu Yönetiminin Denetiminde Yeni Arayışlar: Kamu Denetçiliği Kurumu Örneği, Sayıştay Dergisi, 98, s. 26.

Etkin bir dış denetim, sadece dış denetim yetkisi ile görevlendirilmiş uzman bir kurum olan Sayıştay Kurumu'nun yeni denetim alanının, görev ve yetkilerinin anayasal güvence altına alınarak şekillendirilmesi ile sağlanabilirdi. Bu bağlamda 5018 Sayılı Kanun, dış denetim alanında önemli gelişmeler sağlamış ve 6085 Sayılı Sayıştay Kanunu'nun oluşumu için zemin hazırlamıştır.

### 3.1.1. 5018 Sayılı Kanun'un Dış Denetime Getirdiği Yenilikler

5018 Sayılı Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu, 14.06.1927 tarihinde kabul edilen ve yaklaşık 80 yıl devam eden 1050 Sayılı Muhasebe-i Umumiye Kanunu'nun yerini almış yeni kamu mali yönetim ve denetim anlayışında yenilenme niteliği taşıyan bir kanundur. Denetim ve dolayısıyla dış denetim alanında 5018 Sayılı Kanun'un yeniliklerini doğru değerlendirebilmek için 1050 Sayılı Kanun'un eksikliklerini ortaya koymak gerekmektedir. 1050 Sayılı Kanun'un denetim alanındaki eksiklikleri özetle;<sup>15</sup>

- Artan bütçe dışı harcamalar ve bunların bir kısmının denetim alanı dışında kalması,
- Sayıştay ve Maliye Bakanlığı'nın harcama öncesi kontrol kısmında etkin görev alması ve harcama sonrası denetime gereken önemin verilmemesi,
- Kamu idareleri arasında muhasebe birliğinin sağlanamamasının denetim sürecinde yarattığı sorunlar,
- Kamu hesaplarının ve raporların kamuoyuna açıklanmaması,
- Sayıştay tarafından yapılan dış denetimin kapsamının dar olması, bazı kurum ve harcamaların denetim kapsamında olmaması,
- Denetim alanında kurumlar arası görev, yetki ve sorumluluk kapsamında mevzuatta belirsizliklerin olması,
- Mevcut denetim anlayışının çağdaş yaklaşımlardan uzak kalması, iç ve dış denetim standartlarının oluşturulmaması,
- Mali denetim ve performans denetimi yapılmaması, denetimin sadece uygunluk denetimiyle sınırlı kalması,
- Kurumların tüm faaliyetlerinin denetlenmemesi, denetimin belli faaliyetlerle kısıtlandırılmasıdır.

5018 Sayılı Kanun'un 6. Kısımı 68. Maddesi'nde; denetim kapsamı, süreci ve dış denetimde Sayıştay'ın rolü ile ilgili hükümler yer almaktadır. 5018 Sayılı Kanun'un denetim alanındaki yenilikleri genel olarak;<sup>16</sup>

---

15 Candan, E. (2006a). Eski ve Yeni Kamu Mali Yönetim Sisteminin Mukayeseli Olarak Değerlendirilmesi ve 5018 Sayılı Kanun ile Öngörülen Esaslar ve Getirilen Yenilikler – I, Vergi Dünyası Dergisi, 295, s. 189-190.

16 Candan, E. (2006b). Eski ve Yeni Kamu Mali Yönetim Sisteminin Mukayeseli Olarak Değerlendirilmesi ve 5018 Sayılı Kanun ile Öngörülen Esaslar ve Getirilen Yenilikler – II, Vergi Dünyası Dergisi, 296, s. 172-173.

- Denetim harcama öncesi ve sonrası olarak ikiye ayrılmıştır. Bu bağlamda Maliye Bakanlığı ve Sayıştay'ın harcama öncesi kontrol yetkileri (vize ve tescil) sonlandırılmış; ön mali kontroller kurumların harcama birimleri ve mali hizmetler birimlerine devredilmiştir.
- Kamu kurumları arasında muhasebe uygulama farklılıkları giderilmiş; 5018 Sayılı Kanun'un bu yetkisine istinaden "Genel Yönetim Muhasebe Yönetmeliği" hazırlanmış ve 02.12.2014 tarihinde yürürlüğe girmiştir. Bu sayede gerek İç Denetim Birimleri'nin gerekse Sayıştay'ın daha etkin çalışabilmesi sağlanabilmiştir.
- Kamu kurumlarında iç kontrol mekanizması oluşturulmuştur. Ön mali kontrol ve iç denetimden oluşan bu yeni yapıda ön mali kontrol kuruma devredilmiş; öte yandan iç denetim Maliye Bakanlığı İç Denetim Koordinasyon Kurulu tarafından atanan iç denetçiler tarafından yapılmaya başlanmıştır.
- Kamu idarelerinde iç denetim birimlerinde standartları oluşturmak, sorunları gidermek, birimler arası koordinasyon ve işbirliğini sağlayabilmek adına bağımsız ve tarafsız görev yapacak olan İç Denetim Koordinasyon Kurulu kurulmuştur.
- Kurumlarda görev yapacak İç Denetim Birimleri, İç Denetim Kurulu ve Sayıştay denetimde uzmanlaşma noktasında önemli görev ve sorumluluklar üstlenmiştir.
- Sayıştay'ın hazırlayacağı denetim raporlarının TBMM'ye sunulması ve kamuoyuna açıklanması, kamu mali yönetiminde şeffaflık ve saydamlığın önünü açmıştır.
- Sayıştay, dış denetimden sorumlu kurum haline getirilmiş; yapacağı dış denetim görev kapsamı genel yönetim kapsamındaki kamu kurum ve kuruluşlarını kapsayacak şekilde genişletilmiştir.

5018 Sayılı Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu, denetim ile ilgili önemli kararlar içermektedir. Özellikle dış denetim alanında atılmış adımlar, 832 Sayılı Sayıştay Kanunu'nun değiştirilmesini ve 5018 Sayılı Kanun'un aldığı kararlarla uyumlu çalışabilecek yeni bir Sayıştay Kanunu'nu zaruri kılmıştır. Bu doğrultuda, 19.12.2010 Tarih ve 6085 Sayılı Sayıştay Kanunu'nun zeminini 5018 Sayılı Kanun'un denetim ile ilgili aldığı kararlar oluşturmaktadır.

### **3.1.2. Dış Denetim Bağlamında 1050 Sayılı ve 5018 Sayılı Kanunların Karşılaştırılması**

5018 Sayılı Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu, 1050 Sayılı Muhasebe-i Umumiye Kanunu'nun yerini alan gerek kamu mali yönetimi gerekse kontrol ve denetim anlayışlarında esaslı yenilikler içermektedir. Bu yenilikler, 1050 Sayılı ve 5018 Sayılı Kanunların denetim ve dış denetim alanındaki farklılıkların karşılaştırmalı değerlendirmesi ile görülmesi mümkündür.

Yaklaşık 80 yıl Türk Bütçe Kanunu olarak yürürlükte kalmış 1050 Sayılı Kanun'da yer alan devlet gelir ve giderleri ifadesi, 5018 Sayılı Kanun'da kamu gelir ve giderleri olarak değiştirilmiştir. Bu doğrultuda kamu mali yönetiminin, kamu bütçesinin ve denetiminin alanı ve kapsamı genişletilerek genel yönetim kapsamındaki kamu kurum ve kuruluşlarını kapsayacak şekilde düzenlenmiştir.

1050 Sayılı Kanun'da yer alan ve sadece merkezi yönetim için uygulanan uygunluk denetimi, kurumları misyon ve vizyon sahibi olmaktan uzaklaştırıyordu. 5018 Sayılı Kanun ile kamu kurum ve kuruluşlarının performans esaslı bütçeleme tekniğine geçmesinin akabinde bütçenin bir süreci olan denetimin (iç ve dış denetim) de performans denetimi esaslarına tabi olması kararlaştırıldı. Bu sayede kurum ve kuruluşların stratejik planları kapsamında performans kriterlerini, başarı ve başarısızlıklarını değerlendirmek mümkün olabilecekti.

1050 Sayılı Kanun, kamu kurum ve kuruluşlarında yetki-sorumluluk dengesi hususunda mevzuat ile ilgili bazı boşluklar ve belirsizlikler taşıyordu. Mali saydamlığın ve hesap verebilirliğin gerçekleştirilebilmesi için 5018 Sayılı Kanun, yönetici ve idarecilerin yetki ve sorumluluklarını açık olarak tanımlamıştır. Yetki-sorumluluk dengesinin sağlanması, iç ve dış denetim aşamasında denetim görevlilerinin işini kolaylaştırmıştır.

Tüm bu farklılıklara ilaveten 1050 Sayılı Kanun'da denetim ön mali kontrol ile sınırlı kapsamda yapılırken; 5018 Sayılı Kanun'da denetimde uzmanlaşmanın önü açılmıştır. Bu doğrultuda, kamu kurum ve kuruluşlarında iç kontrol (ön mali kontrol ve iç denetim) ile dış denetim kavramları detaylı olarak mevzuattaki yerini almıştır. Ayrıca iç ve dış denetim görevlilerinin gerek mesleki yeterlilik gerekse görev dağılımı hususlarında uzmanlaşma sağlanmıştır.

1050 Sayılı Muhasebe-i Umumiye Kanunu ve yerine kabul edilen 5018 Sayılı Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu arasındaki temel farklılıklardan sonuncusu ise kamu kurum ve kuruluşlarında gelir-gider hesaplarının muhasebeleştirilmesinde yer almaktadır. 1050 Sayılı Kanun'da kamu kurum ve kuruluşlarının muhasebe uygulamalarındaki farklılıklar ile birlikte nakit esaslı muhasebe sistemi bütçenin denetimi aşamasında zorluklar yaratabiliyordu. 5018 Sayılı Kanun ile birlikte tahakkuk esaslı muhasebe sistemi uygulamasına geçilmiş; tüm kurum ve kuruluşlar tek tip muhasebe kaydı olan "Analitik Bütçe Sınıflandırması" uygulamaya başlamıştır. Bu önemli yenilik, sadece ön mali kontrolörlerin, iç denetçilerin ve Sayıştay Kurumu'nun iş yükünü hafifletmekle birlikte etkin denetimin yolunu açmakla kalmamış; Türk muhasebe kayıtlarına uluslararası tanınırlık da kazandırmıştır.

### **3.2. 6085 Sayılı Sayıştay Kanunu'nun Etkileri**

Yeni kamu mali yönetim ve denetim anlayışı, 5018 Sayılı Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu ve 6085 Sayılı Sayıştay Kanunu ile birlikte şekillenmiştir. Yeni mali sistem, esas itibarıyla bütçeleme, muhasebeleştirme, raporlama ve denetim başlıklarından meydana gelmektedir. Bu yeni sistemde, yönetim açısından Maliye Bakanlığı'na, iç denetim bağlamında kurumun idaresine ve iç denetçilerine, dış denetimde ise Sayıştay Kurumu'na önemli roller verilmiştir. Sayıştay'ın yeni görev tanımı dış denetim ile sınırlı kalmayıp; raporlama ve ilgili kurum ve kuruluşların bilgilendirilmesi gibi kısmen yönetim alanını da ilgilendiren görevler de içermektedir.<sup>17</sup>

---

17 Söyler, İ. (2012). Yeni Kamu Mali Yönetim ve Denetim Sistemi Çerçevesinde Sayıştayın Rolü, Sayıştay Dergisi, 87, s. 61.

6085 Sayılı Kanun'un gerekçesi; "Vatandaş odaklı yönetim anlayışı, devlet fonksiyonlarının ve devletin kurumsal yapısının yeni bir anlayışla ele alınmasını zorunlu kılmaktadır. Bu anlayış, kamu mali yönetiminin de değişen devlet yapılanmasına ve fonksiyonlarına uyumlu olarak değişimi konusunda itici bir güç oluşturmaktadır. Vatandaşların ödedikleri vergilerin karşılığı olarak devletten bekledikleri hizmetlerin etkin ve verimli bir biçimde kendilerine sunulması isteği, parlamentoların kamu kaynakları üzerindeki denetim ve gözetim yükümlülüğünün de farklı bir anlayışla ele alınmasını beraberinde getirmektedir. Parlamentolar adına bu denetim ve gözetim yükümlülüğünü yerine getiren Sayıştaylar bu değişimden en fazla pay alması gereken kurumlar olmuşlardır"<sup>18</sup> olarak açıklanmıştır.

6085 Sayılı Kanun'un 1. Maddesi'ne göre; "Kamuda hesap verme sorumluluğu ve mali saydamlık esasları çerçevesinde, kamu idarelerinin etkili, ekonomik, verimli ve hukuka uygun olarak çalışması ve kamu kaynaklarının öngörülen amaç, hedef, kanunlar ve diğer hukuki düzenlemelere uygun olarak elde edilmesi, muhafaza edilmesi ve kullanılması için Türkiye Büyük Millet Meclisi adına yapılacak denetimleri, sorumluların hesap ve işlemlerinin kesin hükme bağlanmasını ve kanunlarla verilen inceleme, denetleme ve hükme bağlama işlerini yapmak üzere Sayıştay'ın kuruluşunu, işleyişini, denetim ve hesap yargılaması usullerini, mensuplarının niteliklerini ve atanmalarını, ödev ve yetkilerini, haklarını ve yükümlülüklerini ve diğer özlük işlerini, Başkan ve üyelerinin seçim ve teminatını düzenlemektir"<sup>19</sup> şeklinde kanunun amacı açık bir şekilde açıklanmıştır.

### **3.2.1. 6085 Sayılı Sayıştay Kanunu'nun Dış Denetime Getirdiği Yenilikler**

5018 Sayılı Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu'nun kamu mali yönetim sistemine getirdiği değişiklikler, 832 Sayılı Sayıştay Kanunu'nun denetim ve yargı fonksiyonu ile ilgili maddelerinde önemli değişikliklerin yapılmasını zorunlu kılmıştır. Bu çerçevede hazırlanan Sayıştay Kanun Tasarısı, 2005 yılında TBMM'ye gönderilmiş ve 2010 yılı itibarıyla yasalaşmıştır. Sayıştay Kanunu genel olarak kamu idarelerinin hesap, işlem ve faaliyetlerinin denetlenmesi ile ilgili düzenlemeler ile birlikte Sayıştay'ın dış denetimdeki yeni rolünü içermektedir.<sup>20</sup> 6085 Sayılı Kanun, Sayıştay'ın denetim yetki alanının genişlemesinin ve dış denetim odaklı uzmanlaşmasının önünü açmıştır.

Bu doğrultuda yeni kamu mali yönetim anlayışında şekillenen dış denetim sistemi son halini, 6085 Sayılı Sayıştay Kanunu ile almıştır. 6085 Sayılı yeni Sayıştay Kanunu beraberinde uluslararası standartlara uyum, parlamentoya rapor sunma ve kamuoyuna açıklama yapma sorumluluğu, denetim süreci ve tek yüksek denetim organı olma gibi yenilikler getirmiştir.

18 Detaylı bilgi için bkz: [https://www.sayistay.gov.tr/Upload/95906369/files/mevzuat/6085\\_Genel\\_Gerekce.pdf](https://www.sayistay.gov.tr/Upload/95906369/files/mevzuat/6085_Genel_Gerekce.pdf), (Erişim Tarihi 12.02.2017).

19 Detaylı bilgi için bkz: 19.12.2010 Tarihli 6085 Sayılı Sayıştay Kanunu.

20 Memiş, M. U., Güner, M. F. (2011). Avrupa Birliği Müktesebatına Uyum Sürecinde Muhasebe ve Denetim Alanında Yapılan Yenilikler, Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 20(2), s. 158.



### 3.2.1.1. Uluslararası Denetim Standartlarına Uyum

Dış denetim kurumu olarak Sayıştay'ın uluslararası denetim standartlarına uyumunu sağlamak için toplam 199 üye ülkenin katılımıyla kısa adı INTOSAI (The International Organisation of Supreme Audit Institutions) olan Uluslararası Yüksek Denetim Kurumları Örgütü, kongreler düzenlemektedir. Bu kongreler vasıtasıyla gelişen ve değişen dünyada denetim standartları revize edilerek yüksek denetim (dış denetim) alanında yeni gelişmeler konularında üye ülkeleri bilgilendirmek amaçlanmaktadır.<sup>21</sup>

Bu doğrultuda 6085 Sayılı Kanun'un gerekçesinde; "INTOSAI üye ülke Sayıştayları arasında denetim usul, metot ve teknikleri yönünden birlik sağlamak amacıyla oluşturduğu Denetim Standartları Komitesi'nce hazırlanan Denetim Standartları'nda, bütün denetim faaliyetlerinin, Sayıştay'ın denetim görev ve yetki alanı içinde olması gerektiği hususu, denetim alanına ilişkin bir standart olarak tespit edilmiş bulunmaktadır"<sup>22</sup> ifadesi yer almaktadır. Peru'nun Lima kentinde 1977 yılında gerçekleştirilen INTOSAI'nin 9. Kongresi'nde dış denetimle ilgili önemli tavsiye kararlarının alındığı bilinmektedir. Bu kongrede yüksek denetim kurumlarının denetim alanları tartışılmış ve kabul edilen Lima Bildirisi ile devlet faaliyetlerinin geleneksel mali çerçevesinin dışına çıkılmıştır. Lima Bildirisi'nde denetimin ekonomik ve sosyal sektörleri de kapsayacak şekilde Sayıştay kontrolünde olması gerekliliği vurgulanmıştır.<sup>23</sup>

6085 Sayılı Sayıştay Kanunu, 5018 Sayılı Kanun temeline dayanmakla birlikte farklı mevzuat ve belgelerden de yararlanmıştır. 6085 Sayılı Kanun; 1982 Türkiye Cumhuriyeti Anayasası, INTOSAI'nin Yüksek Denetim Kurumlarının İşleyişiyle İlgili Tavsiyeler Raporu, INTOSAI Denetim Standartlarına İlişkin Avrupa Uygulama Rehberi, Avrupa Birliği Sayıştay Standartları, Uluslararası Bağımsız Muhasebeciler Federasyonu (IFAC) Standartları gibi belgelerin yanısıra ve birçok ülkenin Sayıştay uygulamaları da incelenerek hazırlanmıştır.<sup>24</sup>

### 3.2.1.2. Parlamento Rapor Sunma ve Kamuoyuna Açıklama Yapma Sorumluluğu

5018 Sayılı ve 6085 Sayılı Kanunlar sonucunda Sayıştay'ın kapsam ve nitelikleri birbirinden oldukça farklı çok sayıda rapor hazırlama, sunma ve kamuoyuna açıklama zorunluluğu ve sorumluluğu bulunmaktadır. Kamu mali yönetim sisteminin sağlıklı işleyişine ve gelişimine önemli katkılar sunan bu raporların temel nitelikleri ve işlevleri kanun maddelerinde yer almaktadır.<sup>25</sup>

Dış denetim sonucunda Sayıştay tarafından düzenlenen raporlar, 5018 Sayılı Kanun'un 41, 54 ve 68. Maddeleri ile 6085 Sayılı Kanun'un 38-43'ncü Maddeleri ve 48. Maddeleri'nde açıklanmıştır.

21 INTOSAI. About Us, <http://www.intosai.org/about-us.html>, (Erişim Tarihi 24.04.2017).

22 Detaylı bilgi için bkz: [https://www.sayistay.gov.tr/tr/Upload/95906369/files/mevzuat/6085\\_Genel\\_Gerekce.pdf](https://www.sayistay.gov.tr/tr/Upload/95906369/files/mevzuat/6085_Genel_Gerekce.pdf), (Erişim Tarihi 12.02.2017).

23 Sayıştay Başkanlığı. 6085 Sayılı Sayıştay Kanunu'nun Yasalaşma Süreci Dokümanları: Genel Gerekçe ve Madde Gerekçeleri, [https://www.sayistay.gov.tr/tr/Upload/95906369/files/mevzuat/6085\\_Genel\\_Gerekce.pdf](https://www.sayistay.gov.tr/tr/Upload/95906369/files/mevzuat/6085_Genel_Gerekce.pdf), (Erişim Tarihi 12.02.2017), s. 2.

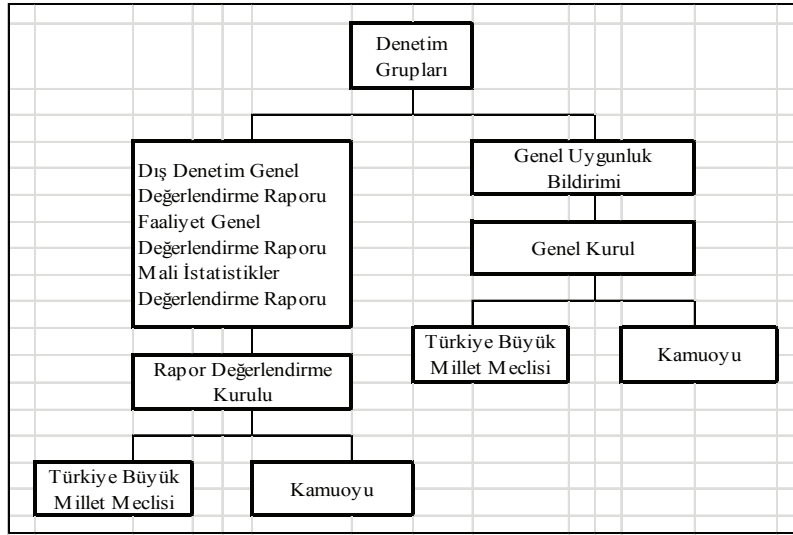
24 Sayıştay Başkanlığı, s. 3.

25 Akyel, R. (2016). Sayıştay Raporlarının Kamu Mali Yönetimine Katkısı, Amme İdaresi Dergisi, 49(1), s. 126.



6085 Sayılı Kanun'un 38-42. Maddeleri'nde belirtilen ve Sayıştay tarafından hazırlanan raporlar; dış denetim genel değerlendirme raporu, faaliyet genel değerlendirme raporu, mali istatistikleri değerlendirme raporu, genel uygunluk bildirim ve diğer raporlardan oluşmaktadır.

6085 Sayılı Kanun ile Sayıştay Kurumu'na raporlama görevi birincil görev olarak verilmiş ve bu görevin bir sonucu olarak Sayıştay tarafından hazırlanan raporların TBMM'ye sunulması ve kamuoyu ile paylaşılması öngörülmüştür.<sup>26</sup> Sayıştay'ın hazırladığı tüm raporlarda izlenen süreç Şekil 1'de özetlenmektedir.



Şekil 1: Sayıştay'ın Raporlama Süreci

**Kaynak:** Çay, İ. (2016). Sayıştay, <https://www.bumko.gov.tr/Eklenti/10038,sayistay-sunum-antalya-2016--is-mail-caypdf.pdf?0>, (Erişim Tarihi: 17.07.2017), s. 20.

Şekil 1'de görüldüğü üzere, Sayıştay tarafından hazırlanan raporların kamuoyuna açıklanması ve şeffaf bir ortamda tartışılması geri bildirimler için bir imkân niteliği taşımaktadır. "Uluslararası Yüksek Denetim Kurumları Standartları" arasında önemli yere sahip olan "Saydamlık ve Hesap Verme Sorumluluğu İlkeleri", Sayıştayların çalışmalarını ekonomik, verimli ve etkin şekilde ve hukuk çerçevesinde yürütmesini ve buna dair halka rapor sunmasını öngören ilkelerden oluşmaktadır.<sup>27</sup>

Dolayısıyla Türkiye'de dış denetim mevzuatı çerçevesinde Sayıştay tarafından hazırlanan denetim raporları ve bunların TBMM'ye sunulması ve kamuoyu ile paylaşılması, 5018 Sayılı Kanun'un önemli kavramsal yenilikleri arasında yer alan mali saydamlık ve hesap verebilirliğinin somut uygulamaları olarak değerlendirilebilir. Bu doğrultuda 832 Sayılı Sayıştay Kanunu'nda birincil

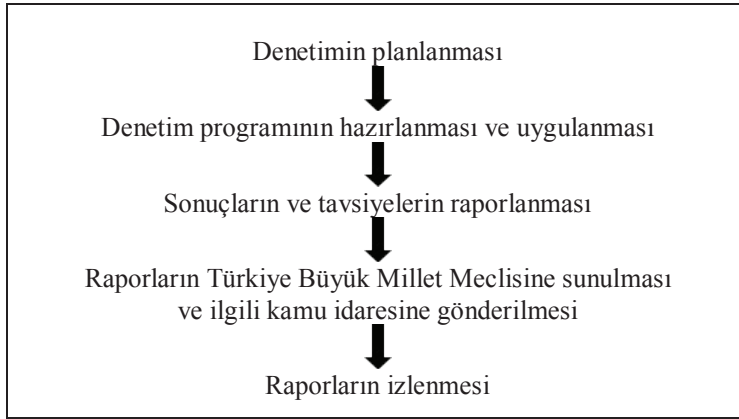
26 Akyel, 2016, s. 120.

27 INTOSAI (2010). ISSAI 20: Principles of Transparency and Accountability, Copenhagen, s. 7.

öneme sahip olan Sayıştay'ın yargılama fonksiyonu ise çağdaş Sayıştay anlayışına uygun olarak 6085 Sayılı Kanun'da yerini raporlama fonksiyonuna bırakarak ikincil konuma getirilmiştir.

### 3.2.1.3. Denetim Süreci

5018 Sayılı Kanun'un 68. Maddesi ile 6085 Sayılı Kanun'un 34-37. Madde hükümlerine göre dış denetim; standartları ve sürecinin temel esasları ile ilgili mevzuat yenilikleridir. Önemli bir yenilik olarak değerlendirilen 6085 Sayılı Kanun'un 37. Maddesi'nde yer alan dış denetim süreci, toplam 5 aşamadan oluşmaktadır. Sayıştay'ın dış denetim aşamalarına Şekil 2'de yer verilmiştir.



**Şekil 2:** Sayıştay Dış Denetim Süreci

**Kaynak:** Yazar tarafından, 6085 Sayılı Sayıştay Kanunu 37. Maddesi'ne istinaden düzenlenmiştir.

Şekil 2'de yer alan denetimin planlanması, denetim programının hazırlanması ve akabinde uygulanması ile dış denetim süreci başlamaktadır. Denetimin yapılmasından sonra sonuçların ve tavsiyelerin raporlanması ve hazırlanan raporların TBMM'ye sunulması ile süreç devam etmektedir. TBMM'ye sunulan raporların ilgili kamu idaresine gönderilmesi ve son olarak raporların izlenmesi ile dış denetim sürecinin son aşaması tamamlanmaktadır.

Sayıştay denetimi, düzenlilik denetimi ve performans denetimini kapsamaktadır. 6085 Sayılı Kanun'un 35. Maddesi'nde düzenlilik denetimi; "kamu idarelerinin gelir, gider ve malları ile bunlara ilişkin mali nitelikteki tüm hesap ve işlemlerinin kanunlara ve diğer hukuki düzenlemelere uygun olup olmadığının tespitini kapsayacak şekilde yapılır" olarak tanımlanmaktadır. Aynı Kanun'un 36. Maddesi'nde ise performans denetimi; "hesap verme sorumluluğu çerçevesinde idarelerce belirlenen hedef ve göstergelerle ilgili olarak faaliyet sonuçlarının ölçülmesi suretiyle gerçekleştirilir" şeklinde yer bulmuştur. Performans denetimi, 5018 Sayılı Kanun'da yer alan performans esaslı bütçelemenin devamı niteliği taşıyarak 6085 Sayılı Kanun'un getirdiği bir diğer yenilik olarak değerlendirilebilir.

Sayıştay, kanunlarla kendisine verilen inceleme, denetleme ve kesin hükme bağlama işlerini yaparken işlevsel ve kurumsal bağımsızlığı olan bir kurum olarak hareket etmektedir. Yürütmekte olduğu risk ve performans denetimleri aracılığıyla, kamu kurum ve kuruluşlarında çeşitli alanlarda sürdürülen faaliyetleri tutumluluk, verimlilik ve etkinlik ilkeleri çerçevesinde değerlendirerek sonuçlarını TBMM'ye raporlamaktadır. Böylece genel ve bağımsız bir bakış açısı ile kamu idarelerinde sistem ve süreçlerin iyileştirilmesine katkıda bulunmaktadır.<sup>28</sup>

### 3.2.1.4. Tek Yüksek Denetim Organı

Parlamentolar, hükümetlere verdikleri yetkilerin kendi koydukları sınırlar ve ilkeler çerçevesinde kullanılıp kullanılmadığından emin olmak durumundadır. Zaman içinde kamusal faaliyetlerin artması, mali işlemlerin nitelik, nicelik itibarıyla çeşitlenmesi ve karmaşıklaşması kamusal faaliyetlerin denetimini zorlaştırmıştır. Bu gerekçelerle birlikte kamu kurum ve kuruluşlarınca bir yıl boyunca gerçekleştirilen faaliyetlerin mevzuatlara uygun olarak yürütülüp yürütülmediğinin tespiti amacıyla parlamento adına denetim yapacak uzman ve bağımsız bir kuruluşa ihtiyaç duyulmuştur.<sup>29</sup>

5018 Sayılı Kanunla birlikte şekillenen yeni kamu mali yönetimi sistemi içinde Sayıştay Başkanlığı, yüksek denetim yapan tek kamu kuruluşudur. Anayasal bir denetim organı olan Sayıştay, merkezi yönetim bütçesinin denetimini TBMM adına yasama denetimi adı altında yerine getirmektedir. Sayıştay'ın TBMM adına denetim yapması, yürütmeden bağımsız olması ve ayrıca yargılama yetkisine sahip bulunması, Sayıştay Kurumu'na yüksek denetim organı kimliği kazandırmıştır.<sup>30</sup>

Türkiye Cumhuriyeti 1982 Anayasası'nın 160. Maddesi gereğince Sayıştay kararlarına karşı idari yargı merciine başvurma olanağının bulunmaması da tek yüksek denetim organı olarak Sayıştay'ın varlığının kanıtı olarak değerlendirilebilir. Bir başka ifade ile Sayıştay kararlarının kesin ve sonuçlandırıcı olması, Sayıştay'a yüksek mahkeme statüsü kazandırmaktadır.<sup>31</sup>

### 3.2.2. Dış Denetim Bağlamında 832 Sayılı ve 6085 Sayılı Kanunların Karşılaştırılması

24.12.2003 tarihinde yürürlüğe giren ancak 01.01.2006 tarihinden itibaren tüm kamu kurum ve kuruluşlarında uygulanmaya başlanan 5018 Sayılı Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu ve akabinde 19.12.2010 tarihinde yürürlüğe giren 6085 Sayılı Kanun ile birlikte 2011 yılı başından itibaren Sayıştay Başkanlığı, yeni kanunlarla desteklenmiş dış denetim görevini üstlenmiş olarak yeni kamu mali yönetim sistemindeki yerini almıştır. 6085 Sayılı Sayıştay Kanunu, dış denetim alanında köklü yenilikler getirmekle birlikte uygunluk denetimi temelinde hareket eden 832 Sayılı Sayıştay Kanunu ile arasındaki temel farklılıklar barındırmaktadır. Bu farklılıklar genel olarak;

28 Akbulut, E. (2003). Sayıştay Denetimi ve Yolsuzlukla Mücadeledeki İşlevi, Sayıştay Dergisi, 50-51, s. 13.

29 Gülen, F. (2003). Dış Denetim Sistemi Nasıl Tasarlanmalı, [https://www.sayistay.gov.tr/tr/Upload/95906369/files/bilgi\\_notlari/disdenetimnasiltasarlanmali.pdf](https://www.sayistay.gov.tr/tr/Upload/95906369/files/bilgi_notlari/disdenetimnasiltasarlanmali.pdf), (Erişim Tarihi 21.07.2017), s. 2.

30 Sayıştay Başkanlığı (2013). Sayıştay'ın 151. Kuruluş Yıldönümü, [https://www.sayistay.gov.tr/tr/Upload/95906369/files/yayinlar/151\\_yil\\_Kurulus.pdf](https://www.sayistay.gov.tr/tr/Upload/95906369/files/yayinlar/151_yil_Kurulus.pdf), (Erişim Tarihi 18.05.2017), s. 31.

31 Kaneti, S. (1990), Sayıştay'ın Anayasal Konumu, Sayıştay Dergisi, 1, s. 7.

- 832 Sayılı Kanun'da yalnızca genel ve özel bütçeli idarelerle mahalli idareler denetim kapsamındayken; 6085 Sayılı Kanun ile birlikte denetim alanı genişlemiş ve bütçe dışı bile olsa kamu kaynağı kullanan bütün idareler denetim kapsamına alınmıştır. Ayrıca 6085 Sayılı Kanun ile KİT'lerin denetimi de 3346 Sayılı KİT'lerin TBMM tarafından Denetlenmesinin Düzenlemesi Hakkında Kanun gereğince Sayıştay'a verilmiştir.
- 832 Sayılı Kanun, yalnızca uygunluk denetimi ve 1996'dan beri VET (Verimlilik, Etkinlik, Tutumluluk) denetimi yapmaya imkân verirken; 6085 Sayılı Kanun ile mali denetim ve performans denetimi gibi çağdaş denetim yöntemlerinin önü açılmıştır. Uygunluk denetimi ve yargılama fonksiyonu ise korunmuştur.
- 832 Sayılı Kanun'da TBMM'yi Sayıştay tarafından hazırlanan denetim raporları ile bilgilendirme zayıf iken; 6085 Sayılı Kanun'da Sayıştay Başkanlığı'nın TBMM'ye raporlar ile bilgi verme zorunluluğu bulunmaktadır.
- 832 Sayılı Kanuna göre raporların kamuoyuna duyurulması imkânı yok iken; 6085 Sayılı Kanun ile Sayıştay denetim raporlarının kamuoyuna açıklanma zorunluluğu getirilmiştir.
- 832 Sayılı Kanun'da yer alan savunma, güvenlik ve istihbarat ile ilgili kamu idarelerinin ellerinde bulunan devlet mallarının denetimindeki kısıtlamaların kaldırılması yönündeki gelişme, 6085 Sayılı Kanun'un 44. Maddesi'nin 2. Fıkrası ile sağlanmıştır.

### 3.3. Avrupa Birliği Uyum Sürecinin Etkileri

5018 Sayılı kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu ve 6085 Sayılı Sayıştay Kanunu dış denetim ya da uluslararası ifadesi ile yüksek denetim alanında iki önemli mevzuat değişikliğidir. Türkiye'de yeni kamu mali yönetimi çerçevesinde şekillenen dış denetim sadece iç dinamiklerden ve ihtiyaçlardan ortaya çıkmamıştır. Türkiye'nin 2007-2013 yılları arasında hazırlanarak toplam 35 fasıldan oluşturan Avrupa Birliği Müktesebatına Uyum Programı da dış denetim alanındaki yenilikler ile ilgili dışsal faktör olarak yerini almıştır. Avrupa Birliği Müktesebatına Uyum Programı'na göre; 35 fasıldan oluşan birincil ve ikincil düzeyde öngörülen mevzuat düzenlemeleri bulunmaktadır. Bugüne kadar toplam 16 fasıl olarak açılan müzakere başlıklarından birisi de "Mali Kontrol"dür.<sup>32</sup> Nitekim Avrupa Birliği'ne aday ülkelerden biri olan Türkiye, "mecburi sonuç" ilkesi çerçevesinde topluluk müktesebatını yerine getirmek ve uygulamak zorundadır.<sup>33</sup>

Avrupa Birliği Müktesebatı'nın sürdürülmesine ilişkin olarak 2007 yılı Türkiye Ulusal Programı'nda 32. Fasıl olan Mali Kontrol faslı ile ilgili olarak dış denetime yönelik beklentiler yer almıştır. Programda; Sayıştay'ın işleyişinin INTOSAI standartları ve ilkeleri ile uyumlu olmasının sağlanması için beklemekte olan mevzuatın kabul edilmesi yani yeni Sayıştay

32 Avrupa Birliği Bakanlığı. T.C. Avrupa Birliği Bakanlığı Katılım Müzakerelerinde Mevcut Durum, [http://www.ab.gov.tr/files/5%20Ekim/yatay\\_muzakere\\_tablosu\\_30\\_06\\_2016\\_tr.pdf](http://www.ab.gov.tr/files/5%20Ekim/yatay_muzakere_tablosu_30_06_2016_tr.pdf), (Erişim Tarihi 16.04.2017).

33 OECD (1999). European Principles for Public Administration, SIGMA Papers, 27, s. 6.

Kanunu'nun çıkarılması öngörülmüştür.<sup>34</sup> Bu doğrultuda, 19.12.2010 tarihinde Resmi Gazete'de yürürlüğe giren 6085 Sayılı Sayıştay Kanunu ile Avrupa Birliği uyum sürecine yönelik bir fasıl gerçekleştirilmiştir.

#### 4. Sonuç ve Değerlendirmeler

Türkiye'de kamu mali yönetimi ve denetim alanında son yıllarda yapılan en köklü mevzuat değişikliği 5018 Sayılı Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu'dur. 1927 yılında kabul edilen 1050 Sayılı Muhasebe-i Umumiye Kanunu, 24.12.2003 tarihinde resmi olarak yerini 5018 sayılı Kanun'a bırakmıştır. 80 yılı aşkın bir süre aynı bütçe kanununa tabi olan kamu mali yönetim anlayışının, 5018 Sayılı Kanun'a adaptasyon süreci 2006 yılı başına kadar sürmüştür. Yeni bir kamu mali yönetimi ve denetim sistemi şekillendiren 5018 Sayılı Kanun, dış denetim alanında yeni mevzuatın gerekliliğini zorunlu kılmıştır. 6085 Sayılı yeni Sayıştay Kanunu'nun yürürlüğe girmesi ise dış denetim ile ilgili 5018 Sayılı Kanun ile başlatılan revizyon tamamlanmıştır.

Ancak dış denetimdeki gelişmeler, sadece ülkenin iç dinamiklerinden ve ihtiyaçlarından ortaya çıkmamıştır. Bu noktada Avrupa Birliğine aday ülke konumundaki Türkiye'nin uyum süreci içinde yerine getirmesi gereken esaslardan birisi de dış denetim alanında Avrupa Birliği dış denetim standartlarını yerine getirme zorunluluğudur. Bu zorunluluk, Türk kamu mali yönetimi içinde önemli bir yere sahip dış denetim alanında köklü değişiklikleri zemin hazırlayan diğer bir etkidir.

Sonuç olarak; iç ve dış etkenlerin varlığı ile birlikte dış denetim mevzuatında son 10 yılda yaşanan gelişmeler, mali şeffaflık ve hesap verebilirlik kavramları çerçevesinde Türkiye'nin bugünü ve geleceği adına önemli adımlar olarak değerlendirilebilir. Bu noktada önemli olan Sayıştay mevzuatındaki yeniliklerin uygulamalarda bizzat karşılık bulabilmesidir. Sayıştay'ın dış denetim yaparken düzenlilik denetimiyle birlikte performans denetimini yapıp yapmadığının raporlarda yer alması önem arz etmektedir. Ayrıca 6085 Sayılı Kanun'la hem kamu kurum ve kuruluşlarına dış denetim yapan hem de farklı içerikte birçok rapor hazırlayan Sayıştay Kurumu'nun uzman personel sayılarında iyileştirmelere gitmek Sayıştay'ın iş yükünü hafifletecek ve daha etkin bir denetim yapabilmesini sağlayacaktır.

#### Kaynakça

- AKBULUT, E. (2003). Sayıştay Denetimi ve Yolsuzlukla Mücadeledeki İşlevi, *Sayıştay Dergisi*, 50-51: 3-17.
- AKDAĞ, S. E. (1997). Sayıştay'ın Anayasal Kimliği, *Sayıştay Dergisi*, Sayı:25 (Özel Sayı, Nisan-Haziran), 1997, s. 147-180.
- AKDOĞAN, A. (2006). *Kamu Maliyesi*, Ankara, Gazi Kitabevi, 11. Baskı.
- AKGÜNDÜZ, A. (1997). *Arşiv Belgeleri Işığında Sayıştay Tarihi*, Sayıştay Yayınları, Ankara.
- AKYEL, R. (2016). Sayıştay Raporlarının Kamu Mali Yönetimine Katkısı, *Amme İdaresi Dergisi*, 49(1): 119-145.

34 Detaylı bilgi için bkz: Avrupa Birliği Bakanlığı. Fasil 32, Mali Kontrol, <http://www.ab.gov.tr/?p=97&l=1>, (Erişim Tarihi 09.05.2017).

- AVRUPA BİRLİĞİ BAKANLIĞI. T.C. Avrupa Birliği Bakanlığı Katılım Müzakerelerinde Mevcut Durum, [http://www.ab.gov.tr/files/5%20Ekim/yatay\\_muzakere\\_tablosu\\_30\\_06\\_2016\\_tr.pdf](http://www.ab.gov.tr/files/5%20Ekim/yatay_muzakere_tablosu_30_06_2016_tr.pdf), (Erişim Tarihi 16.04.2017).
- AVRUPA BİRLİĞİ BAKANLIĞI. Fasil 32, Mali Kontrol, <http://www.ab.gov.tr/?p=97&l=1>, (Erişim Tarihi 09.05.2017).
- BAŞPINAR, A. (2005). Türkiye’de ve Dünyada Denetim Standartlarının Oluşumuna Genel Bir Bakış, *Maliye Dergisi*, 148: 35-62.
- CANDAN, E. (2006a). Eski ve Yeni Kamu Mali Yönetim Sisteminin Mukayeseli Olarak Değerlendirilmesi ve 5018 Sayılı Kanun ile Öngörülen Esaslar ve Getirilen Yenilikler – I, *Vergi Dünyası Dergisi*, Sayı 295, 188-194.
- CANDAN, E. (2006b). Eski ve Yeni Kamu Mali Yönetim Sisteminin Mukayeseli Olarak Değerlendirilmesi ve 5018 Sayılı Kanun ile Öngörülen Esaslar ve Getirilen Yenilikler – II, *Vergi Dünyası Dergisi*, Sayı 296, 171-179.
- ÇAY, İ. (2016). Sayıştay, <https://www.bumko.gov.tr/Eklenti/10038,sayistay-sunum-antalya-2016--ismail-caypdf.pdf?0>, Erişim Tarihi (17.07.2017).
- EKİCİ, B. (2005). Kamu Yönetiminde ve Yerel Yönetimlerde Yeniden Yapılanma Bağlamında Denetim, Bilgi Çağında Türk Kamu Yönetiminin Yeniden Yapılandırılması I, Ed. A. Nohutçu ve A. Balcı, Beta Yayınları, İstanbul, 57-94.
- GEIST, B. (1981). State Audit: An Introduction, *State Audit – Development in Public Accountability*, Ed. B. Geist, State Comptroller’s Office, Israel, 3-22.
- GÜLEN, F. (2003). Dış Denetim Sistemi Nasıl Tasarlanmalı, [https://www.sayistay.gov.tr/Upload/95906369/files/bilgi\\_notlari/disdenetimnasiltasarlanmali.pdf](https://www.sayistay.gov.tr/Upload/95906369/files/bilgi_notlari/disdenetimnasiltasarlanmali.pdf), (Erişim Tarihi 21.07.2017).
- INTOSAI. About Us, <http://www.intosai.org/about-us.html>, (Erişim Tarihi 24.04.2017).
- INTOSAI (2010). ISSAI 20: Principles of Transparency and Accountability, Copenhagen, 1-9.
- INTOSAI (2013). ISSAI 100 – Fundamental Principles of Public-Sector Auditing, Denmark, 1-16.
- KANETİ, S. (1990). Sayıştay’ın Anayasal Konumu, *Sayıştay Dergisi*, 1: 7-18.
- KÖSE, Ö. H. (2007). Dünyada ve Türkiye’de Yüksek Denetim, *Sayıştay 145. Kuruluş Yıldönümü Yayınları*, Ankara.
- MEMİŞ, M. Ü., Güner, M. F. (2011). Avrupa Birliği Müktesebatına Uyum Sürecinde Muhasebe ve Denetim Alanında Yapılan Yenilikler, *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 20(2): 149-164.
- MUTLUER K., Öner, E., Kesik, A. (2005). Bütçe Hukuku, İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları, İstanbul.
- OECD (1999). European Principles for Public Administration, SIGMA Papers No: 27.
- ÖZER, M. A. (2015). Türkiye’de Kamu Yönetiminin Denetiminde Yeni Arayışlar: Kamu Denetçiliği Kurumu Örneği, *Sayıştay Dergisi*, 98: 19-40.
- SAYIŞTAY BAŞKANLIĞI (2005). Sayıştay 2005 Yılı Faaliyet Raporu, <http://www.sayistay.gov.tr/tc/faaliyet/faaliyet2005.asp>, (Erişim Tarihi 30.05.2016).
- SAYIŞTAY BAŞKANLIĞI (2009). Sayıştay 2009 Yılı Faaliyet Raporu, <http://www.sayistay.gov.tr/tc/faaliyet/faaliyet2009.pdf>, (Erişim Tarihi 11.04.2016).
- SAYIŞTAY BAŞKANLIĞI. 6085 Sayılı Sayıştay Kanunu’nun Yasalaşma Süreci Dokümanları: Genel Gerekeç ve Madde Gerekeçleri, [https://www.sayistay.gov.tr/Upload/95906369/files/mevzuat/6085\\_Genel\\_Gerekce.pdf](https://www.sayistay.gov.tr/Upload/95906369/files/mevzuat/6085_Genel_Gerekce.pdf), (Erişim Tarihi 12.02.2017).
- SAYIŞTAY BAŞKANLIĞI (2013). Sayıştay’ın 151. Kuruluş Yıldönümü, [https://www.sayistay.gov.tr/tr/Upload/95906369/files/yayinlar/151\\_yil\\_Kurulus.pdf](https://www.sayistay.gov.tr/tr/Upload/95906369/files/yayinlar/151_yil_Kurulus.pdf), (Erişim Tarihi 18.05.2017).

- SÖYLER, İ. (2012). Yeni Kamu Mali Yönetim ve Denetim Sistemi Çerçevesinde Sayıştayın Rolü, Sayıştay Dergisi, 87: 61-96.
- TUNCER, S. (2011). Sayıştay-Maliye Bakanlığı İlişkileri ve İşbirliği, Yaklaşım Dergisi, 223: 9-16.
- 832 Nolu Sayıştay Kanunu (27.02.1967 tarih, 12538 sayılı T.C. Resmi Gazete).
- 1050 Nolu Muhasebe-i Umumiye Kanunu (14.06.1927 tarih, 607 sayılı T.C. Resmi Gazete).
- 2709 Nolu Türkiye Cumhuriyeti Anayasası Kanunu (09.11.1982 tarih, 17863 sayılı T.C. Resmi Gazete).
- 5018 Nolu Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu (24.12.2003 tarih, 25326 sayılı T.C. Resmi Gazete).
- 6085 Nolu Sayıştay Kanunu (19.12.2010 tarih, 27790 sayılı T.C. Resmi Gazete).







## MODELLING PRICE DYNAMICS IN TURKISH ELECTRICITY MARKET: LESSONS FROM GARCH ESTIMATES

Talat ULUSSEVER\*  
Mehmet Ali SOYTAŞ\*\*  
Hasan Murat ERTUĞRUL\*\*\*

### Abstract

*In this paper, we estimate electricity market volatility in Turkey using various GARCH-class models. Spot price in Turkish electricity market exhibits significant variation and therefore, conditional modelling of the volatility can make us better understand the price dynamics of this important market. We estimate volatilities of weekly prices over the period of January 2010 to April 2017 and compare the performance of various GARCH models that take into account the asymmetric effects, possible mean effects of the volatility, fat-tails of the distribution and persistence of the volatility series. We found time varying volatility is an important feature of the price dynamics in Turkish electricity market and additionally, in modelling volatility, paying attention to the extreme price changes via heavy tailed distributions improves the model fit substantially.*

**Keywords:** Electricity Market, Volatility Modelling, GARCH, Nonlinear Modelling, Nonlinear time series.

**JEL Classification:** C01, C13, C51.

## TÜRKİYE ELEKTRİK PİYASASINDA FİYAT HAREKETLERİ: GARCH VOLATİLİTE TAHMİNLERİNDEN ELDE EDİLEN ÇIKARIMLAR

### Özet

*Bu makalede Türkiye elektrik piyasası volatilitesi çeşitli GARCH modelleri kullanılarak tahmin edilmiştir. Türkiye elektrik piyasasında spot elektrik fiyatı ciddi dalgalanma göstermektedir. Bu sebeple şartlı volatilitenin tahmin edilmesi, ekonomi için ciddi önem arzeden bu piyasada fiyat dinamiklerini daha iyi anlamamıza yardımcı olacaktır. Ocak 2010-Nisan 2017 dönemi için haftalık fiyat volatilitesi tahmin edilmiş ve çeşitli GARCH modelleri ile elde edilen sonuçların performansları karşılaştırılmıştır. Tahmin edilen GARCH modellerinde asimetrik etkiler, volatilitenin fiyat değişimine olası etkileri, kalın kuyruklu dağılımlar ve volatilitenin kararlılığı dikkate alınmıştır. Bulgular zamana göre değişen*

\* Asc. Prof. Dr., Ankara Social Sciences University, Capital Markets Board of Turkey, ulussever@gmail.com

\*\* Ass. Prof. Dr., Ozyegin University, Faculty of Business, mehmet.soytas@ozyegin.edu.tr

\*\*\* Asc. Prof. Dr., Undersecretariat of Treasury Republic of Turkey, murat.ertugrul@hazine.gov.tr

*volatilitenin Türkiye elektrik piyasasının önemli bir özelliği olduğunu ortaya çıkarmıştır. Buna ek olarak, bu piyasada volatilité modellemesinde kalın kuyruklu dağılımlar kullanılarak ekstrem fiyat değişimlerinin dikkate alınmasının model performansını geliştirdiği bulunmuştur.*

**Anahtar Kelimeler:** Elektrik Piyasası, Volatilité Modellenmesi, GARCH, Doğrusal olmayan Modelleme, Doğrusal olmayan Zaman Serileri.

**JEL Sınıflaması:** C01, C13, C51.

## I. Introduction

Last few decades witnessed a major transformation of the electricity markets worldwide. There has been a global trend of liberalization and deregulation in order to provide long run competition and efficiency gains. In terms of industry characteristics electricity trade is no different than most of the other major commodity trades and for this reason it is considered as a technical oriented business<sup>1</sup>. However, there are some specific and unique features that makes electricity trade different from other major commodity markets. Of the most important of these features; storage technology (or lack of it), a requirement for a simultaneous matching mechanism (supply and demand should be met simultaneously at each point in time for a continuous maintenance of the system) and strong seasonality in end user demand can be listed.

The factors that affect the balancing of supply and demand play an important role in price volatility, so they also affect the spot electricity prices and particularly can create problems for price forecasting. Such factors include, power station interruption, imperfect transmission grid reliability, weather conditions changes, related commodity price changes including fuel prices<sup>2 3</sup>. Also with the increasing number of participants in the electricity market as suppliers and distributors with differential roles in the supply-chain, strategic interactions can also be an important factor. This makes spot electricity price volatility and understanding its dynamics critical for all participants of electricity market.

The Autoregressive Conditional Heteroscedasticity (ARCH)<sup>4</sup> model has been widely applied to commodity markets to capture the volatility dynamics<sup>5</sup>. For instance, Sadorsky<sup>6</sup> finds that the

1 Murthy et.al., "Forecasting Electricity Prices in Deregulated Wholesale Spot Electricity Market: A Review." **International Journal of Energy Economics and Policy**, 4(1), 2014, pp. 32-42.

2 G.P. Girish, "Modeling and Forecasting Day-ahead Hourly Electricity Prices: A Review." **Proceedings of the International Conference on Business Management & Information Systems**, 2012.

3 R. Weron, "Modeling and Forecasting Electricity Loads and Prices: A Statistical Approach." Wiley, Chichester, 2006.

4 T. Bollerslev, "Generalized Autoregressive Conditional Heteroscedasticity." **Journal of Econometrics**, 31, 1986, pp. 307-327.

5 R. F. Engle, "Autoregressive Conditional Heteroscedasticity with Estimates of the Variance of United Kingdom Inflation." **Econometrica**, 50(4), 1982, pp. 987-1008.

6 P. Sadorsky, "Modeling and Forecasting Petroleum Futures Volatility." **Energy Economics**, 28(4), 2006, pp. 467-488.

threshold GARCH (or GJR) <sup>7</sup> fits well for heating oil and natural gas volatilities. He also reports that the standard GARCH (1,1) model fits well for crude oil and unleaded gasoline volatilities. Electricity Energy market is not an exception in terms of applications of GARCH models for volatility modelling. There is huge literature that focuses spot electricity price volatility modeling by employing alternative GARCH (Generalized ARCH model, GARCH) type models in different markets. Thomas and Mitchell <sup>8</sup>, Worthington et. al. <sup>9</sup> and Higgs <sup>10</sup> investigate Australian spot electricity market; Knittel and Roberts <sup>11</sup>, Hadsell et. al. <sup>12</sup>, Bowden and Payne <sup>13</sup>, Wang and Wu <sup>14</sup> and Hickey et. al. <sup>15</sup> focused US spot electricity market; Escribano and Villaplana <sup>16</sup>, Lucia and Schwartz <sup>17</sup>, Mugele et al. <sup>18</sup>, Lindstrom and Regland <sup>19</sup>, Gianfreda and Grossi <sup>20</sup> analyzed European Spot Electricity Market. Also some papers analyzed more than one market such as Escribano and Villaplana <sup>21</sup> and Chan and Gray <sup>22</sup>.

Thomas and Mitchell <sup>23</sup> analyzes the volatility properties of Australian electricity market by employing alternative GARCH type models including GARCH, TARCH (Threshold ARCH model, TARCH), EGARCH (Exponential GARCH model, EGARCH) and PARCH (Power

- 7 G. Glosten et al., "On the Relation between the Expected Value and the Volatility of the Nominal Excess Return on Stocks." **Journal of Finance**, 48, 1993, pp. 1779–1801.
- 8 S. Thomas and H. Mitchell, "GARCH Modeling of High-Frequency Volatility in Australia's National Electricity Market," Working Paper, RMIT University, Melbourne (Australia), 2007.
- 9 Worthington et al., "Transmission of Prices and Price Volatility in Australian Electricity Spot Markets: A Multivariate GARCH Analysis." **Energy Economics**, 27(2), 2005, pp. 337-350.
- 10 H. Higgs, "Modelling Price and Volatility Inter-relationships in the Australian Wholesale Spot Electricity Markets." **Energy Economics**, 31, 2009, pp. 748–756.
- 11 C.R. Knittel and M.R. Roberts, "An Empirical Examination of Deregulated Electricity Prices." **University of California Energy Institute Working Paper** PWP-087, 2001
- 12 Hadsell et al., "Estimating the Volatility of Wholesale Electricity Spot Prices in the US." **Energy Journal**, 25(4), 2004, pp. 23-40.
- 13 N. Bowden and J. E. Payne, "Short Term Forecasting of Electricity Prices for MISO Hubs: Evidence from ARIMA-EGARCH Models." **Energy Economics**, 30(6), 2008, pp. 3186–3197.
- 14 Y. Wang, and C. Wu, "Forecasting Energy Market Volatility Using GARCH Models: Can Multivariate Models Beat Univariate Models?," **Energy Economics**, 34(6), 2012, pp. 2167-2181.
- 15 Hickey et al., "Forecasting Hourly Electricity Prices Using ARMAX-GARCH Models: An Application to MISO Hubs." **Energy Economics**, 34(1), 2012, pp. 307-315
- 16 J. Escribano Peaea and P. Villaplana, "Modelling Electricity Prices: International Evidence." Working paper, Universidad Carlos III de Madrid, 2002.
- 17 J. Lucia and E.S. Schwartz, "Electricity Prices and Power Derivatives: Evidence from the Nordic Power Exchange." **Review of Derivatives Research**, 5(1), 2002, pp. 5-50.
- 18 Mugele et.al., "Stable Modeling of Different European Power Markets." **Investment Management and Financial Innovations**, 2 (3), 2005, pp. 65–85.
- 19 E. Lindstrom and F. Regland, "Modeling Extreme Dependence between European Electricity Markets." **Energy Economics**, 34(4), 2012, pp. 899-904.
- 20 A. Gianfreda and L. Grossi, "Forecasting Italian Electricity Zonal Prices with Exogenous Variables." **Energy Economics**, 34(6), 2012, pp. 2228-2239.
- 21 Escribano Peaea and Villaplana (2002), **Ibid**.
- 22 K.F. Chan, and P. Gray, "Using Extreme Value Theory to Measure Value at Risk for Daily Electricity Spot Prices." **International Journal of Forecasting**, 22(2), 2006, pp. 283-300.
- 23 S. Thomas and H. Mitchell (2007), **Ibid**.

ARCH model, PARCH) specifications. They found that PARCH model superior in the NSW, QLD and SNOWY regions; however; for in QLD and SA regions EGARCH model is preferred. Worthington et al.<sup>24</sup> investigate the spillover of the spot electricity prices and spot electricity price volatility by focusing five regional electricity market in Australia by employing Multivariate GARCH model. They found significant volatility spillovers in all investigated markets which indicates strong ARCH and GARCH effects and a shock in one market has direct effect on the other markets price volatility. Higgs<sup>25</sup> examines the inter-relationship of the spot electricity prices for four regional market in Australia by employing alternative GARCH type models and correlation models. She found that univariate GARCH (1,1) model shows the presence of positive mean spillover between all four market. Knittel and Roberts<sup>26</sup> analyzes California Spot market by comparing forecast performance of EGARCH based models. They found high degree of persistence in the price level and some specific characteristics unique to electricity prices. Also they found inverse leverage effects.

Hadsell et. al.<sup>27</sup> investigate volatility of wholesale electricity market for five US market over time and across markets employing TARCH model. They found negative trend in the ARCH term and significant negative asymmetry for all markets. Also they found regional properties for each markets according to persistence of volatility, seasonality and asymmetry. Bowden and Payne<sup>28</sup> analyzes the spot electricity prices for five MISO (Midwest Independent Transmission System Operator) pricing hub by employing ARIMA, ARIMA-EGARCH and ARIMA-EGARCH-M models. They compare the alternative models according to in sample and out-sample forecasting performance. They found that no model dominates the others in in sample forecasting. However, ARIMA-EGARCH-M model found superior for out-sample forecasting performance.

Hickey et. al.<sup>29</sup> analyze forecast performance of five MISO pricing hub by employing four ARMAX-GARCH volatility models using hourly data. They found that spot electricity price volatility has regional properties and APARCH (Asymmetric Power ARCH model, APARCH) model performs well in deregulated markets; however, in regulated markets simple GARCH model captures volatility dynamics well. Wang and Wu<sup>30</sup> investigates spot oil and energy market volatility forecast by employing both univariate and multivariate GARCH type models for US market and they found that univariate models have superior for analyzing asymmetric effects and univariate GARCH models has superior performance from multivariate models according to crack spread volatility forecasting. Lucia and Schwartz<sup>31</sup> investigates the behavior of the Nord Pool Spot electricity prices and their implications on derivation pricing by employing alternative

---

24 Worthington et al. (2005), **Ibid.**

25 Higgs (2009), **Ibid.**

26 Knittel and Roberts (2001), **Ibid.**

27 Hadsell et al. (2004), **Ibid.**

28 Bowden and Payne (2008), **Ibid.**

29 Hickey et al. (2012), **Ibid.**

30 Wang and Wu (2012), **Ibid.**

31 Lucia and Schwartz (2002), **Ibid.**

factor models. They found that the systemic seasonal patterns have a critical role in explaining the shape of the futures/forward curve. Mugele et al.<sup>32</sup> analyzes the volatility properties of the different European power markets by employing alternative ARCH/GARCH models and found different specific properties for each markets. Lindstrom and Regland<sup>33</sup> analyze the Six European Spot Electricity market by employing Markov Regime Switching models. They found positive relationship between extreme event frequency and the amount of renewable sources in the power system. Gianfreda and Grossi<sup>34</sup> investigate the effects of intra-daily information on explaining and forecasting the conditional volatility of daily electricity returns for Italy by employing ARCH (1) and GARCH (1,1) models. They found that the volatility persistence decreased when taking into consideration the inclusion of the intraday information. Chan and Gray<sup>35</sup> investigates conditional mean and conditional volatility of spot electricity price returns by employing EGARCH model for Australia, Canada, Europe and US spot markets in order to take into consideration leverage effect. Moreover, they used extreme value theory (EVT) in order to model the tails of the return distribution. They found that their EVT based EGARCH model superior according to their out sample VaR forecasting. Escribano and Villaplana<sup>36</sup> investigates volatility properties of spot electricity prices for eight electricity markets by employing eight different nested model and they found that electricity spot prices are mean reverting with volatility clustering properties.

This paper investigates the volatility dynamics of electricity energy spot prices in Energy Exchange Istanbul (EXIST). Up to our knowledge there is no previous study that focus on the persistence of volatility and its characteristics in EXIST. In doing so, we contribute to the literature, by finding time varying volatility is an important feature of the price dynamics in Turkey. Additionally, we acknowledge that in modelling volatility in EXIST, paying attention to the extreme price changes via heavy tailed distributions is a major way to improve model fit. These findings are important since electricity price volatility can greatly influence other product price volatilities. For this reason, forecast of electricity price volatility using well-known volatility models which take possible asymmetric effects, possible mean effects of the volatility, fat-tails of the distribution and persistence of the volatility series into account, can improve market participants' strategies; for instance, in terms of hedging strategies, volatility spillover or correlations among energy markets. Also modeling and forecasting of volatility are important for the financial markets by two reasons in general; riskiness of an asset is important determinant of price and volatility is used proxy for risk and, conditional variance should be defined correctly in order to make efficient econometric forecasts based on conditional average<sup>37</sup>. For instance, Ertuğrul et al.<sup>38</sup> develop a nonlinear forecasting model for

32 Mugele et al. (2005), **Ibid.**

33 Lindstrom and Regland (2012), **Ibid.**

34 Gianfreda and Grossi (2012), **Ibid.**

35 Chan and Gray (2006), **Ibid.**

36 Escribano and Villaplana (2002), **Ibid.**

37 H.M. Ertuğrul, "Türkiye'de Döviz Kuru Volatilitesi ve Enflasyon İlişkisi." **PhD. Dissertation**, Hacettepe University, Ankara, 2012.

38 Ertuğrul et.al., "Short-term Price Prediction in Electricity Market Using Nonlinear Excess Demand Specification."

Turkish electricity prices where the conditional variance is also time varying. As a basic rule of finance theory, the increase in volatility leads to an increase in risks, i.e. volatility is accepted as a risk indicator. Risks of different assets in the markets are compared by looking at their volatilities<sup>39</sup>.

In this paper, we present volatility models for weekly price of electricity in Turkey. The electricity market transformed in Turkey to adapt a competitive market from an oligopolistic state operated structure, therefore pricing is based on demand only recently. The recent change in the market structure brings modern statistical techniques to bear on analysis in a forecasting environment long dominated by predictions based on the immediate experience of industry practitioners, or prediction tools only concerned about the supply side of the market. Our approach in this paper is to estimate deterministic GARCH type volatility processes for the spot electricity price. For this reason, we tried to investigate the volatility properties of the spot electricity prices of Turkey covering 10.01.2010-21.04.2017 periods by employing weekly data including 381 observations. We employed the logarithmic difference of the electricity prices and used return rates as usual.<sup>40</sup>

The remainder of this paper is organized as follows. Section 2 gives general information about the Turkish Electricity Market. In Section 3, a description of GARCH models employed in this paper are explained. Section 4 describes the data and general descriptive statistics. Section 5 represents the empirical results from the GARCH estimations. Section 5 concludes and discusses future research.

## 2. Turkish Electricity Market

In Turkey, electricity prices are formed at Energy Exchange Istanbul (EXIST). There exists a Day-Ahead Market at EXIST where the main price for the next day is determined by a matching mechanism. Actually there are two price series in a particular day. One is the spot price determined in the aforementioned Day-Ahead Market which is the series used in this paper. This price is determined via a mechanism that matches electricity demand/supply from the previous day. The other is the spot price during the day. Unlike the predetermined price from the Day-Ahead Market, this can show variability in response to unforeseen hourly mismatches during the day.

Market participants quote their bid and ask prices to the market maker (EXIST) and, a price for each hour for the following day is determined. The EXIST handle the data reporting and maintenance of the system and report hour, day, month, and year information of the transaction volume and the unique hourly prices for research purposes. There is a price for each hour of the day and therefore, 24 prices from 12:00 A.M. to 11:00 P.M. in 24 hourly increments are available. Table 1 summarizes the information available from the market in a particular day.

---

**Working Paper**, Ozyegin University, 2017.

39 H.M. Ertuğrul, "Türkiyede Döviz Kuru Volatilitesi Modellemesi." **Unpublished Manuscript**, Undersecretariat of Treasury, Republic of Turkey, Ankara, 2010.

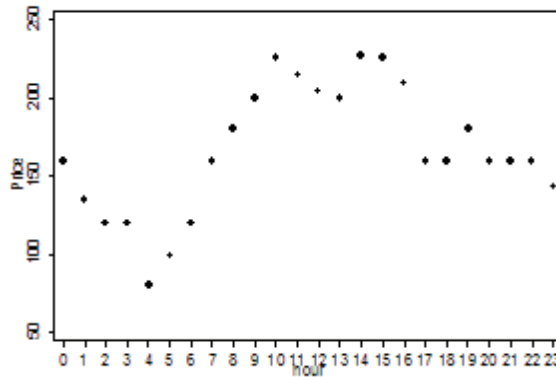
40 We first checked the stationarity properties of the logarithmic electricity price variable by employing Ng-Perron test and we found the electricity price variable is I(1). So we take first difference of the variable in order to work with the stationary variable.

Figure 1 shows the daily prices formed from this market structure during the day. A main characteristics of the daily electricity prices can be seen immediately from Figure 1 that the prices for different hours can show substantial variation during the day. This property is not specific to EXIST but is a general characteristics of a market such as electricity since production at different periods of the day can be affected by many natural factors. The lack of an efficient storage technology also is a major characteristic of this market. This prevents the market from smoothing the prices during the day. Each day until 11:30 A.M., market participants notify the Market Operator about their day-ahead market offers via a system called MMS system. The details of the market making process can be found at the Energy Exchange İstanbul (EXIST) website <sup>41</sup>.

**Table 1:** Variables

	Variable	Explanation
1	weekday	day of the week
2	hour	hour of the day
3	day	day information
4	month	month information
5	year	year information
6	price	price level
7	volume	volume level

The accurate prediction of volatility can be vital for market participants in electricity exchange. We propose a weekly volatility estimation framework and sort out the best performing model(s) and their characteristics in this paper, so this is actually very in line with the missions of EXIST in informing market participants about the price dynamics. This will help all of the stakeholders in better forming their expectations and also will benefit Turkish commodity markets in general. Therefore, we hope that the results of the study can be benefited at large.



**Figure 1:** Hourly Prices

41 Energy Exchange İstanbul, Intra-day Market, <https://www.epias.com.tr/en/intra-day-market/introduction>, , Access Date (20.09.2017)

### 3. GARCH Models

We employ GARCH model, GARCH in Mean model, TGARCH or GJR-GARCH model as alternative models;

GARCH (p, q) process can be represented as in equation 1;

$$\varepsilon_t / \psi_{t-1} \sim N(0, h_t)$$

$$\varepsilon_t = y_t - x_t \beta$$

$$\varepsilon_t = v_t \sqrt{h_t} \quad \text{and} \quad \sigma_v^2 = 1$$

$$h_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^q \alpha_i \varepsilon_{t-i}^2 + \sum_{j=1}^p \beta_j h_{t-j} \quad (1)$$

where;  $\varepsilon_t$  is the stochastic process with real value and discrete time,  $\psi_t$  represents the information set with all relevant information at time t,  $y_t$  is the series for which the volatility is going to be modelled,  $x_t$  represents the vector of independent variables that possibly can include lag values of  $y_t$ , and finally  $\beta$  is the vectors of unknown parameters<sup>42</sup>.

We can rearrange equation (1) with lag polynomials. If,  $L\varepsilon_t = \varepsilon_{t-1}$ ;

$$A(L) = \sum_{i=1}^q \alpha_i L^i = \alpha_1 L + \alpha_2 L^2 + \dots + \alpha_q L^q$$

$$B(L) = \sum_{i=1}^p \beta_i L^i = b_1 L + b_2 L^2 + \dots + b_p L^p \quad (2)$$

Equation (1) can be rearranged by employing the lag polynomial form in equation (2), then we obtain equation (3) as follows<sup>43</sup>:

$$\text{Var}(\varepsilon_t / \psi_{t-1}) = h_t = \alpha_0 + A(L)\varepsilon_t^2 + B(L)h_t \quad (3)$$

Engle et. al.<sup>44</sup> Modified the classical ARCH model by modeling the average of a series as a function of its own conditional variance. So, they added the average of the series to conditional variance equation. Such a model has found widespread application in the stock market literature where the variance of the returns is considered as a risk measure. Excess return model of Engle et. al.<sup>45</sup> is presented in equation (4)

$$y_t = \mu_t + \varepsilon_t \quad (4)$$

In equation (4), the expected excess return risk resulting from holding long-term assets is equal to the premium.

42 Bollerslev (1986), **Ibid.**

43 Bollerslev (1986), **Ibid.**

44 Engle et.al., "Estimating Time Varying Risk Premia in the Term Structure: The ARCH-M Model." *Econometrica*, 55, 1987, pp. 391-407.

45 Engle et al. (1987), **Ibid.**



$$E_{t-1}y_t = \mu_t \tag{5}$$

The risk premium is an increasing function of the conditional variance of the return. That is, higher conditional variance leads to higher risk premiums for long-term asset holdings of individuals. Mathematically, if;  $h_t$  is conditional variance of  $\varepsilon_t$ , the risk premium can be expressed as

$$\mu_t = \beta + \delta h_t \tag{6}$$

In equation (7),  $h_t$  is an ARCH (q) process.

$$h_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^q \alpha_i \varepsilon_{t-i}^2 \tag{7}$$

We obtain ARCH in Mean model by combining equation (4), (6) and (7). If all three equations are merged, the ARCH-M model can be written as:

$$y_t = \beta + \delta h_t + \varepsilon_t \tag{8}$$

As can be seen from equation (8), conditional average of  $y_t$  depends its own conditional variance.

Difference between ARCH in mean model and ARCH model is the fact that conditional variance or conditional standard deviation is included in the set of explanatory variables in the conditional mean function in the former <sup>46</sup>. GARCH in mean model is the generalized version of this representation where the conditional variance follows a GARCH (p, q) process instead of an ARCH (q).

Glosten et.al. <sup>47</sup> developed a GARCH model which takes the different effects of good and bad news on volatility into account. Therefore, the threshold GARCH model is also called GJR-GARCH.

$$h_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^q \alpha_i \varepsilon_{t-i}^2 + \gamma \varepsilon_{t-1}^2 I_{t-1} + \sum_{j=1}^p \beta_j h_{t-j}$$

presented below;

$$I_{t-1} = \begin{pmatrix} 1, \varepsilon_{t-1} < 0 \\ 0, \varepsilon_{t-1} \geq 0 \end{pmatrix} \tag{9}$$

The only difference between TGARCH and GARCH model is the  $\gamma \varepsilon_{t-1}^2 I_{t-1}$  term in equation (9).  $I(\cdot)$  function in equation (9) is stated as dummy variable or indicator function <sup>49</sup>.

If the asymmetry parameter is greater than zero, this indicates a leverage effect. If the asymmetry parameter is positive and statistically significant, this indicates that positive shocks cause less

46 C. Brooks, "Introductory Econometrics for Finance.", Cambridge University Press, 2002.  
 47 Glosten et al. "On the Relation Between the Expected Value and the Volatility of the Nominal Excess Return on Stocks." *Journal of Finance*, 48, 1993, pp. 1779–1801.  
 48 Glosten et al. (1993), *Ibid*.  
 49 Brooks (2002), *Ibid*.

volatility than negative shocks or in terms of market information flow, negative news leads to more volatility than positive news.

TGARCH (1,1) model is represented in equation (10).

$$h_t = \alpha_0 + \alpha_1 \varepsilon_{t-1}^2 + \beta_1 h_{t-1} + \gamma \varepsilon_{t-1}^2 I_{t-1} \quad (10)$$

In equation (10), the effect of good news on conditional variance is equal to  $\alpha_1$  and the effect of bad news on conditional variance is equal to  $\alpha_1 + \gamma$ .

The financial time series does not usually exhibit normal distribution characteristics and usually exhibits some features such as thick tail, volatility cluster, asymmetric response and leverage effect<sup>50</sup>. Table 2 indicates that spot electricity price changes are not normally distributed. For this reason, in the empirical part as a common practice in the literature, we estimated alternative distributions in the specifications beside normal distribution. We estimated alternative GARCH type deterministic models and compared them according to log likelihood values. The model which maximizes log likelihood function is selected as the best fit model. The conditional heteroscedasticity of the best fit model used as proxy of volatility of Turkish electricity prices.

#### 4. Data

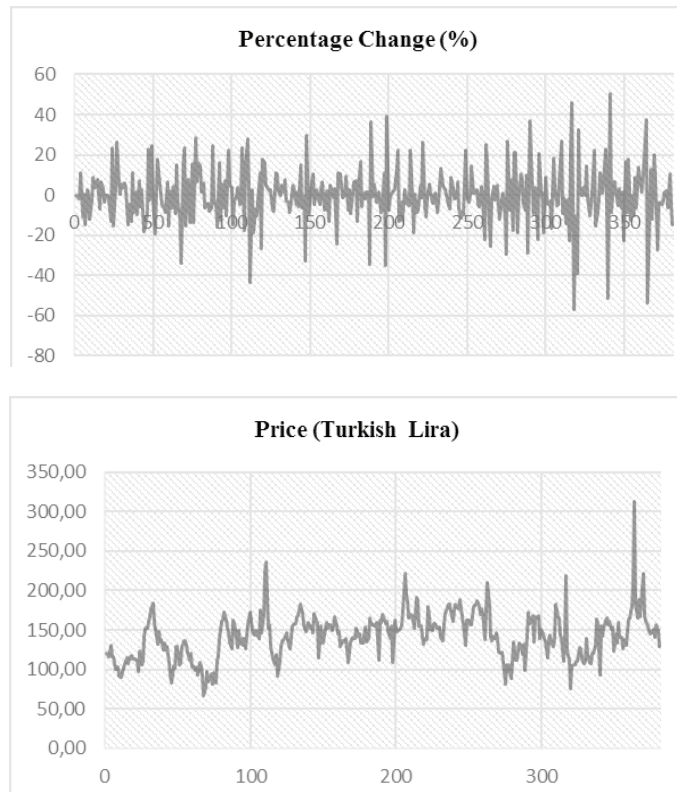
We estimated alternative GARCH type volatility models for Turkish spot electricity prices using weekly data from EXIST covering the period from January 2010 to April 2017. The data includes 381 weekly observations. The descriptive statistics of our data used in the estimation is given in Table 2. Average weekly change of spot electricity prices in our sample is %0.02 and median value is %-0.27. Maximum and minimum values are %50.63 and - %57.15 respectively and standard deviation is 13.79. This imply that there is high variation on spot electricity price changes. Moreover, normal distribution assumption is not valid for spot electricity price change according to Jarque-Bera test. For this reason, we consider alternative distributions such as t-distribution and GED in the empirical applications. Skewness value of - 0.157 indicates that asymmetry of the distribution might not be a concern, whereas the kurtosis value of 5.486 suggests the existence of fat tail characteristics of the distribution of the spot price changes.

50 Wang et.al., "A Flexible Parametric GARCH Model with an Application to Exchange Rates." *Journal of Applied Econometrics*, 16(4), 2001, pp. 521-536.

**Table 2:** Descriptive Statistics

Weekly Data (381 observations – January 2010-April 2017)

Average	0.0190
Median	-0.2650
Maximum	50.627
Minimum	-57.152
Standard Deviation	13.789
Skewness	-0.157
Kurtosis	5.486
Jarque-Bera Test	99.364
Prob Value – JB	0.0000



**Figure 2:** Weekly Spot Prices for the Period: 2010-2017

First graph in Figure 2 also confirms the high variation of the spot electricity price. The spot price shows peaks and downs with significant persistence during the period of January 2010 to April

2017 as can be seen from the figure. In the bottom graph of Figure 2 we show the time series behavior of the spot price changes.

## 5. Empirical Results

The estimation of the model parameters is conducted using maximum likelihood. The comparisons therefore are based on the model likelihoods. Models with different specifications take into account the asymmetric effects, possible mean effects of the volatility and persistence of the volatility series. All of the estimated models are of the ARCH/GARCH form, meaning the conditional variance is a deterministic function. In Turkish electricity market, after the establishment of the EXIST, the volatility is aimed to be reduced. Since one of the main goals of the exchange markets in general is to decrease price uncertainty, with no exception the price variations (without foreseeable reasons) in Turkish electricity market are aimed to be minimized. In a market like electricity exchange, sudden price changes due to supply side shocks are common. The production and distribution channels are spread across different geographical locations, and also they use different technologies; some prone to system failures more than others. However, using back-up systems and secondary markets are widely used tools to regulate the price in the case of those type of supply shocks. Also less often, sometimes demand cannot be fulfilled at the sustained level of production, possibly due to weather conditions, and other irregularities. All of these factors can lead to an extreme change in price.

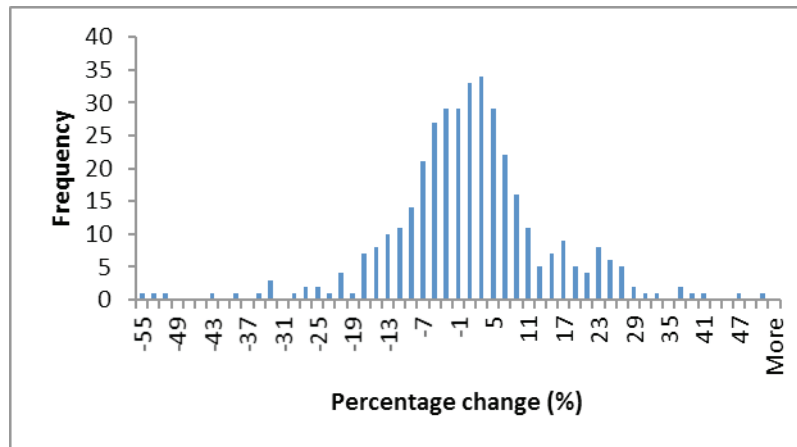
In the empirical application, volatility for the weekly price changes in EXIST are estimated via various GARCH models. The total number weeks under consideration in the application is 381, covering the dates from January 2010 to April 2017. As demonstrated in Table 3, the price changes exhibit significant variation over years.

**Table 3:** Yearly Distribution of Weekly Price Changes

Year	Mean	Standard Deviation	Absolute Price Change (%)				
			>10	> 17	>22	>27	>35
2010	-0.25	10.8	16	6	4	0	0
2011	0.58	12.5	21	6	5	2	0
2012	0.08	13.2	18	9	6	4	1
2013	0.43	13.0	14	6	6	4	3
2014	-0.16	8.7	9	4	3	0	0
2015	-0.08	15.2	23	17	7	3	1
2016	1.23	19.9	24	14	11	7	6
2017*	-5.20	16.8	7	3	2	2	1
2010-2017	0.02	13.8	132	65	44	22	12
Theoretical Probability			47%	22 %	10.0%	5.0%	1.0%
Empirical Probability			35%	17%	11.6%	5.8%	3.2%

\*first 4 months data

For instance, 2014 is a year with extremely low volatility where almost no sudden extreme change in weekly prices is observed. On the other hand, 2015 and 2016, and to a lesser degree 2013 demonstrate some large weekly price variations. For this reason, before estimating the GARCH models for the full sample period using all available data, we first studied the underlying distributions of price series in each year. This informed us about the clustering of extreme price changes over years and therefore, we can better understand in which particular years the prices contribute more to the overall volatility. The fat tail characteristics of the distribution can be seen from the histogram of the spot price changes in Figure 3. Both large decreases and increases in price have relatively significant share in the overall frequency. When we examine Table 3 in detail, extreme changes that are only %1 likely in a normal distribution happens 3.2% of the time in the real data. Of those changes 6 out of 12 have happened in year 2016. We can also see this from the unconditional standard deviation estimation of year 2016 as 19.9 which is more than the double the unconditional volatility of year 2014. 2015 is also a year with high volatility with an unconditional standard deviation of 15.2. Seven price changes more than 22% and 3 price changes more than 27% in absolute value happened in this year. There is also one price change over 35% in this particular year. Taking the trend over years in Table 3, we can see a first increasing, then decreasing pattern of the weekly price series' volatility. The other characteristics we can observe from the results is the relatively higher percentage of extreme changes compared to the ones that had been realized if the price changes would follow a conditional Normal distribution. The bottom two rows of Table 3 present a comparison of the theoretical probabilities from a Normal distribution if the series would follow a conditional Normal distribution and the empirical probabilities derived from the data. The respective 10%, 5% and 1% probabilities from the Normal distribution corresponds to 11.6%, 5.2% and 3.2% in the empirical distribution. This confirms the possibility of fat tails of the distribution of spot price changes which might be overlooked by normality assumption.



**Figure 3:** Histogram of Weekly Price Changes

The yearly descriptive analysis basically gives us a first pass test of time varying volatility of the spot electricity prices. The evidence suggests that in modelling Turkish electricity spot prices, time varying volatility can be an important feature of the price dynamics. Additionally, in modelling volatility, paying attention to the occasional extreme price changes via heavy tailed distributions can improve model fit. Next we will estimate deterministic variance forms for the volatility using well-established functional forms in the literature that takes into account the aforementioned properties of the spot price changes; i.e. persistence and heavy tails.

Table 4 presents the estimation results. GARCH (2,2) with t-distribution model performs as the best model. The GARCH (1,1) model with GED distribution produces the second highest likelihood and GARCH-GJR with t-distribution model performs the third best. The log-likelihood values for these GARCH\_2t, GARCH\_GED and the GARCH\_GJRT models in Table 4 are - 1474.6, - 1474.8 and - 1475.7 respectively.

However, the likelihood values of GARCH (2,2) with t-distribution, GARCH (1,1) with GED, and GARCH (1,1) with t-distribution are - 1474.6, - 1474.8 and - 1475.7 respectively. Therefore, even though, out of the models in Table 4, GARCH (2,2) performs the best in likelihood value, higher order GARCH terms are not the main driving force for the improvement, but t-distribution and GED seem to contribute more to the likelihood improvement. We can also see this by comparing the likelihood value of GARCH (1,1) model in the first row and the GARCH (2,2) specification in the second row. Likelihood improves from - 1489.7 to - 1486.9, however when we estimate GARCH (1,1) with t-distribution, the likelihood improves to a much higher value of - 1475.7. This of course should not undermine the effect of higher order terms in modelling persistence (in which GARCH (2,2) performs better), but the point should be taken as the importance of taking into account multiple features of volatility in modelling.

The volatility in the mean equation seems not to be an important dynamic in the electricity market spot prices in Turkey. One interpretation of this can be that market participants submit their bid prices by considering their respective supply/demand conditions and subsequent equilibrium dynamics, but not the overall market uncertainty surrounding the global demand/supply. Of course, this behavior can be rationalized by the market maker's effort to take the precautionary actions in the case of the mismatches, that is not reflected fully as a cost on the supplier side for instance. The GARCH\_2 model captures the price dynamics the better even though the conditional variance is a deterministic function of the parameters and data, compared to the GARCH\_1 model as mentioned before. This among other things indicates the importance of modelling persistence in the error process in the weekly electricity price changes.

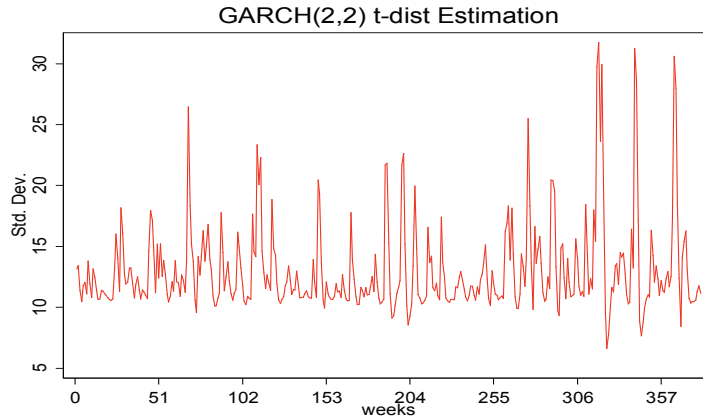
**Table 4: Model Results 51 (Weekly Data) 52**

Models	Defination	Log Likelihood
GARCH	AR(2)-GARCH(1,1)- normal dist	-1489.7
GARCH_2	AR(2)-GARCH(2,2)- normal dist	-1486.9
TARCH	AR(2)- Threshold ARCH Model	-1492.2
GARCH_GJR	AR(2)-GARCH with a leverage effect	-1489.7
GARCH_M	AR(2)-GARCH(1,1)_M (Std Dev)	-1488.7
GARCH_M2	AR(2)-GARCH(1,1)_M (Variance)	-1488.5
GARCH_t	AR(2)-GARCH(1,1)- t dist	-1475.7
GARCH_GED	AR(2)-GARCH(1,1)- GED	-1474.8
GARCH_2t	AR(2)-GARCH(2,2)-t dist	-1474.6
GARCH_GJRt	AR(2)-GARCH with a leverage effect-t dist	-1475.5
Weekly Data, Sample period 2010-2017, 381 weeks		

Also the performance of the GARCH\_GJR model with a likelihood value no different than GARCH\_1 model signals the weak leverage effect in modeling electricity prices. Accounting for asymmetric responses to negative and positive price changes can help improve model performance in many different markets, however estimation results suggests that electricity market is not one of those markets. Figure 4 draws the estimated volatility series (conditional standard deviation) over the weeks in the sample period. We observe heteroscedasticity in the price process where the conditional standard deviation exhibits significant persistence. All these evidence suggest the importance of modeling volatility in Turkish electricity market. Further research should study various aspects of the volatility, and the dynamics of the price process in the electricity market in Turkey to better understand the main characteristics of this important market.

51 Before defining variance equation, we firstly set mean equation by employing Box-Jenkins Methodology. We found AR(2) model as mean equation for all alternative GARCH type models. In AR(2) model, we checked ARCH effects by employing ARCH-LM test and found ARCH effects. After we estimate alternatif GARCH type models, we again checked ARCH effects and found that there are no significant ARCH effects left in our alternative GARCH type models. We did not present the results in order to save space. The results could be taken from authors upon interest.

52 All alternative GARCH type models' coefficients satisfy the theoretical restrictions on the parameters. We did not present the results in order to save space. The results could be taken from authors upon interest.



**Figure 4:** Best Performing Volatility Model for: 2010-2017

## 6. Conclusion and Future Research

In this paper, we estimate the spot electricity price volatility in Turkish Electricity Market using GARCH-type deterministic volatility models. The empirical results indicate that electricity spot price volatility can be characterized by significant persistence and fat-tails in the underlying price distribution. Therefore, we conclude that time varying volatility is an important feature of the price dynamics in Turkey. Asymmetric effects in volatility which is a major characteristic of many commodity markets seems not to be a concern for the electricity prices. In EXIST, price changes exhibit significant variation over years. For instance, 2014 is a year with extremely low volatility where almost no sudden extreme change in weekly prices is observed. On the other hand, 2015 and 2016, and to a lesser degree 2013 demonstrate some large weekly price variations. Therefore, we document that in modelling volatility in EXIST, it should be paid attention to accumulation of large price changes via thick-tailed distributions such as t-distribution and GED, and autoregressive modeling of the conditional volatility. We found that aforementioned non-normal distributions improve model fit substantially.

These findings have important implications for both the electricity market and for the financial markets at large. It is expected that electricity price volatility can influence other product price volatilities. For this reason, daily forecast of electricity price volatility using best performing well-known volatility models which take possible asymmetric effects, possible mean effects of the volatility, fat-tails of the distribution and persistence of the volatility series into account, can improve market participants' strategies; for instance, in terms of hedging strategy, volatility spillover or correlations among energy markets. For this reason, a new research direction might be to investigate the possible interactions and spillovers of electricity market with major commodity markets in Turkey. This research is currently a topic we investigate in a separate paper. This



research, among other things will reveal the possible hedging opportunities via these markets and also will inform us better in terms of the level and change of the electricity spot price volatility in comparison to other markets. Also next research avenue can be the forecasting performance of volatility models including the stochastic volatility. To sum up, at least in this paper, we have obtained some new findings on volatility in Turkish electricity market and this possibly will lead to more studies on the topic quantitatively.

## References

- BOLLERSLEV, T., "Generalized Autoregressive Conditional Heteroscedasticity." **Journal of Econometrics**, 31, 1986, pp: 307-327.
- BOWDEN, N., and Payne, J. E., "Short Term Forecasting of Electricity Prices for MISO Hubs: Evidence from ARIMA-EGARCH Models." **Energy Economics**, 30(6), 2008, pp: 3186-3197.
- BROOKS, C., "Introductory Econometrics for Finance.", **Cambridge University Press**, 2002.
- CHAN, K.F., and Gray, P., "Using Extreme Value Theory to Measure Value at Risk for Daily Electricity Spot Prices." **International Journal of Forecasting**, 22(2), 2006, pp: 283-300.
- ENGLE, R. F., "Autoregressive Conditional Heteroscedasticity with Estimates of the Variance of United Kingdom Inflation." **Econometrica**, 50(4), 1982, pp: 987-1008.
- ENGLE, R. F., Lilien, D., and Robins, R., "Estimating Time Varying Risk Premia in the Term Structure: The ARCH-M Model." **Econometrica**, 55, 1987, pp: 391-407.
- ERTUĞRUL, H.M., "Türkiye'de Döviz Kuru Volatilitesi Modellemesi." **Unpublished Manuscript**, Undersecretariat of Treasury, Republic of Turkey, Ankara, 2010.
- ERTUĞRUL, H.M., "Türkiye'de Döviz Kuru Volatilitesi ve Enflasyon İlişkisi." **PhD. Dissertation**, Hacettepe University, Ankara, 2012.
- ERTUĞRUL, H.M., Soytaş, M.A., and Ulussever, T., "Short-term Price Prediction in Electricity Market Using Nonlinear Excess Demand Specification." **Working Paper**, Ozyegin University, 2017.
- ESCRIBANO PEAEA, J., and Villaplana, P., "Modelling Electricity Prices: International Evidence." **Working paper**, Universidad Carlos III de Madrid, 2002.
- GIANFREDA, A., and Grossi, L., "Forecasting Italian Electricity Zonal Prices with Exogenous Variables." **Energy Economics**, 34(6), 2012, pp: 2228-2239.
- GIRISH, G.P., "Modeling and Forecasting Day-ahead Hourly Electricity Prices: A Review." **Proceedings of the International Conference on Business Management & Information Systems**, 2012.
- GLOSTEN, L.R., Jagannathan, R., and Runkle, D. E., "On the Relation between the Expected Value and the Volatility of the Nominal Excess Return on Stocks." **Journal of Finance**, 48, 1993, pp: 1779-1801.
- HADSELL, L., Marathe, A., and Shawky, H.A., "Estimating the Volatility of Wholesale Electricity Spot Prices in the US." **Energy Journal**, 25(4), 2004, pp: 23-40.
- HICKEY, E., Loomisand, D.G., and Mohammadi, H., "Forecasting Hourly Electricity Prices Using ARMAX-GARCH Models: An Application to MISO Hubs." **Energy Economics**, 34(1), 2012, pp: 307-315
- HIGGS, H., "Modelling Price and Volatility Inter-relationships in the Australian Wholesale Spot Electricity Markets." **Energy Economics**, 31, 2009, pp: 748-756.
- KNITTEL, C.R., and Roberts, M.R., "An Empirical Examination of Deregulated Electricity Prices." **University of California Energy Institute Working Paper PWP-087**, 2001.

- KOENIG, P., “Modelling correlation in carbon and energy markets.” **Cambridge Working Paper in Economics** 1123, 2011.
- LE PEN, Y., and Sevi, B., “Volatility Transmissions and Volatility Impulse Response Functions in European Energy Forward Markets.” **Energy Economics**, 32, 2010, pp: 758-770.
- LIU, H.-H., and Chen, Y.-C., “A Study on the Volatility Spillovers, Long Memory Effects and Interactions between Carbon and Energy Markets: The Impacts of Extreme Weather.” **Economic Modelling**, 35, 2013, pp: 840-855.
- LIN, S.X., and Tamvakis, M.V., “Spillover Effects in Energy Futures Markets.” **Energy Economics**, 23, 2001, pp: 43-56.
- LINDSTROM, E., and Regland, F., “Modeling Extreme Dependence between European Electricity Markets.” **Energy Economics**, 34(4), 2012, pp: 899-904.
- LUCIA, J., and Schwartz, E.S., “Electricity Prices and Power Derivatives: Evidence from the Nordic Power Exchange.” **Review of Derivatives Research**, 5(1), 2002, pp: 5-50.
- MUGELE, C., Rachev S., and Trueck, S., “Stable Modeling of Different European Power Markets.” **Investment Management and Financial Innovations**, 2 (3), 2005, pp: 65–85.
- MURTHY, G.G.P., Sedidi, V., and Panda, A.K., “Forecasting Electricity Prices in Deregulated Wholesale Spot Electricity Market: A Review.” **International Journal of Energy Economics and Policy**, 4(1), 2014, pp: 32-42.
- SADORSKY, P., “Modeling and Forecasting Petroleum Futures Volatility.” **Energy Economics**, 28(4), 2006, pp: 467-488.
- THOMAS, S., and Mitchell, H., “GARCH Modeling of High-Frequency Volatility in Australia’s National Electricity Market.” **Working Paper**, RMIT University, Melbourne (Australia), 2007.
- WANG, Y., and Wu, C., “Forecasting Energy Market Volatility Using GARCH Models: Can Multivariate Models Beat Univariate Models?” **Energy Economics**, 34(6), 2012, pp: 2167-2181.
- WANG, K.L., Fawson, C., Barrett, C.B., and McDonald, J.B., “A Flexible Parametric GARCH Model with an Application to Exchange Rates.” **Journal of Applied Econometrics**, 16(4), 2001, pp: 521–536.
- WERON, R., “Modeling and Forecasting Electricity Loads and Prices: A Statistical Approach.” **John Wiley & Sons**, 2006.
- WORTHINGTON, A.C., Kay-Spratley, A., and Higgs, H., “Transmission of Prices and Price Volatility in Australian Electricity Spot Markets: A Multivariate GARCH Analysis.” **Energy Economics**, 27(2), 2005, pp: 337-350.



## REFAH REJİMLERİ SINIFLANDIRMA ÇALIŞMALARI: CİNSİYET BOYUTLARI

Güliden ÜLGEN\*  
Leyla Firuze ARDA ÖZALP\*\*

### Özet

*Refah devleti yazının büyük bir çoğunluğu öncelikle hane halkı ve bireye odaklanmış ve cinsiyete pek önem vermemişlerdir. Bu ise kadının rolünü görünmez kılmıştır. Refah yazının büyük bir çoğunluğu kadını göz ardı etse de 'kadın ve refah devleti' teması birçok çalışma için ilham kaynağı olmuştur. Bu çalışmada ise refah rejimleri cinsiyet açısından değerlendirilmiştir. Hiyerarşik olmayan kümeleme yöntemlerinden k-ortalama tekniği kullanılarak, 26 ülke 11 farklı değişken açısından analiz edilmiştir. Analiz sonuçları, sosyal demokrat refah rejimindeki eşitlik yaklaşımının cinsiyet rollerindeki etkisini ortaya koyarken, muhafazakâr ve liberal rejimlerden ayrıştığını da göstermiştir. Diğer taraftan bu ayrışmanın, Güney Avrupa refah rejimi ve bu modelden biri olarak kabul edilen Türkiye ile çok daha belirgin olduğu ortaya koyulmuştur. Analizden elde edilen diğer önemli sonuç ise Güney Avrupa refah rejimi içerisinde gelişen heterojenleşmedir.*

**Anahtar Kelimeler:** Refah Rejimleri, Cinsiyet, Kümeleme Analizi

**JEL Sınıflaması:** I31, J16, D63, H53

## STUDIES OF WELFARE REGIMES CLASSIFICATION: GENDER DIMENSIONS

### Abstract

*A large body of welfare state literature has primarily focus on household and individual and they have given little attention to gender. So this made the role of woman invisible. Although most of welfare literature have ignored woman, the theme of 'woman and the welfare state' has been a source of inspiration for many studies. In this work, welfare regimes have been evaluated in terms of gender. By using the k-means technique from non-hierarchical clustering methods, 26 countries were analyzed for 11 different variables. The results of the analysis reveal the effect of the equality approach on gender roles in the social democratic welfare regime and indicate the distinction from conservative and liberal regimes. On the other hand, it has been shown that this distinction is even more prominent with Southern Europe's welfare regime and Turkey which is regarded as one of those models. Another important result of the analysis is the heterogeneity that develops within the Southern European welfare regime.*

\* Prof.Dr., İstanbul Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, E-posta: guliden@istanbul.edu.tr

\*\* Yrd.Doç.Dr., Amasya Üniversitesi, Merzifon İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, E-posta: leyla.ozalp@amasya.edu.tr

**Keywords:** *Welfare Regimes, Gender, Clustering Analysis*

**JEL Classification:** *I31, J16, D63, H53*

## 1. Giriş

Refah rejim türleri arasındaki farklılaşma, birey, aile ve devlet gibi olguların ele alınışları kapsamında oluşturulan farklı politika ve programlar neticesinde oluşmuştur. Dolayısıyla, “refah devleti” olarak ifade edilen yapı tek tip değildir. Bu bağlamda refah devleti literatürü, genellikle refah rejimlerini açıklamak veya sınıflandırmak üzerine odaklanmıştır. Refah rejimlerini belirlemek adına refah devleti tipolojileri kullanılmıştır. Refah devleti çalışmaları, büyük ölçüde 1980’li yıllardan itibaren ortaya çıkmış ve bu dönemden itibaren sayıca hızla artmıştır.

İlk sınıflandırma çalışması, Harold Wilensky ve Charles Lebeaux (1958) tarafından *‘kalıntı (residual) ve kurumsal (institutional)’* refah devletleri şeklinde yapılmıştır. Richard Titmuss (1960) ise *‘kalıntı refah, endüstriyel başarı performans, kurumsal yeniden bölüşümcü’* bir refah devleti ayrımı yapmıştır<sup>3</sup>. Esping-Andersen’in *‘liberal, muhafazakâr (korporatist) ve sosyal demokrat’* refah devletleri ayrımı, Titmuss’un refah modelleri ayrımına uygun düşmektedir<sup>4</sup>. Esping-Andersen’in “Refah Kapitalizminin Üç Dünyası (The Three Worlds of Welfare Capitalism)” adlı çalışması (1990), refah yazınına ilgi uyandırması nedeniyle büyük önem taşımaktadır. Diğer taraftan Esping-Andersen’in çalışmasına birçok eleştiri yöneltilmiş ve bu eleştirilerden yola çıkan birçok yazar, alternatif sınıflandırmalar yapmış veya mevcut üçlü sınıflandırmaya yeni türler eklemişlerdir. Esping-Andersen’in çalışmasına yöneltilen eleştiriler, yalnızca gelişmiş ekonomilere sahip batılı ülkelerin ele alınması, Akdeniz ülkelerinin yanlış sınıflandırılması, sınıflandırmada kullanmış olduğu metalaşmanın sınırlandırılması ölçeğinin kapsamı ve cinsiyet boyutunun ihmal edilmesi gibi bazı önemli ana hususlar etrafında toplanmaktadır. Bu çalışmada ise refah rejimi sınıflandırma analizinin odak noktasına cinsiyet temasının yerleştirilmesi ve refah rejimlerinin cinsiyet açısından değerlendirmesi öngörülmektedir. Esping-Andersen’den sonra refah rejimlerini cinsiyet temelinde ele alan birçok çalışma bulunmaktadır. Bu çalışmada ise Türkiye’nin de değerlendirilmeye alındığı yeni bir sınıflama çalışması ortaya koyulacaktır. Bu kapsamda öncelikle Esping-Andersen’in çalışması birçok yönüyle değerlendirilmeye alınmış, refah rejimlerinin piyasa, devlet ve aile bağlantısındaki ayrışmaları üzerinde durulmuş ve bu yazındaki gelişmeler değerlendirilmiştir. Sonrasında ise refah rejimleri genelinde cinsiyet rolleri ve aile ilişkileri ışığında refah devletleri cinsiyet açısından analiz edilmiştir.

## 2. Esping-Andersen’in Temel Sınıflandırma Çalışması

Refah rejimleri, devlet, piyasa ve aile arasında bölüşülen refah üretimini ifade etmektedir. Esping-Andersen’a göre refah rejimlerinin oluşumundaki farklılıklar, kapitalizme has yıkıcı

3 Pierson C. (1998). Contemporary Challenges to Welfare State Development, Political Studies, XLVI, s.778.

4 Hinrichs, K. (1992). Review, European Sociological Review, Vol. 8, No. 2, s.200-201.

metalaşma sürecinde hayatta kalabilmenin garantilerini yeniden yaratma yani metalaşmanın sınırlanması yöntemleri ile sonuçta ortaya çıkan savunmasızlığı telafi etmeye duyulan ihtiyaç ile şekillenmiştir. Tarihsel olarak üç kurumun işlevsel niteliği ile bu telafi süreçleri farklılaşmıştır. Esping-Andersen'in refah rejimlerinin farklılığı "piyasa, devlet ve aile" olmak üzere bu üç kurumun baskınlığına dayanmaktadır. Liberal modelde, *piyasanın ağırlığı*; sosyal demokrat modelde *devletin*; muhafazakâr modelde ise *ailenin* baskın bir rolü bulunmaktadır.

#### • Liberal Refah Devletleri

Piyasa bağımsızlığına sınırsız bir inançla, devleti asgari düzeye indirmek bu rejimin en büyük politik taahhüdüdür. Liberal refah rejimlerinin karakterize özelliklerinden birisi, kalıntı (sosyal garantilerin, kötü risklerle sınırlandırılmıştır) olmasıdır. Bu bakımdan 19.yüzyıl yoksulluk yardımı politikalarının bir mirası veya bir ürünü olarak değerlendirilebilir. <sup>5</sup> Piyasa kaynak dağılımında baskın bir role sahiptir. Devlet tarafından sağlanan refah minimaldir <sup>6</sup>. Yardımlar, başlıca düşük gelir gruplarına, işçi sınıfına ve devlete bağımlı kesime yöneliktir. Burada amaç yüksek bir gelir eşitliğini desteklemek veya göreceli yoksulluğu iyileştirmekten ziyade yalnızca "aşırı yoksulluğun" önüne geçmektir. Bu rejim türü, işgücü piyasasında yeterli geliri elde edemeyen hane halkı için "iyi bir asgari geçim düzeyi" sağlanmasını arzular <sup>7</sup>. Refah politikaları, çalışma açısından caydırıcı olmayacak ve refah bağımlılığı yaratmayacak şekilde tasarlanır. Liberal ekonomik sistem, ekonomik etkinliği merkezine alır. Esping-Andersen bu rejim türünü, anglo-sakson ülkelerinden "ABD, Kanada ve Avustralya" ile örneklendirmiştir.

#### • Muhafazakâr / Korporatist Refah Devletleri

Kıta Avrupası ülkeleri ile eşleştirilen bu rejim türü, Katolik sosyal politikanın tarihsel mirası ve korporatizm ile şekillenmiştir. Dolayısıyla geleneksel aile yapısının korunması güçlü bir şekilde öncelikler arasındadır. Kilise geleneğinin etkisini içerisinde barındıran bu rejimde muhafazakâr bir tavır ile aile ve cinsiyet konuları ele alınır. Tarihsel korporatist-devletçi doku, sanayi sonrası sınıf yapısının gereksinimlerine cevap vermek üzere iyileştirilmiştir. Bu rejim türünde yoksulluk riski altındaki insanların öncelikle aile, kilise ve ait oldukları diğer sosyal gruplara güvenmeleri beklenir. Devlet müdahalesi, ailenin başarısız olduğu durumlarla sınırlıdır yani yalnızca ailenin kapasitesi tükendiğinde gerçekleşecektir. Başlıca ekmek kazananın iş durumunu muhafaza etmek olan ailelerin mevcut sosyal durumunu korumak, şüphesiz tek amaçtır <sup>8</sup>. Bu rejim türü, önce Almanya'da oluşmuştur ve sonrasında Kıta Avrupası'nda yer bulmuştur. Esping-Andersen, bu rejim türlerini; "Avusturya, Fransa, Almanya ve İtalya" ile örneklendirmiştir.

5 Esping-Andersen, G. (1999). Social Foundations of Postindustrial Economies, Oxford University Press, s.74-75.

6 Andreß, H., J. Heien, T. (2001). Four Worlds of Welfare State Attitudes? A Comparison of Germany, Norway and the United States, European Sociological Review, Vol. 17, No. 4, s. 342.

7 Headey, B. ve diğerleri (1997). Welfare Over Time: Three Worlds of Welfare Capitalism in Panel Perspective, Journal of Public Policy, Vol. 17, No. 3, s.332.

8 Headey, ve diğerleri, 1997, 332-333. ; Pierson, 1998, 778. ; Schwarz, J. E. (1992). Review, The American Political Science, Vol. 86, No. 1, s. 265.

## • Sosyal Demokrat Refah Devletleri

Sosyal demokratik model, yoksulluğu azaltan yeniden bölüşümcü bir refah devletini ifade eden daha insancıl bir kapitalizm sunmaktadır. Devlet araçlarını, politik, sosyal ve ekonomik eşitlikçiliğin desteklenmesi için kullanır. Muhafazakâr ve liberal rejimlere kıyasla yoksulluğu azaltmak ve eşitlik gibi konulara daha fazla öncelik vermektedir. Liberal refah devletlerinin piyasa ile münasebetine karşın bu ülkeler, piyasayı dışlar ve refah devleti özünde evrensel bir dayanışma inşa ederler. Sosyal demokrat refah rejimleri, metalaşmanın sınırlanması ve piyasa bağımlılığını azaltmak için sarf ettiği belirgin çaba ile diğer rejimlerden ayrılmaktadır. Zengin veya fakir olup olmadığına bakılmaksızın herkes aynı haklara ve yardımlara sahiptir<sup>9</sup>. Muhafazakâr modelin aksine, ailenin bireylerinin ihtiyaçlarını karşılayamayacak kadar gücünün tükenmesini beklemez. Burada amaç, ailesel bağımlılığı yükseltmek değil bireysel bağımsızlığı artırmaktır. Bu bağlamda bu model, liberalizm ve sosyalizmin kendine özgü bir birleşimidir<sup>10</sup>. Esping-Andersen bu rejim türünü, İskandinav ülkelerin (özellikle İsveç, Norveç ve Danimarka) sosyal politika gelenekleri ile örtüştürmektedir.

### 2.1. Kadın ve Refah Devleti

“Eğer devlet bir aile olsaydı, refahın bir kadın meselesi olduğu düşünülebilirdi.”

Linda Gordon

Bir yandan aile kurumuna olan bağlılığı diğer yandan istihdamın önemli bir parçası olması nedeniyle başlı başına bir refah üreticisi olan kadın, farklı türde refah rejimlerinin oluşumuna kaynaklık etmiştir. Aile yükünün paylaşıldığı ailelerde dahi kadın, aile üyelerinin refahından sorumludur<sup>11</sup>. Esping-Andersen’in çalışmasında ise her ne kadar refah rejimleri farklılıklarının oluşumuna ışık tutulsa da kullanılan metalaşmanın sınırlanması ölçeğinin emeğin bir meta olduğu fikrine dayanması nedeniyle ücretsiz aile çalışanı olarak kadının görmezden gelinmesine neden olmuştur<sup>12</sup>. O’nun yanı sıra refah devleti yazınında başlangıçta cinsiyetin rolü, önemli bir dinamik olarak analizlere dâhil edilmemiştir. Çalışmaların çoğunluğunun büyük oranda hane halkı ve bireye yönelmesi kadının rolünü görünmez kılmıştır. Refah yazınında kadının göz ardı edilmesi önemli eleştirileri beraberinde getirirken diğer taraftan ‘kadın ve refah devleti’ teması birçok çalışmanın ilham kaynağı olmuştur.

Sosyal demokratik ülkelerden farklı olarak muhafazakâr rejimler, kadının aileye bağımlılığını güçlendirirken liberal rejimler ise hizmet sunumunu piyasaya bırakarak cinsiyet ilişkilerine kayıtsız kalmaktadır<sup>13</sup>. Diğer taraftan yine sosyal demokratik ülkelerden farklı olarak liberal ve özellikle de

9 Esping-Andersen, 1999, 45-80.

10 Esping-Andersen, G. (1990). *The Three Worlds of Welfare Capitalism*, New Jersey, Princeton University Press, s.113 ; Hicks, A. (1991). *Review*, *Contemporary Sociology*, Vol. 20, No. 3, s.400.

11 Gordon, L. (1990). *Women, the State, and Welfare*, Madison, University of Wisconsin Press, s.9.

12 Sainsbury, D. (1996). *Gender, Equality and Welfare States*, Cambridge University Press, s.36.

13 Orloff, A. (1996). *Gender in the Welfare State*, *Annual Review of Sociology*, Vol. 22, s.65.

muhafazakâr rejimler, ‘ekmeği kazanan erkek’ modelini desteklerken kadına yalnızca hane içerisinde rol vererek kadının metalaşmasını sınırlandırmaktadırlar. Sosyal demokratik refah rejimleri ise kadının metalaşmasına imkân tanır<sup>14</sup>. İskandinav ülkeler, kadının aile yükünü azaltıp refah sorumluluklarını aile ağırlıklı olmaktan çıkararak ilk aşamada kadınların metalaşmasına yardım etmektedirler. Kadınların çocuk sahibi olup olmadığına bakılmaksızın iş piyasasına ve özellikle kamu sektörüne katılımı teşvik edilir. Refah sorumluluklarının aile merkezli olmaktan çıkarılması (de-familialization) yoluyla sosyal demokrat refah devletleri, kadının metalaşmasına yardım eder ve bir yandan da erkeğe olan bağımlılığı azaltır<sup>15</sup>. Sosyal demokratik refah rejimleri, diğer rejimlerden farklı olarak ve açıkça kadın istihdamını teşvik etmeyi amaçlayan bir “çifte-gelir sağlayan” model geliştirmişlerdir. Bu modelin amacı, kadının ekonomik bağımlılığını azaltarak cinsiyet eşitliğini ilerletmektir. Eşitliğin bir parçası olarak kadınların ücretli işlerde çalışmalarını teşvik eden devletin aktif rolü sosyal demokratik geleneğe dayanmaktadır. 1960’lı yıllarda refah devletinin gelişmesi ve kamu hizmet sektörünün büyümesi neticesinde ‘kadının iki rolünün’<sup>16</sup> yerini çift gelir sağlayan aile modeli almıştır. Kadının iki rolü de benimsediği modelin aksine çifte-gelir sağlayan modelde kadının, küçük çocuk annesi olduğunda dahi işgücü piyasasına girmesini desteklemektedir ve böylece yaşam döngüsü boyunca çalışma ve aile hayatının bütünleştirilmesi hedeflenmektedir. Kadınları yoksulluktan koruduğu diğer taraftan eşlerine ve ailelerine veya devletin refah kurumlarına olan bağımlılıklarını azaltarak bağımsızlık hakkını sağladığı için kadınların tam istihdamı, sosyal demokratik ülkelerde cinsiyet eşitliğine yönelik çok önemli bir adımdır<sup>17</sup>.

Liberal rejimlerde yüksek ekonomik performans hedefi nedeniyle insanlar, piyasaya oldukça bağımlıdır. Tüm bireyler metalaştırılmıştır ve yaşı, sağlık veya aile durumuna bakılmaksızın çalışmaya teşvik edilirler. Bu sebeple kadınların daha yüksek istihdam oranlarına sahip olacağı düşünülebilir. Liberal model, kamu ve özel sektörün keskin bir ayrımına dayanır ve birey öncelikli bir politika hedefidir. Ancak buna rağmen sosyal yardımlar nadiren birey üzerine kurulmuştur ve aslında uygulamada sosyal politikalar daha çok aile üzerine kurulmuştur. Dolayısıyla liberal rejimler de ‘ekmeği kazanan erkek’ özelliklerine sahiptir. O’Connor ve diğerleri (1999)<sup>18</sup>, Esping-Andersen’in çalışmasındaki ‘liberal rejimlerde piyasa kutsallığının, cinsiyet kaygılarından daha önemli olduğu düşüncesinin’ yanlışlığının bu duruma yol açtığını ifade etmektedirler. Yani gerçekte liberal rejimlerde dahi anneliğin kutsallığı, kadınları piyasanın kutsallığından korumaktadır<sup>19</sup>.

Muhafazakâr rejimlerde kadınların maddi açıdan eşlerine bağlı oldukları varsayılır ve bunun bir sonucu olarak daha az sayıda kadın çalışır. Bu rejim türünde, erkeğin işleri yönetmesi, kadının ise evde kalması şeklinde idealize edilen aile kurumunun istikrarı desteklenmektedir. Bakım hizmetleri gelişmemiştir ve dolayısıyla aile, hem gelir hem de hizmetler açısından en önemli sosyal refah

14 Sainsbury, D. (1994). *Gendering Welfare States*, London, SAGE Modern Politics, s.28.

15 Esping-Andersen, 1999, 46-47.

16 Hem ücretli çalışan hem de aile içi bakım sağlayan

17 Mandel, H. (2010). *Understanding Gender Economic Inequality Across Welfare Regimes, Children, Gender and Families in Mediterranean Welfare States*, Derleyen: Mimi Ajzenstadt, John Gal, s.37-40.

18 “States, Markets, Families: Gender, Liberalism and Social Policy in Australia, Canada, Great Britain and the United States”

19 Kremer, M. (2007). *How Welfare States Care Culture, Gender, and Parenting in Europe*, Copenhagen, Amsterdam University Press, s.50-51.



aracıdır. Bu rejim türü, erkeğin ekmeği kazandığı ve aile reisi olduğu kadının ise ev işlerini yerine getiren rolü üstlendiği bir aile yapısını temsil eder. Sosyal haklar istihdam ile ilişkilidir ve kadınların emek piyasasına kazandırılması hususundaki çabaların yetersizliği onların bu haklardan daha çok 'eş' olarak yararlanmasına neden olmuştur<sup>20</sup>. Dolayısıyla muhafazakâr rejimler, geleneksel aile içi cinsiyet rollerini destekleyen refah politikalarını benimsemişlerdir. Kadına biçmiş olduğu rol nedeniyle "ekmeği kazanan erkek refah devleti (male breadwinner's welfare state)" şeklinde adlandırılmaktadır.

Muhafazakâr olarak tanımlanan ülkeler her ne kadar ortak özellikler taşısalar da Kıta Avrupası lkeleri ve Güney Avrupa lkeleri arasında büyük farklılıklar mevcuttur. Muhafazakâr rejimler genellikle aileye ağırlık veren politikaları nedeniyle Kıta Avrupası lkeleri ile tanımlanmışlardır. Esping-Andersen'in çalışmasının eleştirdiği önemli noktalardan biri Akdeniz lkelerinin sınıflandırmada ayrı bir tür olarak yer almamış olmasıdır. Esping-Andersen, İtalya'yı muhafazakâr refah devletleri çatısı altına yerleştirirken İspanya, Portekiz ve Yunanistan'ı değerlendirmeye almamıştır. Aslında İtalya'nın istihdam yapısı, geleneksel cinsiyet rollerinin kabul veya aile merkezli politikaları, Fransa veya Almanya'dan ziyade Yunanistan, İspanya ve Portekiz'e benzemektedir. Bu nedenle Esping-Andersen'in çalışmasını takiben Akdeniz ülkelerinden oluşan yeni bir tipoloji olarak 'Güney Avrupa refah rejimi' oluşturulmuştur<sup>21</sup>. Esping-Andersen'in kullandığı metalaşmanın sınırlanması kavramı ile ücretsiz işi ihmal etmiş olması, aile içi ücretsiz çalışma oranının yüksek olduğu İtalya'nın da yanlış sınıflanmasına yol açmıştır<sup>22</sup>.

Güney Avrupa refah rejimi, muhafazakâr rejimlerden aile ve çalışma hayatını uzlaştıran politikalar ve aileye yönelik maddi yardımlar açısından daha az gelişmiş aile hizmetleri sunmaları nedeniyle ayrılmaktadırlar. Güney Avrupa refah rejimlerinde ailecilik muhafazakâr rejim özelliklerinden daha köklüdür. Bu da bu ülkelerde aile yardımlarının daha düşük olmasına yol açmaktadır<sup>23</sup>. Sosyal refah ve bakım sorumluluklarını aileye ve toplumsal dayanışmaya yüklemektedir<sup>24</sup>. Akdeniz lkelerinde aile kavramının toplumsal refahın çatısını oluşturması yani aile merkezli dayanışmanın başlı başına bir refah üreticisi olması, bu ülkelerde devletlerin refah sorumluluğunu azaltmaktadır. Bu da esas olarak kadınlar tarafından sağlanan aile kaynaklı sosyal politika modelini yaratmaktadır<sup>25</sup>.

20 Kremer, 2007, 49. ; Mandel, 2010, 40.

21 Bu çalışmalardan bazıları; Ferrera (1996), Kammer, Niehues ve Peichl (2012), Leibfried (1992), Minas v.d., (2014).

22 2008 yılında İtalya'da kadının ücretsiz aile çalışanı olarak harcadığı süre 5 saat 25 dakika iken Fransa'da 2009 yılında bu süre 3 saat 88 dakikadır.

23 2013 yılı İtalya ve Yunanistan'da kamu aile harcamasının GSYH içerisindeki payı sırası ile %1,4 ve %1,3 iken Almanya ve Fransa'da %2,2 ve %2,9'dur.

24 Mandel, 2010, s.40-41.

25 Salido, O., Moreno, L. (2013). İspanya'da Kadın İstihdamı ve İspanyol Refah Rejiminin Gelişimi, Akdeniz'de Kadın İstihdamının Seyri, Derleyen: Ayşe Buğra, Yalçın zkan, İstanbul, İletişim Yayınları, s.38.



## 2.2. Sınıflandırma Çalışmalarındaki Gelişmeler

Esping-Andersen'in "Refah Kapitalizminin Üç Dünyası" adlı çalışması (1990), refah yazımına ilgi uyandırması nedeniyle büyük önem taşımaktadır. O'nun öncü çalışmasını takip eden birçok yazar, alternatif sınıflandırmalar yapmış veya mevcut üçlü sınıflandırmaya yeni türler eklemiştir. Bunlardan bazı önemli çalışmalara aşağıda yer verilmiştir.

*Leibfried (1992)*, 'Avrupa ülkeleri içerisinde dört ayrı rejim türü oluşturmuştur. Leibfried, Esping-Andersen'in çalışmasına Latin Kuşağı Ülkeleri veya Tam Oluşmamış Refah Rejimleri adlı dördüncü bir kategori eklemiştir<sup>26</sup>. *Castles ve Mitchell (1993)* de dördüncü bir tipolojinin var olduğunu ortaya koymuşlardır. Sonuç olarak Avustralya, Yeni Zelanda ve İngiltere'yi liberal bloktan alarak radikal bloğun arasına yerleştirmişlerdir<sup>27</sup>. *Ferrera (1996)*, "Güney Modeli" adı altında yeni bir tipoloji eklemiştir<sup>28</sup>. *Bonoli (1997)*, İngiliz, Kıta, Nordik ve Güney Model olmak üzere dörtlü bir tipoloji oluşturmuştur. Bu dört modeli de Beveridge ve Bismarck olmak üzere kendi iki üst başlık içerisinde değerlendirmiştir<sup>29</sup>. *Korpi ve Palme (1998)*, kurumsal yapıların beş ideal türünü elde etmişlerdir. Bu türler; "Hedeflenen, Gönüllü Devlet Desteği, Korporatist, Temel Koruma ve Kapsayıcı"<sup>30</sup>. *Bambra (2006)*, güncellenmiş metalaşmanın sınırlanması verisi (1998/99) ile ülkeler arasındaki ilişkilerin nasıl değiştiğini araştırmıştır<sup>31</sup>. *Sharkh ve Gough (2010)*, çalışmasını içlerinde Türkiye'nin de bulunduğu gelişmekte olan ülkelere uygulamışlardır. Çalışmasında Türkiye daha düşük devlet harcamalarını ifade eden bir alt kategoriye dâhil edilmiştir<sup>32</sup>. *Aspalter (2011)*, çalışmasında Doğu Asya, Doğu Orta Avrupa ve ilk kez Latin Amerika ülkelerini de kapsayacak şekilde "ideal-tipik" refah rejimleri çalışmalarındaki son gelişmeler üzerine odaklanmıştır<sup>33</sup>. *Kammer, Niehues ve Peichl (2012)*, ise sınıflandırmaların etkin yeniden dağılım sonuçları üzerine uygulandığında da aynı sonucu verip vermeyeceğini analiz etmişlerdir ve "sosyal demokrat, muhafazakâr, liberal ve güney refah rejimlerini" tanımlanmıştır<sup>34</sup>. *Minas v.d., (2014)*, aile, piyasa, din ve klientalizm olmak üzere dört farklı boyut açısından Avrupa ülkelerini değerlendirmişlerdir. Çalışma sonuçlarına göre, Güney Avrupa/Akdeniz ülkeleri ayrı bir küme oluşturmaktadırlar<sup>35</sup>.

26 Arts, W., Gelissen, J. (2002). Three Worlds of Welfare Capitalism or More? A State of the Art Report, Journal of European Social Policy, Vol 12 (2), s.145.

27 Bambra, C. (2005). Cash Versus Services: 'Worlds of Welfare' and the Decommodification of Cash Benefits and Health Care Services, Journal of Social Policy; 34,2, s.198.

28 Ferrera, M. (1996). The Southern Model of Welfare in Social Europe, Journal of European Social Policy, 6(1), s.17-37.

29 Bonoli, G. (1997). Classifying Welfare States: a Two Dimension Approach, Journal of Social Policy, Volume 26, Issue 03, s.351-372.

30 Korpi, W., Palme, J. (1998). The Paradox of Redistribution and Strategies of Equality: Welfare State Institutions, Inequality and Poverty in the Western Countries, American Sociological Review, Vol. 63, No. 5, s.661-687.

31 Bambra, C. (2006). Decommodification and the Worlds of Welfare Revisited, Journal of European Social Policy, 0958-9287; Vol 16(1), s.73-80.

32 Sharkh, M. A., Gough, I. (2010). Global Welfare Regimes A Cluster Analysis, Global Social Policy, Vol. 10(1), s.27-58.

33 Aspalter, C. (2011). The Development of Ideal-Typical Welfare Regime Theory, International Social Work, 54(6), s.735-750.

34 Kammer, A. ve diğerleri (2012). Welfare Regimes and Welfare State Outcomes in Europe, Journal of European Social Policy, 22(5), s.455-471.

35 Minas, C. ve diğerleri (2014). Welfare Regime, Welfare Pillar and Southern Europe, Journal of European Social Policy, Vol. 24(2), s.135-149.

Esping-Andersen'nin çalışmasına yöneltilen önemli eleştirilerden biri daha önce de bahsedildiği gibi kadının göz ardı edilmiş olmasıdır. Buna paralel olarak *Lewis (1992)*, ihmal edilen cinsiyet hususunu ele alarak alternatif bir tipoloji oluşturmuştur. Ekmek kazanan erkek modeli (male breadwinner model) ile bağlantılı olarak ekmek kazanan erkek ve ev işleri yapan kadın tanımlaması yapmıştır. Bu tipolojide Lewis, İngiltere'yi güçlü ekmek kazanan erkek devleti, Fransa'yı ılımlı ekmek kazanan erkek devleti ve İsveç'i ise en zayıf ekmek kazanan erkek devleti olarak sınıflandırmıştır<sup>36</sup>. *Siaroff (1994)*, 'cinsiyete duyarlı yeni tipolojiler' oluşturmuştur. Bu dört yeni tipoloji; (1) Protestan-liberal, (2) Gelişmiş hristiyan demokrat, (3) Protestan-sosyal demokrat ve (4) Geç kadın mobilizasyonu'dur<sup>37</sup>. *Gornick ve Jacops (1998)*, kamu istihdamının gelirden cinsiyet açığı üzerindeki etkisini yedi ülke için değerlendirmişlerdir. Çalışma sonuçları, liberal, muhafazakâr ve sosyal demokrat ülkeler arasındaki belirgin farklılığı ve aynı zamanda bir takım benzerliği de ortaya koymaktadır<sup>38</sup>. *Trifiletti (1999)*, cinsiyet eleştirileri ile dördüncü tipolojiye duyulan ihtiyaç neticesinde Güney Avrupa refah rejimleri üzerinde durmuştur<sup>39</sup>. Esping-Andersen'nin sınıflandırmasına cinsiyet bakış açısını dâhil etmiştir. *Daly (2000)*, İngiliz ve Alman refah devletlerinin tarihsel bağlamda farklılıklarının vurgulandığı çalışmasında refah devleti gelişiminde toplumsal cinsiyetin etkisini değerlendirmiştir<sup>40</sup>.

### 3. Metodoloji, Veriler ve Bulgular

26 ülkenin dâhil olduğu çalışmada 11 farklı değişken kullanılarak refah rejimlerinin cinsiyet açısından sınıflandırılması amaçlanmıştır. Bu sınıflandırmayı yapabilmek için kümeleme analizi kullanılmıştır.

#### 3.1. Kümeleme Analizi

Kümeleme analizi, ele alınan birimleri aralarındaki benzerliklerine göre belirli gruplara ayırmaya olanak tanıyan çok değişkenli istatistiksel bir yöntemdir. Kümeleme analizinin amacı, karşılaştırılabilir birimleri gruplandırmak ve ayırt etmektir. Bu işlemin gerçekleştirilebilmesi için birimlerin birbirleri arasındaki uzaklıklar kullanılır.

Kümeleme analizi, çeşitli örneklerde ortak özellik veya benzerliklere dayalı homojen alt grup veya kümelerin tanımlanmasına olanak tanıyan çok değişkenli bir gruplama tekniğidir<sup>41</sup>.

36 Lewis, J. (1992). Gender and the Development of Welfare Regimes, *Journal of European Social Policy*, Vol. 2 No. 3-1, s.159-173.

37 Siaroff, A. (1994). *Work, Welfare and Gender Equality: A New Typology*, Gendering Welfare States, Derleyen: Sainsbury, Diane, London, GBR: Sage Publications, s.82-101.

38 Gornick, J. C., Jacobs, J. A. (1998). Gender, the Welfare State, and Public Employment: A Comparative Study of Seven Industrialized Countries, *American Sociological Review*, Vol. 63, No. 5, s. 688-710.

39 Trifiletti, R. (1999). Southern European Welfare Regimes And The Worsening Position Of Women, *Journal of European Social Policy*, Vol 9 (1), s.49-64

40 Daly, M. A. (2000). *The Gender Division of Welfare: The Impact of British and German Welfare States*, New York: Cambridge University Press.

41 Allen, D. A., Goldstein, G. (2013). *Introduction, Cluster Analysis in Neuropsychological Research Recent Applications*, Derleyen: D. N. Allen, G. Goldstein, London, Springer New York, s.3.

Kümeleme analizinin amacı, ele alınan nesnelerin mümkün olan en iyi gruplandırılmasını bulmaktır. Dolayısıyla belirli bir kümedeki nesneler arasındaki ilişki derecesi en üst düzeyde olmaktadır. Belirli bir gruptaki nesnenin aynı gruptaki diğer nesneye başka herhangi bir gruptakinden daha benzer yapıda olduğu söylenebilir. Yani bir kümedeki nesneler birbirleri ile büyük benzerliğe sahipken o küme dışındaki diğer nesneler ile küçük bir benzerliğe sahiptirler. Bu nedenle kümeleme analizinde her birim veya değişken yalnızca bir küme içerisinde temsil edilir. Kümeleme analizinin her tekniği büyük veya küçük benzerliği için kendi kriterine sahiptir. Verilerin geometrik görünümü açısından benzerliği iki şekilde kavramsallaştırılır; (1) veri alanındaki birimler arası mesafe ve (2) birimlerin yoğunluğundaki değişim<sup>42</sup>.

Birçok kümeleme yöntemi bulunmakla birlikte yaygın olarak, 'hiyerarşik kümeleme ve hiyerarşik olmayan kümeleme' olmak üzere iki ana yöntem kullanılmaktadır. Hiyerarşik kümeleme yönteminde uzaklık ölçüsü yardımıyla elde edilen uzaklık matrisinden yararlanılarak birbirine en yakın ya da en benzer birimden başlanılarak ve gözlemler birbirine bağlanarak tüm bireyler bir kümede toplanacak şekilde ağaç diyagramı oluşturulur. Hiyerarşik kümeleme yönteminde farklı teknikler bulunmaktadır. Bu tekniklerden en yaygın şekilde kullanılanları tekli bağlantı (en yakın komşuluk), tam bağlantı (en uzak komşuluk), ortalama bağlantı ve birim sayısı fazla olduğunda iyi sonuç veren ward teknikleridir<sup>43</sup>. Hiyerarşik ve hiyerarşik olmayan kümeleme yöntemleri arasındaki temel ayrım, hiyerarşik kümeleme yöntemlerinde mevcut veri setinin kaç kümeye ayrılacağı kullanıcı tarafından belirlenmemesi ve küme sayısı analizle belirlenmesidir. Hiyerarşik olmayan kümeleme analizinde ise küme sayısı kullanıcı tarafından belirlenmektedir.

Bu çalışmada ise potansiyel küme sayısı hakkında ön bilgi olması sebebiyle hiyerarşik olmayan kümeleme yöntemlerinden k-ortalama tekniği tercih edilmiştir.

### 3.1.1. K-Ortalamalar Tekniği

K-ortalamalar, her verinin en yakın küme merkezine atanmasına olanak tanıyarak verilerin bölünmesine sağlayan istatistiksel bir yöntemdir. Bu istatistiki metot ilk olarak MacQueen (1967) tarafından sunulmuş ve birçok bilim alanına uygulanmıştır.

K-ortalamalar kümeleme analizi bir veri setinin K altkümelerine bölmek için kullanılır. Dolayısıyla, herhangi bir alt kümedeki birimler o alt kümenin merkezine diğer herhangi bir alt kümenin merkezinden daha yakındır. K-ortalamalar kümeleme analizinde iki birim arasındaki benzerlik, öklidyen uzaklık ölçüsü ile belirlenir<sup>44</sup>.

42 Bijnen, E. J. (1973). Cluster Analysis Survey and Evaluation of Techniques, Holland, Tilburg University Press, s.2. ; Cross, C. L. (2013). Statistical and Methodological Considerations When Using Cluster Analysis in Neuropsychological Research, Cluster Analysis in Neuropsychological Research Recent Applications, Derleyen: Daniel N. Allen, Gerald Goldstein, London, Springer New York, s.14. ; Gruyter, D. (2015). Cluster Analysis for Corpus Linguistics, ProQuest Ebook Central, s.155.

43 Çakmak, Z. (1999). Kümeleme Analizinde Geçerlilik Problemi ve Kümeleme Sonuçlarının Değerlendirilmesi, Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, Say 1, s.191-192.

44 Rehman, K. ve diğerleri (2014). K-means Cluster Analysis and Seismicity Partitioning for Pakistan, J Seismol,18, s.406.

$$d_{ij} = \left( \sum_{n=1}^p (X_{in} - X_{jn}) \right)^2$$

K-ortalama kümeleme tekniği nesne veya birimleri, belirlenmiş sayıda kümeye gruplamak üzere tasarlanmıştır. Küme sayısı, (önceki araştırmalardan, dendrogram gibi hiyerarşik yöntemler veya benzeri şekillerde ön bilgiler edinerek) kullanıcı tarafından belirlenmektedir. Genellikle birkaç potansiyel küme seti oluşturulur ve sonrasında teorik muhakeme ile veri tarafından desteklenen en iyi küme belirlenir<sup>45</sup>.

### 3.2. Değişkenler

Hiyerarşik olmayan kümeleme yöntemlerinden k-ortalama tekniğinin kullanıldığı çalışmada “kadın istihdamı, anne istihdamı, katkıda bulunan aile işçileri, kadın temsili, kadın ve erkek ücret açığı, kadın ve erkek istihdam açığı, kamu aile harcaması, kamu çocuk bakımı, anne ölüm oranı, beklenen yaşam süresi ve beklenen okullaşma yılı olmak üzere 11 değişken değerlendirmeye alınmıştır. Değişkenlere ait verilerde 2013 yılından itibaren kayıplar olması nedeniyle daha kapsamlı veri elde edebilmek adına çalışma yılı 2013 olarak belirlenmiştir.

*i-ii. Kadın İstihdamı ve Anne İstihdamı:* Kadın istihdamı ve anne istihdamı, kadınların ekonomik özgürlükleri açısından refah devletlerinin aile kavramına nasıl yaklaştıkları açısından bir anlam taşımaktadır. Bu yönüyle kadın ve anne istihdamı, refah devletlerini sınıflandırmak açısından belirleyici bir değişkendir. Çalışmada kadın istihdamı, 15-64 yaş arası kadın istihdamının nüfusa oranı olarak alınmıştır. Anne istihdamı ise 15-64 yaş arası en az bir çocuk (0-14) sahibi kadın istihdam oranını göstermektedir.

*iii. Katkıda Bulunan Aile İşçileri:* Katkı sağlayıcı aile işleri veya ücretsiz aile işleri, aile gelirine dolaylı bir telafi sunmakla birlikte piyasa üretimine katkı sağlayan bir emek biçimidir. Hanenin diğer üyelerinin aile şirketi veya çiftçilik gibi serbest meslek sahibi olduğu kadınlar arasında yaygın bir emek türüdür. Çalışmada katkıda bulunan kadın aile işçilerinin kadın istihdamı içerisindeki payı alınmıştır.

*iv. Kadın Temsili:* Kadınların parlamentodaki sandalye oranını göstermektedir.

*v. Kamu Aile Harcaması:* Kamunun aile yardımlarıyla ilgili harcamaları, aile ve çocuklara yönelik finansal desteği içermektedir. Çocuk yardımı, bakım desteği, erken eğitim hizmetleri veya diğer aile hizmetleri gibi birçok ödeme veya hizmeti kapsayan bu finansal destek, refah devletlerinin aile politikaları hususunda önem taşımaktadır. Kamu aile harcamaları, ailesel yükün azaltılması yoluyla kadınların ekonomik özgürlüklerini teşvik etmesi açısından refah devletlerinin kadın konusundaki ayrışmalarının bir parçasıdır.

*vi. Kamu Çocuk Bakımı:* Toplam kamu erken çocukluk eğitimi ve bakım harcamalarının GSYH içerisindeki payını göstermektedir.

45 Cross, 2013, s.25.

**vii-viii. Cinsiyet Açığı 1-2:** Cinsiyet bazında ücret açığı, ortalama erkek ücretine göre kadın ve erkeklerin ortalama ücretleri arasındaki farka göre hesaplanmaktadır. İstihdam bazında cinsiyet açığı ise 15-64 yaş arası erkek ve kadın istihdamı arasındaki farkı göstermektedir.

**ix. Anne Ölüm Oranı:** Gebeliğe bağlı nedenlerle 100,000 canlı doğumda ölümlerin sayısıdır.

**x. Doğumda Beklenen Yaşam Süresi (Kadın):** Cinsiyete göre yeni doğan bir bebeğin yaşaması beklenen ortalama yıl sayısıdır. Bu gösterge nüfusun genel ölümlülük seviyesini yansıtmakta ve aynı zamanda belirli bir yılda tüm yaş guruplarında geçerlidir.

**xi. Beklenen Okullaşma Yılı (Kadın):** Cinsiyete göre okula başlama çağındaki bir çocuğun okulda geçirmesi beklenen yıl sayısını ifade eder.

**Tablo 1:** Değişkenlere Ait Başlıca Göstergeler

Değişken	Ölçek	Kaynak	Yıl
1 Kadın İstihdamı	15-64 Yaş, %	OECD	2013
2 Anne İstihdamı	15-64 Yaş, % (en az bir çocuk ile)	OECD	2013
3 Katkıda Bulunan Aile İşçileri	Kadın istihdamına oranı (%)	World Bank	2013
4 Cinsiyet Açığı 1	Kadın ve erkek ücret açığı	OECD	2013
5 Cinsiyet Açığı 2	Kadın ve erkek istihdam açığı	OECD	2013
6 Kamu Çocuk Bakımı	GSYH'nin yüzdesi	OECD	2013
7 Kamu Aile Harcaması	GSYH'nin yüzdesi	OECD	2013
8 Anne Ölüm Oranı	100,000 canlı doğum başına ölüm sayısı	UNDP	2013
9 Kadın Temsili	Parlamentoda kadın temsili	UNDP	2013
10 Beklenen Yaşam Süresi	Beklenen yıl sayısı (kadın)	OECD	2013
11 Beklenen Okullaşma Yılı	Beklenen yıl sayısı (kadın)	World Bank	2013

### 3.4. Bulgular 46

Çalışmada refah ülkelerinin cinsiyet temelinde sınıflandırılması, hiyerarşik olmayan kümeleme yöntemlerinden k-ortalama tekniği kullanılarak gerçekleştirilmiştir. Küme sayısını belirlemek adına dört ve beş küme sayısı ayrı ayrı denenmiştir. Esping-Andersen'in tipolojisinin üçlü bir sınıflandırma ile oluşturulması diğer taraftan bu yazına Güney Avrupa refah rejimi gibi yeni modellerin eklenmesi neticesinde refah rejimlerinin cinsiyet açısından ele alınmasında da en az dört küme olabileceği düşünülmüştür. Spesifik olarak dört ve beş küme sayısının denenmesindeki temel nedeni budur.

*Verilere K-ortalama tekniği uygulandığında çeşitli küme sayılarına göre aşağıdaki bulgulara ulaşılmıştır;*

Dörtlü küme sonuçlarına bakıldığında, Esping-Andersen'in çalışmasında pür tipolojiye en yakın ülkelerden olan İsveç<sup>47</sup> ile birlikte Danimarka, Norveç, Finlandiya ve Hollanda ilk küme içerisinde yer almaktadır. Diğer taraftan İsviçre ve İzlanda da bu kümeye dâhil olmuşlardır.

46 Bulguların değerlendirilmesinde kullanılan veriler OECD veri tabanından alınmıştır.

47 Sosyal demokrasi puanlamasında '8', liberal ve muhafazakâr puanlamasında ise '0' değerler almaktadır (Esping-Andersen, 1990)

İkinci kümede muhafazakâr rejim türü olarak tanımlanan Kıta Avrupası ülkeleri ve liberal olarak tanımlanan ülkelerin varlığı göze çarpmaktadır. Bu ülkelerin yanı sıra Güney Avrupa refah rejimleri arasında yer alan Portekiz, İspanya da bu kümeye dâhil olmuşlardır. Bu analizden elden edilen önemli bir sonuçtur. Güney Avrupa refah rejimleri cinsiyet açısından değerlendirildiğinde İspanya-Portekiz ve Yunanistan-İtalya farklı sonuçlar ortaya koymaktadırlar. Bu kümeye dâhil olan diğer ülkeler ise İsrail, Lüksemburg, Yeni Zelanda'dır.

Üçüncü küme Güney Avrupa refah rejimlerinde Yunanistan, İtalya ile Japonya, Kore ve İrlanda'dan oluşmaktadır. Türkiye ise cinsiyet konusunda tek başına bir küme oluşturmaktadır.

**Tablo 2:** Kümeleme Tablosu I

Küme Sayısı	Kümelere	Ülkeler
4	1	İsveç, İsviçre, Norveç, Hollanda, İzlanda, Finlandiya, Danimarka
	2	Avustralya, Avusturya, Belçika, Kanada, Fransa, Almanya, İsrail, Lüksemburg, Yeni Zelanda, Portekiz, İspanya, İngiltere, ABD
	3	Yunanistan, İtalya, Japonya, Kore, İrlanda
	4	Türkiye

Refah rejimleri beş kümede ele alındıklarında ise sosyal demokrat ülkelerin İsviçre ve İzlanda ile birlikte ilk kümede kalarak net bir şekilde yerlerini korudukları diğer taraftan bu kümeye Avusturya ve Kanada'nın dâhil olduğu görülmektedir.

İkinci kümede Almanya, Belçika, Lüksemburg, Yeni Zelanda, Portekiz ve İspanya yer almaktadır. Bu, yapılan analizin önemli bir sonucudur. Güçlü muhafazakâr öz nitelikler taşıyan iki ülke olarak Almanya ve Fransa, küme sayısı beş olarak belirlendiğinde birbirlerinden ayrılmaktadırlar. Diğer taraftan İspanya ve Portekiz'in bu kümede yer alması Güney Avrupa refah rejimlerinden Yunanistan ve İtalya ile aralarındaki cinsiyet bazında farklılığın altını çizmektedir.

Küme sayısı beş olarak belirlendiğinde Esping-Andersen'in çalışmasında pür tipolojiye en yakın ülke olan ABD'nin <sup>48</sup> üçüncü kümede yer aldığı görülmektedir. ABD'nin yanı sıra bu kümeye İngiltere, Avustralya, Fransa, Japonya, İrlanda ve İsrail dâhil olmuştur.

Dördüncü kümede ise Yunanistan, İtalya ve Kore ve beşinci kümede ise Türkiye, yerlerini ve benzerliklerini korumaya devam etmiştir.

**Tablo 3:** Kümeleme Tablosu II

Küme Sayısı	Kümelere	Ülkeler
-------------	----------	---------

48 Liberalizm puanlamasında '12'; sosyal demokrasi ve muhafazakâr puanlamasında ise '0' değerler almaktadır (Esping-Andersen, 1990)

5	1	İsveç, İsviçre, Norveç, Hollanda, İzlanda, Finlandiya, Danimarka, Avusturya, Kanada
	2	Belçika, Almanya, Lüksemburg, Yeni Zelanda, Portekiz, İspanya,
	3	İngiltere, ABD, Avustralya, Fransa, İsrail, İrlanda, Japonya
	4	Yunanistan, İtalya, Kore
	5	Türkiye

*Sosyal demokrat refah rejimleri*, kadınların ekonomik bağımsızlığını azamileştirecek sosyal politikaları uygulayan bir rejim türüdür. Bu yönüyle hem liberal hem de muhafazakâr rejimlerden (dolayısıyla Güney Avrupa rejimlerinden) belirgin şekilde farklıdır. Bu ayrışma çalışma sonuçlarıyla da ortaya koyulmuştur. Büyük ölçüde sosyal demokrat refah rejimlerinin oluşturduğu ilk kümenin UNDP tarafından yapılan cinsiyet eşitsizliği indeksi de (İsviçre 1, Danimarka 2, Hollanda 3, İsveç 4, İzlanda 5, Norveç 6.sırada yer almaktadır) göz önüne alındığında kadın açısından daha iyimser sonuçlar yarattığı söylenebilir. Bu nedenle bu ülkeler, ‘kadın dostu refah devletleri’ olarak tanımlanabilirler. *Liberal ve muhafazakâr ülkeler* ise küme sayısı dört olarak belirlendiğinde ele alınan diğer bazı ülkelerle birlikte<sup>49</sup> ikinci kümede yer almış ve cinsiyet eşitliğinde “sosyal demokratik ülkeler ile Güney Avrupa refah rejimleri, Japonya, Kore ve İrlanda’nın oluşturduğu ekmeği kazanan erkek modelinin ağırlığı olan üçüncü küme” arasında yer almışlardır. Sosyal demokrat refah rejimleri ile en belirgin ayrışma ise kadın istihdamı dönüşüm sürecinin henüz tamamlanmadığı İtalya, Yunanistan gibi Güney Avrupa refah rejimleri, Kore veya Güney Avrupa refah rejimleri ile benzer öznitelikler taşıyan ancak kadın istihdam dönüşüm sürecinin henüz tam anlamıyla başlamadığı Türkiye arasında yaşanmaktadır. Akdeniz ülkelerinde aile kavramının toplumsal refahın çatısını oluşturması, bu ülkelerde devletlerin refah sorumluluğunu azaltmaktadır. Avrupa genelinde kamunun aile harcamalarına yapmış olduğu harcamaların GSYH içerisindeki payının en düşük olduğu ülkeler Akdeniz ülkeleridir. 2013 yılı için bu oranın en yüksek olduğu ülkeler Danimarka (%3,7) İsveç (%3,6) ve İzlanda (%3,6) iken en düşük olduğu ülkeler ise başta Türkiye (%0,4) olmak üzere diğer Akdeniz ülkeleridir. Bu da, bu ülkelerde göreceli olarak neden kadın istihdamının daha düşük seviyelerde yer aldığını açıklamaktadır.

Birer Güney Avrupa refah rejimi olan İspanya ve Portekiz, diğer Güney Avrupa ülkelerinden her iki kümeleme analizinde de ayrılmıştır. Bu ülkelerin diğer Akdeniz ülkelerinden ayrışmasının temelinde kadının piyasanın bir parçası olarak istihdamda daha fazla yer bulmasıyla ilgilidir. İspanya’da 1980 yılında erkek ve kadın istihdamı sırasıyla; %77,2 ve %28,5 iken 2015 yılına gelindiğinde erkek istihdamının % 64’e gerilerken ve kadın istihdamının %53,4’e yükselerek, istihdamdaki cinsiyet eşitsizliğinin kadın lehine çarpıcı şekilde iyileştiği görülmektedir. Bu yükseliş, İspanya’yı Avrupa genelinde kadın istihdamında en düşük seviyelerde olduğu bir konumdan Avrupa ortalamasına yaklaştırmış (yaklaşık %60) ve istihdamda Akdeniz ülkelerinden ise ayırtmıştır. İspanya’nın farklılaşması, İspanya’daki kadın istihdamının hızlı dönüşümü nedeniyle. Portekiz ise kadın istihdamında hem 1980’li yıllarda hem de günümüzde diğer Akdeniz ülkelerinden daha iyi durumdadır. 1980 yılında Portekiz’de kadın istihdamı %45,8 ile en yüksek Akdeniz ülkesiyken 2015

49 Küme sayısı dört olarak belirlendiğinde 2. Küme; Avustralya, Avusturya, Belçika, Kanada, Fransa, Almanya, İsrail, Lüksemburg, Yeni Zelanda, Portekiz, İspanya, İngiltere, ABD



yılında da %61,1 ile yine tüm diğer Akdeniz ülkelerinden daha öndedir. İtalya veya Yunanistan'da ise durum İspanya ve Portekiz'den farklıdır. İtalya'da kadın istihdamı 1980'lerde %33,4 ile neredeyse Avrupa'nın en düşük düzeylerindeki 2015'de %47,8 ile yine Avrupa'nın en düşük düzeylerindedir. İtalya'nın kadın istihdamının tam anlamıyla bir dönüşüm gerçekleştirilememesini *Andreotti ve Mingione, (2013)*, ekonomik gelişim farklılıkları nedeniyle Kuzey ve Güney İtalya arasındaki kadın istihdamı farkına bağlamaktadır. Kadın istihdamı konusunda itici gücün Kuzey olduğunu Güney'in ise bu sürecin dışında kaldığını ve bu durumun İtalya'da kadın istihdamının gelişimini yavaşlattığını ifade etmişlerdir<sup>50</sup>. Yunanistan'da ise bu konuda ilerleme kaydedilmiş olsa bile kadın istihdam serüveninin henüz tamamlanmadığı ve bu aksak ilerlemenin ise büyük ölçüde ekonomik kriz kaynaklı olduğu ifade edilmektedir<sup>51</sup>. 2015 yılı kadın istihdamı Yunan ekonomisinde %42,5 oranında gerçekleşerek Avrupa'da en düşük düzeyde kalmıştır.

Güney Avrupa refah rejimlerinin “süper kadını”, aile içi ücretsiz bakım işlerini ve ücretli tam zamanlı işlerde çalışabilmenin imkânsız yolunu bularak 1980'lerden itibaren başlı başına sosyal refah sağlama görevini üstlenmiştir. Akdeniz ülkelerinde kadınlar, bir yandan ücretsiz bakım hizmeti sunarken aynı zamanda emek piyasasında var olmayı başarmışlardır. Devlet tarafından da desteklenen refah üreticisi olarak süper kadının aileci rolü, Akdeniz ülkelerinde varlığını korumakla birlikte kademeli olarak azalmaktadır<sup>52</sup>. Bu azalış, kadının istihdama entegre olmaya başlamasıyla birlikte aile merkezli olmaktan çıkarak çalışma hayatını tercih etmesiyle açıklanabilir. Ücretsiz aile çalışanı olarak kadın, evde bakım işlerine İtalya'da 5 saat 25 dakika, Portekiz'de 5 saat 46 dakika ayırmaktadır. Evde bakım işleri, İspanya'da süper kadın olgusunun ortadan kalkmaya başlamasıyla 4 saat 30 dakika ile diğer Avrupa ülkeleri seviyesine yaklaşmıştır. Oranın en düşük olduğu ülke 3 saat 45 dakika ile İsveç'tir. Bu oranın en yüksek olduğu ülke ise 6 saat 28 dakika ile Türkiye'dir. Aslında Türkiye, birçok açıdan Güney Avrupa refah rejimleriyle benzer özellikler taşımakta ve bu rejim türüne dâhil edilmektedir. Bu benzerliğin merkezinde aileselcilik ve kadının sosyal refah üretimindeki rolü bulunmaktadır. Benzerliğin en çarpıcı olduğu nokta, İtalya ve özellikle Yunanistan'da olduğu gibi kadın istihdamının düşük olmasıdır. Ancak Türkiye, kadın istihdamı açısından oldukça farklı bir durum sergilemektedir. 1980'li yıllardan itibaren diğer Güney Avrupa refah rejimleri de dâhil olmak üzere Avrupa genelinde kadın istihdamı artarken Türkiye'de benzeri bir artış eğilimi olmamıştır. Aksine 1988 yılında Türkiye'de kadın istihdamı %32,1 iken 2015 yılında gelindiğinde %30 civarında gerçekleşmiştir. Türkiye bu istihdam oranı ile hem Güney Avrupa refah rejimlerinin hem de bütün olarak Avrupa'nın gerisinde kalmıştır. Kadın istihdamının Türkiye'de düşük olması, diğer Güney Avrupa refah rejimlerinde olduğu gibi kadın emeğinin toplumsal üretimin daha çok ev içi bakım hizmeti veya tarımsal hane işleri kısmında yer almasından kaynaklanmaktadır. Bu açıdan aile, kadın ve iş hayatı birlikteliğinin temelinde Güney Avrupa refah

50 Andreotti, A., Mingione, E. (2013). İtalya'da Kadın İstihdamının Modernizasyonu: Tek Ülke İki Seyir, Akdeniz'de Kadın İstihdamının Seyri, Derleyen: Ayşe Buğra, Yalçın Özkan, İstanbul, İletişim Yayınları, s. 57-91.

51 Karamessini, M. (2013). Yunanistan'da Kadın İstihdamının Sergilediği Eğilimler ve İzlediği Yollar: Kadınların Ekonomik Bağımsızlığa Giden Zorlu Yolculuğu, Akdeniz'de Kadın İstihdamının Seyri, İstanbul, Derleyen: Ayşe Buğra, Yalçın Özkan, İletişim Yayınları, s.91-125.

52 Moreno, L. (2011). Süper Kadınlar ve Akdeniz Refahı, Sosyal Politika Yazıları, Derleyen: Ayşe Buğra, Çağlar Keyder, İstanbul, İletişim Yayınları, s.375-397.



rejimlerinin yaşamış olduğu deneyimlerin, ilerleyen yıllarda kadının emek piyasasında daha fazla yer almaya başlamasıyla Türkiye’de de yaşanacağı veya hâlihazırda yaşanmakta olduğu söylenebilir. Sonuç olarak tüm değerlendirmeler ışığında Türkiye’nin ‘güçlü ekmeği kazanan erkek model’ e uygun olduğunu belirtmek yanlış olmayacaktır.

#### 4.Sonuç

Gelişmiş ekonomilere sahip ülkeler başta olmak üzere kadın istihdamı birçok ülkede artış göstermektedir. Kadın istihdamındaki bu artışın ekonomik ve toplumsal etkileri yadsınamaz ölçülerdedir. Toplumsal hücrelere etki eden böyle bir değişim, cinsiyete dayalı rollerinin yeniden ele alınması sonucunda ekmeği kazanan erkeğin yanına ekmeği kazanan kadını da yerleştirmiştir. Birçok ülkede yaşanan kadın istihdam oranlarındaki artış, kadının sosyal statüsünü yeniden belirlemiştir. Kadın istihdamının toplumsal ve ekonomik anlamda kabul görmesi, kadının geri dönüşümü olmaksızın ücretli emeğin bir parçası olmasına yol açmıştır. Diğer taraftan refah rejim türü ayrımı gözetmeksizin birçok ülkede istihdamda cinsiyet eşitsizliği azalmıştır. Öncelikle geleneksel cinsiyet rolleri nedeniyle kadının ekonomik aktivite imkânlarının daha kısıtlı olduğu düşünülen muhafazakâr ülkelerde, cinsiyet eşitsizliğinin önemli değişiklikler geçirdiği açıktır. Cinsiyet eşitsizliğindeki bu değişiklikler, İspanya gibi Akdeniz ülkelerinde dahi gerçekleşmiştir. Bu değişikliklerin etkileri ise analizde belirgin bir sonuç yaratmış ve birer Güney Avrupa refah rejimi olan İspanya ve Portekiz’in diğer Güney Avrupa ülkelerinden her iki kümeleme analizinde ayrışmasına neden olmuştur.

Esping-Andersen’in sınıflandırmasında muhafazakâr ülkeler içerisine İtalya’yı dâhil etmesi birçok eleştiri almıştı ve genel olarak bu rejim türünün büyük bir heterojenlik içerdiği öne sürülmüştü. İlerleyen çalışmalarda İspanya, Portekiz, İtalya, Yunanistan ve hatta Türkiye’nin de dâhil olduğu yeni sınıflandırmalar yapılmıştır. Ancak gelinen noktada bu ülkeleri kapsayan Güney Avrupa refah rejiminin de heterojen yapılar oluşturmaya başladığı söylenebilir. Cinsiyet açısından İspanya ve Portekiz, diğer Güney Avrupa refah rejimlerinden ayrılarak Kıta Avrupası veya liberal ülkelerle benzer sonuçlar üretmeye başlamıştır. Analizde de ortaya koyulduğu şekilde mevcut cinsiyet rolleri açısından değişime uğramayan tek bir yer vardır ki sosyal demokrat ülkelerin cinsiyet eşitliğinde müstakil hale gelen konumlarıdır. Onlar tarihsel olarak devam ettirdikleri eşitlikçi yaklaşımlarını günümüze taşıyarak cinsiyet eşitliğinde başat rollerini korumuşlardır. Analiz sonuçları sosyal demokrat refah rejimlerinin, muhafazakâr ve liberal rejimlerden ayrıştığını ve bu ayrışmanın, Güney Avrupa refah rejimi ve bu modelden biri olarak kabul edilen Türkiye ile çok daha belirgin olduğunu ortaya koymuştur.

#### Kaynakça

- ALLEN, D. N., Goldstein, G. (2013). Introduction, Cluster Analysis in Neuropsychological Research Recent Applications, Derleyen: Daniel N. Allen, London, Gerald Goldstein, Springer New York, s.1-11.
- ANDREOTTI, A., Mingione, E. (2013). İtalyada Kadın İstihdamının Modernizasyonu: Tek Ülke İki Seyir, Akdeniz’de Kadın İstihdamının Seyri, Derleyen: Ayşe Buğra, Yalçın Özkan, İstanbul, İletişim Yayınları, s.57-91.

- ANDREß, H. J., Heien, T. (2001). Four Worlds of Welfare State Attitudes? A Comparison of Germany, Norway, and the United States, *European Sociological Review*, Vol. 17, No. 4, s.337-356.
- ARTS, W., Gelissen, J. (2002). Three Worlds of Welfare Capitalism or More? A State of the Art Report, *Journal of European Social Policy*, SAGE Publications, Vol 12 (2), s.137-158.
- ASPALTER, C. (2011). The Development of Ideal-Typical Welfare Regime Theory, *International Social Work*, 54(6), s.735-750.
- BAMBRA, C. (2005). Cash Versus Services: 'Worlds of Welfare' and the Decommodification of Cash Benefits and Health Care Services, *Journal of Social Policy*; 34,2, s.195-213.
- BAMBRA, C. (2006). Decommodification and the Worlds of Welfare Revisited, *Journal of European Social Policy*, 0958-9287; Vol 16(1), s.73-80.
- BONOLI, G. (1997). Classifying Welfare States: a Two Dimension Approach, *Journal of Social Policy*, Volume 26, Issue 03, s.351 - 372.
- BIJNEN, E. J. (1973). *Cluster Analysis Survey and Evaluation of Techniques*, Tilburg University Press, 1st Edition, 1973.
- CROSS, C. L. (2013). Statistical and Methodological Considerations When Using Cluster Analysis in Neuropsychological Research, *Cluster Analysis in Neuropsychological Research Recent Applications*, Derleyen: D. N. Allen, G. Goldstein, London, Springer New York, s.13-35.
- ÇAKMAK, Z. (1999). Kümeleme Analizinde Geçerlilik Problemi ve Kümeleme Sonuçlarının Değerlendirilmesi, *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Say 1, s.187-205.
- DALY, M. E. (2000). *The Gender Division of Welfare: The Impact of British and German Welfare States*, New York, Cambridge University Press.
- ESPING-ANDERSEN, G. (1990). *The Three Worlds of Welfare Capitalism*, New Jersey, Princeton University Press.
- ESPING-ANDERSEN, G. (1990). *Social Foundations of Postindustrial Economies*, Oxford, Oxford University Press.
- FERRERA, M. (1996). The Southern Model of Welfare in Social Europe, *Journal of European Social Policy*, 6(1), s.17-37.
- GORDON, L. (1990). *Women, the State, and Welfare*, Madison, University of Wisconsin Press.
- GORNICK, J. C., Jacobs, J. A. (1998). Gender, the Welfare State, and Public Employment: A Comparative Study of Seven Industrialized Countries, *American Sociological Review*, Vol. 63, No. 5, s.688-710.
- GRUYTER, D. *Cluster Analysis for Corpus Linguistics*, ProQuest Ebook Central, 2015.
- HEADEY, B. ve diğerleri (1997). Welfare Over Time: Three Worlds of Welfare Capitalism in Panel Perspective, *Journal of Public Policy*, Vol. 17, No. 3, s.329-359.
- HICKS, A. (1991). Review, *Contemporary Sociology*, Vol. 20, No. 3, s.399-401.
- HINRICH, K. (1992). Review, *European Sociological Review*, Vol. 8, No. 2, s.200-202.
- KAMMER, A. ve diğerleri (2012). Welfare Regimes and Welfare State Outcomes in Europe, *Journal of European Social Policy*, 22(5), s.455-471.
- KARAMEŞİNİ, M. (2013). Yunanistan'da Kadın İstihdamının Sergilediği Eğilimler ve İzlediği Yollar: Kadınların Ekonomik Bağımsızlığa Giden Zorlu Yolculuğu, Akdeniz'de Kadın İstihdamının Seyri, İstanbul, Derleyen: Ayşe Buğra, Yalçın Özkan, İletişim Yayınları, s.91-125.
- KORPI, W., Palme, J. (1998). The Paradox of Redistribution and Strategies of Equality: Welfare State Institutions, Inequality and Poverty in the Western Countries, *American Sociological Review*, Vol. 63, No. 5, s.661-687.

- KREMER, M. (2007). How Welfare States Care Culture, Gender, and Parenting in Europe, Amsterdam University Press.
- LEWIS, J. (1992). Gender and the Development of Welfare Regimes, Journal of European Social Policy, Vol. 2 No. 3 1, s.159-173.
- MANDEL, H. (2010). Understanding Gender Economic Inequality Across Welfare Regimes, Children, Gender and Families in Mediterranean Welfare States, Derleyen: Mimi Aizenstadt, John Gal, s.35-55.
- MINAS, C. ve diğerleri (2014). Welfare Regime, Welfare Pillar and Southern Europe, Journal of European Social Policy, Vol. 24(2), s.135-149.
- MORENO, L. (2011). Süper Kadınlar ve Akdeniz Refahı, Sosyal Politika Yazıları, İstanbul, Derleyen: Ayşe Buğra, Çağlar Keyder, İletişim Yayınları, s.375-397.
- ORLOFF, A. (1996). Gender in the Welfare State, Annual Review of Sociology, Vol. 22, s.51-78.
- PIERSON, C. (1998). Contemporary Challenges to Welfare State Development, Political Studies, XLVI, s.777-794.
- REHMAN, K. ve diğerleri (2014). K-means Cluster Analysis and Seismicity Partitioning for Pakistan, J Seismol,18, s.401-419.
- SAINSBURY, D. (1994). Gendering Welfare States, London, SAGE Modern Politics, Volume 35.
- SAINSBURY, D. (1996). Gender, Equality and Welfare States, Cambridge, Cambridge University Press.
- SALIDO, O., Moreno, L. (2013). İspanya'da Kadın İstihdamı ve İspanyol Refah Rejiminin Gelişimi, Akdeniz'de Kadın İstihdamının Seyri, İstanbul, Derleyen: Ayşe Buğra, Yalçın Özkan, İletişim Yayınları, s.29-57.
- SCHWARZ, J. E. (1992). Review, The American Political Science, Vol. 86, No. 1, s. 264-266.
- SHARKH, M. A., Gough, I. (2010). Global Welfare Regimes A Cluster Analysis, Global Social Policy, Vol. 10(1), s.27-58.
- SIAROFF, A. (1994). Work, Welfare and Gender Equality: A New Typlogy, Gendering Welfare States, Derleyen: Sainsbury, Diane, London, GBR: Sage Publications.
- TRIFILETTI, R. (1999). Southern European Welfare Regimes and The Worsening Position of Women, Journal of European Social Policy, Vol 9 (1), s.49-64.

## EKLER

### ANOVA I

	Cluster		Error		F	Sig.
	Mn S.	df	Mn S.	df		
Wemp	784,424	3	34,545	22	22,707	,000
Lifeex	11,825	3	1,265	22	9,350	,000
Maemp	1052,067	3	24,962	22	42,147	,000
MatrMo	53,446	3	7,782	22	6,868	,002
Exps	6,024	3	3,006	22	2,004	,143
Contr	311,513	3	3,086	22	100,952	,000
seatw	520,530	3	32,913	22	15,815	,000
Fmlysh	2,553	3	,933	22	2,736	,068
gap1	50,451	3	48,734	22	1,035	,396
gap2	498,755	3	5,294	22	94,205	,000
Childcar	,611	3	,178	22	3,435	,035

**Cluster Membership I**

Case N	Ülkeler	Clust er	Distance
1	Austra	3	9,355
2	Austria	3	10,536
3	Belgium	3	15,792
4	Canada	3	10,902
5	Denmark	2	8,364
6	Finland	2	10,954
7	France	3	9,117
8	German	3	8,218
9	Greece	1	15,709
10	Iceland	2	9,351
11	Israel	3	10,987
12	Ireland	1	11,101
13	Italy	1	11,911
14	Japan	1	14,796
15	Korea	1	19,566
16	Luxemb	3	11,792
17	Netherl	2	6,492
18	New Zea	3	12,888
19	Norway	2	7,037
20	Portug	3	8,501
21	Spain	3	19,169
22	Sweden	2	7,496
23	Switz	2	14,284
24	Turkey	4	,000
25	UK	3	8,142
26	US	3	13,678

**ANOVA II**

	Cluster		Error		F	Sig.
	Mean S.	df	Mean S.	df		
Wemp	644,023	4	25,580	21	25,177	,000
Lifeex	8,381	4	1,418	21	5,912	,002
Maemp	802,487	4	23,591	21	34,017	,000
MaterMo	42,948	4	7,607	21	5,646	,003
Exps	3,016	4	3,436	21	,878	,494
Contr	234,865	4	2,998	21	78,330	,000
seatw	412,355	4	30,298	21	13,610	,000
Familysh	1,973	4	,966	21	2,042	,125
gap1	84,114	4	42,240	21	1,991	,133
gap2	360,027	4	8,221	21	43,796	,000
Childcar	,217	4	,232	21	,936	,462

### Cluster Membership II

Case N.	Ülkeler	Cluster	Distance
1	Austra	4	11,013
2	Austria	5	11,112
3	Belgium	3	9,948
4	Canada	5	10,965
5	Denmark	5	9,924
6	Finland	5	10,820
7	France	4	9,935
8	German	3	10,197
9	Greece	1	11,396
10	Iceland	5	11,196
11	Israel	4	7,848
12	Ireland	4	11,224
13	Italy	1	11,237
14	Japan	4	14,954
15	Korea	1	20,083
16	Luxemb	3	10,687
17	Netherl	5	5,535
18	New Zea	3	10,620
19	Norway	5	8,919
20	Portug	3	10,944
21	Spain	3	14,752
22	Sweden	5	10,155
23	Switz	5	11,761
24	Turkey	2	,000
25	UK	4	5,193
26	US	4	7,557





## DÜZENSİZ GÖÇÜN YÖNETİMİ KONUSUNDA VARILAN TÜRKİYE – AB MUTABAKATININ AVRUPA BİRLİĞİ’NİN ULUSLARARASI KİMLİĞİ ÜZERİNDEKİ ETKİLERİ

Beyza Çağatay TEKİN\*

### Özet

*Bu makale, günden güne derinleşen mülteci krizi karşısında Avrupa Birliği’nin Türkiye’yle düzensiz göç ve sığınma politikası alanında sürdürdüğü işbirliği girişimlerine odaklanarak Birliğin uluslararası sistemdeki rolünü ve uluslararası kimlik iddialarını eleştirel bir bakış açısıyla değerlendirmeyi amaçlıyor. Bu amaçla makalede, AB ortak göç ve sığınma politikası kapsamında imzalanan 2013 tarihli Türkiye – AB Geri Kabul Anlaşmasıyla, bu anlaşmaya işlerlik kazandırmayı amaçlayan 18 Mart 2016 tarihli Mutabakatın AB’nin uluslararası kimliği üzerindeki olası etkileri değerlendiriliyor. Makalede ortak göç ve sığınma politikasının kozmopolit Avrupa fikrine inananların beklentilerinin aksine sonuçlar doğurduğu; ulus-üstü düzeyde yürütülen politikaların, yerleşik uluslararası normlara ve temel insan haklarına aykırı olabilecek adımlar atmaları yönünde Türkiye gibi komşu ülkeler üzerinde daha etkin baskı uygulanmasına imkân tanıdığı bulgusuna ulaşıyor. Makalede, ayrıca, oluşturulan sığınmacı iade rejiminin, hem hedefleri, hem de yönetsel sorunları nedeniyle, AB’nin uluslararası sistemde normatif bir güç teşkil ettiği ve çevresine ‘Avrupalı’ veya ‘kozmpolit’ değerlere dayalı normlar ihraç eden, başarılı bir ‘norm girişimcisi’ olduğu iddialarını ciddi anlamda zayıflattığı sonucuna varılıyor.*

**Anahtar Kelimeler:** Avrupa Birliği’nin Uluslararası Kimliği, Mülteci Krizi, Geri Kabul Anlaşmaları, Türkiye – AB Mutabakatı

**JEL Sınıflaması:** F22, F53

## THE IMPACT OF EU – TURKEY DEAL ON IRREGULAR MIGRATION ON THE EU’S INTERNATIONAL IDENTITY

### Abstract

*This article studies the so-called EU – Turkey Deal, which was reached on 18 March 2016 as an attempt to provide an end to irregular migration from Turkey to Greece through the Aegean Sea. The aim of the article is to critically re-evaluate the EU’s international identity claims in the light of the readmission regime put into effect by the EU – Turkey Deal. The article argues that the EU-Turkey deal on refugees has far-reaching implications for the EU’s international identity as the outcome of this initiative has a critical impact on whether the EU represents a successful ‘norm-entrepreneur’ whose actions are guided solely by*

\* Doç. Dr., Galatasaray Üniversitesi, Uluslararası İlişkiler Bölümü, [btekin@gsu.edu.tr](mailto:btekin@gsu.edu.tr)

*normative considerations. The article further argues that Europeanisation of migration and refugee policy significantly harms the EU's normativity, and other international identity, claims. The article suggests that contrary to the expectations of those who promote the idea of a Cosmopolitan Europe, the EU's common migration and asylum policy has turned into an effective tool for pressurizing neighbouring countries to adopt policies that may violate international refugee law.*

**Keywords:** EU's International Identity, Refugee Crisis, Readmission Agreements, EU – Turkey Deal

**JEL Classification:** F22, F53

## I. Giriş

Suriye iç savaşının 2011 yılı Baharında patlak vermesinin ardından AB topraklarına yönelik düzensiz göç ve sığınmacı hareketleri daha önce görülmemiş seviyelere ulaştı. Kuzey Afrika ülkelerinden derme çatma botlarla Akdeniz'i geçerek İtalya ve İspanya kıyılarına ulaşmaya çalışan on binlere, bu kez Ege Denizi yoluyla Türkiye'den Yunanistan'a ulaşmaya çalışan yüz binler eklendi. İç savaştan, devlet baskısından veya köktenci örgütlerin şiddetinden kaçan milyonlarca Suriyeli, başta Almanya ve İsveç olmak üzere AB üyesi Avrupa devletlerine sığınmak amacıyla geçici koruma rejimine tabi oldukları Türkiye'den kitleler halinde Yunanistan veya Bulgaristan gibi sınır ülkelerine geçerek sığınma talebinde bulunmaya başladılar. AB birden bire yükselen bu dalgayı temelde bir güvenlik meselesi olarak algılayarak, 'ilk sığınma ülkesi' ve 'güvenli üçüncü ülke' ilkeleriyle, Schengen Anlaşması, Dublin Sistemi ve Geri Kabul Anlaşmaları üzerine inşa olunmuş ortak göç ve sığınma politikasının son derece dar çerçevesi içerisinde karşıladı.

AB'nin, Suriye krizinin ardından hızla kendi topraklarına yönelen sığınmacı hareketini yönetmekte kalıcı çözüm odaklı, tutarlı bir yaklaşım geliştirmekte başarısız olduğu açık.<sup>1</sup> AB'nin sığınmacı hareketlerinin yönetilmesinde ihtiyaç duyulan tutarlı bir ortak yaklaşım üretmekte yetersiz kalması sonucunda üye ülkelerin birbirinden farklı ve hatta kimi kez taban tabana zıt politikalar geliştirdiği görülüyor.<sup>2</sup> Bir tarafta Almanya, göçmen ve sığınmacılara yönelik – – belirli ölçüde söylem düzeyinde de kalsa – – daha liberal bir tutum takınır, uluslararası göç ve mülteci hukukunun temel taşı olan sığınma hakkının gereğince kullanılmasını sorumluluğuna işaret ederken; Macaristan'dan Avusturya ve Slovenya'ya bir dizi üye devletin sınırlarını dikenli tellerle çevirdiğini veya geçici olarak tüm geçişlere kapatıp Birlik içi serbest dolaşımın temel direği olan Schengen Anlaşması'nı askıya aldığını görüyoruz. AB'nin ulus-üstü düzeyde karara bağlayıp hızla hayata geçirdiği tedrici acil durum düzenlemelerinin kalıcı çözüme katkıda bulunmaktan uzak olduğu bugün birçok gözlemci tarafından dile getiriliyor.<sup>3</sup>

1 AB'nin Suriye krizi sonrasında yürüttüğü göç ve sığınma politikaları için bkz. Carrera, S. ve diğerleri, (2015). The EU's Response to the Refugee Crisis: Taking Stock and Setting Policy Priorities, CEPS Essay, No. 20, December; Grigonis, S. (2016). EU in the face of migrant crisis: Reasons for ineffective human rights protection, International Comparative Jurisprudence, 2(2): s. 93-98.

2 Bkz. Guild, E., Carrera, S. (2016). Rethinking asylum distribution in the EU: Shall we start with the facts?, CEPS Commentary.

3 Human Rights Watch, European Union: Refugee Response Falls Short, 27 Ocak 2016, <https://www.hrw.org/news/2016/01/27/european-union-refugee-response-falls-short>, (Erişim Tarihi: 21.09.2017)



Yunanistan'ın Midilli adasından Fransa – İngiltere arasındaki geçiş noktası Le Calais'ye, dolup taşan sığınmacı kampları, sığınmacı akınlarını durdurmak veya yavaşlatmak için üye ülkelerin başvurduğu, uluslararası göç ve mülteci hukukuyla açıkça çelişen uygulamalar ve Birlik içi sınırlarda yükselen duvarlarla giderek derinleşen insani kriz karşısında çözüm üretmekte sergilediği başarısızlık, bugün AB'nin uluslararası kimlik iddialarını yeniden değerlendirmeyi zorunlu kılıyor. Mülteci krizinin uluslararası hukuka, yerleşik norm ve uygulamalara uygun olarak çözümü, günümüzde Akdeniz, Kuzey Afrika ve Orta Doğu'da olduğu kadar, küresel planda da 'Sürdürülebilir Barış'ın önemli ön koşullarından biri. Bu nedenle AB'nin göçmen ve sığınmacılara yönelik yaklaşımı uluslararası hukukta açık biçimde tanımlanmış temel insan haklarından sığınma hakkının<sup>4</sup> kullanımıyla ilgili olduğu kadar, AB'nin Dünyada ve kendi çevre coğrafyasında Sürdürülebilir Barış'a katkıda bulunma kapasitesi ve sorumluluğuyla da doğrudan ilgili.

Bu makale yukarıda kısaca özetlenen değerlendirmelerden yola çıkarak, Suriye kriziyle birlikte gündem güne artan sığınmacı akınları karşısında sürdürdüğü politika ve işbirliği girişimlerinin ardından AB'nin uluslararası kimliği ve uluslararası sistemdeki rolü üzerine yeniden düşünmeyi amaçlıyor. İkinci bölümde AB'nin uluslararası sistemdeki rolü, ulus-ötesi, post-modern doğası ve normatif kapasitesi gibi uluslararası kimlik iddiaları ve 'Kozmopolit Avrupa' fikrini konu alan Uluslararası İlişkiler yazını kısaca gözden geçiriliyor. Makalenin üçüncü bölümünde göç ve sığınma politikalarının ulus-üstü düzeye taşınması süreci ve AB'nin çevre ülkelerle imzaladığı, ortak göç ve sığınma politikasının merkezinde yer alan Geri Kabul Anlaşmalarının bazı tanımlayıcı özellikleri üzerinde duruluyor. Makalenin dördüncü bölümü 18 Mart 2016 tarihli Türkiye – AB Mutabakatıyla hayata geçirilen düzensiz göç yönetimi ve sığınmacı iade sistemini inceliyor. Beşinci ve son bölümde, Mutabakatın AB'nin uluslararası kimliği üzerindeki olası etkileri, uygulamaya geçirilen iade rejimine getirilen eleştiriler ve varılan uzlaşmayı çevreleyen koşulluluk dizgesinden hareketle tartışılıyor.

## 2. AB'nin Uluslararası Sistemdeki Rolü ve Uluslararası Kimliği

Günümüzden çeyrek yüzyıl önce, 1993 yılında, tanınmış Uluslararası İlişkiler kuramcısı John Ruggie Avrupa Birliği'ni "ilk gerçekten post-modern" ve "çoklu-perspektifli" uluslararası siyasi yapı olarak betimleyen makalesini yayınladı.<sup>5</sup> Ruggie'nin bu ufuk açıcı çalışmasının ardından birçok Uluslararası İlişkiler kuramcısı AB'yi örtüşen otoritelerin ortaya çıkmasıyla birlikte Birlik-içi ilişkilerin ulus-devletler arasındaki Vestfalyen etkileşim biçiminin ötesine taşındığı ve güç merkezinin giderek belirsiz hale geldiği, yeni, post-modern, Vestfalya-ötesi bir siyasi topluluk olarak betimledikleri çalışmalar yayınladılar.<sup>6</sup> Bu yazarlara göre, bu yeni, post-modern siyasi

4 Sığınma hakkı 1951 Mültecilerin Hukuki Statüsüne İlişkin Sözleşme, <http://www.multeci.org.tr/wp-content/uploads/2016/12/1951-Cenevre-Sozlesmesi-1.pdf> ve Avrupa Birliği Temel Haklar Bildirgesi, Madde 18, <https://www.avrupa.info.tr/tr/avrupa-birligi-temel-haklar-bildirgesi-708>, (Erişim Tarihi: 21.09.2017) tarafından temel insan hakkı olarak tanımlanmış ve teminat altına alınmıştır.

5 Ruggie, J. (1993). Territoriality and Beyond: Problematizing Modernity in International Relations, *International Organization*, 47(1): s. 139-74.

6 Diğer bir çok çalışmanın yanı sıra bkz. Axford, B. ve Huggins, R. (2000). Towards a Post-National Polity: The

toplulukta sınırların tümenden ortadan kalkmasıyla birlikte katı ve keskin hatlarla ayrılmış Kendi/Öteki, İçerisi/Dışarısı gibi ayrımlar da tamamen ortadan kalkmakta, sona ermekteydi.

Bu minvalde, Avrupa'nın bir dizi (Avrupalı, evrensel veya kozmopolit) değer etrafında varlık kazanan, ulus-ötesi, Orta Çağ Avrupası'ndaki, çoklu-sadakatlı siyasi yapıyı andıran (*neomedieval*), çoklu-perspektifli bir alana dönüştüğü öne sürüldü. AB'nin çok parçalı, ulus-ötesi bir politik yapı olarak kendini tanımlamak için artık dışsal varlıkları ötekileştirmeye ihtiyaç duymadığı<sup>7</sup>, Kendi ve Öteki arasındaki sınırların belirsizleşmesi ve dış sınırların geçirgen, muğlak veya akışkan hale gelmesiyle<sup>8</sup> birlikte tek bir merkezi otorite yerine bir dizi eşit değerde, eşit önemde merkezin bir arada var olmaya devam ettiği bir yapı kazandığı<sup>9</sup> görüşü neredeyse genel kabul görür oldu.

AB'nin kazandığı bu yeni yapıyla birlikte artık "kozmpolit bir Avrupa"nın ortaya çıkmakta olduğu fikri, başta Ulrich Beck olmak üzere bazı önde gelen Avrupalı düşünürler tarafından dile getirilmeye başlandı. Buna göre AB'nin kozmpolit doğası esasen "insan bütünlüğünün (veya onurunun) dokunulmazlığı ve başkalarının acılarını gidermenin ahlaki bir görev teşkil ettiği" fikriyle<sup>10</sup>, "kendine yönelik özeleştiril ve dönüştürücü" bir anlayışla<sup>11</sup> veya "Avrupa çapında dayanışma"<sup>12</sup> düşüncesiyle ilişkilendirilebilir. Kozmpolit Avrupa kimi kez küreselleşmenin getirdiği zorluklara verilen bir yanıt olarak da algılandı, anlamlandırıldı. Bu bağlamda uluslararası sistemde AB'nin, neoliberal küreselleşmenin yarattığı sosyal yıkımı dengeleyebilecek, ABD-tipi "vahşi küreselleşme"ye daha insani, hakkaniyetli bir alternatif sunan,<sup>13</sup> yeni ve iyicil bir aktör olduğu da öne sürüldü.

Her ne kadar farklı kuramsal geleneklerden yola çıkmış olsalar ve hatta sosyal bilimlerin başka başka disiplinlerinden de gelseler, yukarıda alıntılanan çalışmalar 'Avrupalı' veya 'kozmpolit' olarak nitelendirilen 'değerler' ile bulanık, belirsiz ve çoğu kez büyük ölçüde geçirgen sınırların varlığını AB'nin uluslararası kimliğinin başat belirleyeni olarak kabul ediyor. Bu görüşler, öncelikli olarak ekonomik rasyonelle ve ortak pazar oluşturulabilmesi amacıyla da olsa üye

Emergence of the Network Society in Europe, *The Sociological Review*, 48(1): s. 173-206; Cederman, L. E. (2001). Exclusion Versus Dilution: Real or Imagined Trade-Off?, *Constructing Europe's Identity: The External Dimension*, Der: L. E. Cederman, Boulder, CO, Lynne Rienner, s. 233-256; Waever, O. (1998). Insecurity, security and asecurty in the West European non-war community, *Security Communities*, Der: E. Adler ve M. Barnett , Cambridge, Cambridge University Press, s. 69-118.

7 Waever, 1998, s.69-118.

8 Christiansen T. ve diğerleri (2000). Fuzzy Politics around Fuzzy Borders: The European Union's 'Near Abroad', **Cooperation and Conflict**, 35(4): s. 389-415; Rumford, C. (2006). Borders and rebordering, *Europe and Asia Beyond East and West: Towards a New Cosmopolitanism*, Derleyen: Gerard Delanty, London: Routledge, s. 181-192.

9 Beck, U., Delanty, G. (2006). Europe from a Cosmopolitan Perspective, *Europe and Asia Beyond East and West*, Derleyen: G. Delanty, London, Routledge, s. 11-23; Therbon, G. (1995). *European Modernity and Beyond: The Trajectory of European Societies, 1945 - 2000*, London, Sage Publications.

10 Beck, U. (2003). Understanding The Real Europe, *Dissent*, 50(3): s. 32-38.

11 Delanty, G. (2005). What Does It Mean to Be a 'European', *Innovation*, 18(1): s. 18.

12 Habermas, J. (2003). Making Sense of the EU: Toward a Cosmopolitan Europe, *Journal of Democracy*, 14(4): s. 87.

13 Meunier, S. (2007). Managing Globalization? The EU in International Trade Negotiations", *Journal of Common Market Studies*, 45(4): s. 905-26.

ülkeler arasındaki sınırların fiilen anlamını yitirmesine yol açan ve birlik içinde emeğin özgür dolaşımına imkân veren Schengen Anlaşmasına ve AB müktesebatındaki benzeri düzenlemelere yapılan atıflarla destekleniyor. AB'nin ulus-ötesi, post-modern bir yapı kazandığı iddiası, birçoklarınınca, ulusal kimlik göstergelerinden büyük ölçüde arınmış 'Avrupalılık' kimliğinin bugün ulusal kimliklerle birlikte var olduğu, hatta çoğu kez ulusal kimliklerin de üzerinde varlık kazandığı yönünde bulgularla da destekleniyor.<sup>14</sup>

AB'yi yüksek norm ve değerler etrafında şekillenen kozmopolit bir yapı olarak görenler 'Bütünleşik Avrupa'yı Dünya Savaşları, Yahudi Soykırımı, Vietnam Savaşı ve benzeri felaketlerin sorumlusu olarak gördükleri ulus-devletin antidotu olarak kavramsallaştırdılar.<sup>15</sup> Bu görüşü savunanlara göre Almanya ve Fransa arasında kalıcı uzlaşmanın sağlanmasından Avrupa'da savaş tehdidinin tamamen sona erdirilmesine bir dizi alanda Avrupa Bütünleşmesinin gösterdiği başarı, kozmopolit Avrupa'nın günümüz sorunlarının çözümünde başarı şansı bulunan biricik alternatif olduğunu gösteriyor. Bu görüşe göre yabancı, göçmen, İslam veya Yahudi karşıtlığından aşırı sağcı görüşlere, Ötekileştirmenin, dışlayıcılığın bütün çeşitlerine kadar Avrupa'nın karşı karşıya kaldığı hemen her tür sorun ancak kozmopolit Avrupa yönünde ilerlemekle bertaraf edilebilir. Avrupa'nın acılarının çözümü ancak ve sadece, her zaman 'daha fazla Avrupa' yönünde ilerlemekle, sorunların kaynağı olan ulus-devletlerden ulus-üstü yapıya yetki devriyle sağlanabilir.<sup>16</sup> Bu noktada kozmopolit Avrupa fikrinin savunucuları arasında ciddi farklılıklar bulunsa da, ulus-üstü politikaların ulusal çıkar arayışına dayalı politikalarından genel olarak daha insani sonuçlara yol açacağı ve Sürdürülebilir Barışa (Avrupa'da, bölgede ve dünyada) daha fazla katkıda bulunacağı giderek neredeyse genel kabul gören bir önerme haline geldi.

Ulus-ötesi bir yapı olarak AB'nin doğası ve uluslararası sistemdeki rolü, üye ülkelerle ve üçüncü ülkelerle ilişkileri üzerine giderek genişleyen Uluslararası İlişkiler yazını, AB'nin Sürdürülebilir Barışın sağlanmasında oynayabileceği rolü değerlendirmeye yönelik arzunun bir yansıması olarak görebiliriz. Bu noktada, AB'nin ulus-ötesi, post-modern, Vestfalya-ötesi bir aktör olarak yakın coğrafyasında, 'kendi çevresinde' veya uluslararası platformda norm belirleme ve yayma kapasitesi bulunduğunu öne süren çalışmaların anılan yazında başlı başına bir yer edindiğini görüyoruz. AB'nin uluslararası kimliği ve uluslararası sistemdeki rolü üzerine giderek genişleyen yazın içerisinde, hem akademik çevrelerde hem de AB siyasi ve bürokratik elitleri arasında, belki de en fazla yandaş bulan ve ses getiren kavramsallaştırmalardan birinin Ian Manners'ın "Normatif Güç Avrupa" kavramsallaştırması olduğu tartışmasız.<sup>17</sup> Ian Manners tarafından yaygınlaştırılan, ancak aslında François Duchêne'in 1970'li yıllarda öne sürdüğü 'Sivil Güç Avrupa' fikrinin bir genelleştirilmesi olarak da düşünülebilecek 'Normatif Güç Avrupa' kavramı, AB'yi uluslararası

14 Bkz. Delanty, G., Rumford, C. (2005). Rethinking Europe: Social Theory and the Implications of Europeanization, London, Routledge, s. 23.

15 Beck, U. (2006). The Cosmopolitan Vision, Cambridge, Polity Press; Beck, U., Grande, E. (2007). Cosmopolitanism. Europe's Way Out of Crisis, European Journal of Social Theory, 10(1): s. 67-85; Beck, 2003.

16 Beck, 2006, s. 166; ayrıca bkz., Hansen, P. (2009). Post-National Europe –Without Cosmopolitan Guarantees, Race&Class, 50(4): s. 20-37.

17 Manners, I. (2002). Normative Power Europe: A Contradiction in Terms?, JCMS: Journal of Common Market Studies, 40(2): s. 235-258.

sistemdeki diğer aktörlerden farklı olarak çevre ülkeler üzerindeki çekim gücünü ve etkisini sadece 'iyilik' için, sert güç olanaklarına başvurmaksızın kullanan bir ulus-üstü yapı olarak değerlendiriyor.<sup>18</sup>

Manners'a göre AB'nin normatif gücü veya kapasitesi kendinden menkul; birliğin kendi öz doğasından, AB müktesebatından kaynaklanıyor. Buna göre AB, yapısı veya doğası gereği, hem kendi iç ilişkilerinde hem de üçüncü ülkelerle olan ilişkilerinde hiyerarşik güç farklılıklarından faydalanmak, ekonomik veya askeri güç gibi sert güç olanaklarından faydalanmak yerine sadece 'yumuşak güç' unsurlarından faydalanıyor. AB'nin norm belirleme veya kendi norm ve değerlerini yayma gücü, bir ölçüde, yakın coğrafya için bölgesel çekim merkezi teşkil etmesinden de kaynaklanıyor. AB'nin çevre ülkeleri için bir çekim merkezi olma özelliği, sert güç olanakları kullanılmaksızın bazı norm ve değerleri çeşitli taahhütlerle yayabilmesinin, transfer edebilmesinin önünü açıyor, değer transferini mümkün kılıyor.<sup>19</sup> Bu çekim gücü sayesinde etrafını şekillendirme, bazı standart uygulamaları ve evrensel değerlere dayalı normları çevresine yayma kapasitesi de bulunan AB'nin bu kapasitesini genişleme sürecinde birçok kereler başarıyla kullandığı öne sürülüyor. Birçoklarına göre AB'nin kozmopolit doğası, kozmopolit değerleri Avrupa ölçeğinde, kendi çevresinde ve hatta küresel planda üretip yayma kapasitesi Birliğin uluslararası sistemdeki rolünün ve uluslararası kimliğinin en temel belirleyicisi.

Normların doğuşu ve uluslararası sistemde yerleşik hale gelmesi konusunda Uluslararası İlişkiler yazınında yer alan en önemli çalışmalardan birinde Finnemore ve Sikkink "norm girişimcisi" kavramından bahsediyor.<sup>20</sup> Buna göre normlar öncelikle norm girişimcileri tarafından gündeme getiriliyor. Bir süre sonra bu girişimciler tarafından önerilen değerler belirli bir eşige veya doyma noktasına (*tipping point*) ulaşarak önce ulusal, daha sonra bölgesel ve/veya uluslararası planda yerleşik norm haline geliyor.<sup>21</sup> Buna göre AB'yi, ürettiği normları önce üye ülkelerde daha sonra da kendi çevresinde ve uluslararası sistemde yaydığı, yerleşik hale getirdiği sürece başarılı bir norm-girişimcisi olarak değerlendirebiliriz.

AB koşulluluk ilkesinin çevre ülkeler üzerindeki dönüştürücü etkilerine odaklanan çalışmalar AB'nin bir norm girişimcisi olarak "kendi öz değerlerine" veya uluslararası/kozmpolit değerlere dayalı bir dizi normu bölgesel veya uluslararası planda ihraç etmekte yüksek başarı gösterdiğini açıkça veya üstü kapalı olarak kabul ediyor. Başlangıç aşamasında yalnızca Batı Avrupada, serbest piyasa kuralları başta olmak üzere sadece bazı kısıtlı alanlarda ortak normlar geliştirilmesine ön ayak olan AB, genişleme dalgalarıyla Güney, Güneydoğu ve Merkezi Avrupa ülkeleri nezdinde gerçekten de başarılı bir norm-girişimcisi rolü oynadı. Doğu Bloğunun yıkılmasının ardından, AB'nin eski sosyalist ülkelerde piyasa ekonomisi kurallarının ve Batılı anlamda demokratik kurum ve uygulamaların yerleşik hale gelmesinde koşulluluk politikası olarak

18 Manners, 2002, s. 242.

19 Manners, 2002, s. 244.

20 Finnemore, M., Sikkink, K. (1998). International Norm Dynamics and Political Change, International Organization, 52(4): s. 887-917.

21 Finnemore, Sikkink, 1998, s. 895 – 896.

bilinen bir yaklaşım geliştirerek, 'kendi' norm ve kurallarını bu ülkelere başarıyla transfer ettiği, bu anlamda başarılı bir norm girişimcisi özelliği taşıdığı söylenebilir. AB'nin norm transferinde bölgesel planda gösterdiği bu başarıya Türkiye'nin insan hakları, devlet-sivil toplum ilişkisi ve demokratik kurumların işlerliği alanlarında 1999 Helsinki Zirvesi sonrasında yürüttüğü reform sürecini de bir ölçüde dâhil edebiliriz. Türkiye'de idam cezasının önce savaş durumu haricinde, hemen ardından savaş dâhil her durumda kaldırılması ve askeri çevrelerin devlet yönetimindeki etkisinin azaltılmasını sağlayan anayasal düzenlemelerin AB'nin havuç-sopa stratejisi olarak isimlendirilebilecek koşulluluk yöntemiyle ve esasen birliğin çekim gücünden kaynaklanan bir etkiyle 2000'li yılların başında hayata geçirilmesi bu kapsamda değerlendirilebilir.

AB'nin küresel planda veya yakın coğrafyasında herhangi bir alanda başarılı bir norm girişimcisi olduğu iddiasını değerlendirebilmek için ihraç edilen norm ve standartları şekillendiren değerlere, transfer edilen normların kaynağına bakmak gerektiği açık. Bu noktada AB'nin çekim gücü ve koşulluluk politikaları yoluyla çevre ülkelere ihraç ettiği değer, norm ve standartları kendisi belirlediğini veya ürettiğini kabul eden, AB'nin bir "norm-yenilikçisi" olduğunu öne sürenler olduğu kadar,<sup>22</sup> göç ve sığınma politikaları başta olmak üzere bazı alanlarda diğer uluslararası aktörlerce geliştirilmiş ve küresel planda yerleşik hale gelmiş normları AB'nin kendi koşulluluk politikalarıyla çevresine yaydığını savunanlar da var.<sup>23</sup> Buna göre AB, Birleşmiş Milletler, Dünya Ticaret Örgütü, Uluslararası Çalışma Örgütü gibi kuruluşlar tarafından uluslararası düzeyde yerleşik hale getirilmiş, herkesçe kabul edilen evrensel veya 'kozmpolit' değer, norm ve standart uygulamaları yaydığı sürece başarılı bir norm girişimcisi olarak görülebilir. Bununla birlikte, enerji gibi alanlarda ortaya çıkan standartların ilgili aktörlerin dinamik etkileşimi ve pazarlık sürecinde karşılıklı olarak verilen ödünler neticesinde şekillendiği; AB kadar, etkileşim içinde bulunduğu (örneğin Rusya gibi) tarafların da ilgili standart uygulamaların, normların meydana çıkmasında etkili olduğu da söylenebilir.<sup>24</sup> Bu durumda, AB'nin bir başka uluslararası aktörle birlikte tasarlayıp uygulamaya soktuğu politikaların, uluslararası normlarla veya genel kabul gören evrensel değerlerle örtüşüp örtüşmediği, Birliğin uluslararası kimlik iddialarının değerlendirilmesi için kritik önem kazanır.

### **3. AB Ortak Göç ve Sığınma Politikası: Eşitler-Arası Olmayan Karşılıklılık Düzenlemeleri Olarak Geri Kabul Anlaşmaları**

Başlangıcından günümüze, tarım ve ticaretten serbest piyasa ve rekabet kurallarına kadar birçok alanda ortak politikalar, bütüncül yaklaşımlar geliştirmiş olan AB'de göç, sığınma ve göçmenlerin uyumuna yönelik politikalar ulusal egemenlik devrine ilişkin kaygılar nedeniyle büyük ölçüde ulus-devletlere ait bir politika alanı olarak tutuldu. Ancak, 1997 Amsterdam Antlaşmasıyla

22 Lavenex S., Uçarer, E. M. (2004). The External Dimension of Europeanization: The Case of Immigration Policies, Cooperation and Conflict, 39(4): s. 417-443.

23 Barbé, E. ve diğerleri (2009). Drawing the Neighbours Closer ... to What? Explaining Emerging Patterns of Policy Convergence between the EU and its Neighbours, Cooperation and Conflict, 44(4): s. 378-399.

24 Barbé, E. ve diğerleri, 2009, .s. 388-389.

geleneksel olarak üye devletlerce hükümetler-arası işbirliği düzeyinde izlenen göç ve sığınma politikalarının ulus-üstü düzeye taşınması ve ortak bir göç rejimi oluşturulması yönünde nihayet bir adım atıldı. 1999 Tampere Zirvesiyle hayata geçirilen 5 yıllık programlar ve 2009 Lizbon Antlaşmasıyla ilerleyen, göç ve sığınma politikalarının hükümetler-arası düzeyden ulus-üstü düzeye devredilmesi süreci henüz tamamlanmış değil.

Ortak sığınma ve göç politikası ve AB Geri Kabul Anlaşmaları üzerine geniş bir yazın var. Bu yazın içerisinde büyük yer tutan bir grup çalışma, göç ve sığınma politikalarının üye devletlerden ulus-üstü düzeye devrolunmasını, geleneksel olarak üye devletlerce hükümetler-arası düzeyde ele alınan konunun giderek Brüksel'den yürütülen bir ortak politika alanına dönüşme sürecini inceliyor.<sup>25</sup> “Topluluklaştırma” veya “Avrupalılaştırma” olarak isimlendirilen bu sürece odaklanan çalışmaların bir kısmı, ulus-üstü göç ve sığınma politikasını daha çok AB dış politikası bağlamında ele alıyor. Bu alandaki yazın daha çok, başından beri AB ortak göç ve sığınma politikasının merkezinde yer alan ve esasen düzensiz göç yükünün dışsallaştırılması<sup>26</sup> amacıyla AB tarafından komşu coğrafyaya dayatılan Geri Kabul Anlaşmalarına odaklanıyor. Bu alanda yapılan çalışmalar AB Komşuluk Politikası ve diğer bölgesel işbirliği girişimlerine ilişkin literatüre eklenerek, çoğunlukla AB'nin demokratik koşulluluk uygulamalarının çevre coğrafya üzerindeki dönüştürücü etkilerine yoğunlaşıyor. Bu alanda konuyu eleştirel biçimde ele alan çalışmalar kadar, Geri Kabul Anlaşmalarının imzacı ülkelerin düzensiz göç politikasını ileriye taşıyacak, uluslararası göç ve mülteci hukukuna yakınsatacak şekilde olumlu etkilerde bulunduğunu kabul ederek, AB norm ve standartlarına uyum sürecinin çevre ülkelerde nasıl ve hangi ölçüde gerçekleştiğini inceleyen çalışmalar da bulmak mümkün.<sup>27</sup>

İlki 2001 yılında imzalanan Geri Kabul Anlaşmaları AB'ye yasa dışı yollardan giren imzacı ülke vatandaşlarının, üçüncü ülke vatandaşlarının ve vatansızların belirli şartlar dâhilinde AB'ye geçiş yaptıkları ülkeye iadesini sağlamayı amaçlıyor. Geri Kabul Anlaşmalarına meşruiyet kazandırılmasında söz konusu anlaşmaların düzensiz göç yönetim maliyetlerini ciddi anlamda azalttığı ve bu yolla etkinlik artışı sağladığı yönündeki iktisadi argümanlar önemli rol oynuyor. AB ülkelerinden sığınma talebinde bulunan kişilerin komşu ülkelerdeki kamplarda barındırılma maliyetlerinin AB'de barındırılma maliyetlerine göre ciddi anlamda daha düşük olduğu savı, elde edilecek ek kaynağın düzensiz göç yönetim altyapısının güçlendirilmesi ve sığınma talebinde bulunanların yaşam şartlarının iyileştirilmesi amacıyla ilgili imzacı ülkeye aktarılabilmesi fikriyle de destekleniyor. AB açısından temel hedefi düzensiz göç yükünün imzacı ülkeye aktarılması

25 ‘Avrupalılaştırma literatürü’ olarak isimlendirebileceğimiz bu çalışmaların belli başlıları arasında Lavenex ve Uçarer, 2004; Lavenex, S. ve Frank Schimmelfennig, “EU rules beyond EU borders: theorizing external governance in European politics”, *Journal of European Public Policy*, 16(6), s. 791-812 sayılabilir. İlgili alanda iyi bir literatür taraması için bkz., Yılmaz Elmas, F. (2016). Avrupa ‘Kapı Duvar’: Göç Yaklaşımında Söylem-Eylem Tutarsızlığı, İstanbul, Usak.

26 Daphné Bouteillet-Paquet, D. (2003). Passing the Buck: A Critical Analysis of the Readmission Policy Implemented by the European Union and its Member States, *European Journal of Migration and Law*, 5(3), 59-377.

27 AB'nin norm transferinde izlediği koşulluluk politikaları için bkz. Schimmelfennig, F., Sedelmeier, U. (2004). Governance by conditionality: EU rule transfer to the candidate countries of Central and Eastern Europe, *Journal of European Public Policy*, 11(4), s. 661-679.



olan Geri Kabul Anlaşmaları, uluslararası insan kaçakçılığı ve benzeri alanlarda organize suçla daha etkin mücadele edilmesine imkân sağlamaları yönünden aynı zamanda bir ortak güvenlik politikası aracı olarak da görülüyor. Yakından bakıldığında, bu anlaşmaların imzalanma sürecinde AB koşulluluk politikasının yaygın kullanım bulduğunu; pazara giriş kolaylıkları, finansal yardımlar ve vize kolaylığı veya serbestisi düzenlemelerinin müzakerelerde geniş yer tuttuğunu görüyoruz.<sup>28</sup>

2017 Eylül ayı itibarıyla AB'nin imzaladığı 17 Geri Kabul Anlaşması bulunuyor.<sup>29</sup> Bu anlaşmaların imzalanma süreçleri değerlendirildiğinde tam üyelik perspektifi bulunan aday ülkelerle AB üyeliği perspektifi olmayan ülkeler arasında önemli farklılıklar bulunduğu göze çarpıyor. Genel olarak, tam üyelik müzakereleri sürdüren Orta ve Doğu Avrupa ülkeleri bu anlaşmalara ve ilgili koşulluluk uygulamalarına olumlu tepki verir ve gerekli düzenlemeleri hızla yerine getirirken, herhangi bir üyelik perspektifi bulunmayan Kuzey Afrika ülkeleri hem bu anlaşmaları imzalamakta, hem de imzaladıktan sonra anlaşma kapsamında üstlenmiş oldukları yükümlülükleri yerine getirmekte ayak diriyor, çekinceli davranıyorlar.<sup>30</sup> Bu durumun esas nedeni her ne kadar karşılıklılık ilkesine dayansalar da bu anlaşmaların taraflara eşit olmayan yükümlülükler getirmesi nedeniyle ortaya çıkan çekinceler.<sup>31</sup> AB bu çekinceleri ve ayak diremeyi aşmak amacıyla vize ve bazı pazara giriş kolaylıklarını özendirici olarak kullanıyor, kimi durumlardaysa resmi kalkınma yardımlarını Geri Kabul Anlaşmalarının imzalanmasına bağlı hale getirerek aslında bir anlamda ekonomik güç kullanımına başvuruyor.<sup>32</sup> Bu nedenle, dengesiz karşılıklılıklar içeren uluslararası anlaşmalar olarak AB Geri Kabul Anlaşmaları imzacı taraflar arası hiyerarşik güç ilişkilerinin ve çatışan çıkarların yakından takip edilmesini zorunlu kılan düzenlemeler olarak dikkat çekiyor.<sup>33</sup>

Geri Kabul Anlaşmaları uluslararası hukuktan kaynaklanan sığınma hakkını kullanmak isteyen kişilerin AB topraklarına ilk geçiş yaptıkları ülkeye iadesini öngördüğü için uluslararası hukuka uygunlukları ilk andan itibaren tartışma konusu oldu.<sup>34</sup> Bu konuda yapılan hukuki

28 Wolff, S. (2014). The Politics of Negotiating EU Readmission Agreements: Insights from Morocco and Turkey, *European Journal of Migration and Law*, 16(1), pp. 69-95.

29 European Commission, Migration and Home Affairs, Return & Readmission, [https://ec.europa.eu/home-affairs/what-we-do/policies/irregular-migration-return-policy/return-readmission\\_en](https://ec.europa.eu/home-affairs/what-we-do/policies/irregular-migration-return-policy/return-readmission_en), Erişim tarihi (21.09.2017).

30 Cassarino, J. (2007). Informalising Readmission Agreements in the EU Neighbourhood, *The International Spectator*, 42(2), s. 179-196.

31 Cassarino, 2007, s. 182.

32 Geri Kabul Anlaşmalarının müzakeresinde tarafların tutumları ve AB tarafından başvuru koşulluluk politikaları hakkında kapsamlı bir değerlendirme için bkz. Wolff, 2014, Kalkınma yardımlarının göç ve sığınma politikası alanında işbirliği sağlanmasıyla veya doğrudan Geri Kabul yükümlülüğüyle koşullu hale getirilmesine yönelik tartışmalar için bkz., European Parliament, Growing impact of EU migration policy on development cooperation, Briefing, October 2016, [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2016/589815/EPRS\\_BRI\(2016\)589815\\_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2016/589815/EPRS_BRI(2016)589815_EN.pdf), Erişim tarihi (21.09.2017); Wolff, S. (2010). EU Border Policies Beyond Lisbon, Shaping the Normative Contours of the European Union: A Migration-Border Framework, Derleyen: R. Zapata-Barrero, Barcelona, CIDOB, s. 23–36.

33 Cassarino, J. (2010) (derleyen). Unbalanced Reciprocities: Cooperation on Readmission in the EuroMediterranean Area, Washington, The Middle East Institute.

34 Coleman, N. (2009). European Readmission Policy: Third Country Interests and Refugee Rights, Martinus Nijhoff Publishers, Leiden.

değerlendirmelerde sığınma hakkına ilişkin norm ve kurallar dar anlamda tanımlandığında Geri Kabul Anlaşmalarının uluslararası hukuka uygun olduğu kabul edilmekle birlikte uygulama aşamasında ortaya çıkabilecek sorunlar nedeniyle temel insan ve sığınma haklarına ilişkin uluslararası normlara aykırılık riskinin yüksek olduğunun altı çiziliyor.<sup>35</sup> Kâğıt üzerinde hukuki meşruiyet sorunu bulunmadığı kabul edilen AB Geri Kabul Anlaşmalarının başta zincirleme iadeye imkân tanınması tehlikesi nedeniyle uygulamada ciddi insan hakları ihlallerine yol açtığına ilişkin tespitler yaygın. Siyasi nüfuz ve ekonomik destek vaatleriyle çevre ülkelere Geri Kabul Anlaşmaları dayatan AB'nin bu nedenle göç ve sığınma hukuku açısından çok ince, kırılğan bir buz tabakasının üzerinde yürüdüğünü söyleyebiliriz.

Düzensiz göç, sığınma ve uyum politikalarının ulus-üstü düzeye alınmasına yönelik çabalar kozmopolit Avrupa fikrine inanlar arasında büyük umutlar doğurdu. Amsterdam Antlaşmasından, Lizbon Antlaşmasına göç ve sığınma politikalarının ulus-üstü düzeye taşınmasında kilit rol oynayan köşe taşı düzenlemeler ulus-üstü politikaların hükümetler-arası işbirliğine dayalı olarak ulus-devletlerce izlenecek politikalarından her durumda daha az dışlayıcı olacağı ve insan haklarına daha fazla öncelik tanıyacağı beklentisiyle ilerici bir adım olarak değerlendirildi.<sup>36</sup> AB üyesi devletlerce izlenen ayrımcı politikaları, yabancı, göçmen veya İslam karşıtlığı gibi dışlayıcı yaklaşımları ortadan kaldıracığı beklentisiyle göç ve sığınma politikası alanındaki Avrupalılaştırma süreci doğru yönde atılmış, önemli bir adım olarak karşılandı. Bu bağlamda Geri Kabul Anlaşmaları da koşulluluk politikasının uygulama alanı olmaları bakımından AB'nin kendi norm, standart ve düzenleyici yapılarının komşu ve çevre coğrafyaya transferinde rol oynayabilecek düzenlemeler olarak algılandı. Ancak, Avrupa Komisyonunca yürütülen ulus-üstü politikaların en az hükümetler-arası düzeyde izlenen politikalar kadar ve hatta daha kısıtlayıcı unsurlar içerdiğinin ve öncelikli olarak güvenlik arayışıyla tasarlandığının görülmesi çok sürmedi. Avrupalılaştırma sürecinin geleneksel olarak görece daha ılımlı göç ve sığınma politikaları izleyen üye devletlerin liberal sığınma rejimlerini törpülediği, Schengen Anlaşması ve benzeri AB düzenlemelerine uyma zorunluluğu mazeretinin atılan dışlayıcı adımların meşru gösterilmesini kolaylaştırdığı kısa sürede fark edildi.<sup>37</sup> AB tarafından izlenen ulus-üstü göç ve sığınma politikalarının iç savaş, doğal felaketler veya ekonomik zorluklardan kaçıp sığınma arayanlarla kozmopolit dayanışmayı sınırlandırdığı ve üye devletler arasında “en kötüye doğru bir yarışa yol açtığı”<sup>38</sup> görüşü bugün yaygın olarak dile getiriliyor.

#### 4. Türkiye-AB Geri Kabul Anlaşması ve 18 Mart 2016 Mutabakatı

Suriye krizinin patlak vermesinin ardından günden güne büyüyen göç dalgasının kontrol edilmesine yönelik olarak AB'yle Türkiye tarafından ortaklaşa atılan adımların şüphesiz en

35 Coleman, 2009.

36 Hansen, 2009, s. 29.

37 Guiraudon, V. (2000). European Integration and Migration Policy: Vertical Policy-making as Venue Shopping, *Journal of Common Market Studies*, 38(2), s. 251-271.

38 Hansen, 2009, s. 29-30.



önemlisi Türkiye'nin uzun yıllar tereddütle karşılayıp imzalamaktan imtina ettiği, ancak 16 Aralık 2013 tarihinde imzalanarak 1 Ekim 2014 tarihinde yürürlüğe giren Türkiye – AB Geri Kabul Anlaşması'dır. <sup>39</sup> Geri Kabul Anlaşması'yla Türkiye, AB topraklarında yasadışı olarak bulunan vatandaşlarını ve Türkiye üzerinden geçiş yaptığı kanıtlanan üçüncü ülke vatandaşlarıyla vatansızları belli şartlar dâhilinde geri almayı kabul etti. Türkiye – AB Geri Kabul Anlaşması, Türkiye topraklarında yasadışı olarak bulunan AB vatandaşlarının ve AB üzerinden Türkiye'ye geçmiş üçüncü ülke vatandaşlarının AB ülkelerine iadesini öngörüyor olsa da bu yönde kayda değer bir düzensiz göç hareketi söz konusu olmadığı için anlaşmanın esasen Türkiye'ye geri kabul yükümlülüğü getirdiği düşünülebilir. <sup>40</sup> Bu açıdan ve diğer yapısal özellikleri göz önünde bulundurulduğunda, Türkiye – AB Geri Kabul Anlaşmasının AB'nin Kuzey Afrika ülkeleri başta olmak üzere komşu ve çevre ülkelerle akdettiği diğer Geri Kabul Anlaşmalarıyla tıpa tıpa aynı olduğunu söyleyebiliriz.

Geri Kabul Anlaşması'nın imzalanmasının ardından yürütülen müzakereler sonucunda, Türkiye üzerinden AB'ye yönelen düzensiz göçü engellemeyi hedefleyen Ortak Eylem Planı üzerinde 15 Ekim 2015 tarihinde anlaşmaya varıldı. Ortak Eylem Planı'yla Türkiye, kendi topraklarından AB ülkelerine yönelik düzensiz göç hareketlerini engellemeye yönelik çabalarını arttırmayı ve sığınmacı statüsü tanınmayan düzensiz göçmenleri geri almayı kabul ederken, AB de düzensiz göçmenlerin ihtiyaçlarının karşılanması için Sığınmacı Mali İmkânı kapsamında Türkiye'ye finansal yardımda bulunmayı taahhüt etti. Ortak Eylem Planı'nın Türkiye'den AB topraklarına yönelen düzensiz göç hareketini sınırlandırmakta başarı sağlamaması üzerine Türkiye – AB Geri Kabul Anlaşması'na işlerlik kazandırmak üzere 18 Mart 2016 tarihinde kısaca Türkiye-AB Mutabakatı olarak anılan yeni bir düzenleme üzerinde uzlaşma sağlandı. <sup>41</sup>

18 Mart 2016 Mutabakatıyla, Türkiye'den Yunan adalarına 20 Mart 2016 tarihinden sonra ulaşan “tüm” yeni düzensiz göçmenlerin Türkiye'ye geri gönderilmesi öngörülmüyor. Ayrıca, Türkiye'ye geri gönderilen her bir Suriyeli için Türkiye'den bir Suriyelinin AB'ye yerleştirilmesi taahhüt ediliyor. AB tarafından 72 bin kişiyle sınırlanan bu ‘1'e 1' sığınmacı değişimi sisteminin söz konusu üst sınıra ulaşıldığında yeniden gözden geçirilmesi ön görülüyor. Varılan Mutabakatla birlikte Türk vatandaşlarına yönelik vize gerekliliklerinin kaldırılması amacıyla Vize Serbestisi Yol Haritasının hızlandırılması da gündeme geldi. Buna göre Avrupa Komisyonu, bazı koşulların yerine getirilmesinin ardından, vize serbestisi için gerekli düzenlemeyi AB Bakanlar Konseyi ve Avrupa Parlamentosu'nun onayına sunmayı taahhüt etti. Mutabakatın ardından tam üyelik müzakerelerinde yeni başlık açılmasıyla <sup>42</sup> müzakere sürecinde kısmi bir ilerleme kaydedilmesine

39 Türkiye'nin uzun yıllar devam eden tereddütlerine rağmen nihayet AB ile Geri Kabul Anlaşması imzalamaya razı olmasının nedenlerini Lavenex ve Uçarer (2004) modelini kullanarak irdelleyen bir çalışma için bakınız Akkaraca Köse, M. (2015). “Geri Kabul Anlaşması ve Vizesiz Avrupa: Türkiye'nin Dış Politika Tercihlerini Anlamak”, Marmara Üniversitesi Siyasal Bilimler Dergisi, 3(2): s. 195-220.

40 Akkaraca Köse, 2015, s. 220; Melih Özsöz, M. (2014). Türk Vatandaşlarının Vizesiz Avrupa Yolculuğu: Vize Sorunu, Geri Kabul ve Sonrası, İKV Değerlendirme Notu, No.85, Temmuz.

41 Bkz. “18 Mart 2016 Tarihli Türkiye-AB Zirvesi Bildirisi”,

[http://www.ab.gov.tr/files/AB\\_Iliskileri/18\\_mart\\_2016\\_turkiye\\_ab\\_zirvesi\\_bildirisi\\_.pdf](http://www.ab.gov.tr/files/AB_Iliskileri/18_mart_2016_turkiye_ab_zirvesi_bildirisi_.pdf), (Erişim Tarihi: 21.09.2017).

42 18 Mart 2016 tarihli Türkiye-AB Zirvesi'nde, 33 numaralı “Mali ve Bütçesel Hükümler” faslının açılmasına karar verildi.

karşın vize serbestisi önerisinin Avrupa Parlamentosu gündemine getirilmesi için Türkiye'nin yerine getirmesi gerekenleri tam olarak yerine getirmediği değerlendirilmesiyle bu konuda herhangi bir gelişme sağlanamadı. Her iki taraf için de bağlayıcılığı sınırlı olan, uluslararası antlaşma niteliği taşımayan bu düzenleme, üzerinde uzlaşılan yol haritasına uyulmaması durumunda, tıkanıklığın Türkiye – AB ikili ilişkileri üzerinde yaratacağı etkiler dışında taraflara herhangi bir yaptırım uygulanabilmesine imkân tanımıyor.

Türkiye AB Mutabakatının imzalanmasının hemen ardından Birleşmiş Milletler Mülteciler Yüksek Komiserliği (BMMYK) bu anlaşmayı desteklemediğini, varılan uzlaşmayla Yunanistan'da göçmenlerin zorla tutuldukları merkezlerin “toplama kampı” niteliğine büründüğünü belirterek bu sürece katkıda bulunmayacağını açıkladı.<sup>43</sup> Mutabakat, gündeme geldiği ilk andan itibaren Sınır Tanımayan Doktorlardan, Uluslararası Af Örgütüne kadar konuyla doğrudan ilgili sivil toplum kuruluşlarınca da şiddetli biçimde eleştirildi.<sup>44</sup> Mutabakatla getirilen iade biçiminin uluslararası göç hukukunun belkemiğini oluşturan sığınma hakkına ilişkin temel düzenlemelerle çeliştiği, mutabakat metninde sığınmacı/göçmen ayrımının muğlak bırakıldığı; bu ve benzeri belirsizlikler nedeniyle uygulama aşamasında ciddi insan hakları ihlalleri yaşanabileceği birçok bağımsız gözlemci tarafından yüksek sesle dile getirildi.

Hukuki açıdan 18 Mart 2016 Mutabakatını tartışan, meşruiyetini sorgulayan çalışmalar tarandığında varılan uzlaşmanın uluslararası mülteci hukukunda açıkça yasaklanmış olan, sığınma arayanların toplu olarak geri gönderilmesi uygulamasına imkân tanıyabilecek olmasının eleştirilerin odağında yer aldığı görülüyor. Mutabakatla getirilen sığınmacı iade sistemi 20 Mart 2016 tarihinden sonra Türkiye'den Yunan adalarına geçen “tüm” düzensiz göçmenlerin Türkiye'ye iade edilmesini öngördüğü için uluslararası hukukta “*non-refoulement*” ilkesi diye bilinen, toplu geri göndermenin kabul edilemeyeceğine ilişkin yerleşik normun açık bir ihlali anlamına geliyor. Her ne kadar her bir sığınma başvurusunun ayrı ayrı değerlendirileceği ve hiçbir surette toplu sınır dışı etme işlemine başvurulmayacağı kamuoyuna duyurulan metinde özellikle vurgulanmış olsa da Mutabakatın sığınma başvurularının teker teker değerlendirilmesi yönündeki yerleşik uluslararası norma da aykırılık teşkil edebileceği eleştirisi de yaygın olarak dile getirildi.<sup>45</sup> Ayrıca, Türkiye – AB Mutabakatının Suriyeli sığınmacılarla diğer ülkelerden, örneğin İran veya Afganistan'dan gelip de Türkiye üzerinden Yunanistan'a ulaşan ve sığınma talep eden kişiler arasında sistematik ayrımcılık anlamına geldiği de açık. Bu açıdan Mutabakatla getirilen iade rejimi

43 UN Refugee Agency (2016), “UNHCR redefines role in Greece as EU-Turkey deal comes into effect”, <http://www.unhcr.org/news/briefing/2016/3/56f10d049/unhcr-redefines-role-greece-eu-turkey-deal-comes-effect.html>, (Erişim Tarihi: 21.09.2017)

44 Medecins Sans Frontieres, “One Year on From the EU-Turkey Deal: Challenging the EU's Alternative Facts, 14 Mart 2017”, [http://www.msf.org/sites/msf.org/files/one\\_year\\_on\\_from\\_the\\_eu-turkey\\_deal.pdf](http://www.msf.org/sites/msf.org/files/one_year_on_from_the_eu-turkey_deal.pdf), Erişim tarihi (21.09.2017); European Stability Initiative (2015). The devil in the detail, Why the EU-Turkey deal will fail and how to get to a deal that Works, <http://www.esiweb.org/pdf/Post-Summit%20paper%20-%20The%20devil%20in%20the%20detail%20-2029%20Nov%202015.pdf>, (Erişim Tarihi: 21.09.2017).

45 Peers, S. (2016). The Final EU-Turkey Refugee Deal: A Legal Assessment, 18 Mart, <http://eulawanalysis.blogspot.com.tr/2016/03/the-final-euturkey-refugee-deal-legal.html>, Erişim tarihi (Erişim Tarihi: 21.09.2017)

sığınma arayanlar arasında ayrımcılık yapılmasını yasaklayan uluslararası normlara da aykırılık riski taşıyor. Sığınma arayanların Türkiye'yi terk ederek AB topraklarına geçmesini engelleyen bir düzenleme olarak 18 Mart 2016 Mutabakatı, herhangi bir kişinin herhangi bir ülkeyi terk etmesinin yasaklanamayacağı temel insan haklarına ilişkin uluslararası ve AB kaynaklı düzenlemelerde kayıt altına alındığı için de sakıncalı olarak görülüyor.<sup>46</sup>

Yunanistan'daki düzensiz göçmenlerin ve Yunanistan'a ulaşmadan Ege Denizi'nde durdurulan sığınma arayanların iade edilebilmesi için Türkiye'nin AB ortak göç ve sığınma düzenlemelerine göre "güvenli üçüncü ülke" olarak tanınması gerekiyor. Ancak Türkiye'nin hâlihazırda bu niteliği taşımadığı, bu nedenle Mutabakatın AB'nin kendi normlarıyla açıkça çeliştiği yaygın olarak dile getirilen eleştiriler arasında.<sup>47</sup> Türkiye'nin Mültecilerin Statüsüne Dair Sözleşmeye uyguladığı "coğrafi sınırlama" nedeniyle geri kabul edilecek kişilerin Türkiye'de yapacakları sığınma başvurusu sonucunda mülteci oldukları yönünde kanaat getirilmesi durumunda bu kişilerin başka bir ülkeye yerleştirilmeleri gerekeceği açık. Bu nedenle, AB'nin kendi düzenlemelerine göre, söz konusu coğrafi sınırlama kaldırılmadan Türkiye'nin güvenli ülke sayılabilmesi mümkün değil.<sup>48</sup> Ancak Türkiye, kendi göç ve sığınma politikasının merkezinde yer alan coğrafi sınırlama uygulamasını kaldırmak yönünde henüz herhangi bir adım atmış değil. Benzer biçimde, Türkiye'nin "güvenli kaynak ülke" olarak değerlendirilip değerlendirilemeyeceğine ilişkin tartışmalar da Türkiye-AB Mutabakatına yönelik eleştirilerin odak noktasında yer alıyor. Hâlihazırda Türkiye, AB Komisyonu tarafından güvenli kaynak ülke olarak kabul edilmesi için önerilen 7 ülkeden biri arasında yer almasına karşın, Bulgaristan dışında hiçbir AB ülkesi tarafından güvenli kaynak ülke olarak tanınmış değil.<sup>49</sup>

Avrupa Konseyi Parlamenter Asamblesi yukarıda kısaca özetlenen değerlendirmelerden yola çıkarak Türkiye – AB Mutabakatını, Avrupa hukuku ve uluslararası hukukun "sınırlarını zorlayan" ve hatta bu sınırların "ötesine taşan" bir düzenleme olarak nitelendirdi.<sup>50</sup> Mutabakatın AB iltica hukuku ve İnsan Hakları Avrupa Konvansiyonuna aykırı düzenlemeler getirdiği; iltica başvurusunda bulunanların başvurularının bireysel olarak teker teker değerlendirilmesi yerine bütün başvuru sahiplerinin otomatik olarak iade edilmesi uygulamasının AB Sığınma Usulleri Direktifine de açıkça aykırı olduğu, bu açıdan Mutabakatın merkezinde yer alan '1'e 1' değişim mekanizmasının AB'nin insan hakları alanındaki kendi standart uygulamalarının sistematik

46 Jesuit Refugee Service (2016). The EU-Turkey Deal Analysis and Considerations, Jesuit Refugee Service Europe Policy Discussion Paper. [https://jrseurope.org/assets/Publications/File/JRS\\_Europe\\_EU\\_Turkey\\_Deal\\_policy\\_analysis\\_2016-04-30.pdf](https://jrseurope.org/assets/Publications/File/JRS_Europe_EU_Turkey_Deal_policy_analysis_2016-04-30.pdf), (Erişim Tarihi: 21.09.2017).

47 Jesuit Refugee Service, 2016.

48 Bkz. UNHCR, "Legal considerations on the return of asylum-seekers and refugees from Greece to Turkey as part of the EU-Turkey Cooperation in Tackling the Migration Crisis under the safe third country and first country of asylum concept" <http://www.unhcr.org/56f3ec5a9.pdf>, (Erişim Tarihi: 21.09.2017); Poon, J. (2016). EU-Turkey Deal: Violation of, or Consistency with, International Law?, *Insight*, 3(1), s. 195-1203.

49 [https://ec.europa.eu/home-affairs/sites/homeaffairs/files/what-we-do/policies/european-agenda-migration/background-information/docs/2\\_eu\\_safe\\_countries\\_of\\_origin\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/home-affairs/sites/homeaffairs/files/what-we-do/policies/european-agenda-migration/background-information/docs/2_eu_safe_countries_of_origin_en.pdf), (Erişim Tarihi: 21.09.2017).

50 Council of Europe, Parliamentary Assembly, "The situation of refugees and migrants under the EU-Turkey Agreement of 18 March 2016", 20 Nisan 2016, Resolution 2109, <http://assembly.coe.int/nw/xml/XRef/Xref-XML2HTML-en.asp?fileid=22738&lang=en>, (Erişim Tarihi: 21.09.2017).

ihlali anlamına geleceği söylenebilir.<sup>51</sup> Göç Mutabakatının hayata geçirilmesinin hemen ardından, 20 Mayıs 2016 tarihinde Yunan mahkemelerince alınan bir kararla, sığınma talebiyle Yunan makamlarına başvuran üç kişinin sınır dışı edilmesi, Türkiye tarafından sağlanan geçici korumanın 1951 Cenevre Sözleşmesinde sığınmacılara tanınan haklara denk haklar içermediği gerekçesiyle reddedildi. Söz konusu mahkeme kararının uygulamaya koyulan iade rejiminin AB hukuku açısından meşruiyetine gölge düşürdüğü söylenebilir.<sup>52</sup>

Mutabakata getirilen bu eleştiriler AB Parlamentosunun 13 Nisan 2016 tarihinde Strazburg'da yapılan özel oturumunda birçok Avrupa parlamenti tarafından da dile getirildi. Sığınma arayanların kendilerine iltica talep etme hakkı dahi tanınmadan zorla sınır dışı edilebilmesine imkân tanıyan, “Kafkavari bir düzenleme” olarak tanımlanan yeni iade rejimi “AB için bir utanç vesilesi”, Mutabakatla toplama kampı haline getirilen İdomeni gibi kamplar ise “Avrupalıların yüzünde çirkin bir yara” olarak sert biçimde eleştirildi.<sup>53</sup> Macaristan gibi bazı üye ülke hükümetlerinin mültecilere karşı sürdürdüğü son derece sert, dışlayıcı politikalara AB'nin tepkisiz kalması “Avrupayı batırarak bir eylem” olarak tanımlandı. Aynı oturumda konuşma yapan Donald Tusk ve Jean-Claude Juncker Mutabakatın acil bir durumda zorunlu olarak yapılan geçici bir düzenleme olarak “mükemmel olmadığını”, ancak gerçekçi olduğunda varılabilecek “en iyi” düzenleme olduğunu ifade ederek üzerinde uzlaşılan iade sisteminin meşruiyetinin AB Komisyonu görevlilerince garanti edildiğini savundular.

## 5. Türkiye-AB Mutabakatının AB'nin Uluslararası Kimlik İddiaları Üzerindeki Olası Etkileri

Türkiye – AB Mutabakatını, AB'nin uluslararası kimliği açısından nasıl değerlendirmeliyiz? Varılan Mutabakatla oluşturulan düzensiz göç yönetimi ve sığınmacı iade rejiminin, AB'nin uluslararası sistemdeki rolü ve ulus-ötesi, post-modern bir yapı olarak Avrupalı veya evrensel değerlere dayalı normları üretip, yayma kapasitesi üzerindeki etkileri nelerdir? Ortak göç ve sığınma politikası çerçevesinde ve Türkiye'yle işbirliği içerisinde uygulamaya koyduğu yeni iade rejimi bağlamında AB'yi ne ölçüde başarılı bir norm girişimcisi olarak değerlendirebiliriz? Bu sorulara yanıt aramak için öncelikle Türkiye – AB Mutabakatıyla oluşturulan iade rejiminin hangi norm ve değerler üzerine oturduğunu ve hangi yöntemlerle, nasıl uygulamaya koyulduğunu incelemek gerekir.

Öncelikle belirtmek gerekir ki AB – Türkiye Geri Kabul Anlaşmasının ardından atılan adımların, Ortak Eylem Planının veya 18 Mart 2016 tarihli Mutabakatın Türkiye'nin düzensiz

51 Jesuit Refugee Service, 2016; Williamson, A. (2016). An Examination of the Legal Issues Surrounding the Migration 'Deal' Between the European Union and Turkey, Edinburgh Peace and Justice Centre, <http://peaceandjustice.org.uk/wp-content/uploads/2016/10/Legal-Issues-in-EU-Turkey-Migration-Deal-Final.pdf>, (Erişim Tarihi: 21.09.2017).

52 Williamson, 2016, s. 17.

53 European Parliament, “Conclusions of the European Council meeting of 17 and 18 March 2016 and outcome of the EU-Turkey summit”, 13 Nisan 2016, <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+CRE+20160413+ITEM-005+DOC+XML+V0//EN>, Erişim tarihi (21.09.2017).

göç politikalarını ilgili alandaki uluslararası normlara daha da yakınlaştırdığı söylenemez. Genel olarak AB'nin 2011 sonrasında içine girdiği işbirliği arayışının ve AB kaynaklı koşulluluk politikalarının Türkiye'de düzensiz göçün hukuki altyapısı ve sığınma politikaları üzerindeki dönüştürücü etkisi son derece sınırlı olmuştur. Türkiye'nin düzensiz göç ve sığınma politikasında son dönemde gerçekleştirdiği dönüşüm neredeyse tamamen Geri Kabul Anlaşması öncesinde, Ortak Eylem Planı veya 18 Mart Mutabakatıyla doğrudan bağlantısı bulunmaksızın, ülkenin kendi iç dinamiklerinin etkisiyle ve karşı karşıya kalınan derin krizin getirdiği ihtiyaçlar, zorunluluklar paralelinde gerçekleştirildi.<sup>54</sup> Bu açıdan, Türkiye'den AB topraklarına geçen, ancak sığınma talebi kabul edilmeyenlerin kamplarda toplandıktan sonra zorla sınır dışı edilmesinden, '1'e 1' değişim mekanizmasına meşruluğu ciddi anlamda tartışmalı uygulamalar getiren bir düzenlemeyle Avrupalı veya evrensel değerlere dayalı normların Türkiye'ye transfer edildiği iddiasının kabul edilmesi hayli güç.

AB'nin Türkiye'yle düzensiz göç ve mülteci hareketlerinin yönetimi alanında girdiği işbirliğinin, bundan önce uygulanan havuç – sopa ve koşulluluk politikalarından da ciddi bir farkı var. Önceki uygulamalarda AB müktesebatının merkezinde yer alan, uluslararası topluluk tarafından da tanınan ve yayılması için çaba gösterilen – – örneğin, idam cezasının kaldırılması, insan hakları ve azınlık haklarında iyileştirme sağlanması gibi – – bazı evrensel uygulamaların demokratik koşulluluk politikası yoluyla Türkiye'ye transfer edilmesi hedefleniyordu. Oysa bu defa transfer edilmek istenen normların AB müktesebatı içerisinde tam olarak nerede yer aldığı belli olmadığı gibi, Mutabakatla kurumsallaştırılacak uygulamaların birçok açıdan AB hukukuyla, AB'nin insan hakları düzenlemeleriyle açıkça çeliştiği görülüyor.

Vize serbestisinin gündeme alınabilmesi için Türkiye'nin yerine getirmesi şart koşulan 72 koşul arasında 1951 Cenevre Sözleşmesi'ne uygulanan coğrafi sınırlamanın kaldırılmasından, AB kurumlarıyla sürekli ve kurumsal işbirliği sağlanmasına, Roman vatandaşların azınlık haklarının iyileştirilmesine ve Schengen Sınır Yönetimi sisteminin neredeyse bütünüyle kabul edilmesine kadar uzanan bir dizi madde bulunuyor. Bu açıdan Türkiye-AB Mutabakatını çevreleyen koşulluluk politikasıyla transfer edilmesi amaçlanan normların, uluslararası normlarla AB normlarının bir kombinasyonu olduğu iddia edilebilir. Ancak, 20 Mart 2016 tarihi itibarıyla fiilen uygulanmaya başlanan iade rejimiyle, bir kısmı Birleşmiş Milletler Mülteciler Yüksek Komiserliği tarafından da şiddetle eleştirilen, uluslararası göç ve sığınma hukukuna uygunluğu tartışmalı uygulamaların standart hale getirilerek AB yönlendirmesiyle uygulamaya sokulduğu da açık. Bulunduğu ülkeyi terk etme ve sığınma talep etme hakkı gibi temel haklara zarar verebilecek bu düzenlemeler insan hakları veya sığınma hakkına ilişkin uluslararası sistemde yerleşik hale gelmiş normlarla örtüşmediği gibi bunların Türkiye'ye ait, Türkiye tarafından standart olarak başvurulan, 'yerli' normlar olduğu da söylenemez.

54 Bu dönüşümün tartışmasız en önemli adımı olan Yabancılar ve Uluslararası Koruma Kanununun 2013 yılında çıkarılmasında Türkiye'nin kendi iç dinamiklerinin ve başta BMMYK olmak üzere konuyla ilgili AB dışı aktörlerle etkileşiminin etkili olduğu söylenebilir. Bu konuda bkz. Aydın, U., Kirişçi, K. (2013). With or Without the EU: Europeanisation of Asylum and Competition Policies in Turkey, *South European Society and Politics*, 18(3), s. 380-384; Akkaraca Köse, 2015, s. 204.

Dikkati çeken bir başka noktaysa Mutabakatın koşulluluk dizgesiyle ilgili. Mutabakatı çevreleyen koşulluluk dizgesi incelendiğinde, oluşturulan yeni sığınmacı iade rejiminin aslında herhangi bir ön koşul aranmaksızın hayata geçirildiği dikkat çekiyor. Koşulluluk politikasının iade rejiminin başlatılmasıyla veya devamıyla herhangi bir bağlantısı kurulmaksızın, sadece Türkiye vatandaşlarına sağlanması öngörülen vize serbestisinin AB Konseyi ve Parlamentosu gündemine alınmasına ilişkin olarak getirildiğini görüyoruz. Bu nedenle, olup biteni daha çok AB'nin göçmen ve sığınmacı akınına yaşamsal bir tehdit olarak algılayıp, olağandışı önlem ve uygulamaları finansal ve siyasi destek vaadiyle tam üyelik müzakereleri sürdüren bir ülkeye dayatması; Türkiye'nin de fiilen sona ermiş müzakereleri yeniden başlatabilmek, vatandaşlarına vizesiz seyahat kolaylığı sağlamak ve üzerindeki ciddi mali yükün bir kısmını olsun AB'ye aktarabilmek amacıyla önerilen düzenlemelere rıza göstermesi olarak tanımlamak daha doğru görünüyor. AB bu bağlamda başarılı bir norm girişimcisinden ziyade göçmen/sığınmacı/mülteci ayırımını belirsizleştirerek sığınmacı haklarını koruyan yasal düzenlemeleri tavsatmaya, var olan uluslararası normları zorlayarak etraftan dolaşmaya yönelik uygulamalara zemin sağlayan bir aktör izlenimi veriyor diyebiliriz. Burada AB'nin bunu üçüncü bir ülkenin AB'ye tam üyelik gibi kadim dış politika önceliklerini kullanarak yapması, dengesiz karşılıklılık düzenlemeleri olan Geri Kabul anlaşmalarının doğasında var olan asimetrik güç ilişkilerinin AB tarafından kısa vadeli çıkar arayışıyla kullanıldığına işaret etmesi açısından da önem taşıyor.

Türkiye-AB Mutabakatıyla birlikte AB'de göçün güvenlikleştirilmesinde, göç ve sığınmacı hareketlerinin öncelikli olarak bir güvenlik meselesi olarak konumlandırılmasında artık yeni bir aşamaya ulaşıldığı çok açık. Bunu, 18 Mart 2016 tarihinde taraflarca kamuoyuna duyurulan bilgilendirme metninde, varılan mutabakatın amacının “Kaçakçıların çalışma şekillerini sekteye uğratmak ve göçmenlere hayatlarını riske atmak yerine alternatif sunmak” için “Türkiyeden AB'ye gerçekleşen düzensiz göçü sonlandırmak”<sup>55</sup> şeklinde ifade edilmesinde kristalleşen söylemsel pratiklerden ve temsil stratejilerinden de görebiliriz. İç savaştan kaçarak sığınma arayanların geleceği üzerinde doğrudan etki edecek, belirli bir tarihten sonra AB topraklarına ulaşan sığınma başvurusu kabul edilmeyen bütün düzensiz göçmenlerin kategorik olarak sınır dışı edilmesini öngören bir düzenlemenin amacının öncelikli olarak göçmen kaçakçılarına karşı alınan tedbirler biçiminde çerçevelenmesi, uluslararası göçün siyasi söylemde hangi stratejilerle güvenlikleştirildiğine verilebilecek mükemmel bir örnek.

Aslında AB'de göçün güvenlikleştirilmesinde varılan bu yeni aşamayı, Mutabakatı çevreleyen söylem ve temsil politikaları kadar, yeni iade rejiminin uygulamaya geçirilmesinde kullanılan yöntemlerden de görmek mümkün. Mutabakatın ardından, Kuzey Atlantik Paktı'na (NATO) üye devletlerin donanmalarına ait savaş gemilerinin, örneğine nadir rastlanan biçimde düzensiz göç akınına durdurmakta kullanıldığını, Türkiyeden Yunan adalarına geçişleri engellemek amacıyla Ege denizinde devriye görevi yaptıklarını gördük. Almanya, Yunanistan ve Türkiye'nin çağrısıyla Şubat 2016'da başlatılan ve aynı yılın Ekim ayında Türkiye'nin talebiyle sonlandırılan bu sıra dışı uygulama göçün güvenlikleştirilmesinde uluslararası güvenlik örgütlerinin ve askeri güç

55 [http://www.ab.gov.tr/files/AB\\_Iliskileri/18\\_mart\\_2016\\_turkiye\\_ab\\_zirvesi\\_bildirisi.pdf](http://www.ab.gov.tr/files/AB_Iliskileri/18_mart_2016_turkiye_ab_zirvesi_bildirisi.pdf)



olanaklarının da devreye sokulması yaklaşımının artık kalıcı hale gelmeye başladığını göstermesi açısından önem taşıyor.

Mutabakatın AB'nin uluslararası kimliği üzerinde doğrudan etki edebilecek bazı yönetsel sorunları da var. Bu kadar önemli bir düzenlemenin teamüllere uygun olarak Türkiye-AB arasında hükümetlerarası bir anlaşma şeklinde değil de her iki taraf parlamentolarının onayının alınmasına gerek duyulmayacak biçimde, enformel yollarla hayata geçirilmesi düzenlemenin AB hukukuna uygunluğuna ilişkin tartışmalar doğurdu.<sup>56</sup> Türkiye-AB Göç Mutabakatının tam olarak bir uluslararası anlaşma sayılıp sayılmayacağı, hukuki açıdan denetime tabi olup olmadığı üzerine yapılan tartışmalar sonuçsuz kaldı denilebilir. Ancak Mutabakatın sadece bir 'Açıklama' (*Statement*) şeklinde uygulamaya geçirilmiş olması AB'nin yerleşik demokratik kontrol mekanizmalarının devre dışı bırakıldığına ve demokrasi açığı sorununa işaret ediyor.

AB müktesebatı açısından meşruiyeti tartışmalı bir düzenlemenin gayri resmi istişareler yoluyla, AB'nin dış politika teamüllerine aykırı olarak, Parlamenter karar alma süreçleri ve ulusal, ulus-üstü her nevi demokratik kontrol mekanizmasının uzağında hayata geçirilmesinin AB'nin normatiflik iddialarını da temelinden sarstığı söylenebilir. Burada gayri resmi, enformel yöntemlerin ve bağlayıcı olmayan hukukun getireceği kolaylıkların demokratik meşruiyete tercih edilmesi, aciliyet ve olağandışı durum iddiaları arkasına sığınarak tedrici çözüm yoluna gidilmesi bize AB'nin Avro krizine verdiği tepkileri hatırlatıyor. AB'nin Yunanistan Borç Krizinin ardından Avro Bölgesinde hızla yayılan ekonomik krizi yönetmek için uygulamaya koyduğu kurtarma paketlerinin ve diğer acil önlemlerin çoğunlukla yerleşik teamüllerin dışına çıkılması suretiyle gerçekleştirildiğini, olağan demokratik kanallar yerine meşruiyeti tartışmalı hükümetlerarası anlaşmalarla Avrupa Parlamentosu'nun devre dışı bırakıldığını, bu yolla demokratik kontrol mekanizmalarının aşındırıldığını biliyoruz.<sup>57</sup>

Mülteci krizinin ardından AB'nin ulus-üstü düzenlemelerinin kozmopolit Avrupa fikrine inananların beklentilerinin tam tersi sonuçlar doğurduğu çok açık. 18 Mart 2016 Mutabakatıyla getirilen iade rejiminin herhangi bir AB üyesi devlet – – mesela Yunanistan, Avusturya veya Macaristan – – tarafından hayata geçirilmesinin ulus-üstü düzeyde organize edilmesinden çok daha güç olacağını, çok daha fazla tepki doğuracağını rahatlıkla söyleyebiliriz. Mutabakat, bize AB'de ulus-üstü politika alanının göç ve sığınma politikalarını da kapsayacak şekilde genişletilmesinin, daha fazla Avrupa'nın, dışlayıcılığın bütün formları için sihirli reçete olduğu yönündeki kozmopolit iddiaların gerçekleşmediğine dair yeni bir kanıt sunuyor. AB'nin ulus-üstü politikaların oluşturulmasında üye ülkeleri ortak paydada buluşturmaya yönelik işleyişi, kararların üye ülkeler arasında varılacak bir uzlaşılı yoluyla alınma zorunluluğu nedeniyle bir anlamda olumlu veya olumsuz her iki uçtaki uygulamaların törpülenmesini gerektiriyor. Uzlaşılı arayışıyla verilen ödünler nedeniyle AB'nin ortak politika yaklaşımının kimi kez sadece en olumsuz, en arkaik yaklaşım ve uygulamaların değil, en iyi, en ilerici yaklaşım ve uygulamaların

56 Jesuit Refugee Service, 2016, s. 3

57 Çağatay Tekin, B. (2014). Is The European Union A Normative Power? A Reappraisal Following The Eurozone Crisis, Marmara University Journal of Economic & Administrative Sciences, 36(2): s. 327-348.

da vasata yakınsamasına yol açabileceğini zaten biliyorduk. Ancak, Mutabakatla birlikte, uluslararası hukukta açık biçimde tanımlanmış, çok-taraflı anlaşmalarla sınırları belirlenmiş, yerleşik hale gelmiş sığınma hakkının kullanılmasını kısıtlayan, toplu geri gönderme başta olmak üzere insan haklarına aykırı uygulamalara yol açma riski taşıyan girişimlerin AB tarafından ulus-üstü politikalarla hayata geçirilmesi yeni bir olgu olarak dikkat çekiyor. Mülteci krizine yönelik olarak izlenen ulus-üstü sığınma politikaları siyasi tartışmaları en aza indirgeyerek, ulusal hükümetlerin siyasi sorumluluğunu ortadan kaldırarak, müzakerelerin AB eliyle gayri resmi istişareler çerçevesinde yürütülmesine olanak tanıyarak bir anlamda mümkün olmayana mümkün kıldı denilebilir. Brüksel'de alınan, uluslararası hukuk ve AB hukuku açısından meşruiyeti tartışmalı kararların hızla, olağanüstü durum veya sıra dışı tehlike söylemine sarılarak, yerleşik parlamenter denetim mekanizmalarının uzağında, ivedilikle uygulanabilmesi biraz da Avrupa halkları arasında gerçek bir kozmopolit dayanışma sağlanamaması nedeniyle beklenenin tam tersi sonuçlar üretiyor.

Peo Hansen'in 2009 yılında yayınladığı çalışmasında işaret ettiği gibi ulus-üstü karar ve politikaların güçlendirilmesi her zaman normlara daha bağlı kalınacağı anlamına da gelmiyor; Avrupalılaşıma veya Topluluklaştırma, Kozmopolit Avrupa fikrine inananların beklediği biçimde her durumda daha insani sonuçlar üretmiyor. Göçün dışsallaştırılmasında artık hükümetlerarası anlaşmalar yerine, bu mümkün olmadığı veya gecikme yaratacağı için ya da var olan anlaşmaları uygulanabilir kılmak amacıyla, sık sık gayri resmi, enformel düzenlemeler ve bağlayıcı olmayan hukuk kanallarına başvurulduğunu görüyoruz. Bir anlamda gayri resmi istişarelere dayalı girişimler, bağlayıcı olmayan düzenlemeler, giderek daha fazla formel düzenlemelerin yerini alıyor. Ancak böylesi bir yaklaşımın AB'nin uluslararası kimlik iddialarını ciddi anlamda zayıflattığı, Normatif Güç Avrupa kavramsallaştırmasını ise giderek çelişkili hale getirdiği söylenebilir.

18 Mart 2016 Mutabakatına yönelik AB parlamentosunda yapılan tartışmalarda veya bazı AB siyasetçileri tarafından kamuoyuna yapılan açıklamalarda Türkiye'nin kitlesel göçü AB ile ilişkilerinde tehdit unsuru olarak kullandığı iddiasının sıklıkla tekrarlandığı görülüyor. Türkiye'nin "göçmen kartını" bir tehdit unsuru olarak kullandığına ve AB'den şantaj yoluyla daha fazla finansal veya siyasi ödün elde etmeye çalıştığına ilişkin, AB siyasi söylemine yansıyan değerlendirmelerin Türkiye – AB Geri Kabul Anlaşması veya Mutabakatı üzerine yapılan bazı çalışmalarda, raporlarda da tekrarlandığını görüyoruz. Bu yönde öne sürülen görüşler yaşanan gelişmelerin niteliğinin doğru anlaşılmasını güçleştiriyor. Bu gibi değerlendirmeler, Türkiye ve Türkler üzerine Avrupa siyasi söyleminde öteden beri var olan, Türkiye'nin AB adaylığı sürecinde üretilip yayılan bildik steryotiplere dayalı söylemsel Ötekileştirme pratiklerine meşruiyet sağlamanın ötesinde AB Geri Kabul Anlaşmalarının dengesiz karşılıklılık düzenlemeleri olduğu gerçeğini de göz ardı ediyor. Doğası gereği hiyerarşik güç ilişkileri üzerine kurulu olan bu anlaşmaların, tarafların beklentileri ve çıkarlarının birbirinden ciddi anlamda farklı olduğu ve çoğu kez birbiriyle çatıştığı durumlarda akdedildiğini biliyoruz. Bu nedenle, anlaşmayı talep eden tarafın, yani bu durumda AB'nin, şimdiye kadar yapılan bütün Geri Kabul Anlaşmalarında diğer tarafı anlaşmaya ikna edebilmek amacıyla, kimi kez finansal, kimi kez siyasi destek gibi özendiriciler kullandığı biliniyor. Geri Kabul Anlaşmalarının bir tür karşılaştırmalı maliyet



analizine, fayda-zarar hesabına dayalı akıl yürütmelerle, neoliberal bir mantıkla kurgulandığının da unutulmaması gerekir. Türkiye – AB Mutabakatıyla sığınmacılara sağlanacak finansal yardımların veya vize serbestiyeti vadinin daha önce AB tarafından imzalanan bütün Geri Kabul Anlaşmalarında da var olduğu gerçeği göz önünde bulundurulduğunda, kitlesel göçün Türkiye tarafından bir tehdit unsuru olarak kullanıldığına yönelik iddiaların bir geçerliliği olmadığı düşünülebilir. Fiilen 3 milyonun üzerinde sığınmacıya kendi göç politikasında ciddi, kapsamlı değişiklikler yapmak suretiyle geçici koruma sağlayan bir ülkenin, yanı başındaki, 508 milyonluk nüfusuyla en önemli ihracat pazarı ve ticaret ortağıyla ilişkilerinde böylesi bir tehdit unsurunu kullanmasının gündelik politika söylemlerinden öte herhangi bir gerçekliği bulunduğunu düşünmek güç.

## 6. Sonuç

‘Hakiki’ bir kozmopolit dayanışmayı Avrupa ölçeğinde örgütlemek yerine, uluslararası norm ve değerlere uygunluğu tartışmalı yaklaşımları hayata geçirmek için, finansal kaynak ve siyasi nüfuz kullanımına dayalı politikalar geliştirme çabası AB’nin uluslararası sistemde ulus-devletlerden pek de bir farkı bulunmayan, ‘sıradan’ bir aktör olduğuna işaret ediyor. Yük paylaşımı tartışmalarının herhangi bir sonuca yönelme belirtisi göstermediği bir dönemde AB’nin düzensiz göç yükünü tam üyelik müzakereleri sürdüren bir ülkeye aktarma yolunu seçmiş olması da bu yönde değerlendirilebilir. Türkiye-AB Mutabakatının AB’nin meşru demokratik karar alma süreçlerinden ve hükümetlerarası ikili anlaşmalarda uyulması gereken biçimsel uygulamalardan kaçınılarak, resmi olmayan düzenlemelerle ve bağlayıcı olmayan hukuk yoluyla hayata geçirilmesi meşruiyet tartışmalarına yol açtı. Benzer biçimde, tam üyelik müzakerelerindeki tikanıklığın aşılması vadinin, uluslararası boyut kazanmış derin bir insani krize bölgesel çözüm arayışında AB tarafından araçsallaştırılması da meşruiyet kaygılarını beraberinde getiriyor.

Bugün gelinen noktada 18 Mart 2016 Mutabakatının ardından Türkiye’den AB’ye yönelik sığınmacı hareketlerinin görece olarak kontrol altına alındığı muhakkak. Mutabakat her şeye rağmen Ege denizinde yaşanan can kayıplarında da önemli bir azalma sağladı. Ancak, bu Ege’nin her iki yakasında yaşayan sığınmacıların sorunlarına kalıcı çözüm getirilmesinin belirsiz bir tarihe ertelenmesi anlamına da geliyor. AB ülkeleri arasındaki sınırlarda yükselen duvarlarla veya Schengen serbest dolaşım sisteminin bazı üye ülkelerce askıya alınmasıyla, bir zamanlar tümüyle kaybolduğu, hiç olmazsa bulanık veya geçirgen hale geldiği düşünülen sınırların yeniden gerçeklik kazandığı açık. Benzer biçimde yük paylaşımı tartışmalarının ulusal kimliklere yeniden canlılık kazandırdığı, ulus-devletlere politika alanı açtığı, AB’nin hemen her yerinde aşırı milliyetçi, yabancı karşıtı siyasi hareketleri güçlendirdiği de söylenebilir.

Daha da önemlisi, geçici çözüm arayışlarının Avrupa ölçeğinde hakiki bir kozmopolit yaklaşımın örgütlenmesine engel olduğunu görüyoruz. AB’nin uluslararası kimliğinde ciddi erimeye yol açan ve bazı kimlik iddialarını süslü sözlerden öte bir anlam taşımaz hale getiren bu sonucun, orta veya uzun vadede bölgede veya Dünyada ‘Sürdürülebilir Barış’a katkıda bulunması beklenemez.

Sürdürülebilir Barış'a katkıda bulunmayacak, uluslararası norm ve değerlere uygunluğu tartışmalı girişimlerle ulaşılabilecek kırılgan bir çözüm ancak Pirus zaferi olarak adlandırılabilir. Dolayısıyla, bağlayıcı olmayan hukuk ve gayri resmi istişare yoluyla varılan bu çözüm AB karar alıcılarını, bölge halklarını ve Kozmopolit dayanışma idealine inananları yanıltmamalı.

## Teşekkür

Bu makale, Galatasaray Üniversitesi Bilimsel Araştırma Projeleri kapsamında (Proje No: 15.101.001) desteklenmiştir.

## Kaynakça

- AKKARACA KÖSE, M. (2015). Geri Kabul Anlaşması ve Vizesiz Avrupa: Türkiye'nin Dış Politika Tercihlerini Anlamak, Marmara Üniversitesi Siyasal Bilimler Dergisi, 3(2),s. 195-220.
- AYDIN, U., Kirişçi, K. (2013). With or Without the EU: Europeanisation of Asylum and Competition Policies in Turkey, South European Society and Politics, 18(3), s. 375-395.
- AXFORD, B., Huggins, R. (2000). Towards a Post-National Polity: The Emergence of the Network Society in Europe", The Sociological Review, 48(1), s. 173-206.
- BARBÉ, E., Oriol C., Herranz, A., Johansson-Nogués, E., Natorski M., Sabiote M. A. (2009). Drawing the Neighbours Closer ... to What? Explaining Emerging Patterns of Policy Convergence between the EU and its Neighbours, Cooperation and Conflict, 44(4), s. 378-399.
- BECK, U. (2003). Understanding the real Europe, Dissent, 50(3), s. 32-38.
- BECK, U. (2006). The Cosmopolitan Vision, Cambridge, Polity Press.
- BECK, U., Delanty, G. (2006). Europe from a Cosmopolitan Perspective, Europe and Asia Beyond East and West, Der: Gerard Delanty, London, Routledge, s. 11-23.
- BECK, U., Grande, E. (2007). Cosmopolitanism. Europe's Way Out of Crisis, European Journal of Social Theory, 10(1), s. 67-85.
- BOUTEILLET-PAQUET, D. (2003). Passing the Buck: A Critical Analysis of the Readmission Policy Implemented by the European Union and its Member States, European Journal of Migration and Law, 5(3), s. 359-377.
- CARRERA, S., Blokman, S., Gros, D., Guild, E. (2015). The EU's Response to the Refugee Crisis: Taking Stock and Setting Policy Priorities, CEPS Essay, No. 20, December.
- CASSARINO, J. (2007). Informalising Readmission Agreements in the EU Neighbourhood, The International Spectator, 42(2), s. 179-196.
- CASSARINO, J. (2010) (der.). Unbalanced Reciprocities: Cooperation on Readmission in the EuroMediterranean Area, Washington, The Middle East Institute.
- CASSARINO, J. (2014). "A Reappraisal of the EU's Expanding Readmission System ", The International Spectator, 49(4), s. 130-145.
- CEDERMAN, L. (2001). Exclusion Versus Dilution: Real or Imagined Trade-Off? Constructing Europe's Identity: The External Dimension, Der: L. E. Cederman, Boulder, CO, Lynne Rienner, s. 233-256.
- CHRISTIANSEN, T., Petito, F., Tonra, B. (2000). Fuzzy Politics around Fuzzy Borders: The European Union's 'Near Abroad', Cooperation and Conflict, 35(4), s. 389-415.

- COLEMAN N. (2009). *European Readmission Policy: Third Country Interests and Refugee Rights*, Martinus Nijhoff Publishers, Leiden.
- COUNCIL OF EUROPE, Parliamentary Assembly, “The situation of refugees and migrants under the EU–Turkey Agreement of 18 March 2016”, 20 Nisan 2016, Resolution 2109, <http://assembly.coe.int/nw/xml/XRef/Xref-XML2HTML-en.asp?fileid=22738&lang=en>, (Erişim Tarihi: 21.09.2017)
- DELANTY, G. (2005). What Does It Mean to Be a ‘European, *Innovation*, 18(1), s. 11-22.
- DELANTY, G. (2006). *Introduction: The idea of a post-Western Europe, Europe and Asia Beyond East and West*, Der: Gerard. Delanty, London, Routledge.
- DELANTY, G., Rumford, C. (2005). *Rethinking Europe: Social Theory and the Implications of Europeanization*, London, Routledge.
- ELMAS, F. Y. (2016). *Avrupa ‘Kapı Duvar’: Göç Yaklaşımında Söylem-Eylem Tutarsızlığı*, İstanbul, Usak.
- EUROPEAN COMMISSION, An EU ‘Safe Countries of Origin’ List, [https://ec.europa.eu/home-affairs/sites/homeaffairs/files/what-we-do/policies/european-agenda-migration/background-information/docs/2\\_eu\\_safe\\_countries\\_of\\_origin\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/home-affairs/sites/homeaffairs/files/what-we-do/policies/european-agenda-migration/background-information/docs/2_eu_safe_countries_of_origin_en.pdf), (Erişim Tarihi: 21.09.2017).
- EUROPEAN COMMISSION, Migration and Home Affairs, Return & Readmission, [https://ec.europa.eu/home-affairs/what-we-do/policies/irregular-migration-return-policy/return-readmission\\_en](https://ec.europa.eu/home-affairs/what-we-do/policies/irregular-migration-return-policy/return-readmission_en), (Erişim Tarihi: 21.09.2017).
- EUROPEAN PARLIAMENT, “Conclusions of the European Council meeting of 17 and 18 March 2016 and outcome of the EU-Turkey summit”, 13 Nisan 2016, <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+CRE+20160413+ITEM-005+DOC+XML+V0//EN>, (Erişim Tarihi: 21.09.2017).
- EUROPEAN PARLIAMENT, “Growing impact of EU migration policy on development cooperation”, Briefing, Ekim 2016, [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2016/589815/EPRS\\_BRI\(2016\)589815\\_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2016/589815/EPRS_BRI(2016)589815_EN.pdf), (Erişim Tarihi: 21.09.2017).
- FINNEMORE M., SIKKINK K. (1998). *International Norm Dynamics and Political Change*, *International Organization* 52(4), s. 887-917.
- GRIGONIS, S. (2016). *EU in the Face of Migrant Crisis: Reasons for Ineffective Human Rights Protection*, *International Comparative Jurisprudence*, 2(2): s. 93-98.
- GUILD, E., CARRERA, S. (2016). *Rethinking asylum distribution in the EU: Shall we start with the facts?*, CEPS Commentary.
- GUIRAUDON, V. (2000). *European Integration and Migration Policy: Vertical Policy-making as Venue Shopping*, *Journal of Common Market Studies*, 38(2), s. 251-271.
- HABERMAS, J. (2003). *Making Sense of the EU: Toward a Cosmopolitan Europe*, *Journal of Democracy*, 14(4): s. 86-100.
- HANSEN, P. (2009). *Post-national Europe – “without cosmopolitan guarantees*, *Race&Class*, 50(4): s. 20-37.
- HUMAN RIGHTS WATCH, 27 Ocak 2016, *European Union: Refugee Response Falls Short*, <https://www.hrw.org/news/2016/01/27/european-union-refugee-response-falls-short>, (Erişim Tarihi: 21.09.2017).
- JESUIT REFUGEE SERVICE (2016), “The EU-Turkey Deal Analysis and Considerations”, Jesuit Refugee Service Europe Policy Discussion Paper, [https://jrseurope.org/assets/Publications/File/JRS\\_Europe\\_EU\\_Turkey\\_Deal\\_policy\\_analysis\\_2016-04-30.pdf](https://jrseurope.org/assets/Publications/File/JRS_Europe_EU_Turkey_Deal_policy_analysis_2016-04-30.pdf), (Erişim Tarihi: 21.09.2017)
- EUROPEAN STABILITY INITIATIVE, “The devil in the detail, Why the EU-Turkey deal will fail and how to get to a deal that Works”, 29 Kasım 2015, <http://www.esiweb.org/pdf/Post-Summit%20paper%20-%2029%20Nov%202015.pdf>, (Erişim Tarihi: 21.09.2017).

- LAVENEX, S., Ucarer, E. M. (2004). The External Dimension of Europeanization: The Case of Immigration Policies, Cooperation and Conflict, 39(4), s. 417-443.
- LAVENEX, S., Schimmelfennig, F. (2009). EU Rules Beyond EU Borders: Theorizing External Governance in European Politics, Journal of European Public Policy, 16(6), s. 791-812.
- MANNERS, I. (2002). Normative Power Europe: A Contradiction in Term s?, JCMS: Journal of Common Market Studies, 40(2), s. 235-258.
- MEDECINS SANS FRONTIERES (2017). One Year on From the EU-Turkey Deal: Challenging the EU's Alternative Facts, [http://www.msf.org/sites/msf.org/files/one\\_year\\_on\\_from\\_the\\_eu-turkey\\_deal.pdf](http://www.msf.org/sites/msf.org/files/one_year_on_from_the_eu-turkey_deal.pdf), (Erişim Tarihi: 21.09.2017)
- MEUNIER, S. (2007). Managing globalization? The EU in International Trade Negotiations, Journal of Common Market Studies, 45(4), s. 905-26.
- ÖZSÖZ, M. (2014). Türk Vatandaşlarının Vizesiz Avrupa Yolculuğu: Vize Sorunu, Geri Kabul ve Sonrası, İKV Değerlendirme Notu, No.85, Temmuz.
- PEERS, S. (2016). The final EU-Turkey refugee deal: a legal assessment”, <http://eulawanalysis.blogspot.com.tr/2016/03/the-final-euturkey-refugee-deal-legal.html>, (Erişim Tarihi: 21.09.2017)
- POON J. (2016). EU-Turkey Deal: Violation of, or Consistency with, International Law? Insight, 3(1): s. 1195-1203.
- RUGGIE, J. G. (1993). Territoriality and Beyond: Problematizing Modernity in International Relations, International Organization, 47(1), s. 139-74.
- RUMFORD, C. (2006). Borders and Rebordering, Europe and Asia Beyond East and West: Towards a New Cosmopolitanism, Derleyen: Gerard Delanty, London, Routledge, s. 181-192.
- SCHIMMELFENNIG, F., Sedelmeier, U. (2004). Governance by Conditionality: EU Rule Transfer To The Candidate Countries of Central And Eastern Europe, Journal of European Public Policy, 11(4): s. 661-679.
- TEKİN, B. Ç. (2014). Is The European Union A Normative Power? A Reappraisal Following The Eurozone Crisis, Marmara University Journal of Economic & Administrative Sciences, 36(2): s. 327-348.
- THERBORN, G. (1995). European Modernity and Beyond: The Trajectory of European Societies, 1945 – 2000, London, Sage Publications.
- WAEVER, O. (1998). Insecurity, Security And Asecurity In The West European Non-War Community, Security Communities, Der: E. Adler and M. Barnett, Cambridge, Cambridge University Press, s. 69-118.
- WILLIAMSON, A. (2016). An Examination of the Legal Issues Surrounding the Migration 'Deal' Between the European Union and Turkey, Edinburgh Peace and Justice Centre, <http://peaceandjustice.org.uk/wp-content/uploads/2016/10/Legal-Issues-in-EU-Turkey-Migration-Deal-Final.pdf>, (Erişim Tarihi: 21.09.2017)
- WOLFF, S. (2010). EU border policies beyond Lisbon, Shaping the Normative Contours of the European Union: A Migration-Border Framework, Der: R. Zapata-Barrero, Barcelona, CIDOB, s. 23-36.
- WOLFF, S. (2014). The Politics of Negotiating EU Readmission Agreements: Insights from Morocco and Turkey, European Journal of Migration and Law, 16(1), s. 69-95.
- UN REFUGEE AGENCY (2016). UNHCR Redefines Role In Greece As EU-Turkey Deal Comes Into Effect, <http://www.unhcr.org/news/briefing/2016/3/56f10d049/unhcr-redefines-role-greece-eu-turkey-deal-comes-effect.html>, (Erişim Tarihi: 21.09.2017).