



Fiscaoeconomia

May 2021, Volume 5, Issue 2

E-ISSN: 2564-7504

Articles

Firmalar ve Dünya Ekonomisi <i>Firms and the World Economy</i>	Şiir Erkök Yılmaz
The Free Trade Doctrine of the Classical Economists: No Unconditional Subscription to Trade Liberalisation	Heinz D. Kurz
Eski ve Yeni Kurumsal Ekole Heterodoks Bir Bakış <i>A Heterodox View to the Old and New Institutional School</i>	Ecem Turgut Yeliz Sarıöz Gökten Okyay Uçan
Feminist İktisadın Türkiye'deki Seyr-ü Seferi ve Serencamı: Lisansüstü Tezler Üzerinden Bir Okuma <i>Traces of Feminist Economics in Turkish Akademia: An Analysis Through Graduate Thesis</i>	Ebru Işık Ufuk Serdaroğlu
Politik Bağlamda Yeni Eleştirel Teori: Özne ve İktidar Sorunsalları <i>New Critical Theory in the Context of Politics: The Problematics of Subject and Power</i>	İnan Akdağ
Gazprom'un Rusya İçin Öneminin Ekonomi-Politiği <i>Political Economy of the Importance of Gazprom for Russia</i>	Emek Yıldırım-Şahin
Economic Effects of the First World War on Rize <i>Birinci Dünya Savaşı'nın Rize'ye Ekonomik Etkileri</i>	Kamil Semih Kalyoncuoğlu
Türkiye'de Üçüz Açık Hipotezinin Geçerliliği <i>The Validity of Triplet Deficit in Turkey</i>	Deniz Aytaç Taha Bahadır Saraç
Dış Ticaret Yoğunluk Analizi: Türkiye ve Seçilmiş Ülkeler Analizi <i>Foreign Trade Intensity Analysis: The Analysis of Turkey and Selected Countries</i>	Havanur Ergün Tatar
Yoksullaştırıcı Büyüme Teorisinin Kuru Kayısı İhracatına Uygulanması: Türkiye Örneği <i>Application of Immiserizing Growth Theory to Dried Apricot Export: Turkey Case</i>	İbrahim Aytekin Emre Aksoy
Türkiye'de Küreselleşme ve Enerji Tüketimi Arasındaki İlişki: Frekans Dağılımı Nedensellik Analizi <i>The Relationship between Globalization and Energy Consumption in Turkey: Frequency Domain Causality Analysis</i>	Fayrouz Rashed Mehmet Vahit Eren
Finansal Derinleşme ve İş Çevrimlerinin Oynaklığı Arasındaki İlişki: Türkiye Örneği <i>The Relationship Between Financial Deepening and Business Cycles Volatility: Turkey Case</i>	Muhammed Hasan Yücel
Endogenous Money Supply: Turkish Economy (2011-2018) <i>İçsel Para Arzı: Türkiye Ekonomisi (2011-2018)</i>	Leyla Baştav
Konut Fiyatının Belirleyicilerinin Hedonik Fiyat Modeliyle Analizi: TR71 Bölgesi Örneği <i>Analysis of Determinants of House Prices Using Hedonic Price Model: The Case of TR 71 Region</i>	Arif İğdeli
Vergi Kaçakçılık Suçlarında Soruşturma Evresi <i>Investigation Phase in Tax Evasion Crimes</i>	Taha Emre Çiftçi
Analysis of the Relationship Between Precious Metals and Stock Markets: Application on Borsa Istanbul Commercial Sectors <i>Kıymetli Metaller ile Hisse Senedi Piyasaları Arasındaki İlişkinin Analizi: Borsa İstanbul Ticari Sektörler Üzerine Uygulama</i>	Mustafa Uysal
Psikolojik Sermayenin Kurumsal İtibar Üzerindeki Etkisinde Örgütsel Bağlılığın Aracılık Rolü <i>The Mediating Role of Organizational Commitment in the Effect of Psychological Capital on Institutional Reputation</i>	Fuad Suleymanov Mehmet Ozan Cinel
İnsan Kaynakları Yönetimi ve Cam Tavan İlişkinine Türk Eğitim Sektörü'nden Niceliksel Bir Bakış: Kadın Kadının Destekçisi Mi? <i>A Quantitative Look To The Relationship Between Human Resources Management and Glass Ceiling From The Turkish Education Sector: Does A Woman Support Another Woman</i>	Numan Aksoy
Muhasebe Eğitimi Alan Önlisans Öğrencilerinin Muhasebe Derslerine Yönelik Tutumlarının ve İş Bulma Kaygılarının İncelenmesi: Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Programı Öğrencileri Üzerinde Bir Araştırma <i>The Analysis of Finding a Job Anxieties And Attitudes Directed to Course of Students Taken Accounting Courses: A Research on The Students of Accounting And Tax Applications Programme</i>	Mehmet Can Yumuşaker Mustafa Kılı
Mutfak Çalışanlarının Yaratıcılık Algı Düzeyleri Üzerine Bir Araştırma <i>An Investigation on the Creativity Perception Levels of Culinary Employees'</i>	Yener Oğan
Müşteri Mağaza Seçim Kriterlerinin Müşteri Tatmini Üzerindeki Etkileri <i>Effects of Customer Store Selection Criteria on Customer Satisfaction</i>	Melih Başkol
Speech Note	
Salgının Ekonomik Yaşama Etkileri <i>The Effects of the Pandemic on Economic Life</i>	Erinç Yeldan



FISCAOECONOMIA

ULUSLARARASI SOSYAL BİLİMLER DERGİSİ

INTERNATIONAL JOURNAL OF SOCIAL SCIENCES

Mayıs/May 2021

Cilt/Volume 5, Sayı/Issue 2

E-ISSN: 2564-7504

<https://dergipark.org.tr/tr/pub/fsecon>

Dergide yer alan yazıların ilmî ve fikrî sorumluluğu yazarlarına aittir. / The responsibility of statements or opinions uttered in the articles is upon their authors.

İmtiyaz Sahibi/ Published by Doç. Dr. Ahmet Arif EREN	
Baş Editör/Editor in Chief Doç. Dr. Ahmet Arif EREN, Niğde Ömer Halisdemir University	
Editörler/Editors Doç. Dr. Orhan ŞİMŞEK, Artvin Çoruh University Doç. Dr. Altuğ M. KÖKTAŞ, Necmettin Erbakan University Doç. Dr. Dilek BAŞAR DİKMEN, Hacettepe University Dr. Vikas ARYA, Chandigarh University	
Editör Yardımcıları/Assistant Editors Arş. Gör. Mert ŞAKI, Artvin Çoruh University Arş. Gör. Ali Gökhan GÖLÇEK, Niğde Ömer Halisdemir University Arş. Gör. Emre ATSAN, Niğde Ömer Halisdemir University	
Editör Kurulu /Editorial Board Prof. Dr. Alex CALLINICOS, Kings College London Prof. Dr. Anton FILIPENKO, Taras Shevchenko National University of Kyiv Prof. Dr. Bülent GÜLOĞLU, İstanbul Technical University Prof. Dr. Enzo MINGIONE, Università di Milano-Bicocca Prof. Dr. Erinç YELDAN, Kadir Has University Prof. Dr. Hüseyin ÖZEL, Hacettepe University Prof. Dr. R. Koray YILMAZ, Ondokuz Mayıs University Prof. Dr. Müslüme NARİN, Ankara Hacı Bayram Veli University Prof. Dr. Immanuel NESS, Brooklyn College of the City University Prof. Dr. Taha Bahadır SARAÇ, Hitit University Prof. Dr. Ziad MAJED, The American University of Paris Doç. Dr. Ahmet Arif EREN, Niğde Ömer Halisdemir University Doç. Dr. Altuğ M. KÖKTAŞ, Necmettin Erbakan University Doç. Dr. Baki DEMİREL, Yalova University Doç. Dr. Dilek BAŞAR DİKMEN, Hacettepe University Doç. Dr. Dilek ÇETİN, Süleyman Demirel University Doç. Dr. Doğan BAKIRTAŞ, Manisa Celal Bayar University Doç. Dr. Onur POLAT, Bilecik Şeyh Edebali University Doç. Dr. Orhan ŞİMŞEK, Artvin Çoruh University Doç. Dr. Şükrü APAYDIN, Nevşehir Hacı Bektaş Veli University Doç. Dr. Yeliz SARIÖZ GÖKTEN, Niğde Ömer Halisdemir University Dr. Yusuf MURATOĞLU, Hitit University Dr. Abraham GARCIA, Maastricht University Dr. Zehra DOĞAN ÇALIŞKAN, Bolu Abant İzzet Baysal University Dr. Vikas ARYA, Chandigarh University	
Yabancı Dil Editörleri/Foreign Language Editors Doç. Dr. Dilek BAŞAR DİKMEN, Hacettepe University Doç. Dr. Onur POLAT, Bilecik Şeyh Edebali University	
Sekreteryaya/Sekretariat	
Tuğçe KUZU ERDEM Nuran ERTÜRK ÇAKILCI Yunus ODABAŞ Bariş ÇETİNKAYA	Ersel ERTÜRK Ulaş Birkan ÇAKILCI Umut ARSLAN
Yayın Türü/Publication Type: Uluslararası Hakemli Süreli Yayın/ International Peer-reviewed Periodicals Yayın Sıklığı/Publication Frequency: Yılda Üç Sayı/Tri-annually Basım Tarihi/Publication Date: Mayıs/May 2021 İletişim/Contact: fiscaoconomiajournal@gmail.com	

Dizin/Indexing, Abstracting



DOAJ, RePEc, Eurasian Scientific Journal Index, Rootindexing, Bielefeld Academic Search Engine (BASE), CEEOL, i2or, Scientific World Index, ResearchBib, Scientific Indexing Services, Socionet, Arastirmax, ASOS Indeks, Academic Keys, COSMOS IF, Neliti, SciLit, WorldCat, OpenAIRE, ROAD, International Scientific Indexing

Bu Sayının Hakemleri/Referees of This Issue

- Prof. Dr. Zeynep HATUNOĞLU, Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi
Prof. Dr. Metin ARGAN, Eskişehir Teknik Üniversitesi
Prof. Dr. Mustafa ÖZTÜRK, Süleyman Demirel Üniversitesi
Prof. Dr. Kürşat ÖZDAŞLI, Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi
Prof. Dr. Onur SUNAL, Başkent Üniversitesi
Doç. Dr. Aytekin GÜVEN, Abant İzzet Baysal Üniversitesi
Doç. Dr. Samet EVÇİ, Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi
Doç. Dr. Murat TOKSARI, Sivas Cumhuriyet Üniversitesi
Doç. Dr. Erdem KIRKBEŞOĞLU, Başkent Üniversitesi
Doç. Dr. Tarhan OKAN, Bandırma Onyedli Eylül Üniversitesi
Doç. Dr. Haşim BAĞCI, Aksaray Üniversitesi
Doç. Dr. Ramazan AKSOY, Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi
Doç. Dr. Dilek ÇETİN, Süleyman Demirel Üniversitesi
Doç. Dr. Emre AKSOY, Kırıkkale Üniversitesi
Doç. Dr. Kerem GÖKTEN, Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi
Doç. Dr. Onur POLAT, Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi
Doç. Dr. Umut ULUKAN, Ordu Üniversitesi
Doç. Dr. Halil İBRAHİM AYDIN, Batman Üniversitesi
Doç. Dr. Melike ATAY POLAT, Mardin Artuklu Üniversitesi
Doç. Dr. Hüsnü BİLİR, Aksaray Üniversitesi
Doç. Dr. Uğur SEVİM, Giresun Üniversitesi
Doç. Dr. Ahmet Emre BİBER, Abant İzzet Baysal Üniversitesi
Doç. Dr. Ahmet KAMACI, Bartın Üniversitesi
Doç. Dr. Yeliz SARIOZ GÖKTEN, Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi
Doç. Dr. Erol BULUT, Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi
Doç. Dr. Mustafa Cem OĞUZ, Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi
Dr. Ömer Tanju DURUSOY, Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi
Dr. Fatih AKÇAY, Pamukkale Üniversitesi
Dr. Mehmet SONGUR, Dicle Üniversitesi
Dr. Emek Aslı CİNEL, Giresun Üniversitesi
Dr. Cenap Mengü TUNÇAY, Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi
Dr. Duygu ARSLANTÜRK ÇÖLLÜ, Iğdır Üniversitesi
Dr. Devran ŞANLI, Bartın Üniversitesi
Dr. Yusuf MURATOĞLU, Hitit Üniversitesi
Dr. Fatih Hakan DİKMEN, Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi
Dr. Emek YILDIRIM-ŞAHİN, Artvin Çoruh Üniversitesi
Dr. Özlem TEZER, Sayıştay Başkanlığı
Dr. Recep KAHRAMAN, Necmettin Erbakan Üniversitesi
Dr. Tolga DAĞLAROĞLU, Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi
Dr. Zehra DOĞAN ÇALIŞKAN, Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi
Dr. Ebru IŞIK, Sinop Üniversitesi
Dr. Anıl BAŞARAN, Yalova Üniversitesi
Dr. Mesut KAÇANOĞLU, Ahi Evran Üniversitesi

Fiscaoeconomia

E-ISSN: 2564-7504

2021, Volume 5, Issue 2

<https://dergipark.org.tr/tr/pub/fsecon>



Değerli Fiscaeconomia Okuyucuları,

Dergimizin 5. Cilt 2. Sayısı ile karşınızdayız. Fiscaeconomia yayın hayatına başladığından bu yana, her geçen gün kalitesini daha da artırmaktadır. Bu da dergimize olan talebi dikkate değer oranda yükseltmiştir. 2021 yılı itibariyle sayılarımızı en az 20 makale ile çıkarmaktayız. Bu sayıyı da 21 makale ve bir konuşma notu ile yayınlıyoruz. Editörler olarak, gelen yazıları dikkatle inceliyor ve daha sonra hakemlerimize yolluyoruz. Yaklaşık 1-1,5 ay gibi bir zaman dilimi içerisinde makalelerin süreçlerini tamamlamaya çalışıyoruz.

Dergimize ağırlıklı olarak iktisat, maliye, siyaset bilimi, kamu yönetimi ve işletme alanlarından çalışmalar gelmekte olup, diğer sosyal bilimlerden gelecek çalışmalara da kapımızı açık tutuyoruz. Alana katkı sunacak tüm yazıları bekliyoruz.

5. Cilt 2. Sayımızdaki yazarlarımıza, yazıların niteliğini artıracak değerlendirmeler yapan hakemlerimize ve sayının yayına hazırlanma sürecinde emek veren tüm ekibimize şükranlarımızı sunarız.

Dergimize yazı gönderimi konusundaki artan ilgi için çok teşekkür eder, bu ilginin süreklilik arz etmesini dileriz.

Keyifli okumalar.

Editör Kurulu

İÇİNDEKİLER

Makale Türü, Makale Adı	Yazar(lar)	Sayfalar
Araştırma Makalesi/Research Article Firmalar ve Dünya Ekonomisi <i>Firms and the World Economy</i>	Şiir ERKÖK YILMAZ	372-389
Araştırma Makalesi/Research Article The Free Trade Doctrine of the Classical Economists: No Unconditional Subscription to Trade Liberalisation	Heinz D. KURZ	390-403
Araştırma Makalesi/Research Article Eski ve Yeni Kurumsal Ekole Heterodoks Bir Bakış <i>A Heterodox View to the Old and New Institutional School</i>	Ecem TURGUT Yeliz SARIÖZ GÖKTEN Okyay UÇAN	404-417
Araştırma Makalesi/Research Article Feminist İktisadın Türkiye'deki Seyr-ü Seferi ve Serencamı: Lisansüstü Tezler Üzerinden Bir Okuma <i>Traces of Feminist Economics in Turkish Akademia: An Analysis Through Graduate Thesis</i>	Ebru IŞIK Ufuk SERDAROĞLU	418-453
Araştırma Makalesi/Research Article Politik Bağlamda Yeni Eleştirel Teori: Özne ve İktidar Sorunsalları <i>New Critical Theory in the Context of Politics: The Problematics of Subject and Power</i>	İnan AKDAĞ	454-469
Araştırma Makalesi/Research Article Gazprom'un Rusya İçin Öneminin Ekonomi-Politiği <i>Political Economy of the Importance of Gazprom for Russia</i>	Emek YILDIRIM-ŞAHİN	470-491
Araştırma Makalesi/Research Article Economic Effects of the First World War on Rize <i>Birinci Dünya Savaşı'nın Rize'ye Ekonomik Etkileri</i>	Kamil Semih KALYONCUOĞLU	492-504
Araştırma Makalesi/Research Article Türkiye'de Üçüz Açık Hipotezinin Geçerliliği <i>The Validity of Triplet Deficit in Turkey</i>	Deniz AYTAÇ Taha Bahadır SARAÇ	505-521
Araştırma Makalesi/Research Article Dış Ticaret Yoğunluk Analizi: Türkiye ve Seçilmiş Ülkeler Analizi <i>Foreign Trade Intensity Analysis: The Analysis of Turkey and Selected Countries</i>	Havanur ERGÜN TATAR	522-537
Araştırma Makalesi/Research Article Yoksullaştıran Büyüme Teorisinin Kuru Kayısı İhracatına Uygulanması: Türkiye Örneği <i>Application of Immiserizing Growth Theory to Dried Apricot Export: Turkey Case</i>	İbrahim AYTEKİN Emre AKSOY	538-555
Araştırma Makalesi/Research Article Türkiye'de Küreselleşme ve Enerji Tüketimi Arasındaki İlişki: Frekans Dağılımı Nedensellik Analizi <i>The Relationship between Globalization and Energy Consumption in Turkey: Frequency Domain Causality Analysis</i>	Fayrouz RASHED Mehmet Vahit EREN	556-578
Araştırma Makalesi/Research Article Finansal Derinleşme ve İş Çevrimlerinin Oynaklığı Arasındaki İlişki: Türkiye Örneği <i>The Relationship Between Financial Deepening and Business Cycles Volatility: Turkey Case</i>	Muhammed Hasan YÜCEL	579-594
Araştırma Makalesi/Research Article Endogenous Money Supply: Turkish Economy (2011-2018) <i>İçsel Para Arzı: Türkiye Ekonomisi (2011-2018)</i>	Leyla BAŞTAV	595-610

Makale Türü, Makale Adı	Yazar(lar)	Sayfalar
Araştırma Makalesi/Research Article Konut Fiyatının Belirleyicilerinin Hedonik Fiyat Modeliyle Analizi: TR71 Bölgesi Örneği <i>Analysis of Determinants of House Prices Using Hedonic Price Model: The Case of TR 71 Region</i>	Arif İĞDELi	611-629
Araştırma Makalesi/Research Article Vergi Kaçakçılık Suçlarında Soruşturma Evresi <i>Investigation Phase in Tax Evasion Crimes</i>	Taha Emre ÇİFTÇİ	630-651
Araştırma Makalesi/Research Article Analysis of the Relationship Between Precious Metals and Stock Markets: Application on Borsa Istanbul Commercial Sectors <i>Kıymetli Metaller ile Hisse Senedi Piyasaları Arasındaki İlişkinin Analizi: Borsa İstanbul Ticari Sektörler Üzerine Uygulama</i>	Mustafa UYSAL	652-669
Araştırma Makalesi/Research Article Psikolojik Sermayenin Kurumsal İtibar Üzerindeki Etkisinde Örgütsel Bağlılığın Aracılık Rolü <i>The Mediating Role of Organizational Commitment in the Effect of Psychological Capital on Institutional Reputation</i>	Fuad SULEYMANOV Mehmet Ozan CİNEL	670-692
Araştırma Makalesi/Research Article İnsan Kaynakları Yönetimi ve Cam Tavan İlişkinine Türk Eğitim Sektörü'nden Niceliksel Bir Bakış: Kadın Kadının Destekçisi Mi? <i>A Quantitative Look To The Relationship Between Human Resources Management and Glass Ceiling From The Turkish Education Sector: Does A Woman Support Another Woman</i>	Numan AKSOY	693-721
Araştırma Makalesi/Research Article Muhasebe Eğitimi Alan Önlisans Öğrencilerinin Muhasebe Derslerine Yönelik Tutumlarının ve İş Bulma Kaygılarının İncelenmesi: Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Programı Öğrencileri Üzerinde Bir Araştırma <i>The Analysis of Finding a Job Anxieties and Attitudes Directed to Course of Students Taken Accounting Courses: A Research on The Students of Accounting And Tax Applications Programme</i>	Mehmet Can YUMUŞAKER Mustafa KILLI	722-755
Araştırma Makalesi/Research Article Mutfak Çalışanlarının Yaratıcılık Algı Düzeyleri Üzerine Bir Araştırma <i>An Investigation on the Creativity Perception Levels of Culinary Employees'</i>	Yener OĞAN	756-768
Araştırma Makalesi/Research Article Müşteri Mağaza Seçim Kriterlerinin Müşteri Tatmini Üzerindeki Etkileri <i>Effects of Customer Store Selection Criteria on Customer Satisfaction</i>	Melih BAŞKOL	769-792
Diğer/Other (Konuşma Notu/Speech Note) Salgının Ekonomik Yaşama Etkileri <i>The Effects of the Pandemic on Economic Life</i>	Erinç YELDAN	793-800

Firmalar ve Dünya Ekonomisi

Firms and the World Economy

Şiir ERKÖK YILMAZ¹

Öz

Firmaların kâr maksimizasyonu amacıyla aldıkları kararlar ve denedikleri yöntemler onların örgüt yapılarını ve nereye nasıl yatırım yapacaklarını etkilemekle kalmamış, dünya ekonomisinin de bu doğrultuda biçimlenmesine yol açmıştır. Son yıllarda taşımacılık ve bilişim teknolojilerinde yaşanan gelişmeler ve özellikle 80'li yıllardan itibaren ticaretin ve sermaye akımlarının liberalizasyonuna yönelik uygulamalar ulus aşırı üretimi firmalar için avantajlı hale getirmiştir. Üretimin farklı aşamalarını değişik coğrafyalara dağıtan firmalar hem girdi maliyetlerini ucuzlatmış hem de ölçek ekonomilerinden yararlanmışlardır. Değer zincirleri adı altında organize edilen bu parçalanma süreci üretimin ve ticaretin boyutlarının genişlemesine ve yeni ülkelerin dünya ekonomisine eklenmesine yol açmıştır. Hiper globalizasyon diye anılan bu çağda dünya ekonomisine yön veren büyük firmalardır. Ulus Aşırı Şirketler veya süperstar şirketler diye adlandırılan bu firmaların piyasa gücü soyut varlıklardan oluşmaktadır ve bu gücü sürdürebilmenin yolu AR-GE çalışmalarından geçmektedir. AR-GE çalışmalarında bulunan her firma radikal bir yeniliğe imza atacak değildir ancak büyük firmaların AR-GE'yi ticarileştirmek açısından üstünlükleri vardır. Bu nedenle gerekirse devlet eliyle büyük firmalar oluşturmak ve AR-GE yatırımlarına öncülük etmek gelişmekte olan ülkeler açısından son derece önemlidir. Değer zincirleri doğrultusunda yapılan küresel üretim ve ticaretin bölgeler arası yakınsama sağladığı yolunda görüşler ileri sürülmektedir. Gelişmiş ve gelişmekte olan bölge ekonomileri (Kuzey ve Güney) arasında bir yakınsamadan söz etmek güçtür. Yakınsama Çin ile gelişmiş ülkeler arasındadır ve Çin bu başarısını neo liberal politikalar izlemek yerine bu politikalardan sakınmasına borçludur. Yüksek endüstriyel kalkınma bölgeleri, kamusal ulus aşırı şirketler gibi uygulamalarla ileri teknolojinin transferini ve kendi ülkesinde geliştirilmesini sağlamıştır. Gelişmekte Olan Ülkeler teknolojiye beklenmedik ve sert dönüşümlere hazır olmak zorundadır. Yeni teknolojilerin sunacağı fırsatlardan yararlanmak ancak devlet desteğini arkasında hisseden büyük firmaların sahip oldukları beşeri sermaye ile mümkün olacaktır.

Jel Kodları: F23, F50, F60

Anahtar Kelimeler: Ulus Aşırı Şirketler, Dünya Ekonomisi, Küreselleşme

¹ Prof. Dr., Emekli Öğretim Üyesi, Gazi Üniversitesi İİBF İktisat Bölümü, sirerkok@gmail.com, ORCID: 0000-0001-7790-6415



Abstract

Ronald Coase in 1930s observed that firms grew only so long as it was cheaper for them to complete additional parts of the production process in-house. From 1980 onwards trade and financial liberalization accompanied by radical technological developments in transportation, information and communication (IC) have reduced the cost of cross-border trade. Firms through global value chains (GVC) unbundled their production processes thus changed the geography of jobs and traditional trade patterns. Nowadays large firms named Transnational Corporations (TNC) or superstar firms dominate the international production through global value chains. The aim and organization of these chains determine the hierarchy among the firms. Firms' market power is the outcome of the intangibles that specially belong to the lead firm in GVC. These intangible assets are not easily obtained but derive huge profits. In order to catch and sustain a competitive advantage firms ought to increase these intangible assets through R&D investments. Recent decades are called as hyper globalization era and the characteristic feature of this era is the hyper competition among large firms through innovation. Large firms are luckier to carry on R&D activities and to evaluate and commercialize any kind of invention or innovation wherever it has been developed. Large firms are getting larger by means of ICT and are the dominants of the global economy. GVC trade and facilities that ICT bring to the emerging countries help them to join in international production and to attain higher rates of growth but it is hard to mention about a convergence between the developing and the developed economies. Only the countries which succeeded in transferring the core R&D activities to their territories and upgrading the production processes under their responsibility are ranked among the top economies that monitor the global economy. Despite the neoliberal recipes designed for the emerging economies, state intervention is frequently taken place in the developed South (especially in China) where State Owned Enterprises and Sovereign Wealth Funds emerged as new kind of investors. Especially Chinese State-Owned Enterprises ranked among the world's top R&D investors. In emerging economies governments should adopt a strategic policy to support effectively the firms that are rich in human capital and are able to undertake counter measures against surprising attacks of the digital technology.

Jel Codes: F23, F50, F60

Keywords: *Transnational Corporations, World Economy, Globalization*

1. Giriş

Firmalar ders kitaplarında anlatıldığı gibi veri fiyatlar karşısında kâr maksimizasyonu yapan soyut birimler değildir. Üretebilmek için girdiler satın alan ve bu girdileri en etkin bir biçimde üretime katan bu nedenle de sürekli diğer firmalar ile alışveriş içinde olan, yalnızca kâr etmek değil ayrıca piyasada kalma mücadelesi veren organizmalardır. Mikro ekonomi ders kitapları firmaların bu girdileri piyasadaki satın aldığı ve satın alma dışında bir başka seçeneklerinin bulunmadığı varsayımı altında yazılmıştır. Oysa girdiler sayıca artmış, çeşit ve nitelik olarak farklılaşmış ve firmaların girdi fiyatları dışında diğer firmalarla işbirliği içinde olma zorunluluğu belirlemiştir. İşte bu zorunluluk firmaları yeni örgütlenme modelleri geliştirmeye ve sürekli yeni üretim ilişkileri kurmaya itmektedir.

2. Firmaların Örgütlenme Modeli ve Uluslararası Üretim

Firmaların üretim yapabilmek dışardan satın aldıkları girdilerin maliyeti arttıkça firma R. Coase (1937)'in da belirttiği gibi üretim için gerekli satın alma işlemlerine son verip aynı işlemleri kendi bünyesi içinde toparlamaya başlamaktadır. Firmanın büyüme sürecine etki eden en önemli faktör onun başka firmalardan satın aldıklarını kendi içinde yapmaya başlamasıdır. Firma için üretimin içselleştirilmesi olarak tanımlanan bu olay firmanın büyümesini de beraberinde getirir. Bir başka deyişle piyasadan silinmemek ve daha çok kâr elde edebilmek için maliyetleri düşürmenin bir yolu üretimin içselleştirilmesidir bu da beraberinde büyümeyi getirir. Dikey bütünleşme olarak da anılan bu gelişmenin bir maliyeti vardır. Dikey işbölümü arttıkça şirketlerin çapı genişlemekte ve şirket yönetiminde yeni bir yapılanmaya gidilmesi zorunlu hale gelmektedir.

S.Hymer (1968) şirket yapısı ile uluslararası işbölümü arasında bir paralellik kurmaktadır. Hymer görüşlerini Chandler-Redlich'in örgüt şemasına dayandırmıştır. Şirketler üç düzeyde örgütlenmekte, en alttaki üçüncü düzeyde günlük işlemler yer almaktadır. İkinci düzey üçüncü düzeyde çalışanları koordine etmektedir. Birinci düzey ise en üst düzey yöneticilerinin yer aldığı, stratejik ve taktik geliştirmekle yükümlü olanların bulunduğu düzeydir. Hymer'e göre bu yapılanma uluslararası düzeyde kendini tekrar etmekte ve birinci düzey etkinliklerin toplandığı ülke veya bölgeler diğerlerine hükmetmektedir. Bir başka deyişle dünya ekonomisi aynen firma içinde yaşandığı gibi hiyerarşik bir yapılanma içerisindedir. Hymer bu görüşlerini çok uluslu şirket modelinden hareketle oluşturmuştur.

Dünya ekonomisini tek bir üretim sistemi olarak ele alan I.Wallerstein (1982) ise kapitalist üretim sistemini çevrede yaratılan artık değerın Merkeze transferi olarak algıladığından ülkelerin Merkez- Yarı-çevre ve Çevre olarak hiyerarşik bir dizilim içinde olduklarına ve Merkezin gücünün teknolojik üstünlükten kaynaklandığına vurgu yapmaktadır. Merkez ülke, askeri ve siyasi gücü elinde bulundurarak hegemonyasını sürdürmeye çalışmaktadır. Wallerstein firma temelinden hareket etmese de ülkeler arasındaki hiyerarşik yapılanmaya dikkatleri çekmektedir. Her iki yaklaşımda da kâr ve potansiyel kârı (artık değer) artırmak için başvurulan yöntemler hiyerarşik yapılanmaya yol açmaktadır. Bu nedenle J.Dunning (1995) bu yapıyı hiyerarşik kapitalizm olarak adlandırmıştır.

Üretim için gerekli temel girdilerin üretimini ve diğer yan üretim süreçlerini bir arada toplamak sanıldığı gibi maliyetten tasarrufa yol açmayabilir. O zaman yapılacak olan bu işlemleri firmalar arası sözleşmeler yaparak piyasadan tedarik etmektir. Firmalar arası ortaklıklar, firma birleşmeleri Dunning'e göre bu amaçla yapılmaktadır. Bu ortaklıklar ülke içindeki yerli firmalarla kurulabileceği gibi yabancı ülkelerdeki firmalarla da gerçekleştirilebilir. Dunning'e göre tek bir firma açısından bakıldığında içselleşme karşıtı bir gelişme gibi görünse de ortaklık veya aynı üretim ağı içindeki firmalar açısından bu sözleşmeler girdilerde içselleştirme sürecinin firmalar arasında sürmesi anlamına gelmektedir. 1980 sonrası ticaretin ve özellikle 1990'larda sermayenin liberalizasyonu bu sözleşmelerin yabancı firmalarla imzalanmasını daha avantajlı hale getirmiştir. Dış Kaynaklanma olarak adlandırdığımız bu yöntem firmaları dikey bütünleşme yerine sınır aşırı üretime yöneltmiştir. Dunning dünya kapitalizminin vardığı bu aşamayı Anlaşmalı Kapitalizm olarak adlandırmaktadır. Dunning anlaşmalı kapitalizmi "birbiriyle ilintili üretim etkinliklerinin müştereken içselleştirilmesi" olarak tanımlamaktadır (Dunning, 1995:464). Bu anlaşmaların maliyet avantajının dışında da firmalara sağladığı



Erkök Yılmaz, Ş. (2021). Firmalar ve dünya ekonomisi.
Fiscaeconomia, 5(2), 372-389. doi: 10.25295/fsecon.916030

birtakım kolaylıklar vardır. Örneğin firmalar kendilerinde olmayan bir takım özel varlıkları bu yolla edinebilir. Dunning buna “varlık arayışı içinde ortaklık davranışı” demektedir. Firmalar arası ortaklık anlaşmalarının bir diğer yaygın amacı da piyasayı genişleterek büyük ölçekte üretim yapılmasını sağlamaktır. Dunning bu avantajı “piyasa duruşlu sözleşme davranışı” olarak tanımlamaktadır (Dunning,1995:465-67). Anlaşmalı kapitalizmde firmalar arasında rekabet yerini tamamlayıcılık ilişkisine bırakmıştır. Üretim firmalar arasındaki sözleşme çerçevesinde yürütülmektedir. Sözleşmeye taraf olan katılımcıların ortak amacı üretim zincirindeki yerlerinde en yüksek katma değeri yaratmaktır. Üretim ve yan hizmetler birbirinden kopuk değildir. Denetim, üretimin her aşamasında yapılmaktadır. Bir başka deyişle anlaşmalı kapitalizmde üretim süreci hiyerarşik bir yapı göstermemektedir. Ancak Dunning’in sözünü ettiği anlaşmalı kapitalizmde firmaların asıl amacının gerekli girdileri ucuza elde etmekten çok sözleşme yaptıkları firmaya özgü özel varlıkları ele geçirmek olduğu unutulmamalıdır. Bilginin değer katan en önemli varlık olması ve sözleşme yapılan firmanın sahip olduğu bilgi ve beşeri sermaye anlaşmalı kapitalizmde firma davranışını belirleyen en önemli etmendir. Son yıllarda doğrudan yatırım yapmak yerine mevcut şirketlerle kaynaşma veya satın alma stratejisinin benimsenmesinin altında da bu gerekçe yatmaktadır. (Dunning, 1998:52-54). Anlaşmalı kapitalizmin hiyerarşik bir yapı içinde olmaması da anlaşan firmaların kendine özgü piyasa güçlerine sahip olmalarıdır.

Çağımızda firmaların gücünü belirleyen dağarcıklarındaki soyut varlıklardır. Bu soyut varlıklar başta patentler olmak üzere markalar, coğrafi işaretler, telif hakları, ticari sırlar, tasarım, yazılım, pazar araştırması, örgütlenme modelleri, veriler gibi firmanın rakipleri açısından çok değerli olan bilgilerdir. Son yıllarda firmalar ulus aşırı üretimlerini ellerinde bulundurdukları bu soyut varlıkları kullanarak yapmaktadırlar.

Bilgi ve iletişim teknolojilerinde yaşanan hız ve ucuzluk üretimin kolayca bir mekandan diğerine hiçbir kalite farkı yaşanmadan kaydırılmasını, yeni üretim merkezlerinin çabucak kurulup devreye girmesini sağlayabilmektedir. Üretim, lisanslama veya irili ufaklı firmalarla imzalanan imalat sözleşmeleri ile değer zincirleri oluşturularak gerçekleştirilmekte, sermaye veya emeğin yabancı bir ülkeye göç etmesine gerek kalmamaktadır. Doğrudan yatırım verileri yatay bir seyir izlerken hizmetler ve soyut varlıklara yapılan ödemeler (royalty, lisanslama bedelleri vs.) hızlı bir artış göstermektedir. En tepede yer alan 100 ulus aşırı şirket (UAŞ) dış ülkelere yaptığı satışı artırırken dış varlıklarında veya yabancı eleman kullanımında aynı oranda artış yaşanmamıştır (UNCTAD-WIR, 2019:7). Bu da göstermektedir ki UAŞ’ler son yıllarda yatırım yapma zahmetine katlanmaksızın hafif işlemlerle yabancı piyasalara girmektedir (UNCTAD-WIR, 2019:7). Uluslararası ticaretin büyük bir bölümü artık global değer zincirlerine eklenmiş ülkeler arasında ve girdi ticareti olarak yapılmaktadır. Değer zincirlerinde yer alan firmalar arasında üretime kattıkları değer ölçüsünde bir hiyerarşi bulunmaktadır.

Şirketler arası hiyerarşi ve bilgi akışının yönünü belirleyen ilişkiler Global Değer Zincirlerinin türlerine, üretilen ürünlerin karmaşıklığına, işlemlerin sınıflandırılabilirliğine ve tedarikçi firmaların yapabilirliklerine göre değişmektedir (WBG-WDR, 2020:32). Baldwin (2012) değer zincirlerini yılan ve örümcek olarak iki kategoride toplamaktadır. “Yılan” a benzetilen değer zincirlerinde üretim aşamaları birbirini izleyecek biçimde sıralanmıştır. Her bir aşama, bir önceki üretim değerinin üzerine bir değer katmaktadır. Katma değer açısından aşamalar arasında çok büyük farklar söz konusu değildir. “Örümcek”e benzetilen değer zincirlerinde ise



Erkök Yılmaz, Ş. (2021). Firmalar ve dünya ekonomisi.
Fiscaeconomia, 5(2), 372-389. doi: 10.25295/fsecon.916030

çevrede üretilen parçaların ağın merkezinde bir araya gelmesi gerekmektedir. Ağın çeşitli noktalarında üretilen parçalar merkezde bir araya getirildiğinde bir değer kazanırlar bu nedenle çevre işlemlerdeki katma değer ile merkezdeki katma değer farklıdır. Merkez ile çevre arasında yaratılan katma değer açısından hiyerarşik bir durum söz konusudur. Bu durum firmalar arası ilişkinin de belirleyicisidir.

Gereffi, Memedoviç, (2003) global değer zincirlerini üretici yönetimli ve alıcı yönetimli olarak sınıflandırmıştır. Üretici yönetimli zincirler “örümcek” benzetmesiyle uyumludur. Ağırlıklı olarak teknoloji ve AR-GE çalışmalarıyla öne çıkan bu zincirlerde Merkez, şubeleriyle teknolojik bilgiyi paylaşmaz ve firmalar arasında hiyerarşik bir ilişki yaşanır. Elektronik, otomotiv, uzay ve eczacılık alanındaki değer zincirleri bu tür örgütlenmenin tipik örnekleridir. Apple, GM, Samsung, Sony, Toyota üretici yönetimli değer zincirlerine örnek olarak gösterilebilir. Buna karşılık alıcı yönetimli değer zincirleri “yılan” benzetmesine daha yakındır. Birden çok üretici birbirini tamamlar biçimde çalışır, zincire önderlik eden firma genelde ürünün pazarlanması ve satışından sorumludur. Tekstil ve giyim sanayileri alıcı yönetimli değer zincirlerine örnek olarak gösterilir. Walmart, JC Penny ve Nike gibi şirketleri bu bağlamda sayabiliriz (WBG-WDR, 2020:33-34). Firmalar arası hiyerarşik ilişkinin temelinde AR-GE çalışmaları yatmaktadır. Genellikle UAŞ’ler AR-GE gibi yüksek katma değer yaratan üretim faaliyetlerini şirket merkezinin yakınında bulundurmaya özen gösterirler. Bu nedenle Hymer’in sözünü ettiği Eşitsiz Gelişme Yasasının firma ölçeğinin büyümesi yasaının uluslararası türevi olduğu ileri sürülmüştür. Gelişmekte olan ülkeler için UAŞ’nin merkez faaliyetlerine ev sahipliği yapmak küresel ticarete kalıcı ve bağımsız bir rol üstlenmenin vazgeçilmez koşuludur (Kazcmarczyk, 2019:11).

Küresel boyuta taşınan üretim ve ticaret ilişkileri nedeniyle içinde bulunduğumuz bu çağa Hiper globalizasyon çağı denilmektedir. Hiper globalizasyon çağında firmaların hiper rekabetçi bir ortamda çalıştıklarına vurgu yapılmaktadır. D’Aveni(1994) hiper rekabeti şöyle tanımlamaktadır: Piyasada rekabet kurallarının hızla değiştiği ve firmaların rakiplerini alt edebilmek için çarçabuk yeni üstünlükler elde etmelerini gerektiren bir ortam. (aktaran Brynjolfsson vd, 2012:3). Hiper rekabet ortamında çeşitli küresel oyuncu ve hızlı teknolojik değişiklikler yüzünden piyasalar eskisinden çok daha istikrarsız ve çok daha belirsizliklerle doludur. Ancak teknolojik atılım yapabilen bir firma hızla büyüebilir, tüm sektöre egemen olabilir hatta yeni iş alanları açabilir ne var ki firmanın ele geçirdiği bu üstünlük geçicidir. Tıpkı Schumpeter’in yaratıcı yıkım tezinde ileri sürüldüğü gibi bu üstünlük firmaya bir tür tekelci güç sağlar ve bu üstünlüğün firmaya olan getirisi son derece yüksektir. Gücü eline geçiren firma sektördeki kazancın tümünü almaktadır. Yenilerin piyasaya girmesiyle veya daha üstün bir ürün geliştirmeleriyle birlikte firma bu gücünü yitirir hatta temelli piyasadandan silinebilir. O nedenle hiper rekabet ortamında piyasalarda kargaşa ile yoğunlaşma bir arada görülür. Bilişim teknolojileri en başarılı uygulamaların diğer firmalarca kopyalanmasına ve tekrar edilmesine olanak sağlayarak rekabetçi gücün hızlıca el değiştirmesine yol açmaktadır. Bilişim teknolojilerinin bir diğer sonucu da firmaların çok az eleman, çok az sermaye malı ile pekala büyük ölçekte (Scale Without Mass) iş görebilme yetisini kazanmış olmalarıdır. Bu anılan ortamda gücünü elindeki soyut varlıklara borçlu olduğunu bilen her firma soyut varlıkları artırmak üzere sürekli yenilik yapmak, AR-GE çalışmalarını sürdürmek; gerekirse AR-GE açısından diğer firmalarla işbirliğini geliştirmek zorundadır. Firmanın piyasadaki rekabetçi gücü geçici bir güçtür ve bunun sürdürülebilir olması AR-GE çalışmalarından geçmektedir. Bu

yüzden hiper globalleşme çağı AR-GE yarışlarının da yaşandığı bir çağdır. AR-GE çalışmaları, yeni mal ve hizmetlerin ortaya çıkmasına yol açarak ticaret hacminin genişlemesini sağlamıştır. 2017 yılında ticaretin %65'i 1992 yılında varlığı bile söz konusu olmayan mallar üzerinden yapılmıştır (WBG-WDR, 2020:4).

3. AR-GE Yatırımları ve Büyük Firmalar

AR-GE'ye yapılan her yatırım yeniliğe, özellikle de radikal bir yeniliğe imza atacak, diye bir kural yoktur. Her büyük firma yenilik yapar, diye de bir kural yoktur. Tam tersine yenilikler küçük, hatta piyasa deneyimi olmayan bir firmadan da çıkabilir. Ancak elinin altında AR-GE laboratuvarı bulunan, bilgili teknik elemanları bünyesinde barındıran bir firma yeniliğin değerini ânında kavrayabilir, o yeniliği özümseyebilir ve geliştirebilir. Rekabetçilik açısından da önemli olan budur. Sermaye bakımından sorun yaşamayan, satış ağı güçlü firmalar dünyanın herhangi bir köşesinde geliştirilmiş bir yeniliği satın alıp üretimini kolaylıkla gerçekleştirebilirler. AR-GE'nin ülke ve bölge bazında son derece yoğunlaşmış olmasını bu nedenle büyük firmaların coğrafi dağılımı ile ilişkilendirmek yanlış olmaz. Bir milyar avro üstünde AR-GE yatırımı yapan 159 şirket vardır. Bu şirketlerin 58'i ABD, 41'i AB, 26'sı Japonya, 19'u Çin, 5'er tanesi G. Kore ve İsviçre, 3'ü Tayvan ve 1'er tanesi İsrail ve Hindistan'da yer almaktadır. Böylece en yüksek AR-GE yatırımı yapan şirketlerin bulunduğu ABD, Çin ve Japonya toplam AR-GE yatırımlarının %63'ünü, sıradaki on ülke %77'sini ve tümü toplam AR-GE yatırımlarının %92'sini üstlenmiş durumdadır. AB içinde Almanya, İngiltere ve Fransa on sekiz AB ülkesindeki toplam AR-GE yatırımlarının %69'unu barındırmaktadır (JRC-EC,2019:32). AR-GE yatırımlarının sektörel dağılımında da çarpıcı bir yoğunlaşma ve bölgeler arası uzmanlaşma dikkat çekmektedir. AR-GE çalışmaları dört sektörde yoğunlaşmıştır: otomotiv, sağlık, bilişim teknolojisi ürünleri ve bilişim teknolojisi hizmetleri. Bu alanlar gelecekte yaşanacak AR-GE yarışlarının ve ürün yeniliklerinin de bu günden habercisidir. Bütün bu gelişmeler hiper globalleşme çağında ulus aşırı şirketlerin pazar paylarını artırma yani kârlılık odaklı büyüme politikalarının uzantısıdır. AR-GE çalışmalarına ilişkin son yıllarda gözlenen bir başka çarpıcı gelişme de çok gizli tutulması gereken alanlarda teknolojik çalışmaların şirket merkezinin yer aldığı ülkede geri kalanının, özellikle tüketici tercihlerinin önemli olduğu ürün yeniliklerde, ürünün satılacağı ülke pazarında geliştirilmesidir. "Tersine yenilik" süreci diye adlandırılan bu durum AR-GE'nin uluslararasılaşmasına örnek olarak gösterilmektedir (Laperche, Lefebvre, 2012). "Tersine yenilik" firmaların "talep-yönünden ölçek ekonomisi"nden yararlanmalarını göstermek açısından da iyi bir örnektir.

4. Süperstar Firmalar ve Dijital Platformlar

Bütün bu gelişmelere karşın yeniliklerin er geç büyük firmaların gücüne güç katacağını söylemek yanlış olmaz. Rekabetçi olabilmek için uluslararası üretime baş vuran ve bu gücünü yeniliklerle sürdüreceğinin bilincinde olan firmalar hem satış gelirlerinin büyüklüğü, hem bu satış gelirlerinin içinde AR-GE'ye ayırdıkları payla (AR-GE yoğunluğu) dünya ekonomisinde söz sahibi oldukları gibi, bütçeleriyle, çalıştırdıkları eleman sayılarıyla dünyanın hatırı sayılır devletleriyle boy ölçüşebilmekte, hatta onların iç ve dış politikalarına yön verebilmektedirler. Bu firmaların bir yandan AR-GE çalışmaları yaparak ekonomik gücü ellerinde tutarken, bir diğer yandan rakip firmaların yenilikçi çalışmalarını engelleyebileceği, AR-GE ve teknolojik ilerleme için bir tehdit oluşturabilecekleri üzerinde de durulmaktadır (Kaczmarczyk, 2018:7). Uluslararası alanda çok sayıda üreticiyle çalışıyor görünseler de dünya üretimine de ticaretine



Erkök Yılmaz, Ş. (2021). Firmalar ve dünya ekonomisi.
Fiscaeconomia, 5(2), 372-389. doi: 10.25295/fsecon.916030

de hatta ülkeler ve bölgeler arası servet dağılımına da yön veren onlardır. Ülkelerin açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüklerini belirleyen, bu üstünlüklerin değişmesine yol açan da gene bu süperstar firmaların stratejileri, tercihleri ve kararlarıdır. Örneğin Nokia Finlandiya için, Samsung G. Kore için böylesi bir rol üstlenmiştir (Freund, Pierola(2015) aktaran Kaczmarczyk, 2019:2). Gelişmekte olan 32 ülkede yapılan bir çalışma beş büyük ihracatçı firmanın ortalama olarak bir ülke ihracatının 1/3'ünü oluşturduğunu, ihracat artışlarının %50'sini açıkladığını ve ihracatı çeşitlendirmeden kaynaklanan büyümenin 1/3'üne neden olduğunu göstermiştir (WBG-WDR, 2019, s.37)

Dünya ekonomisinin hâkimi büyük firmalardır. Küresel ölçekte iş gören büyük firmaların %10'u kârların %80'ini yönlendirmektedir (WBG-WDR 2019:37). Süperstar firmalar (bu kavramı ilk olarak Sherwin Rosen 1981 yılında kullanmıştır) olarak nitelenen bu firmalar dijital teknolojilerden yararlanarak daha da büyümüşlerdir. Dijital teknolojilerden yararlanma becerilerine bağlı olarak firmaların çok daha hızlı büyüdükleri ve piyasa değerlerini artırdıkları yadsınamaz bir olgu olarak karşımızda durmaktadır. Firmalar arası genişleyen uçurum özellikle dijital alanda çalışan firmalar açısından daha da dikkat çekicidir. Piyasa değeri itibariyle en büyük 25 teknik firmanın 14'ü ABD'de; 3'ü AB'de; 3'ü Çin'de; 4'ü diğer Asya ülkelerinde, 1'i Afrika'da bulunmaktadır. ABD'deki en büyük 3 firmanın ortalama piyasa değeri 400 milyar dolardır. Çin'deki ve AB'deki firmalar için bu değerler sırasıyla ortalama 200 ve 69 milyar dolardır (UNCTAD-TDR, 2018:vi).

Dijital teknoloji dev firmalar arasına Dijital platformlar adıyla yeni tür firmaların katılmasına olanak vermiştir. Dijital platformlar dünyanın herhangi bir yerinde farklı markalarla çalışanları bir araya getirmekte ve geniş bir platformda firmalar, satıcılar- alıcılar hatta yenilikçiler arasında iletişimi kolaylaştırmaktadır. Zaman içinde dijital platform çeşitleri artış göstermiştir: İşlem platformları: Birbirini yüz yüze tanıma olanağı olmayan bireyler arasında etkileşim geliştirmektedir.

Yenilik platformları: Yenilikleri tamamlayıcı hizmet ve ürün geliştirenlerin birbirlerini bulmalarına ve yenilik blokları oluşturmalarına hizmet etmektedir.

Pazar yerleri: Bireyler arasında, işyerleri arasında ve işyerleri ile tüketiciler arasında ilişkileri geliştirmeye yönelik platformlardır. En büyük ve en güçlü Pazar Yerleri ABD'dedir. Çin de bu alanda yol kat etmektedir.

E-ticaret platformları kullanıcılar açısından en büyük olanlarıdır. Ali Baba T Mall (400 milyon-Çin dışındaki aboneler hariç), Amazon (304 milyon), eBay (167 milyon-küresel çapta); dört büyük yatırımcı finansöründen üçü ABD'de (Uber, Airbnb ve Lyft), biri Çin'de bulunmaktadır (DiDi Chuxing). Sosyal Medya ve arama motorlarında ABD üstünlüğünü sürdürmektedir. İnternet arama platformlarında ABD firmalarının üstünlüğü vardır, bu alanda Baidu ve Yandex ile Çin ve Rusya Federasyonu rekabet etmeye çalışmaktadır. Mobil cihazlar için ABD üstünlüğü tartışmasızdır: Android (piyasa payı %81.7), iOS (%17.9) ve Windows (%0.3) piyasaya egemendir (UNCTAD-TDR, 2018:78).

Bu platformlar güçlerini veri ticaretinden almaktadır. Firmaya özgü uygulamalar, elemanlar, müşteri bilgileri, kısaca her türlü veri piyasa değeri olduğu sürece firmanın varlığını oluşturmaktadır ve hisse devri, ortaklıklar vs. bu değerlerin üzerinden gerçekleşmektedir. Soyut varlıkların tanımı ve içeriği genişledikçe üstüne üstlük bu varlıklara erişim uluslararası



Erkök Yılmaz, Ş. (2021). Firmalar ve dünya ekonomisi.
Fiscaeconomia, 5(2), 372-389. doi: 10.25295/fsecon.916030

sözleşmelerle kısıtlandıkça soyut varlıklar giderek daha çok değer kazanmaktadır. Nitekim küresel düzeyde fikri mülkiyet hakları için yapılan ödemeler 1995 yılında 50 milyar\$ iken bu tutar 2015 yılında 367 milyar\$ olmuştur (UNCTAD-TDR, 2018:55). Büyük firmaların varlıklarının 2/3'ünü bu soyut varlıklar oluşturmaktadır. Platformlara ufak bir bedel karşılığı katılmak mümkündür. Platform sahibi bu sayede para kazanmaktadır. Ancak platformlar asıl gelirlerini veri ticaretinden elde etmektedir. Piyasadan topladıkları verileri, bir başka piyasadaki firmalara -firma etkinliğini artırma bahanesi ile- kullandırmakta ve gelir elde etmektedirler. Verilerin yeniden üretimi, kopyalanması sıfır veya yok denecek kadar düşük bir maliyetle yapılsa da fikri mülkiyet hakları, ölçek avantajı, piyasa gücü ve diğer rekabet-karşıtı uygulamalar ile herkesin kullanımına açık olmaktan çıkarılabilir ve üzerlerinde bir tekel oluşturulabilir. Veri ticareti açısından "talep yönünden ölçek ekonomileri" piyasadaki en büyük firmanın tüketicilere kilitlenmesi ve pazar payını artırmaya şans vermektedir (UNCTAD-TDR, 2018:79). Bu nedenle dijital platformları kontrol eden birkaç firmanın tekeli güç elde etmesini önleyecek tekel-karşıtı önlemlerin geliştirilmesi ve toplanan verilerin bu firmalar tarafından kötüye kullanılmasının önüne geçilmesi zorunludur.

Platformların sayıca çoğalması serbest çalışanların ufak bir bedel karşılığı piyasaya giriş yapabilmesine olanak vermiştir, tüketiciler de bu platformlar aracılığıyla çevrim içi hizmetlerden yararlanmaktadır. Tüketicilerin platformlara duydukları güven platformların başka iş kollarına el atması ve genişlemesi açısından da önemlidir. Platformlar yeni ve esnek çalışmaya olanak tanıyan iş fırsatları yaratarak işgücü arzının genişlemesine, işçilerin çalışma saatlerini kendilerinin belirlemesine, çalışma koşullarında esneklik sağlayarak özellikle kadınların işgücüne katılımlarını artırmada önemli bir işlev görmektedir. Ancak dijital platformlarla birlikte devamlı ve geçici işler arasındaki ayırım giderek belirsizleşmiştir. Mal ve hizmet ticareti arasındaki ayırım için de aynı saptamayı yapmak mümkündür. Platformlar genellikle firmalara parasız hizmet sunmakta, bunun karşılığında elde ettikleri müşteri bilgilerini bir başka piyasada paraya çevirmektedirler. Platformlar bu ve benzeri yollarla çok yüksek kâr elde etmekte ve kârlarını çok kısa bir sürede birkaç katına çıkarmaktadırlar. Örneğin Amazon (ABD) için kâr/satışlar 2005'de %10 iken 2015'te %23 olmuştur. Aynı değerler Alibaba (Çin) için 2011'de %10 iken 2015'te %32'dir (UNCTAD-TDR,2018:vi). Bu da platformlarla birlikte yeni tekelci eğilimlerin baş göstereceği anlamına gelmekte ve ülkeler rekabet hukukunu yeniden düzenleme gereği ile karşı karşıya kalmaktadırlar (WBG-WDR, 2019, s.41-42). Küresel ölçekte iş yapan ve yalnızca bulutta var olan platform firmalarını izlemek, düzenlemek özellikle vergilendirmek ülke devletleri için ciddi bir sorun haline gelmiştir. 2015 yılı itibariyle dünya gelir sıralamasında on şirket İsviçre, Norveç, Rusya Federasyonunu gibi yüksek gelirli ülkeleri geride bırakmıştır. Bunlar, Walmart, State Grid Corporation of China, China National Petroleum, Sinopec Group, Royal Dutch Shell, Exxon Mobile, Volkswagen, Toyota Motor ve BP'dir. Bu şirketlerin ellerindeki parasal güç ile hükümet politikalarını biçimlendirmeleri hatta demokrasiye tehdit oluşturmaları gibi olasılıklar üzerinde durulmaktadır (Bk. Zingales, 2017:113). Ancak her şeye karşın, hiper globalizasyon çağında yazılım teknolojisine egemen küçük üreticiler ve yeni başlayan firmalar için bir umut doğduğundan söz edebiliriz. Küçük firmaların platformlar aracılığıyla yerel piyasaların dışına çıkıp dünyaya seslerini duyurmaları olanaklı hale gelmiştir. Bütün bu gelişmelere karşın dünya ticaretine damgasını vuran global değer zincirleri ve bu zincirleri biçimlendiren dev ulus aşırı şirketlerdir.



Erkök Yılmaz, Ş. (2021). Firmalar ve dünya ekonomisi.
Fiscaeconomia, 5(2), 372-389. doi: 10.25295/fsecon.916030

5. Global Değer Zincirleri ve Bölgeler Arası Yakınsama?

Global Değer Zincirlerinin belirlediği ticaret toplam dünya ticaretinin %80'ini oluşturmakta ve büyük firmaların %15'i arasında yapılmaktadır (WBG-WDR, 2020:16). Küresel değer zincirlerini geleneksel ticaretten ayıran iki temel özellik vardır: 1) Aşırı uzmanlaşma, 2) firmalar arası sağlam ilişkiler. Olaya bu açıdan yaklaştığımızda üç ülke ve bu ülkelerdeki firmaların kurdukları üretim ağları ile oluşturdukları üç coğrafi bölge üretim ve ticaret ilişkilerinin yoğunlaştığı bölgeler olarak belirlemektedir. Merkez ABD olmak üzere Kuzey Amerika, merkez Almanya olmak üzere Orta ve Doğu Avrupa ve merkez Çin olmak üzere Güney Doğu Asya. Bu bölgelerden Kuzey Amerika sağlık, biyo teknoloji ve elektronik alanında yoğun ticari ilişki içindeki firmaların yer aldığı alan olarak göze çarpmaktadır. Çin de ABD örneğini benimsemiş görünmekte ve ağırlıklı olarak biyo-teknoloji ve bilişim teknolojilerinde yoğunlaşmış üretim ve ticari ilişkiler ağına sahiptir. Buna karşılık Almanya'da ön plana çıkan sektörler otomotiv başta olmak üzere ecza ve sağlıktır (WIPO-WIPR, 2017:24).

Sermayenin liberalizasyonuna bağlı olarak uluslararası hale gelen üretim yapısı dünya ekonomisine yeni ülkelerin eklenmesine yol açmıştır. Dünya pazarlarına açılan bu yeni ülkelerde belli bir gelir artışı ve bu artışa bağlı olarak bölgeler arası bir yakınsama eğiliminden söz etmek mümkündür. Ancak dünya ekonomisine eklenenler arasında gelişmiş ülkelerle rekabet edebilecek güce erişen ülke sayısı azdır ve bu az sayıda ülke başarısını neo-liberal politikalara değil, bu politikalardan olabildiğince sakınmalarına borçludur. Doğu Asya örneğinde ülkelerin gelişmişlik durumuna bakacak olursak Japonya kalkınma sürecine çok önceden başlamış, ekonomisinin zorla dışa açtırılmasına karşın kendine özgü bir kalkınma stratejisi izleyerek yarı-sömürge olmaktan kısa süre içinde sıyrılmış ve gelişmiş ülkeler arasında yerini almıştır. Güney Kore de benzer bir biçimde tamamen doğrudan yabancı sermaye girişlerinin yönlendirdiği bir ekonomi olmamış, tersine, gelen yabancı sermayeyi kendi belirlediği stratejik hedefler doğrultusunda çalıştırmayı başarmış, yatırımlara verdiği teşviklerde seçici ve gerektiğinde cezalandırıcı olabilmıştır. Doğu Asya'daki bu başarılı örnekler kuşkusuz Çin için de ders niteliğindedir. Bugün ABD ve AB'nin gelişmiş ülkeleriyle yarışabilen Çin, bir yandan yabancı sermaye için cazip odaklar yaratırken (serbest bölge uygulamaları gibi), neo-liberal akıntının kendisini sürüklemesine izin vermeyerek sermaye girişleri ve döviz üzerindeki denetimlerini sürdürmüş ve her şeyden önemlisi gelen yabancı sermayeden gerekli teknolojiyi öğrenme ve geliştirme yolunda bilinçli politikalar izlemiştir. 1988 yılında başlattığı El Feneri (Torch) Programı başlığı altında ülkesindeki üniversiteler, araştırma enstitüleri ve işletmeleri bir araya getirerek teknolojik potansiyeli artırmak, yüksek teknoloji ürünleri üretmek ve yeni sektörler açılmak için Yüksek-Endüstriyel Kalkınma Bölgeleri (HIDZ) oluşturmuş, yabancı şirketlerin bu alana katkılarını da sağlayarak AR-GE çalışmalarının ticarileşmesine ön ayak olmuştur (Kozul-Wright,2018:11). Çin'in kırsal kesimdeki yoğun köylü nüfusu kentlere göçe zorlayarak ucuz işgücünü bir rekabet avantajı olarak kullandığı da bilinmektedir. Aynı şey Hindistan için de olası iken Hindistan iç göçlerden yeterince yararlanamamış, bu da ülke içindeki bölgesel eşitsizlikleri tırmandırmıştır. Ancak Hindistan'ın önceki dönemlerden getirdiği planlama alışkanlığını sürdürerek neo-liberal politikalara tam bir teslimiyet içinde olmadığı görülmektedir. Buna karşılık Malezya tüketim-önderliğinde bir kalkınma modeli benimsemesinin cezasını ekonomik krizlerle ödemiştir.



6. Kamunun Yeniden Artan Önemi

Liberalleşme ve özelleştirme furyası politik söylem olarak sürüp giderken, geçtiğimiz son 30 yılda devletin ekonomideki öneminin arttığını görmekteyiz. 2008 küresel krizi uluslararası yatırım yapanlar arasına yeni tür yatırımcıların katılmasına yol açmıştır. Bu yeni tür yatırımcılar Varlık Fonları, Devlet İşletmeleri ve özel varlık fonlarıdır. Küresel ölçekte iş yapan belli başlı varlık fonlarının sayısı 100'e yaklaşmıştır. Varlık fonlarının yönetimindeki fonların tutarı 2012 yılında 5.3 trilyon doları geçmiş bulunuyordu ve bu aktiflerin %80'i gelişmekte olan ülkelerin elindeydi. Varlık fonları eliyle gerçekleştirilen doğrudan yatırımlar her yıl katlanarak artmaktadır. Ancak varlık fonlarının doğrudan yatırımlardan çok şirket birleşme ve satın almaları tercih ettikleri görülmektedir. Doğrudan yatırımlarını genellikle hizmet sektörüne (%70) yöneltmekte, finansman, konut, inşaat ve elektrik, su, doğal gaz gibi temel ihtiyaç alanlarını seçmektedirler (UNCTAD-WIR,2013:11).

Bu anılan yeni tür yatırımcıların yanı sıra devlet mülkiyetinde ulus aşırı şirketlerin (Kamusal Ulus Aşırı Şirket-KUAŞ) kurulduğunu da görmekteyiz. Bu şirketler dünyanın en büyük 100 şirketi arasında yer almayı başarmıştır. 2018 yılı için bu sayı en büyük 100 şirket içinde 16'dır. Devlet mülkiyetindeki ulus aşırı şirketler tercihlerini doğrudan yatırım yapmaktan yana kullanmaktadır öyle ki ülke dışına çıkan yabancı sermaye yatırımlarının 1/10'u bu şirketlere aittir. 2018 yılı itibarıyla sayıları 1500'ü bulan Kamusal Ulus Aşırı Şirketin 1/3'ü Avrupa ülkelerine, %45'i gelişmekte olan Asya ülkelerine aittir. Asya ülkelerindeki KUAŞ'ların %18'i Çin kökenlidir; Çin şirketlerinin 5'i en büyük 100 şirket arasında yer almaktadır (UNCTAD-WIR, 2019:6).

Son yıllarda ülkelerin kalkınmasına yön veren büyük firmalardır. AR-GE çalışmalarının meyvelerini deren ve AR-GE'yi ticarileştiren de büyük firmalardır. Firmalar kendi iç dinamikleriyle büyüyebilir veya büyümeye fırsat bulamadan piyasadan çekilmek zorunda kalabilirler. Gelişmekte olan ülkelerin gelişmiş ülkeleri yakalamaları için büyük firmalara gereksinimleri vardır. Ancak bu süreci doğal akışına bırakacak zamanları ve lüksleri de bulunmamaktadır. Devlete bu noktada kritik bir görev düşmektedir: Stratejik alanlarda devlet eliyle büyük şirketler kurmak. Örneğin Çin'deki 150 büyük şirketin en büyük hissedarı kamudur. Borsadaki değerini %80'ini kamu şirketleri oluşturmaktadır. Aynı oran Rusya Federasyonu'nda %62, Brezilya'da %38'dir (UNCTAD-WIR,2013:12). Bugün devlet eliyle kurulan Çin şirketleri en yüksek AR-GE harcaması yapan şirketler arasında sayıları ve AR-GE yoğunlukları ile dikkat çekmekte ve belki de Çin mucizesinin temelini bu şirketler oluşturmaktadır. Bu doğrultuda gene bir diğer Çin başarısı devlet eliyle kurulmuş kalkınma bankaları ile gene devletin ortak olduğu kalkınmayı finanse eden kurumlardır. Çin zengin ülkelerin önde giden sektörlerini kendi ülkesinde kurmayı ve bu sektörler için gerekli teknolojik ve toplumsal yapabilirlikleri geliştirip ilerletmeyi başarmıştır. Hızlı yatırım artışlarına öğrenme ve ölçek ekonomileri eşlik etmiş ve sürdürülebilir verimlilik artışları sağlanabilmiştir (UNCTAD-TDR, 2018:45). Çin'de yirmi yıl içinde sayıları 400'leri bulan UAŞ'ler 2015 yılında en tepedeki UAŞ kârlarının %17'sine sahip olmuşlardır (UNCTAD-TDR, 2018:58).

Çin'in bu deneyimleri Türk okurları için yabancı değildir. Daha 1930'larda Cumhuriyet hükümetleri İktisadi Devlet Teşebbüsleri ile bu modeli başlatmış ancak değişen siyasal tercihler sonucu İDT'ler amacından uzaklaşarak ekonomi için iddia edildiği gibi bir yük haline getirilmiş ve birer ikiyeşer yok pahasına özelleştirilmişlerdir. Keza AR-GE çalışmalarının merkezi olarak



Erkök Yılmaz, Ş. (2021). Firmalar ve dünya ekonomisi.
Fiscaeconomia, 5(2), 372-389. doi: 10.25295/fsecon.916030

düşünülen TUBİTAK daha iyi, daha gelişmiş bir kurum haline dönüştürülebilecekken 2018'den bu yana Sanayi Teknoloji Bakanlığının bir alt kuruluşu haline getirilmiş ve TUBİTAK bursları Sanayi Teknoloji Bakanlığı, KOSGEB gibi kuruluşlar aracılığıyla ağırlıklı olarak KOBİ'lere dağıtılmıştır. KOBİ'lerin bu finansal yardımlarla kısa vadeli finansman ihtiyaçlarını karşılamak dışında AR-GE'ye yönelik atılımlar yaptıklarını ileri sürmek pek mümkün görünmemektedir (ayrıntılı bilgi için bk.Erkök Yılmaz, 2019:98).

7. AR-GE Yatırımları ve Türkiye

AR-GE çalışmaları kuşkusuz büyük firmaların tekelinde olmamalıdır ancak AR-GE'nin hayata geçirilmesi aşamasında finansman ve işletmecilik, pazarlama deneyimleri ön plana çıkmaktadır. İşte bu aşamada şanslı olan büyük firmalardır. Büyüklük kadar firma deneyimi, firmanın geçmişten bu güne çalıştığı alan başarı için vaz geçilmez bir önkoşuldur. Kurumların geçmişi onların gelecekteki başarılarının garantisidir. Bu açıdan olaya yaklaştığımızda kurumsal geçmişi olan işletmelerin politik tercihler sonucu kapatılması, yenilerin işi öğrenene kadar mevcut fırsatları zamanında değerlendirememesi zaman kaybından başka bir şey değildir. Ayrıca yeni yatırım yapmak ve yenilik arayışı içinde olmak için ekonomik istikrar ve başarının ödüllendirilmesine gereksinim vardır. Uygun bir yatırım ortamı yoksa mevcut kurumların başarımında yükselme beklemek hayal olur. Nitekim Türkiye genelinde 2000'den bu yana AR-GE harcamaları itibariyle ilk 2500 firma içinde yer alan firma sayısı 2'den 2019 yılı itibariyle 5'e çıkmıştır (TABLO:1). Bu firmalardan dördü özel sektör firmasıdır ve otomotiv yan sanayisi ile dayanıklı tüketim malları sanayisinde çalışmaktadırlar. Satış hasılatları itibariyle birbirine yakın olup aynı sektörde iş yapan yabancı firmalarla karşılaştırıldığında bu firmaların AR-GE yoğunluklarının düşük olduğunu söylemek yanlış olmaz. (TABLO: 2, 3, 4, 5, 6) Devlet destekli olup elektronik alanında çalışan firma ise satış hasılatı itibariyle kendisine benzer yabancı firmalarla karşılaştırıldığında AR-GE yoğunluğu itibariyle çok düşük görünmese de küresel AR-GE yoğunluğunun ortalama %7 dolayında olduğu elektronik sektörü özelinde değerlendirildiğinde oldukça düşük bir yoğunluk sergilemektedir.

Tablo 1: En Fazla AR-GE Yatırımı Yapan 2500 Firma ve Ülkeleri

Ülkeler	2008 Firma Sayısı	2018 Firma Sayısı
Çin	15	507
Hindistan	15	32
İsrail	7	22
Japonya	256	318
G. Kore	22	70
İsviçre	38	59
Tayvan	41	89
ABD	531	768
Avustralya	8	12
Türkiye	2	5

Kaynak: JRC-EC, 2009 ve 2019

Tablo 2: Otomotiv Sektörü Firmalar Arası Karşılaştırma (TOFAŞ örneği)

Firmalar	Ülkeler	Satış Geliri (mil.€)	AR-GE (mil.€)	AR-GE Yoğunluğu %
<i>Toyo Tire</i>	Japonya	3098,7	85.7	2.8
<i>Cheng Shin</i>	Tayvan	3103,8	151.4	4.9
<i>TOFAŞ</i>	Türkiye	3167,8	41.4	1.3
<i>Cooper Standard</i>	ABD	3169,7	107.0	3.4

Kaynak: JRC-EC, 2019

Tablo 3: Otomotiv Sektörü Firmalar Arası Karşılaştırma (FORD OTOMOTİV Örneği)

Firmalar	Ülkeler	Satış Geliri (mil.€)	AR-GE (mil.€)	AR-GE Yoğunluğu %
<i>Hankook Tire</i>	G. Kore	5319,1	128.1	2.4
<i>NHK Spring</i>	Japonya	5366,5	132.6	2.5
<i>Ford Otomotiv</i>	Türkiye	5521,8	93.9	1.7
<i>VDL Groep</i>	Hollanda	5856,2	122.0	2.1

Kaynak: JRC-EC, 2019

Tablo 4: Elektronik Sektörü Firmalar Arası Karşılaştırma (ASELSAN Örneği)

Firmalar	Ülkeler	Satış Geliri (mil.€)	AR-GE (mil.€)	AR-GE Yoğunluğu %
<i>Siltronic</i>	Almanya	1456,7	67.6	4.6
<i>ASELSAN</i>	Türkiye	1494,2	71.9	4.8
<i>NKT</i>	Danimarka	1501,6	81.2	5.4
<i>Hyundai Electronic</i>	G. Kore	1518,9	32.8	2.2

Kaynak: JRC-EC, 2019

Tablo 5: Genel Endüstri Firmalar Arası Karşılaştırma (KOÇ örneği)

Firmalar	Ülkeler	Satış Geliri (mil.€)	AR-GE (mil.€)	AR-GE Yoğunluğu %
<i>KOÇ</i>	Türkiye	26771,5	66.3	0.2
<i>Johnson Controls</i>	İrlanda	27423,6	331.9	1.2
<i>3M</i>	ABD	28615,7	1090,0	3.8
<i>Toshiba</i>	Japonya	29105,8	1319,8	4.5

Kaynak: JRC-EC, 2019

Tablo 6: Ev Aletleri Sektörü Firmalar Arası Karşılaştırma (ARÇELİK Örneği)

Firmalar	Ülkeler	Satış Geliri (milyon €)	AR-GE (milyon €)	AR-GE Yoğunluğu %
<i>Osram Licht</i>	Almanya	4115,0	428.0	10.4
<i>Hisense Home</i>	Çin	4139,3	128,5	3.1
<i>ARÇELİK</i>	Türkiye	4462,4	54.7	1.2
<i>Fortune Brands</i>	ABD	4790,5	43.9	0.9

Kaynak: JRC-IRI, 2019

8. Ne Yapmalı?

Dijital ekonomide kalkınma atılımları yapmanın yolu her şeyden önce bilgisayar ve yazılım için gerekli alt yapıyı oluşturmaktan geçmektedir. Dijital alt yapı kadar dijital becerileri de geliştirmek gerekmektedir. İnternet kullanımı gelişmiş ülkelerde %97 düzeyinde iken gelişmekte olan ülkelerde bu oran %48, Afrika’da %22’dir (UNCTAD- TDR, 2018: vii). Değer zincirlerinin yüksek katma değerli halkalarında üretim öncesi ve sonrası yer almak da bu alt yapıya sahip olmaktan geçmektedir. Dijital platformları düzenlemek ve ulusal pazarlama platformları oluşturmak özellikle e-ticaretten yararlanmak açısından son derece önemlidir. Ulusal veri politikası şu dört soruna göre tasarlanmak zorundadır: veriler kimin mülkiyetinde olabilir; nasıl toplanabilir, kim kullanabilir ve hangi koşullar altında kullanabilir. Hangi veriler egemenlik haklarıyla ilgilidir, yani hangi veriler ülke dışına çıkarılabilir ve ülke yasalarının koruması altında değildir (UNCTAD-TDR, 2018: vii) gibi sorulara açıklık getirilmesi gereklidir. Yaşadığımız çağ bilişim teknolojisinin CAD (bilgisayar destekli tasarım), CAM (bilgisayar destekli üretim) gibi aşamaları geride bırakıp CEM (bilgisayarla bütünleşmiş üretim) aşamasına geçtiği bir çağdır. Bu çağda örneğin 3 Boyut teknolojisi ve robotların yaygın kullanımı üretim ilişkilerinin yeni baştan kurgulanmasını ve dünya üretim örüntüsünün tamamen değişmesini, küreselleşmenin yerleşmeye evrilmesini bile gündeme getirebilir. Önemli olan bu gelişmeleri kavrayacak ve ileriye taşıyacak beşeri sermayeyi ülke genelinde hazır bulundurmaktır. Bu da ancak bilinçli siyasal kadroların önderliğinde, gerekirse devlet desteğiyle kurduculacak büyük firmaların yeni teknolojik fırsatlardan yararlanmalarını sağlamakla mümkündür.

Kaynakça

- Baldwin, R., (2012), “Global Supply Chains: Why they emerged, Why they matter and Where they are going” Fung Global Institute, WP, FGI-2012-1, www.fungglobalinstitute.org
- Brynjolfsson, E., A. McAfee, M.Sorell, F. Zhu (2012), “Scale Without Mass: Business Process Replication and Industry Dynamics”, <http://ssrn.com>
- Coase, R. H., (1937), “The Nature of Firm”, *Economica* 4 (16):386-405.
- Dunning, J., (1995), “Reappraising the Eclectic Paradigm in the Age of Allied Capitalism”, *Journal of International Business Studies*, Vol.26(3).
- Dunning, J., (1998), “Location and the Multinational Enterprise: a neglected factor” *Journal of International Business Studies*, Vol.29 (1).



Erkök Yılmaz, Ş. (2021). Firmalar ve dünya ekonomisi.
Fiscaeconomia, 5(2), 372-389. doi: 10.25295/fsecon.916030

- Erkök Yılmaz, Ş., (2019), "AR-GE Destekleri ve KOBİ'ler", *İktisat ve Toplum*, Yıl:9, Sayı:104:89-99
- Hymer, S. H.,(1968), "The Multinational Corporation and the Law of Uneven Development", *Economics and World Order*, J. N. Bhagwati, McMillan Company, 1972
- Gereffi, G., O. Memedovic, (2003), "The Global Apparel Value Chain: What Prospects for Upgrading by Developing Countries", UNIDO Strategic Research and Economics Branch, Vienna, Austria.
- Kaczmarczyk,P. (2020), "Growth Models and the Footprint of Transnational Capital", MaxPo, Discussion Paper No.20/2 www.ECONSTORE.EU
- Kozul-Wright, R., D. Poon, (2018), "Asian Development after the Asian Drama", WIDER WP, No.135, www.ECONSTORE.EU
- Laperche, B., G. Lefebvre, (2012), "The Globalization of Research & Development in Industrial Corporations: Towards 'Reverse Innovation'? The Cases of GE and Renault", *Journal of Innovation Economics & Management*, 2:53-79, www.cairn.info
- JRC-EC, (2009),*Monitoring Industrial Research: The 2009 EU Industrial R&D Investment Scoreboard*, www.jrc.ec.europa.eu
- JRC-EC, (2019), *EU R&D Scoreboard: The 2019 Industrial R&D Investment Scoreboard*, www.jrc.ec.europa.eu
- UNCTAD, (2005), *World Investment Report (WIR): Transnational Corporations and the Internalization of R&D* <https://unctad.org>
- UNCTAD,(2013), *World Investment Report (WIR): Global Value Chains: Investment and Trade for Development* <https://unctad.org>
- UNCTAD, (2018), *Trade and Development Report (TDR) : Power, Platforms & Free Trade Delusion*, <https://unctad.org>
- Wallerstein, I., (1982), "World Systems Analysis:Theoretical and Interpretative Issues", *World Systems Analysis*, Terence K. Hopkins, I. Wallerstein, vd., Sage Publications, USA.
- WB Group (2019), *World Development Report (WDR): The Changing Nature of Work* www.worldbank.org
- WB Group, (2020), *World Development Report (WDR): Trading for Development in the Age of Global Value Chains*, WBG Flagship Report www.worldbank.org
- WIPO, (2017), *World Intellectual Property Report (WIPR): Intangible Capital in Global Value Chains*, www.wipo.int
- Zingales, L. (2017), "Towards a Political Theory of Firms", *Journal of Economic Perspectives*, Vol.31, No.3, Summer:113-130.



Erkök Yılmaz, Ş. (2021). Firmalar ve dünya ekonomisi.
Fiscaeconomia, 5(2), 372-389. doi: 10.25295/fsecon.916030

Etik Beyanı: Bu çalışmanın tüm hazırlanma süreçlerinde etik kurallara uyulduğunu yazar beyan eder. Aksi bir durumun tespiti halinde Fiscaeconomia Dergisinin hiçbir sorumluluğu olmayıp, tüm sorumluluk çalışmanın yazarına aittir.

Ethics Statement: The author declares that ethical rules are followed in all preparation processes of this study. In case of detection of a contrary situation, Fiscaeconomia has no responsibility and all responsibility belongs to the author of the study.



Erkök Yılmaz, Ş. (2021). Firmalar ve dünya ekonomisi.
Fiscaeconomia, 5(2), 372-389. doi: 10.25295/fsecon.916030

Firms and the World Economy

Şiir ERKÖK YILMAZ

Extended Abstract

Ronald Coase in 1930s observed that firms grew only so long as it was cheaper for them to complete additional parts of the production process in-house. Along with this internalization process growing firms suffered by huge coordination costs. Hymer in 1960s pointed out that the internationalization of production process can be an alternative strategy for the large firms to refrain from the costs of internalization. However, internationalization of production was also subject to trade barriers and transportation costs. From 1980 onwards trade and financial liberalization accompanied by radical technological developments in transportation, information and communication (IC) have reduced the cost of cross-border trade so that internationalization of production became much cheaper than internalization. As a result, firms are less vertically integrated today and the managers prefer outsourcing more jobs than producing them at home. Firms through global value chains (GVC) unbundled their production processes thus changed the geography of jobs and traditional trade patterns. Nowadays large firms named Transnational Corporations (TNC) or superstar firms dominate the international production through global value chains. The decision-making procedure of TNCs affects the restructuring of the global economy. The aim and organization of these chains also determine the hierarchy among the firms. Firms' market power is the outcome of their intangibles assets. These intangible assets consist of patents, royalties, copyrights, design, software, market analysis and data and they specifically belong to the leader firm in GVC. These assets are not easily obtained but derive huge profits for their owners. In order to catch and sustain a competitive advantage firms ought to increase these intangible assets through R&D investments. Recent decades are called as hyper globalization era and the characteristic feature of this era is the hyper competition among large firms through innovation. Larger firms are luckier to carry on R&D activities and to evaluate and commercialize any kind of invention or innovation wherever it has been developed. Firms that successfully diffuse innovations grow faster at the expense of other firms hence a greater concentration takes place even under hyper competition rules. The monopolistic power of the leading firm does not last too long because competitors and new entrants can easily replicate the new product or practices with the help of Information Technology. ICT technologies has enabled the firms to grow faster than they did twenty years ago but these larger firms cannot be assured about their market dominance because of the higher levels of uncertainty and rivalry. Schumpeterian Creative Destruction is working at global level bringing new entrants and new products to the market.

Digital technologies allow firms to scale up and down quickly blurring the traditional boundaries of the firms. New business models such as digital platform firms are evolving from local start-ups to global giants, often with few employees or tangible assets. Digital Platforms operate in adjacent and multisided markets bundling different types of services and expand into other business lines so that the distinction between manufacture and service sectors disappear. Firms or individuals need only a broadband connection to trade goods and services through the platforms. Millions of people- consumers, suppliers, entrepreneurs, investors, inventors, financing agents, employees etc.- who do not live in the same country or region or



Erkök Yılmaz, Ş. (2021). Firmalar ve dünya ekonomisi.
Fiscaeconomia, 5(2), 372-389. doi: 10.25295/fsecon.916030

on the same continent are able to get in touch and to exchange their goods, services, ideas, skill, labour capital on these platforms. The digital platforms provide services free of charge in exchange for user data on one side of the market and financialize the same data on some other side of the same market. Data, like ideas and knowledge, can be used for various purposes and turn into an intangible asset that raises firm's efficiency and competitive advantage.

GVC trade and facilities that ICT bring to the emerging countries helped them to join in international production and to attain higher rates of growth but it is hard to mention about a convergence between the developing and the developed economies. Only the countries which succeeded in transferring the core R&D activities to their territories and upgrading the production processes under their responsibility are ranked among the top economies that monitor the global economy. Since technological developments are carried on by the large firms, government support for the R&D should be directed to the firms which show high R&D intensity. TABLE 1 indicates China's success in this respect. Among the top 2500 R&D investors the number of Chinese firms increased from 12 in 2008 to 500 in 2019. During the same period the number of Turkish R&D investor firms increased from 2 in 2008 to 5 in 2019 and these firms work in the mature industries that are quite stagnant in technological sense. Table 2,3,4,5, and 6 aim to compare the R&D intensities of these five firms with the foreign firms that work in the same industry and approximately have the same net sales revenue. The picture is quite disappointing for Turkish firms. TABLEs indicate that Turkish firms with low R&D intensities are far from catching their global rivals and with these poor R&D performances cannot escalate the upper stages of international production. Turkey has failed to orient the large domestic firms towards promising technological fields of the digitalized world. The political choice of the governments to financially support small manufacturing enterprises instead of larger firms and the absurd high education schooling policy pursued by the governments are the main reasons for this failure. The financial and institutional instability that Turkish economy suffered in recent decades created an unfavourable environment for the investors as well. Struggling for a decisive and inclusive research and innovation policy is compulsory for the political authorities to rescue future generations from unemployment and poverty.

Despite the neoliberal recipes designed for the emerging economies, state intervention is frequently taken place in the developed South (especially in China) where State Owned Enterprises and Sovereign Wealth Funds emerged as new kind of investing corporations. Especially Chinese State-Owned Enterprises ranked among the world's top R&D investors. And the success of these enterprises implies that the late comers' advantage is not a dream. In emerging economies governments should adopt a strategic policy to urge the firms engage in digital economy. The first step in this direction is to provide hard and soft digital infrastructure for the requirements of consumers and enterprises. Digital capabilities are also as important as the digital infrastructure and they can only be raised by lifelong education. Human capital is the key driver to enjoy the opportunities brought by the digital technology. To ease and regulate the establishment of digital platforms is also vital for the developing countries to join in e-commerce. To design and implement a national data policy is also necessary for the expansion of digital platforms. Governments should give financial support to the firms which are rich in human capital and are able to undertake R&D operations. Recent developments in



Erkök Yılmaz, Ş. (2021). Firmalar ve dünya ekonomisi.
Fiscaeconomia, 5(2), 372-389. doi: 10.25295/fsecon.916030

computer-integrated manufacturing can be learned and absorbed only by the firms that are able to evaluate and to respond to the surprising attacks of digital technology.

The Free Trade Doctrine of the Classical Economists: No Unconditional Subscription to Trade Liberalisation¹

Heinz D. KURZ²

Abstract

The paper discusses the views of the British classical economists David Hume, Adam Smith and David Ricardo on international trade and trade liberalisation. While they were in favour of free trade, they did not unconditionally subscribe to the free trade doctrine, but tied it to the condition of free competition. As Adam Smith insisted with regard to the East India Company, a trading monopoly, trade was "ruinous and destructive" to India and several other countries. The German economist Friedrich List insisted that free trade cannot generally be the starting point of economic relationships amongst nations, but only the terminal point, after the nations involved had developed their productive powers and competitiveness.

Jel Codes: B12, B15, B17, B31, F54, F60

Keywords: *East India Company; Free trade; Hume, David; List, Friedrich; Protectionism; Ricardo, David; Smith, Adam; Trade liberalisation*

1. Introduction

In this paper I discuss the views of the British classical economists from David Hume and Adam Smith to David Ricardo on international trade and trade liberalisation. While it is frequently contended that these economists were unconditional subscribers to the free trade doctrine, it is shown that this was not so: free trade was seen to be in principle a good thing, but only if certain conditions were met. The composition of the paper is the following.

Section 2 summarizes briefly crucial elements of what is known as the "mercantilist" doctrine of trade. Section 3 turns to David Hume's view. Section 4 deals with Adam Smith's explanation of trade specialization in terms of absolute cost advantages. Section 5 is concerned with Smith's insistence that free competition is needed for trade to be beneficial to all countries involved and his criticism of the East India Company as a particularly daunting example of the "wretched spirit of monopoly". Section 6 expounds David Ricardo's concept of comparative

¹ Paper given at S. B. College, Changanassery, Kerala in a series of lectures devoted to "25 Years of Liberalisation in India" on February 28, 2017. I should like to thank Professor M. P. Philip and his colleagues for their warm hospitality and fine company during the stay of my wife and me at the College and for the stimulating discussions we had. The responsibility for the contents of this paper is, of course, entirely mine.

² em. o. Univ.-Prof. Dr. University of Graz, [heinz.kurz\(at\)uni-graz.at](mailto:heinz.kurz(at)uni-graz.at)



Kurz, H. D. (2021). The free trade doctrine of the classical economists: No unconditional subscription to trade liberalisation. *Fiscaeconomia*, 5(2), 390-403. doi: 10.25295/fsecon.915001

advantage. Section 7 provides a brief summary account of Friedrich List's critique of the free trade doctrine. Section 8 concludes.

The questions touched upon in this paper include: Is international trade universally advantageous? If not, who are the beneficiaries, who the losers? What kind of negative effects does it entail for whom? How large are these negative effects? Could the beneficiaries compensate the losers? When is the sum total of the benefits smaller than the sum total of costs? On what do benefits and costs depend? Which role does the market form play – from free competition to monopoly? Which factors determine the emerging patterns of specialization between regions and countries? How does technical progress affect these patterns?³

2. Elements of the “mercantilist” view

The historical starting point of investigations into the pros and cons of international trade is the discovery of new worlds and the attempt to compare the different living conditions across the globe and explain their causes. Pioneers in this regard included, for example, John Locke and Charles de Secondat, Baron de Montesquieu. In parallel with the beginning and swift growth of long-distance trade emerged a huge literature, which was then dubbed “mercantilist”, conveying the impression of homogeneity, which, however, did not exist. But there were elements of the doctrine that were widely approved of by many authors and which found one of their most conspicuous expressions in Thomas Mun's (1571-1641) book, *England's Treasure by Forraign Trade*, published in 1621. England's wealth, Mun stressed, increases “wherein wee ... sell more to strangers yearly than wee consume of theirs in value.” This involved a policy of export promotion and import restriction, a policy of privileges and “monopolies” granted to trading companies, the erection of garrisons abroad, and so on.

In book IV of *The Wealth of Nations*, Adam Smith discussed in great detail the “commercial system” and was keen to pull it to pieces.⁴ But a somewhat deeper understanding of the system is possible. Here I refer only to the book by North, Wallis and Weingast (2009), who called mercantilism as the political economy of a “limited access society”. Limited access via privileges, they argue, generates economic rents designed to render elites to cooperate instead of going to war. Coercion in such societies becomes institutionalised, with the unprivileged many just as “pieces upon the chess-board” that can be moved at will. The ruling maxim is “No land without a lord! No man without a lord!” Absolutism is the congenial form of government with the monarch as the monopolist supplier of grants and privileges.

International trade is conceived as a zero-sum power game. It needs to be regulated by means of corporate trading monopolies, backed by administrative and military support. These monopolies are endowed with the rights to territorial acquisitions, to command armies, to build fortresses, to mint money, to make war and peace, to watch over civil and criminal jurisdiction and to levy taxes without political representation of the taxed. Here the maxim is: “Use power to gain plenty! Use plenty to gain power!” Josiah Child expressed it in the

³ In this paper I draw freely on some earlier works written by me alone or in collaboration with others.

⁴ He was not always fair with the mercantilists and in some cases his criticism was ill-conceived. Smith had not understood that the manufacturing sector did not only produce gadgets and trinkets for the rich, but also machines for the entire economy. An industrial policy and the promotion of urbanisation were therefore not a priori bad things, as he was inclined to think.



Kurz, H. D. (2021). The free trade doctrine of the classical economists: No unconditional subscription to trade liberalisation. *Fiscaeconomia*, 5(2), 390-403. doi: 10.25295/fsecon.915001

following way: “Foreign trade produces riches, riches power, power preserves our trade and religion.”

From the mid 17th century onwards trade with the colonies increased greatly in importance. The main focus was the exploitation of natural resources of the colonies, human and other. The Navigation Act of 1651 et seq. gave English vessels a monopoly in carrying goods from and to England. According to the mercantilist doctrine exports of consumption goods ought to be encouraged, whereas exports of domestic raw materials, capital goods and skilled labour ought to be prohibited. The coffers of the king were to be filled with silver and gold, because at times of increasing tensions between greedy nation states, conflicts and wars were imminent and “money is the sinews of war”.

Against this Adam Smith was to put what he called “the obvious and simple system of natural liberty”. It may have been obvious to him, but it certainly was not to the advocates of the “commercial system”, who benefited in numerous ways from the latter (see Kurz 2019).

Smith wished the authoritarian state to be replaced by a modern productive state, which enforced the Rule of law and guaranteed property rights to its citizens, established a state monopoly on legitimate violence subject to parliamentary control, abolished privileges and secured free entry in and exit from markets and professions, prohibited slavery and was engaged in building up a meritorious society. In short, Smith advocated a radical break with the past.

3. David Hume on demonstration effects in a self-equilibrating system

In his *Essays. Moral, Political and Literary* ([1741 et seq.] 1985), David Hume (1711-1776) also wrote about economic issues and put forward ideas that had a great impact on the literature that followed. He did so especially in his essays, “Of refinements in the arts”, “Of the balance of trade” and “Of the jealousy of trade”. His analysis had as its backbone his empirical anthropology he had elaborated in an *A Treatise of Human Nature* ([1739-40] 1882).⁵ In it he pointed out that different environments tend to activate different inclinations and capabilities of man. The unchangeable human nature is the soundboard, the environment the player that makes certain strings of human nature resonate. This feeds back on the environment. While at first the effects are small, their cumulation may involve a fundamental transformation of society. In this context, Hume put also forward his version of the doctrine of the unintended consequences of human action, which was a core doctrine characterising the Scottish Enlightenment.

According to Hume, foreign trade is a most important engine of economic and social change. He referred to two kinds of *demonstration effects* that propel development: (i) In consumption, the exposure to new goods and services is at the root of the emergence of new needs and wants. (ii) In production the acquaintance with new tools, productive resources and methods of production leads to the gradual improvement of technical knowledge and affects the system of production. In his essay “Of commerce”, first published in 1752, he wrote: “Now, according to the most natural course of things, industry and arts and trade increase the power of the sovereign as well as the happiness of the subjects”; he added, however, that “that policy is violent, which aggrandizes the public by the poverty of individuals.” Hence the gains from

⁵ For a summary account of Hume’s contribution to political economy, see, for example, Kurz (2011).



Kurz, H. D. (2021). The free trade doctrine of the classical economists: No unconditional subscription to trade liberalisation. *Fiscaeconomia*, 5(2), 390-403. doi: 10.25295/fsecon.915001

trade may be distributed unevenly amongst the sovereign and the people and between the people because of the use of violence in appropriating the product. The power game was not over with the demise of mercantilism, but continued to exert its impact. "Add to this", he wrote, " that, where the riches are in few hands, these must enjoy all the power, and will readily conspire to lay the whole burthen on the poor, and oppress them still farther, to the discouragement of all industry." A highly uneven distribution of income is bad for society, its innovativeness and growth.

However, on the whole Hume was an optimist and counted upon an unintended by-product of trade. Trade, he argued, induces a process of the civilization of society. Trade is based on communication and helps to reduce prejudice, envy and hate. Those who trade, he famously opined, do not engage in wars – a bold view vis-à-vis the numerous conflicts waged with the force of arms the historian Hume was well aware of. In his optimism he went further and maintained that the commercial society improves morality and increases mutual trust amongst people, despite the fact that selfish and profit-oriented behaviour gained in importance. Hume was clearly one of the most fervent advocates of free trade and a deepening international division of labour and one of the greatest optimists as to socioeconomic progress this was expected to trigger. He strongly opposed the view that poor countries ought to fear rich neighbours. The opposite is true: rich neighbours are financially strong clients buying products from the poor country. Also their technological superiority is no reason of anxiety.

One can learn from them and imitate them, and in case the pressure of competition from their technologically much advanced firms is too strong, one may specialize differently, which is not so difficult in systems in the capital employed consists essentially of circulating or working capital and to a very small degree of fixed capital. It is important to keep the "spirit of industry flying". Hume vigorously rejected the mercantilist view of foreign trade as a zero-sum game. No, he insisted, trade is positive sum game and, in principle, beneficial to all people involved. There may be some losers, but compared to the large number of winners they count for little and may easily be compensated from the huge gains that obtain.

Hume portrayed the economy essentially as a self-regulating system. The mercantilist fear that some economies, especially those that were not possessed of rich mines of gold and silver, such as England, could suffer from a plight of money was totally mistaken, because the "specie-flow mechanism" guaranteed a sufficient provision of the precious metals. If the domestically available quantity of money (specie: precious metals) was larger (smaller) than the quantity needed to keep the price level constant, then according to the *Quantity theory of money*, of which Hume was amongst the pioneers, prices will rise (fall). Now the trade balance of an open economy depends on the domestic money prices compared to the foreign prices. If many domestic prices are smaller (larger), a trade surplus (deficit) will result. This leads to an inflow (outflow) of specie at home (and vice versa abroad). The quantity of money in any one country is endogenous. If the quantity rises (falls), prices will rise (fall) and affect the competitiveness of firms, with the consequence that the trade deficit or surplus will shrink. The system is self-equilibrating. The mercantilist view that a country can only attract specie by promoting exports and curbing imports was wrong. In the long run national wealth is the result of high domestic productivity and the competitiveness of domestic industries and not



Kurz, H. D. (2021). The free trade doctrine of the classical economists: No unconditional subscription to trade liberalisation. *Fiscaeconomia*, 5(2), 390-403. doi: 10.25295/fsecon.915001

of a policy of trade regulations and privileges.

4. Adam Smith on absolute costs and the division of labour

In his magnum opus *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* ([1776] 1976), Adam Smith (1723-1790) shared much of Hume's view on the matter, but not his excessive optimism, and added considerations that deserve to be mentioned. Hume had already argued that international specialization patterns are subject to absolute cost advantages, if no distortions interfere. Smith agreed and added that in conditions of free competition, defined as the absence of notable barriers to entry into and exit from markets, producers are compelled to cost minimize, because otherwise they will be driven out of the market. Costs of production include all material expenditures (means of production and means of subsistence) needed to overcome the "obstacles" (Ricardo) on the way to the wanted products. The deeper the division of labour within an economy and between economies, the larger is the productivity of labour. Since the division of labour is limited by the extent of the markets, free trade, by increasing the size of markets, is in principle productivity enhancing. Like Hume before him, Smith thus advocates a dynamic view of foreign trade and does not restrict his advocacy to static efficiency gains via a reallocation of labour and other productive resources across space: he focuses attention clearly on what nowadays are called dynamically increasing returns.

Smith bases his analysis also on an empirical anthropology concerned with man's properties (see Kurz 2015a). He speculates that there is "a certain propensity in human nature ... to truck, barter, and exchange one thing for another." (WN I.ii.1) He famously adds: "It is not from the benevolence of the butcher, the brewer, or the baker, that we expect our dinner, but from their regard to their own interest. We address ourselves, not to their humanity but to their self-love, and never talk to them of our own necessities but of their advantages." (WN I.ii.2) Even the division of labour is rooted in this disposition to truck and barter: "As it is by treaty, by barter, and by purchase, that we obtain from one another the greater part of those mutual good offices which we stand in need of, so it is this same trucking disposition which originally gives occasion to the division of labour." (WN I.ii.3)

Smith's construction is therefore based on two crucial axioms: 1. The market is a natural form of organising economic affairs, because it reflects natural faculties of man. We might say man is a *homo mercans* or *homo negotians*. 2. Man's well-being depends on the proper exertion of his trucking disposition and thus on the functioning of markets, because they lead to an ever-deeper division of labour, increase labour productivity and raise income per capita, Smith's measure of the wealth of a nation.

The division of labour takes place first within firms between different workers (think of Smith's manufacturing of pins), then between firms, with some firms "outsourcing" certain activities, then between town and countryside and between different regions and eventually between different countries. Smith and his precursors were theorists of globalisation and the associated, always changing network of international specialization. He associated the following advantages with a deepening division of labour on a world scale: (a) gains from specialization, (b) a better utilization of labour and costly machinery, and, most importantly, (c) *induced innovations*, the construction of *machines* that help to abridge labour and the



Kurz, H. D. (2021). The free trade doctrine of the classical economists: No unconditional subscription to trade liberalisation. *Fiscaeconomia*, 5(2), 390-403. doi: 10.25295/fsecon.915001

gradual *mechanisation* of production (see also Kurz 2010).

The market works best and fairest, Smith was convinced, in conditions of free competition. Yet he was also aware of the fact that competition unleashes two kinds of forces: *centripetal* and *centrifugal* ones. Centripetal forces make market prices gravitate towards, or oscillate around, their “natural” levels, characterised by a uniform rate of profits on the capitals invested. There is thus a tendency towards what was later called a *long-period position* of the economic system. Centrifugal forces on the contrary challenge any such position in terms of innovations – new methods of production and new goods or better qualities of known goods. Technological and organisational change enforces the transition to new long-period positions with the new gradually replacing the old, typically following a sigmoid diffusion path.

In the first case the battle of competition is fought in terms of prices and cost of production, given technological and organisational knowledge. In the second case it is fought in terms of the generation and implementation of new knowledge – “improvements” or innovations. In this case competition may be compared to a whip that forces the economic system to reach higher and higher levels of productivity and commodity diversification. The process of socio-economic development is evolutionary. Competition means *rivalry* amongst agents and their economic behaviours. Political economy deals with a *dynamic system* of the production, distribution and use of the wealth of a nation. Domestic and foreign trade are but aspects of the system.

Certain Smithian ideas have been resumed in so-called “new” trade theory within a neoclassical analytical framework, championed amongst others by Paul Krugman (1995). He stressed that due to increasing returns to scale there are significant opportunities to trade between countries exhibiting similar levels of development (so-called “similar-similar trade”). Advantages inherent in specialization are amplified by large-scale production with increasing returns. Autarky equilibria can be shown to be socially inefficient in this case. However, some trade equilibria might be inefficient too or they might be no equilibrium. Yet on the whole, in his view, there is the clear presumption that trade is a good thing under increasing returns.

Increasing returns, he emphasized, typically reinforce, rather than call into question, the view that there are gains from trade.

5. Smith on the “wretched spirit of monopoly”

Smith advocated a system in which large parts of economic life are coordinated via interdependent markets in conditions of free competition. Such a system, he was convinced, favoured “equality, liberty and justice”. He did not argue “that nothing but selfishness is necessary to yield socially beneficial outcomes”. He encountered the dark sides of ruthless selfishness, greed and rapacity in the time in which he lived. He deplored especially “the wretched spirit of monopoly” that permeated the “mercantile system” with its privileges, preferences and concentration of power in a few hands. This system was beneficial to a few at the cost of the many and decelerated economic development.

Smith was aware that an innovator who introduced a new method of production into his business, which helped him to reduce unit costs of production, or who brought a new good to the market, which turned out to be highly wanted, could reap “extra profits” above and beyond the “natural” rate of profits obtained normally in the industry in which he was active.



Kurz, H. D. (2021). The free trade doctrine of the classical economists: No unconditional subscription to trade liberalisation. *Fiscaeconomia*, 5(2), 390-403. doi: 10.25295/fsecon.915001

Such “improvements”, he understood well, gave rise to extraordinary benefits in terms of high rates of profit. But such benefits were typically not lasting, because competitors would imitate the successful innovator and eventually bid down prices until a competitive tendency towards a uniform rate of profits would make itself felt again.⁶ From this case he distinguished sharply the case of a monopoly granted to, and protected by, the state. He insisted:

The constant view of such companies is always to raise the rate of their own profit as high as they can; to keep the market, both for the goods which they export, and for those which they import, as much understocked as they can: which can be done only by restraining the competition, or by discouraging new adventurers from entering into the trade. (WN V.i.e.10)

Such monopolies could not be contested by competitors and therefore had all the rights and opportunities to exploit their privileged position as much as they could. The most important cases were trading monopolies, such as the English East India Company. Smith stated:

Some nations have given up the whole commerce of their colonies to an exclusive company, of whom the colonists were obliged to buy all such European goods as they wanted, and to whom they were obliged to sell the whole of their own surplus produce. It was the interest of the company, therefore, not only to sell the former as dear, and to buy the latter as cheap as possible, but to buy no more of the latter, even at this low price, than what they could dispose of for a very high price in Europe. It was their interest, not only to degrade in all cases the value of the surplus produce of the colony, but in many cases to discourage and keep down the natural increase of its quantity. Of all the expedients that can well be contrived to stunt the natural growth of a new colony, that of an exclusive company is undoubtedly the most effectual. (WN IV.vii.b.22)

Such companies, Smith was convinced, were bad for their home countries, but a disaster for the foreign countries. The rule of such companies in colonies, he explained, was typically violent and cruel. And he was aware of the role of cultural differences between countries such as England and India. Merchants assuming the role of political leaders in a country in which “vaishyas” did not occupy a leading social position of necessity asked for trouble. A fervent advocate of free trade, Smith deplored “the savage injustice of the Europeans [who] rendered an event, which ought to have been beneficial to all, ruinous and destructive to several of those unfortunate countries.” (WN IV.i.32)

Let us listen to two voices from India what happened. The famous judge, Sanskrit scholar and translator of the *Bhagavad Gita* into English, Kashinath Trimbak Telang (1850-1893), opposed the reactionary rule of Lord Lytton as Viceroy in India, sent by the Disraeli government. In a number of papers published in the second half of the 1870s he criticised the British free trade argument, because it ignored the inequality of power between what was euphemistically called the “motherland” and the colony (see also Corbin and Perry 2019). The author endorsed Friedrich List’s doctrine (1841) and advocated a pragmatic approach of protection and trade

⁶ Smith allowed for persistent differentials of profit rates in a number of cases, which we put on one side here; see therefore the discussion in Kurz and Salvadori (1997: chap. 11).



Kurz, H. D. (2021). The free trade doctrine of the classical economists: No unconditional subscription to trade liberalisation. *Fiscaeconomia*, 5(2), 390-403. doi: 10.25295/fsecon.915001

and the establishment of a national system of innovation. Protection of emerging domestic industries was badly needed vis-à-vis the technologically far superior competitors.

Dadabhai Naoroji (1825-1917), the Parsi scholar and eminent Indian politician, in a book published in 1901 and significantly titled *Poverty and Un-British Rule in India* accused the British of teaching free trade, the rule of law and the separation of political power and wealth, but practised precisely the opposite. He rightly pointed out that

As the drain prevents India from making any capital, the British by bringing back the capital which they have drained from India itself, secure almost a monopoly of all trade and important industries, and thereby further exploit and drain India, the source of the evil being the official drain. (1901: 38)

6. David Ricardo and the principle of comparative advantage

Ricardo’s principle of comparative advantage has frequently been misapprehended. This is partly due to the fact that Ricardo’s friend James Mill and his son John Stuart put forward erroneous interpretations that had a lasting impact on the reception of Ricardo’s doctrine (see Sraffa 1930). At the same time it has to be admitted that Chapter VII, “On Foreign Trade”, of the *Principles* (1817) involves a formidable challenge to the reader, because in it all major threads of which the fabric of Ricardo’s analysis consists coalesce and all problems pertinent to the theme under consideration are present in just a few pages. Is there a plain man’s guide to Ricardo’s view on foreign trade? I believe there is. (For the following, see Kurz 2015b and 2017.)

Many interpreters of the principle of comparative advantage have overlooked the fact that in Ricardo’s reasoning merchants and money play crucial roles. Abstracting from them is a source of dire confusion and misunderstanding. However, neglecting the role of money might perhaps be taken to be suggested by the numerical example by means of which Ricardo illustrates the principle at work, his “magic four numbers” (see *Works* I: 135–136), as Paul Samuelson called them. See the tabulation in Table 1.1.

Table 1.1 Ricardo’s four ‘magic’ numbers

<i>Number of men whose labour is required for one year in order to</i>		
<i>produce a given quantity of</i>	<i>Cloth</i>	<i>Wine</i>
In Portugal	9	80
	0	
In England	100	120

From this example Ricardo draws the conclusion that it would be advantageous for England to export cloth in exchange for wine imported from Portugal, and for Portugal to export wine in exchange for cloth from England. In this way “England would give the produce of the labour of 100 men, for the produce of the labour of 80” (*Works* I: 135). So where is money, where are self-seeking agents?

The following remarks are in place. First, there is no presumption that cloth and wine are the



Kurz, H. D. (2021). The free trade doctrine of the classical economists: No unconditional subscription to trade liberalisation. *Fiscaeconomia*, 5(2), 390-403. doi: 10.25295/fsecon.915001

only commodities produced or consumed in the two countries. Secondly, there is no presumption that the trading parties are countries rather than merchants, and that their concern is with amounts of labour and employment rather than monetary profits and prices. The example illustrates only the macro outcome of the micro actions of self-interested agents, especially merchants, to which we now turn. We distinguish between two monetary regimes also mentioned by Ricardo: (i) the case of two non-convertible currencies and (ii) trade under the gold standard.

In case (i), assume that in Portugal there is the Portuguese Real (R) and in England the Pound ($£$). With relative domestic prices being proportional to the relative quantities of labour bestowed upon commodities, as Ricardo argued in the chapter "On Value", the money prices of the amounts of cloth and wine in the two countries are proportional to the quantities of labour spent in producing them. In this case the numbers in Table 1.1 may now be seen to represent Reals or Pounds respectively.

Ricardo was a highly successful stock jobber and surely has quickly seen *arbitrage* opportunities implied by the different *relative* domestic prices of cloth and wine waiting for merchants of the two countries to be exploited. An English merchant, for example, may buy for 100 $£$ a given quantity of cloth at home, ship it to Portugal and sell it there for 90 R . With this sum of money he may then buy $9/8$ units of wine from a Portuguese wine grower, a unit costing 80 R . This quantity of wine he may then ship to England, where he sells it for $(9/8) 120 £ = 135 £$. He thus yields a profit of 35 $£$, which amounts to a rate of profit of 35 per cent on an investment of 100 $£$ over the time it took to carry out his business, that is, export cloth and import wine. (We ignore transportation cost and the like.) Similarly a Portuguese merchant who may buy for 80 R wine, ship it to England, sell it there for 120 $£$ and buy for this sum $6/5$ units of cloth. This he then ships to Portugal and sells it for $(6/5) 90 R = 108 R$. He thus yields a profit of 28 R or a rate of profit of 35 per cent on an investment of 80 R .

In this perspective, the comparative cost doctrine expresses simply the principle of arbitrage. It illustrates the mercantilist motto "to buy cheap and to sell dear"; the principle was known in the business world for a long time. Ricardo at any rate does not appear to have thought that he had made a huge discovery. The remarkable fact in the example given is that while goods are exported and imported, the currencies of the two countries do not cross borders. As Ricardo stressed with regard to a somewhat different, but comparable case: "without the necessity of money passing from either country, the exporters in each country will be paid for their goods" (*Works I*: 138).

When relative domestic prices in England and Portugal change, arbitrage opportunities, and thus merchants' profits, change too. Relative prices are bound to change, because there are non-constant returns to scale in the two sectors of the economies under consideration – the growing of wine and the fabrication of cloth. Wine is a product of agriculture, which is subject to diminishing returns. Cloth, on the contrary, is a product of manufacturing, which according to Adam Smith is subject to what nowadays are called dynamically increasing returns. An aspect of Smith's respective argument is the invention of improved machines, which he considers to result from and at the same time to propel forward the division of labour in a kind of *circulus virtuosus* (cf. Smith, WN I.i.8). Ricardo approved of Smith's respective argument which can be seen when he discusses forces counteracting a fall in the general rate



Kurz, H. D. (2021). The free trade doctrine of the classical economists: No unconditional subscription to trade liberalisation. *Fiscaeconomia*, 5(2), 390-403. doi: 10.25295/fsecon.915001

of profits due to diminishing returns in agriculture. He draws the attention to “the improvements in machinery, by the better division and distribution of labour, and by the increasing skill, both in science and art, of the producers” (*Works I*: 94). An increase in the production of wine in Portugal can therefore be expected to increase costs (i.e. labour) per unit of wine output in Portugal, whereas an increase in the production of cloth in England can be expected to reduce costs (i.e. labour) per unit of cloth output in England. The former effect tends to diminish Portugal’s comparative advantage, while the latter tends to increase England’s. Clearly, the technical conditions of production in the two sectors of the two countries and their output levels are interdependent, with trade flows between the two countries leading to changing expressions of the principle of comparative advantage. The speed at which such changes occur depends, inter alia, on the growth of the two economies, which itself depends on the factors just mentioned and the dynamics of real wages. These considerations obviously apply *cum grano salis* to the case in which forms of technical progress other than those associated with an ever-deeper division of labour contribute to shaping the development of the economies under consideration.

As regards second, third and so on round effects of the impact of trade on an economy’s development and changing pattern of specialization, Ricardo provided only a few general hints. He confined his investigation to an explanation of the working of the principle of comparative advantage for a given state of affairs. But he had laid the groundwork for an analysis of the dynamics of two interdependent economic systems subject to non-constant returns in the various sectors of the economy and different forms of technical progress.⁷ He was also clear that little could be known about the precise shape of returns, future technological progress and the movement of real wages and so on.

Next we turn briefly to the case in which the gold standard applies. The total amount of gold in the world economy comprising only Portugal and England is given and fixed. The four numbers now express the gold prices of given quantities of cloth and wine in autarky in Portugal and England. Both commodities are more expensive in England; therefore Portugal has an absolute advantage with regard to both. Hence goods will be shipped from Portugal to England. In the limit, English producers stop producing both commodities and Portuguese producers meet effectual demands of them in both countries, which, however, is improbable given diminishing returns in wine production. Portugal would have a trade surplus and England a trade deficit, with the consequence that specie (gold) would flow from England to Portugal. The quantity of money in Portugal would thus increase and, according to the quantity theory of money, a version of which Ricardo elaborated, money prices would rise in Portugal and fall in England.⁸ Foreign trade would affect prices and the value of money in the two countries. In a different context Ricardo puts forward a proposition, invoking the specie-flow mechanism; a slight modification of his proposition renders it applicable to our case: “But the diminution of money in one country, and its increase in another, do not operate on the price of one commodity only, but on the prices of all, and therefore the price of wine and cloth will be both

⁷ In his *Graz Schumpeter Lectures*, Neri Salvadori (2019) elaborated on some of Ricardo’s ideas and put forward a fascinating analysis of economic development of two economies tied together via foreign trade.

⁸ It does so quite independently of non-constant returns to scale in both lines of production, which for simplicity we put on one side in the above reasoning.



Kurz, H. D. (2021). The free trade doctrine of the classical economists: No unconditional subscription to trade liberalisation. *Fiscaeconomia*, 5(2), 390-403. doi: 10.25295/fsecon.915001

raised in [Portugal], and both lowered in [England].” (*Works I*: 139–140) The opposite movements of prices in the two

countries gradually undermine Portugal’s absolute cost advantages in both lines of production.

The lop-sided pattern of trade turns out to be unsustainable. The diminution of money in England and its accumulation in Portugal will bring about “such a state of prices”, Ricardo insists, “as would make it no longer profitable to continue these transactions” (*Works I*: 139). As soon as the gold price of one of the commodities produced in England has fallen below the gold price charged in Portugal, trade will be reversed: now England has an absolute cost advantage and will start exporting the product instead of importing it. Which product will that be? On the assumption that relative prices of the two products in the two countries will not be affected by changes in absolute prices, it will be the product in which England had a comparative advantage in the initial situation, which now has turned into an absolute advantage. Trade and the involved redistribution of specie on a world scale takes to the fore the working of the principle of comparative advantage by means of changes in absolute costs.

As regards Ricardo’s Smithian point of view concerning privileges and monopoly positions given to trading companies, see his speeches at the General Court of the East India Company (*Works V*: 478-483).

7. Friedrich List – a critic of the free trade doctrine

In his book *Das Nationale System der Politischen Ökonomie* (The National System of Political Economy), first published in 1841, the German economist Friedrich List (1789- 1846), representative of the older German Historical School, was critical of Smith’s cosmopolitan outlook and the doctrine of free trade that is congenial to it. Under the influence of one of the authors of *The Federalist Papers* and founding father of the United States of America, Alexander Hamilton, List developed his infant industry argument and paved the way to a recurrent tenet of the German Historical School: each nation had special requirements according to its particular circumstances and the attained level of development. List warned sarcastically of the teachings of the free traders:

Any nation which by means of protective duties and restrictions on navigation has raised her manufacturing power and her navigation to such a degree of development that no other nation can sustain free competition with her, can do nothing wiser than to throw away these ladders of her greatness, to preach to other nations the benefits of free trade, and to declare in penitent tones that she has hitherto wandered in the paths of error, and has now for the first time succeeded in discovering the truth.

He was convinced that his was precisely what the British free traders did. He added:

The result of a general free trade would not be a universal republic, but, on the contrary, a universal subjection of the less advanced nations to the predominant manufacturing, commercial and naval power, is a conclusion for which the reasons are very strong.

As against this destiny, he insisted, only a judicious policy of protection coupled with an industrial and educational policy would help:



Kurz, H. D. (2021). The free trade doctrine of the classical economists: No unconditional subscription to trade liberalisation. *Fiscaeconomia*, 5(2), 390-403. doi: 10.25295/fsecon.915001

The system of protection, inasmuch as it forms the only means of placing those nations which are far behind in civilisation on equal terms with the one predominating nation, appears to be the most efficient means of furthering the final union of nations, and hence also of promoting true freedom of trade.

Hence, in his view free trade could not be the starting point, but only the terminal point of a “union of nations”. At first the source of a nation’s true wealth had to be developed, which required the development of its productive powers. Otherwise it would run the risk of becoming easy prey for its superior competitors. Contrary to Smith, List thus argued that the private interests of individuals must be subordinated to the maintenance, completion and strengthening of the nation. List’s teachings fell on fertile ground in many less developed countries, including India and China.

8. Concluding remarks

The classical economists and especially Ricardo have deepened our understanding of the causes and possible effects of international trade. Adam Smith and then David Ricardo, who agreed with the Scotsman whenever he did not say explicitly otherwise, did not unconditionally support free trade. A fervent critic of the East India Company, which in his view was the worst example of what the “wretched spirit of monopoly” could bring about, Smith asked for the establishment and preservation of free competition amongst trading partners. Privileges granted to some firms or parties were detrimental to the interests of the others and ought to be abolished. Free trade, these authors were convinced, was beneficial to all sides, provided it was truly *free*, that is, not contaminated by an asymmetric distribution of political and economic power. Considerable differences in technical and managerial know-how between domestic and foreign producers they did not really consider to be problematic, because with a relatively low fixed capital and a relatively low human capital intensity, and thus low sunk costs in most industries, a redirection of production and change in the pattern of specialization was comparatively easy. Costs of transition in response to the different competitiveness of domestic and foreign firms were relatively low and the specie-flow mechanism system guaranteed a relatively smooth adjustment process. And while the classical authors showed some awareness of the possibility of one country becoming economically dominated by another one through the channels of trade they were optimistic that that this danger was small. It was Friedrich List, who questioned this optimism. He proposed to protect infant industries until they had become competitive and to develop the productive powers of a nation by means of an education and industrial policy. He may thus be called an advocate of a *mixed economy* with a strong public sector that is intimately involved in a social division of labour with the private sector.

References

- Corbin, L. and Perry, M. (eds) (2019). *Free Trade Agreements: Hegemony or Harmony*. Singapore: Springer Nature.
- Hume, D. ([1739-40] 1882). *A Treatise of Human Nature Being an Attempt to Introduce the Experimental Method of Reasoning into Moral Subjects and Dialogues Concerning Natural Religion*. Edited by T. H. Green and T. J. Grose. London: Longmans Green, and Co.



- Kurz, H. D. (2021). The free trade doctrine of the classical economists: No unconditional subscription to trade liberalisation. *Fiscaeconomia*, 5(2), 390-403. doi: 10.25295/fsecon.915001
-
- Hume, D. ([1741 et seq.] 1985). *Essays. Moral, Political and Literary*. Edited by E. F. Miller, Indianapolis: Liberty Fund.
- Krugman, P. (1995). *Development, Geography, and Economic Theory*, Cambridge, MA, and London.
- Kurz, H. D. (2010). Technical progress, capital accumulation and income distribution in classical economics: Adam Smith, David Ricardo and Karl Marx. *European Journal of the History of Economic Thought*, 17(5): 1183–222.
- Kurz, H. D. (2011). Von der “Natur des Menschen” und der “kommerziellen Gesellschaft”. Oder: Über “Nebenwirkungen” und “wirkliche Ursachen”. *Aufklärung und Kritik*, 18(1): 100-126.
- Kurz, H. D. (2015a). Adam Smith on markets, competition and violations of natural liberty. *Cambridge Journal of Economics*, 40(2): 615-638.
- Kurz, H. D. (2015b). David Ricardo: On the art of “elucidating economic principles” in the face of a “labyrinth of difficulties”. *European Journal of the History of Economic Thought*, 22(5): 818–51.
- Kurz, H. D. (2017). A plain man’s guide to David Ricardo’s principle of comparative advantage. In S. Senga, M. Fujimoto and T. Tabuchi (eds), *Ricardo and International Trade*. London and New York: Routledge.
- Kurz, H. D. (2019). Adam Smith über das Merkantil- und das Agrikultursystem. In H. Hansen and T. Kraski (eds), *Das Staatsverständnis von Adam Smith*. Baden-Baden: Nomos. pp. 67-92. <https://doi.org/10.5771/9783845239286-67>
- List, F. (1841). *Das nationale System der politischen Ökonomie*. Stuttgart: Cotta.
- Naorodji, D. (1901). *Poverty and Un-British Rule in India*. London: Swan, Sonnenschein & Co.
- North, D. C., Wallis, J. J. and Weingast, B. R. (2009). *Violence and Social Orders. A Conceptual Framework for Interpreting Recorded Human History*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Ricardo, D. (1951–73). *The Works and Correspondence of David Ricardo*. Edited by P. Sraffa with the collaboration of M. H. Dobb, 11 vols, Cambridge: Cambridge University Press. Cited as Works, vol. number, page number.
- Salvadori, N. (2019). *Ricardo’s Theory of Growth and Accumulation. A Modern View. The Graz Schumpeter Lectures*. London: Routledge. To be published.
- Samuelson, Paul A. (1969). The way of an economist. In Paul Samuelson (ed.), *International Economic Relations: Proceedings of the Third Congress of the International Economic Association*. London: Macmillan, pp. 1–11.
- Smith, A. ([1776] 1976). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, two vols. In the Glasgow Edition of the Works and Correspondence of Adam Smith, eds R. H. Campbell and A. S. Skinner, Oxford: Oxford University Press. Cited as WN, book number, chap. number, section number, paragraph number.



Kurz, H. D. (2021). The free trade doctrine of the classical economists: No unconditional subscription to trade liberalisation. *Fiscaeconomia*, 5(2), 390-403. doi: 10.25295/fsecon.915001

Sraffa, P. (1930). An alleged correction of Ricardo. *Quarterly Journal of Economics*, 44(3): 539–44.

Ethics Statement: The author declares that ethical rules are followed in all preparation processes of this study. In case of detection of a contrary situation, Fiscaeconomia has no responsibility and all responsibility belongs to the author of the study.

Eski ve Yeni Kurumsal Ekole Heterodoks Bir Bakış

A Heterodox View to the Old and New Institutional School

Ecem TURGUT¹, Yeliz Sariöz GÖKTEN², Okyay UÇAN³

Öz

İktisadi düşünce tarihi içerisinde birçok ekol varlık göstermiş ve metodolojik olarak birbirlerinden farklı özellikler sergilemişlerdir. Bazı ekoller, fen bilimlerinde olduğu gibi yer ve zaman koşulu gözetmeden her şartta geçerli olacak genel geçer kanunların ve kuralların ekonominin bilimin temeli olacağını ileri sürmüşler ve matematiği de analizlerinin temeline yerleştirerek amaç haline getirmişlerdir. Bu ekoller ortodoks iktisat akımı bünyesinde değerlendirilmişlerdir. Bazı ekoller ise, ekonominin sosyal bir bilim olduğunu, karşılaşılan sorunların toplumsal karakter taşıdığını dolayısıyla toplumdan bağımsız düşünülmemeyeceğini savunmuştur. Buradan hareketle her şartta ve her zaman diliminde geçerli olacak bir genel geçer kuralların kabul edilemeyeceğini ve matematiğin ekonomi biliminde bir amaç olmaktan ziyade bir araç olarak değerlendirilebileceğini savunmuşlardır. Bu düşünce yapısına sahip ekoller ise heterodoks iktisat akımları olarak değerlendirilmiştir. Heterodoks teori denildiğinde akla ilk gelen ekollerden biri kurumsal iktisattır. Çalışmada kurumsal iktisadın heterodoks mu yoksa ortodoks iktisat akımı içerisinde mi değerlendirilmesi gerektiğine yönelik tartışmalar yürütülecektir. Kurumsal iktisat, iktisadi düşüncenin gelişiminde önemli bir rol oynamaktadır. Kurumsal iktisat, neoklasik iktisadın rasyonel insan, denge, tümdengelim ve soyutlamalara dayalı analizine alternatif olarak iktisadi sistemde kurumların önemine vurgu yapmıştır. Çalışmada Yeni Kurumsalcıların heterodoks iktisat bünyesinde değerlendirilmesi düşüncesine şüphe ile yaklaşılırken, genel olarak Eski Kurumsal iktisadın neoklasik iktisat öğretilerine karşı çıkmalarının etkisiyle heterodoks iktisat akımı kapsamında olduğu değerlendirilmiştir.

Jel Kodları: B15, B25, B52, P26, P48

Anahtar Kelimeler: Kurumsal İktisat, Ana akım İktisat, Ortodoks, Heterodoks

¹ Doktora Öğrencisi, Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi, İktisat Bölümü, ecemtrgt@gmail.com, ORCID:0000-0003-2385-1580

² Doç. Dr., Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi, İktisat Bölümü, veysarioz@hotmail.com, ORCID:0000-0002-6900-9017

³ Prof. Dr., Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi, İktisat bölümü, okyayu@hotmail.com, ORCID:0000-0001-5221-4682

Citation/Atıf: Turgut, E., Sariöz Gökten, Y. & Uçan, O. (2021). Eski ve yeni kurumsal ekole heterodoks bir bakış. *Fiscaeconomia*, 5(2), 404-417. doi: 10.25295/fsecon.891169



Abstract

In the history of economic thought, many schools have existed, and these schools exhibited different characteristics from each other as methodological. Some schools have argued that economics will be the basis of science, and that there are the general laws and rules that will be valid in all conditions regardless of place and time like in physical science, and these schools have placed mathematics as the basis of their analysis and made a goal. These schools have been evaluated within the orthodox economic approach. Some schools argued economics is a social science, and the problems encountered have a social characteristic, so it cannot be considered independent from society. From this point of view, they argued that no general rules that would be valid in every condition, and time. They also argued that mathematics can be considered as a tool rather than a goal in economics. Schools that have this mentality are considered as heterodox economic approaches. Institutional economics is one of the schools that first come to mind, when it is called heterodox theory. In the study, discussions will be made about whether institutional economics should be evaluated within a heterodox or an orthodox economic trend. Institutional economics plays an important role in the development of economic thought. Institutional economics emphasize the importance of institutions in the economic system as an alternative to the analysis of Neoclassical economics based on rational human, equilibrium, deductive and abstraction. In the study, while the idea of evaluating the New institutionalists within heterodox economics is approached with suspicion, it is generally evaluated that Old Institutional economics is within the scope of heterodox economics due to their opposition to Neoclassical economics doctrine.

Jel Codes: B15, B25, B52, P26, P48

Keywords: *Institutional Economics, Mainstream Economics, Orthodox, Heterodox*

1. Giriş

İktisadı genel geçer yasalarla açıklama çabalarının temeli pozitivismeye dayanır. On sekizinci yüzyıldan itibaren bilgiye ulaşmanın tek yolu olarak kabul edilen pozitivismde, bilim ve bilim olmayanı ayırmak adına ölçütler belirlenmeye çalışılmıştır. Bu ölçütlere uymayan bilgilerin de bilimsel olmadıkları kabul edilmiştir. Pozitivismeye dair farklı görüşler mevcut olmakla birlikte en genel hatlarıyla pozitivism şu şekilde özetlenebilir (Beed, 1991: 462-463):

- a) Bilimsel bilgi tek geçerli bilgidir.
- b) Metafizik önermeler, doğa bilimleri dışında kalanlar, değer yargıları ve görüşler geçerli bilgi değildir.
- c) Matematik ve mantık haricinde ampirik veriler tek geçerli bilgi kaynağıdır.
- d) Fizik ve diğer doğa bilimlerinin yöntemleri ile matematik ve mantık aracılığıyla geçerli bilgi elde edilebilir.
- e) Bilimde genellemeler, ilkeler ve teoriler, sadece ampirik verilerden türetilebilir.
- f) Bilimde genellemeler, ilkeler ve teoriler, ampirik veriler ile doğrulanabilir olmalıdır.
- g) Bilimde genellemeler, ilkeler ile teoriler, mantık ve matematik aracılığıyla ifade edilebilmelidir.



Turgut, E., Sariöz Gökten, Y. & Uçan, O. (2021). Eski ve yeni kurumsal ekole heterodoks bir bakış. *Fiscaoeconomia*, 5(2), 404-417. doi: 10.25295/fsecon.891169

h) Normatif görüşler, değer yargıları, inançlar ve görüşler ampirik veri toplama sürecine dahil edilemez.

i) Tüm alanlarda geçerli bilgiye ulaşma yöntemi aynı ve tekdir.

Pozitivizmden hareketle iktisat biliminde de doğa bilimlerinde olduğu gibi tüm toplumları ve koşulları kapsayan, zamandan ve mekândan bağımsız genel geçer yasalar oluşturma çabasına girilmiştir. Bunun bir sonucu olarak iktisatta yöntem tartışmaları alevlenmiş, ortodoks ve heterodoks ayrımı türemiştir.

Ortodoks teori denildiğinde ilk akla gelen ekol kuşkusuz neoklasik iktisattır. Bu ekol diğer doğa bilimlerinde olduğu gibi evrensel, genel geçer yasaları olan bir iktisat yaratma gayretine girmiştir. Bunu yapmak için de fizik biliminin kullandığı genel denge iktisada adapte edilmiş, iktisat ve toplum arasındaki ilişki yerini soyutlamalara, matematiğe ve modellemelere bırakmıştır. Bu bağlamda metodolojik bireycilik, genel denge, rasyonel birey, fayda, görünmez el, serbest piyasa gibi kavramlarla iktisadi olaylar açıklanmaya çalışılmıştır. Yine iktisadın pozitif olması önündeki engelleri kaldırmak adına gelenekler, değer yargıları, adetler, din, ahlak, alışkanlıklar, sınıf ilişkileri ve benzeri bütün toplumsal ilişkiler analiz dışı bırakılmıştır⁴.

Ortodoks iktisatçılar analizlerinde toplumu göz ardı eder. Aslında iktisat sosyal bir bilimdir ve adeta toplumun içine gömülenmiştir⁵. Diğer bir deyişle iktisadi toplumdan bağımsız düşünmek mümkün değildir. Bu doğrultuda heterodoks iktisat, ortodoksların ileri sürdüğü gibi genel geçer, her ortamda, toplumda ve zamanda geçerli bir iktisat teorisinin var olamayacağını ifade eder. Heterodoks iktisadın analizine toplumsal ortam, zevk ve tercihler, dini inanışlar, kültür ve gelenekler, sınıfsal ilişkiler dahil edilmiş böylece iktisat ve toplum arasındaki bağın yeniden sağlanmasına çalışılmıştır. Bu yaklaşımda ana akım iktisadın matematiği iktisat biliminin amacı haline getirmesi ve onu adeta fetişleştirmesi eleştirilmiş; matematiğin ancak analizlerde kullanılabilecek bir araç olabileceği savunulmuştur. Heterodoks iktisadın en bilinen okullarından biri kuşkusuz kurumsal iktisattır.

Kurumsal iktisat, neoklasik ekolün rasyonel bireye, kâr ve fayda maksimizasyonuna, tündengelim ve soyutlamalara dayalı yöntemine karşı çıkarak ekonomide kurumların önemine vurgu yapmıştır. Bununla birlikte kurumsal iktisat kendi içerisinde dallara ayrılmıştır. Yeni Kurumsalçılar, geleneksel kurumcuların neoklasik iktisada tamamen karşı çıkmasını eleştirmiş, bu doğrultuda bir taraftan neoklasik ekolün gerçek dışı varsayımları reddedilirken diğer taraftan bu anlayışın katı çekirdeği korunmaya çalışılmıştır. Kurumsalçılar içerisindeki bu ayrımın bir sonucu olarak kurumsal iktisadın ortodoks mu yoksa heterodoks mu olduğuna yönelik tartışmalar alevlenmiştir.

Bu çalışmada öncelikle heterodoks akımın ve kurumsal iktisadın temel özellikleri ortaya konulacaktır. Ardından Eski ve Yeni Kurumcu okul arasındaki ayrım gözler önüne serilerek Eski-

⁴ Polanyi (1996), karşılıklılık, yeniden dağıtım, hanehalkı ve piyasalardan oluşan iktisadi ilişkilerin neoklasik iktisatla birlikte sadece piyasalara indirgenmediğini ve diğer unsurların göz ardı edildiğini ifade eder. Bkz. Polanyi (1996), *The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Time*, Beacon Press, Boston.

⁵ İktisat ve toplumun birbirinden bağımsız olamayacağı ile ilgili olarak bkz. Holton (2005), *Economy and Society*, Routledge Press, London ve New York, s: 23-47.



Turgut, E., Sariöz Gökten, Y. & Uçan, O. (2021). Eski ve yeni kurumsal ekole heterodoks bir bakış. *Fiscaoeconomia*, 5(2), 404-417. doi: 10.25295/fsecon.891169

Yeni Kurumsalcıların heterodoks olarak değerlendirilip değerlendirilemeyeceğine yönelik tartışmalar yürütülecektir.

2. Ana Akıma Bir Alternatif Olarak Heterodoks İktisat

Heterodoks iktisat, en genel ifadeyle iktisadi analizlerde matematiğin ve tümdengelim in her koşulda ve her durumda tek geçerli yöntem olduğunu iddia eden ana akım teoriye bir meydan okumadır (Lawson, 2006: 492). Heterodoks iktisadın oldukça eski bir geçmişi olmasına rağmen "heterodoks" teriminin ekonomi sözlüklerinde kullanımı görece yenidir. Terim ilk kez 1947'de A. Gruchy'in Modern İktisadi Düşünce adlı eserinde Veblen geleneğinden gelen iktisatçılar için kullanılmıştır (Wrenn, 2007: 98). Dolayısıyla heterodoks iktisadın temellerinin Veblen ekseninde oluşturulduğu ve yerleşik iktisat öğretisine bir alternatif olduğunu söylemek yanlış olmayacaktır. Özellikle 1930-1980 arası dönemde kurumsalcı yazında sık sık heterodoks kavramsallaştırmasına yer verilir.

Heterodoks iktisadın entelektüel temelleri; birikimi, adaleti, sınıf ilişkilerini, cinsiyeti ve ırkı, kökeni kapsayacak şekilde toplumsal ilişkilere, iktisadi ve toplumsal yeniden üretim ilişkilerine, toplumsal faaliyetleri gerçekleştiren aktörlerin ihtiyaç duyduğu mal ve hizmetlerin akışını sağlayan fiili süreçlere dayanmaktadır. Bu ifade ediliş biçimiyle iktisat, toplumsal ve kültürel anlamda insan faaliyetleri ile ilişkilidir (Lee, 2008: 27).

Hetero kavramı çoğulculuk ve farklılık anlamına gelmekte ve bu okullara heterodoks okulları denmesinin temelinde de bu okulların temsilcileri arasında 1960'larda neoklasik-ortodoks yaklaşımlara karşı çıkan iktisatçıların yer alması yatmaktadır. Bu sebeple bu iktisat okullarına alternatif iktisat okulları adı da verilmektedir. Heterodoks kavramı ise monizm yani tekçilik karşıtı olarak kullanılmaktadır (Tomanbay, 2019: 42).

Genel hatlarıyla heterodoks iktisadın temel özellikleri şu şekilde sıralanabilir (Mearman, 2007: 3-4).

- a) İktisadın anlaşılabilmesinde metodoloji önemli bir yere sahiptir.
- b) İnsanların eylemleri toplumsal niteliktedir ve tamamen rasyonel değildir.
- c) Bireysel faaliyetler daha çok kültür, gelenekler, alışkanlıklar ve rutinlerce yönlendirilmektedir.
- d) İktisadi sistemler karmaşık ve öngörülemez olduğu için genel denge modeline şüpheyle yaklaşmak gerekmektedir.
- e) Bireysel teoriler faydalı olsa bile toplu ve kolektif sonuç teorileri de yararlıdır, dolayısıyla hem birey hem de toplum birlikte düşünülmelidir.
- f) Tarih ve zaman önemlidir.
- g) Tüm iktisadi teoriler yanıltıcı olabilir ve çoğulculuk esastır.
- h) Matematiksel ve istatistik tek geçerli yöntem ve diğerlerinden üstün olarak görülmemeli, iktisadi analizler diğer yöntemler ve veri türleri ile de mutlaka desteklenmelidir.
- i) Gerçekler ve değerler birbirinden ayrı düşünülemez.
- j) İktisadi sonuçların belirlenmesinde güç önemli bir yere sahiptir



Turgut, E., Sariöz Gökten, Y. & Uçan, O. (2021). Eski ve yeni kurumsal ekole heterodoks bir bakış. *Fiscaeconomia*, 5(2), 404-417. doi: 10.25295/fsecon.891169

Çalışmanın ilerleyen kısımlarında öncelikle Eski-Yeni Kurumsal ekol ele alınacak ardından da heterodoks iktisadın yukarıda belirtilen özellikleri doğrultusunda bu iki ekolün heterodoks iktisattaki yeri üzerine tartışmalar yürütülecektir.

3. Kurumsal İktisat Üzerine

Kurumsal iktisat, kavramsal olarak 1918’de ilk kez Hamilton tarafından kullanılmıştır. Hamilton kavramı “İktisat Teorisine Kurumsal Yaklaşım” adlı çalışmada kullanmış ardından da kurumsal iktisat kavramı literatürde yerini almıştır. Hamilton bildirisinde, ortodoks teoriye meydan okuma ve alternatif kurumsal bir yaklaşım ortaya koyma gayretine girmiştir. Hamilton Kurumsal iktisadı, kurumlara ve kurumların iktisadi hayattaki etkilerine odaklanan bir düşünce akımı olarak ifade eder (Rutherford, 2004: 40).

Kurumsal iktisat denildiğinde tek bir teoriden bahsetmek mümkün olmamakta, kurum kavramı bazen bireylerin davranışlarını ifade ederken bazen de bireylerin uymaları gereken yasaları ve doğal hakları ifade edecek şekilde kullanılmaktadır. Bazen davranışlar kurumsaldır. Bazen statik değil dinamik analizler, duyguların yerine faaliyetler, bireysel eylemler yerine kitle eylemleri, genel denge analizi yerine yönetim, bırakınız yapsınlar bırakınız geçsinler anlayışındansa kontrol mekanizmalarını benimseyen teoriler kurumsal iktisat içerisinde değerlendirilmektedir (Commons, 1931: 648).

Daha önce de belirtildiği üzere kurumsal iktisadın neoklasik ekol kadar keskin çizgileri bulunmaz. Ancak genel olarak kurumsal iktisadın yöntemi muhalif olmaya ve farklı bir yolda yürümeye razı olmak, evrimci ve bütüncül bir ekonomi anlayışını benimsemek; metafizik, teolojik, ortodoks yaklaşımlarla iktisat yapmak yerine olguları öne çıkarmak, genel geçer yasaları reddetmek, toplumu ve toplumsal süreçleri dikkate almak, genel denge çözümlerinin ve neoklasik yaklaşımın sınırlılıklarının farkına varmak ve toplumsal yapının ortaya konulmasında teknolojinin önemini dikkati almak şeklinde ifade edilebilir (Samuels, 1995: 343-344).

Kurumsal ekol, iktisadi sistemlerin temelinde bireylerin değil kurumların olduğunu, bireyleri bu kurumlardan bağımsız bir biçimde ele almanın olanaksız olduğunu savunur. İnsan zihninin oluşturduğu bir yapı olarak kurumlar görülemez, hissedilemez ve ölçülemezler (North, 2002: 143).

Kurumsal iktisat açısından en önemli kavram kuşkusuz kurumdur. Ancak iktisat literatüründe kurum kavramına ilişkin net bir tanımlama ortaya koyulamamış ve tanımlar çeşitlilik göstermiştir. Kurumsal iktisat denildiğinde akla ilk gelen isim olan Veblen’e göre kurum, örgütsel varlıklar değil fikir kalıplarıdır. O kurumlara erkek egemen düzende ortak olan gelenekler, davranış kurallarından oluşan yerleşik düşünce alışkanlıkları olarak görmez. Aksine Veblen bu toplumsal alışkanlıkların ve geleneklerin evrimini açıklamakla ilgilenmiştir. Kurumların mekaniğini tanımlamakla değil, fikirlerin türetilmesini analiz etmekle ilgilendiği için daha sonraki kurumsalcılardan ayrılmaktadır (Sowell, 1967: 189). Yine Veblen-Ayres-Foster paradigmasına göre kurum, toplumsal olarak belirlenmiş davranış kalıpları dizisi olarak tanımlanmaktadır. Davranış ise toplumun değer yapısı tarafından belirlenmektedir (Bush, 1983: 36). Yeni Kurumsal iktisatçılardan North ise kurumlara, bir toplumdaki oyunun kuralları şeklinde ifade eder. Buna göre kurum insanlar arasındaki etkileşimi şekillendiren ve insanlar tarafından oluşturulmuş kurallar bütünüdür (1995: 54). Benzer şekilde Carden de kurumlara,



Turgut, E., Sariöz Gökten, Y. & Uçan, O. (2021). Eski ve yeni kurumsal ekole heterodoks bir bakış. *Fiscaeconomia*, 5(2), 404-417. doi: 10.25295/fsecon.891169

oyunun kuralları olan ve insanların karşılık vereceği teşvikleri belirleyen resmi kurallar, resmi olmayan kurallar ve bunların uygulanma biçimleri şeklinde ifade etmiştir (2007: 36).

Kurumsal iktisat kendi içerisinde evrimsel bir süreç geçirmiştir. Kurumsal ekolü Eski ve Yeni Kurumcular şeklinde ikiye ayırmak mümkündür. En önemli temsilcileri arasında John Clark, Wesley Mitchell, John Common ve Thorstein Veblen'in bulunduğu Eski Kurumsal iktisat, hem neoklasik hem de Marksist teoriye eleştirel yaklaşır. Bu ekolün temel ilgi alanları arasında kaynak tahsisi, gelir dağılımı, fiyatların ve istihdamın nasıl belirlendiği gibi "iktisadi" analizler değil, bir bütün olarak kurumların evrimi ve ekonomide oynadıkları roldür. Eski Kurumsal iktisatçılar 1918-1947 dönemleri arasında özellikle Amerikan ekonomisinde etkili bir hareket oluşturmuştur. Eski Kurumsalcılar davranışları kısıtlayıcı ve kolaylaştırıcı olarak kurumların rolüne vurgu yapar. Buna göre değerleri, inançları ve tercihleri şekillendirilmede kurumların önemli bir rolü vardır. Ayrıca Eski Kurumsalcılar fayda maksimizasyonu fikrini reddetmekte, toplumsal fenomenlerin ampirik ve eleştirel bir şekilde incelemesine vurgu yapmakta, hakim kurumların işleyişini eleştirel olarak incelemekte ve toplumsal değerlere önem vermektedir (Spithoven, 2019: 441).

Eski Kurumsal iktisadın temeli evrimsel⁶ Darwinci perspektife dayanır. Akımın kurucusu olan Veblen, felsefenin gücünü kullanarak yerleşik iktisadın düşünsel temellerini eleştiri süzgecinden geçirmiş ve onun görünmez el metaforu ya da doğal düzen gibi temel dayanaklarını yıkmaya çalışmıştır. Bu ekol, klasik iktisadın bireyi hedonist bir kalıba sokmasını ve hazcılığı güçlü bir şekilde eleştirmiştir. Çünkü bu düşüncenin iktisadi durağanlaştırdığı belirtmiştir. Veblen'e göre birey toplum zinciri içerisinde ayrılmamalıdır. Aksi takdirde birey etkisizleşir ve iktisadi süreçten soyutlanır (Dura, 2020: 223).

Veblen, statik denge analizleriyle uğraşmak yerine evrim teorisine merak sarmıştır. İktisadın fizik kurallarıyla değil biyolojik kurullarla açıklanması gerektiğini savunur. Ona göre doğa birimleri evrimsel süreci analiz eder ancak neoklasik iktisat metodolojik anlamda evrimci olamaz. İktisadi matematiksel modellerle analiz etmek onu evrimci yapmaz (Veblen, 1898: 375). Veblen'in evrimci görüşü benimsemesinin iki önemli nedeni vardır. Bunlardan ilki, iktisadi statik bir hale getiren genel denge yaklaşımı ile açıklama çabalarıdır. İkinci olarak Veblen'in, toplumsal dünya ile gen ve doğal seçim süreci arasında benzerlik kurmasıdır (Hodgson, 1994: 20).

Eski Kurumsal teori ile yerleşik iktisat olarak da bilinen neoklasik ekol arasında epistemolojik, ontolojik ve metodolojik anlamda önemli farklılıklar bulunmaktadır. Ontolojik olarak neoklasik iktisat, yalnızca tipik ekonomik gücü modellemek uğruna önemli faktörlerin göz ardı edildiği izole bir ekonomik dünya hakkındadır. Eski Kurumsal iktisat ise gerçek hayattaki ekonomi ve toplum hakkındadır. Epistemolojik olarak neoklasik iktisat tümdengelim ile karakterize edilir. Eski Kurumsal iktisat ise yöntem olarak tümevarımı benimser. Ampirik verilere dayanarak trendler gözlemlenir. Metodolojik olarak ise neoklasik ekonomi mikro temellere sahiptir. Genel olarak ekonomideki aktörler veya toplumsal grupları, bireylerin kümeleri olarak yorumlar. Eski Kurumsal iktisat ise net bir biçimde makro yönelime sahiptir. Toplumlar, evrenin

⁶ Evrim düşüncesinin iktisada yansımalarıyla ilgili olarak bkz. Gökten, K. (2006), İktisatta evrim düşüncesi ve evrimci iktisadın teknolojiye yaklaşımı. *Akdeniz Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 6(11), 24-44.



Turgut, E., Sariöz Gökten, Y. & Uçan, O. (2021). Eski ve yeni kurumsal ekole heterodoks bir bakış. *Fiscaeconomia*, 5(2), 404-417. doi: 10.25295/fsecon.891169

ve ortaya çıkan küresel toplumun evrimsel sürecinin bir parçasıdır. Hiçbir toplum bu süreçten kaçamaz ve kendisine ait olan kurumsal yapı da dâhil olmak üzere kendi gelişim aşamasını kabul etmek zorundadır. İktisadi ve toplumsal performans, mevcut kurumsal çerçeveler tarafından belirlenmektedir (Keizer, 2007: 4-5).

Yeni Kurumsal iktisat kavramsallaştırmasını ise ilk olarak Oliver Williamson ortaya atmış ve böylece Eski-Yeni Kurumsalcılar şeklinde ayrıma gidilmiştir (Coase, 1998: 72). 1970'li yıllarda gelişmeye başlayan Yeni Kurumsal iktisat kökenlerini Coase'nin (1937) firma analizine, Hayek'in (1937, 1945) bilgi üzerine yazılarına, Chandler'in (1962) endüstriyel gelişim tarihine ayrıca Simon (1947), Arrow (1963), Davis ve North (1971), Williamson (1971, 1975, 1985), Alchian ve Demsetz (1972), Macneil (1978), Holmström'a (1979) dayanmaktadır. Bununla birlikte en tanınmış temsilcileri Coase, Williamson ve North'tur. Yeni Kurumsal iktisat günlük yaşamı yöneten toplumsal, iktisadi ve politik kurumlarla ilgilenmektedir. Ayrıca Yeni Kurumsal iktisat, eski okulun metodolojik bütüncülüğünü benimsememektedir. Yeni Kurumsal iktisat, açıklamalarını daima bireylerin hedefleri, planları ve eylemleri açısından metodolojik bireyciliği takip etmektedir (Klein, 1998: 457).

Kendinden önceki kurumsalcıların neoklasik teoriyi tersine çevirmek veya değiştirmek için yaptığı birçok girişimin aksine Yeni Kurumsal iktisat, neoklasik teoriyle uyumlu bir teori inşa etme çabasına girmiştir (North, 1993: 1). Kurumsal iktisadın kendi içerisinde farklılaşmasının temeli, neoklasik iktisada bakış tarzlarıyla açıklanmaktadır. Çünkü Eski Kurumsal iktisatçılar, klasik ve neoklasiklerin soyut varsayımlarını açıkça ve tamamen reddederken Yeni Kurumsal iktisatçılar, neoklasik iktisadın varsayımını tamamen reddetmekten kaçınarak onun varsayımlarını değiştirmek ve geliştirmek üzerine odaklanmışlardır (Richter, 2005: 171).

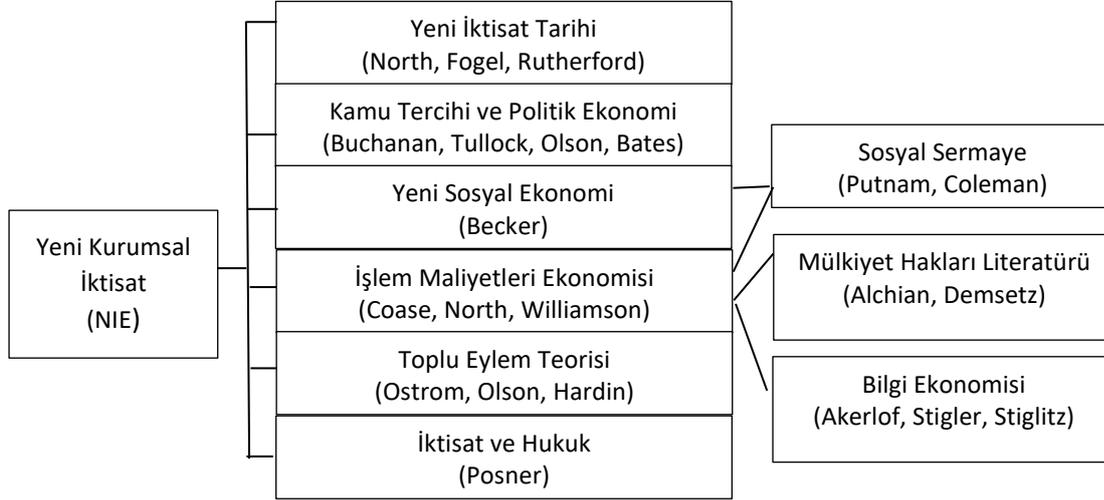
Bu noktada Yeni Kurumsal iktisadın neoklasik iktisat ile benzerliği analizlerine kıtlıkla başlaması ve rekabet varsayımında yatmaktadır. Yeni Kurumsalcılar, ekonomiyi kısıtlamalara tabi bir seçim teorisi olarak görmekte ve kurumların analizinin önemli bir parçası olarak fiyat teorisini kullanmaktadır. Ayrıca onlara göre, görece fiyatlardaki değişiklikler kurumlarda değişimi tetikleyen temel bir güçtür. Yeni Kurumsalcıların neoklasik teoriyi değiştirerek genişlettiği noktalar arasında; rasyonalite varsayımını değiştirmenin yanı sıra, kurumları kritik bir kısıt olarak ele almaları ve kurumlar ile üretim maliyetleri arasındaki bağlantı olarak işlem maliyetlerinin rolünü analiz etmeleridir. Yine iktisadi analize; iktisat teorisini, fikirleri ve ideolojileri dâhil ederek, politik süreci ekonomilerin performansında kritik bir faktör olarak, ekonomilerin farklı performansının kaynağı olarak ve "verimsiz" piyasaların açıklaması olarak modelleyip genişleterek neoklasik teoriye katkıda bulunmuştur (North, 1993: 2).

Daha önce de ifade edildiği üzere metodolojik olarak Yeni Kurumsal iktisat, neoklasik iktisada benzerlik göstermektedir. Dolayısıyla, ontolojik olarak gerçeklik, iktisadi dünyayı oluşturan aksiyomlara göre çerçevelenmekte ve epistemolojik olarak tümdengelim yöntemi kullanılmaktadır. Ayrıca Yeni Kurumsalcılar da tıpkı neoklasikler gibi metodolojik olarak mikro yönelimlidir (Keizer, 2007: 6).

Özetle Yeni Kurumsal iktisat farklı teorisyenlerin ortaya attığı fikirlerin bir araya gelmesiyle ortaya çıkmış bir ekoldür. Buna bağlı olarak da Yeni Kurumsal iktisatçılar her ne kadar ortak noktalar üzerinde buluşsalar da bazı konularda birbirlerinden farklı bakış açılarına sahip

olmuşlardır. Dolayısıyla Yeni Kurumsal İktisat birçok düşünce okulunu bünyesinde barındırır. Yeni Kurumsal ekole ait düşünce okulları ve teorisyenler Şekil 1’de verilmiştir.

Şekil 1: Yeni Kurumsal İktisadın Dalları



Kaynak: Kherallah ve Kirsten, 2002: 114.

Yeni Kurumsal İktisadın dallarını oluşturan bu ekoller ve bunların teorisyenleri bazı konularda neoklasik İktisada ters düşerken bazı konularda onunla benzer düşünürler. Yeni Kurumsalcılar, neoklasik İktisadı özellikle metodolojik ve politik açıdan reddetmişlerdir. Çünkü neoklasik İktisat teorisi, matematiksel formülasyonu ve açıklamayı kolaylaştırmak için rutin olarak görünen ve genellikle hem fiziksel hem de psikolojik açıdan oldukça gerçekçi olmayan varsayımlar benimsemektedir. Neoklasik teorilerde firmaların karşılaştığı talep eğrilerinin sonsuz esnek olması ve girdiler ile çıktılarının sonsuz bölünebilir olması varsayımları Yeni Kurumsalcılar tarafından eleştirilmiş ve gerçek dışı bulunmuştur. Varsayımların fazlasıyla sınırlayıcı olması, İktisat teorisi ile teorinin tanımlamayı ve açıklamayı iddia ettiği ekonomik sistem arasında bir boşluk yaratmaktadır (Posner, 1993: 74-75).

Yeni Kurumsal İktisat, mikro İktisadın genel varsayımlarına gerçeklik katmaktadır. Bireyler eylemlerini, kararlı ve tutarlı bir tercih sıralamasıyla maksimize etmek amacıyla çaba sarf etmektedirler. Ancak kurumsal İktisatçılar bireylerin bilişsel sınırlar, yetersiz bilgi, anlaşmaların izlenmesi ve uygulanmasındaki zorluklardan dolayı bu şekilde davrandıklarını ileri sürmektedir. Analizin temel birimi olarak işlemi kabul eden Yeni Kurumsalcılara göre, değişimi talep eden taraflar bilginin pahalı olduğu bir dünyada işlem maliyetlerinden tasarruf etme çabası içerisine girerken, bazıları fırsatçı davranmakta ve rasyonellik sınırlandırılmaktadır (Powell ve Dimaggio, 1991: 3-4).

Williamson, Yeni Kurumsal İktisat ifadesini kullanarak onu Commons ve Veblen'in öncülük ettiği Eski Kurumsal İktisattan ayırmıştır. Eski Kurumsal Okul, kurumların ekonomik davranışı açıklamada ve etkilemede anahtar faktör olduğunu, ancak çok az analitik titizliğe sahip olduğunu ve neoklasik İktisat çerçevesinin dışında bulunduğunu savunmuştur. Öte yandan neoklasik ekol, kurumların rolünü görmezden gelmiş ve ekonomik birimlerin neredeyse bir

boşlukta faaliyet gösterdiğini varsaymıştır. Yeni Kurumsal iktisatçılar kurumların önemli bir rolü olduğunu kabul etmişler, ancak neoklasik ekole Eski Kurumsalcılar kadar katı yaklaşmamışlardır. Ayrıca kurumların neoklasik iktisat çerçevesinde analiz edilebileceğini savunmuşlardır. Bir diğer ifadeyle Yeni Kurumsal iktisat altında, neoklasik ekonominin mükemmel bilgi, sıfır işlem maliyeti ve tam rasyonellik gibi ekonominin bazı gerçekçi olmayan varsayımları gevşetilmiş ancak kendi çıkarı peşinde koşan birey varsayımına sadık kalınmıştır (Kherallah ve Kirsten, 2002: 111).

4. Sonuç ve Değerlendirme

İktisat literatüründe yöntem tartışmaları her daim vardır. İktisadi ekollerin ortodoks mu yoksa heterodoks mu oldukları daha çok neoklasik senteze yakınlığı veya uzaklığına bakılarak karar verilir. Kurumsal iktisadın Eski ve Yeni Kurumsal iktisat şeklinde iki gruba ayrılması ve ortaya çıkan metodolojik farklılıklar iktisat yazınının ilgisini çekmiş ve söz konusu ekollerin ortodoks mu, heterodoks mu olduklarına yönelik tartışmalar alevlenmiştir.

Kurumsal iktisat neoklasik iktisadi düşünce akımına karşı bir akım olarak doğup gelişmiş, adeta ana akım olacak kadar da benimsenir. Kurumsalcılar iktisat biliminin temelinde bireyler yerine kurumları yerleştirirken sosyoloji ve psikoloji gibi diğer sosyal bilimlerden de yararlanmaktadır. Hemen hemen tüm kurumsalcılar kurum kavramı üzerine odaklanmış olsa da genel geçer bir kurum kavramının tanımına ve kapsamına yönelik bir uzlaşya varılamamıştır.

Kurumsalcılar genel olarak neoklasik öğretinin ileri sürdüğü denge olgusuna ve bırakınız yapınlar varsayımına karşı durmuşlar ve onun yerine iktisadi sistemlerin açık ve dinamik bir yapıya sahip olmasının gerekliliği ile ekonomide denetimin zorunluluğuna vurgu yapmışlardır. Bu savunu, kurumsal iktisadın yerleşik iktisada yönelttiği ve böylelikle bu iktisada karşı geldiği en önemli eleştirilerden biri olmuştur. Bu durum kurumsal iktisadın heterodoks iktisat olarak kabul edilmesinin önemli bir gerekçesidir.

Ayrıca neoklasik ekolde ekonomik yapının çözümlenmesine yönelik kurulan modellerde *ceteris paribus* varsayımıyla birçok faktör sabit varsayılmıştır. Bu durum kurumsalcılar tarafından; tüketicilerin zevk ve tercihleri, toplumsal yapının özellikleri, dini inanışlar gibi ekonomi üzerinde fazlasıyla önemli olan unsurların devre dışı bırakılmasına neden olduğu ve böylelikle doğru sonuçlara ulaşılmasını engellediği, ekonominin durağan hale gelmesine neden olduğu nedeniyle eleştirilmiştir. Buna ek olarak neoklasik ekolün en önemli aksiyomlarından biri olan bireylerin rasyonel olduğu varsayımına da eleştirel yaklaşmışlardır. Çünkü insanların gerçek hayatta tamamen kendi çıkarlarını düşünerek hareket etmediğini ve dolayısıyla sınırlı rasyonelitenin geçerli olduğunu savunmuşlardır. Eski Kurumsal iktisatçıların, neoklasik teorinin en temel varsayımlarını eleştirmeleri ve iktisadi sosyal bir bilim olarak kabul etmeleri, iktisatta evrimsel bir sürecin var olduğu savunu Eski Kurumsal iktisadın heterodoks kapsamında değerlendirilmesi gerektiğini doğrulamaktadır. Yine Kurumsalcıların heterodoks bir iktisat okulu olduğunun en önemli kanıtlardan bir diğeri de neoklasik teorinin üzerine kurulmuş olduğu hazcılığın reddedilip bireylerin davranış ve tercihlerinin oluşmasında geleneklerin, alışkanlıkların belirleyici olduğu vurgusudur. Bu açıklamalar ışığında kurumsal iktisadın ve özellikle Eski Kurumsal iktisadın heterodoks iktisat olarak değerlendirilmesi doğru olacaktır.

Yukarıda sayılan durumlara karşın Yeni Kurumsal iktisadın, ana akım öğretiye karşı bazı varsayımları reddederken bazılarını kabul etmesi Yeni Kurumsal iktisadın heterodoks bir iktisat



Turgut, E., Sariöz Gökten, Y. & Uçan, O. (2021). Eski ve yeni kurumsal ekole heterodoks bir bakış. *Fiscaeconomia*, 5(2), 404-417. doi: 10.25295/fsecon.891169

okulu olup olmadığına dair şüpheler barındırmaktadır. Örneğin Yeni Kurumsal iktisat, neoklasik öğretinin kıtlık ve rekabet gibi kavramlarını benimsemiş, mikro analizler yapmış ancak rasyonellik ve tam bilgi gibi gerçek dışı varsayımlarını reddetmiştir. Son olarak Yeni Kurumsalcılar, devletin iktisadi hayattaki sınırlı rolü ve fonksiyonları olduğunu savunmuşlardır. Dolayısıyla Yeni Kurumsalcılar, neoklasik teoriyi tamamen eleştirip terk etmek yerine, bazı noktalarda onunla uzlaşmış ve neoklasik ekolün katı çekirdeği içerisinde ayrılmamışlardır. Yeni Kurumcu iktisadın adeta kurumcu iktisat ile neoklasik teori arasında bir köprü kurduğu ve iki ekolü uzlaştırmaya yönelik adımlar attığı söylenebilir. Bu açıdan Yeni Kurumsal iktisadın heterodoks bir iktisat okulu olduğu savına şüpheli yaklaşılması gerekmektedir.

Kaynakça

- Beed, C. (1991), "Philosophy of Science and Contemporary Economics: An Overview", *Journal of Post Keynesian Economics*, 13(4), 459-489.
- Buğra, A. (2003), *İktisatçılar ve İnsanlar*. İstanbul: İletişim Yayınları.
- Bush, P. D. (1983), "An Exploration of the Structural Characteristics of a Veblen-Ayres-Foster Defined Institutional Domain", *Journal of Economic Issues*, 17(1), 35-66.
- Carden, A. (2007), "Christian Ethics, Formal Institutions, and Economic Growth", *American Review of Political Economy*, 5(1), 34-53.
- Coase, R. (1998), "The New Institutional Economics", *The American Economic Review*, 88(2), 72-74.
- Commons, J. R. (1931), "Institutional Economics", *American Economic Review*, 21, 648-657.
- Dura, Y. C. (2020), Asıl ve Yeni Kurumsal İktisat: Farklılıklar ve Benzerlikler Üzerine Bir Çözümleme. Aktan, C. C. (Editör). *Kurumsal İktisat, Kurallar ve Kurumların İktisadi Gelişme Açısından Önemi*. İzmir. SOBİAD Hukuk ve İktisat Araştırmaları Merkezi Yayınları, 216-261.
- Gökten, K. (2006), "İktisatta Evrim Düşüncesi ve Evrimci İktisadın Teknolojiye Yaklaşımı", *Akdeniz Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 6(11), 24-44.
- Hodgson, G. M. (1994), Precursors of Modern Evolutionary Economics: Marx, Marshall, Veblen and Schumpeter. R. W. England (ed), *Evolutionary Concepts in Contemporary Economics* içinde, The University of Michigan Press, 9-35.
- Holton, R. (2005), *Economy and Society*. London and New York: Routledge Press.
- Keizer, P. (2007), The Concept of Institution in Economics and Sociology, A Methodological Exposition. *Utrecht School of Economics Tjalling C. Koopmans Research Institute, Discussion Paper Series*, 07-25.
- Kherallah, M. & Kirsten, J. F. (2002), "The New Institutional Economics: Applications for Agricultural Policy Research in Developing Countries", *Agrekon*, 41(2), 110-133. doi: 10.1080/03031853.2002.9523589
- Klein, P. G. (1998), "New Institutional Economics", *Available at SSRN 115811*, 456-489.



Turgut, E., Sariöz Gökten, Y. & Uçan, O. (2021). Eski ve yeni kurumsal ekole heterodoks bir bakış. *Fiscaeconomia*, 5(2), 404-417. doi: 10.25295/fsecon.891169

- Lawson, T. (2006), "The Nature of Heterodox Economics", *Cambridge Journal of Economics*, 30, 483–505. doi:10.1093/cje/bei093
- Lee, F.S. (2008), "Heterodox Economics", *The Long Term View*, 7(1), 23-30.
- Mearman, A. (2007), "Teaching Heterodox Economics Concepts", *Handbook for Economics Lecturers*, 5, 1-40.
- North, D. C. (1993), "The New Institutional Economics and Development", *Economic History*, 9309002, 1-8.
- North, D. C. (1995), "The New Institutional Economics and Third World Development", *The New Institutional Economics and Third World Development*, 41-57.
- North, D. (2002), *Kurumlar, Kurumsal Değişme ve Ekonomik Performans*. Çeviren Gül Çağalı Güven, 1. Baskı, Sabancı Üniversitesi Yayınları, İstanbul.
- Polanyi, K. (1996), *The Great Transformation, The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Time*, Beacon Press, Boston.
- Posner, R. A. (1993), "The New Institutional Economics Meets Law and Economics", *Journal of Institutional and Theoretical Economics (JITE)*, 149(1), 73-87.
- Powell, W. W. & Dimaggio, P. J. (1991), *The Institutionalism in Organizational Analysis*. Chicago: University of Chicago Press.
- Richter, R. (2005), "The New Institutional Economics: Its Start, Its Meaning, Its Prospects", *European Business Organization Law Review*, 6, 161-200.
- Rutherford, M. (2004), "Institutional Economies at Columbia University", *History of Political Economy*, 36(1), 31-78.
- Samuels, W. (1995), "The Making of a Relativist and Social Constructivist: Remarks upon Receiving the Veblen-Commons Award", *Journal of Economics Issues*, 29(1), 343-358.
- Sowell, T. (1967), "The Evolutionary Economics of Thorstein Veblen", *Oxford Economic Paper*, 19(2), 177-198.
- Spithoven, A. (2019), "Similarities and Dissimilarities between Original Institutional Economics and New Institutional Economics", *Journal of Economic Issues*, 53(2), 440-447. doi: 10.1080/00213624.2019.1594532
- Tomanbay, M. (2019), "İktisadi Düşüncenin Gelişimi ve İktisat Okulları", *Ufuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 8(15), 31-45.
- Veblen, T. B. (1898), "Why is Economics not an Evolutionary Science?", *The Quarterly Journal of Economics*, 12(4), 373-397.
- Wrenn, M. (2007), "What is Heterodox Economics? Conversations with Historians of Economic Thought", *Forum for Social Economics*, 36(2), 97-108. doi: 10.1007/ s12143-007-9002-5



Turgut, E., Sariöz Gökten, Y. & Uçan, O. (2021). Eski ve yeni kurumsal ekole heterodoks bir bakış.
Fiscaeconomia, 5(2), 404-417. doi: 10.25295/fsecon.891169

Etik Beyanı: Bu çalışmanın tüm hazırlanma süreçlerinde etik kurallara uyulmuştur. Aksi bir durumun tespiti halinde Fiscaeconomia Dergisinin hiçbir sorumluluğu olmayıp, tüm sorumluluk çalışmanın yazarlarına aittir.

Yazar Katkıları: Ecem TURGUT, çalışmanın tüm bölümlerinde özellikle de çalışmanın şekillenmesi aşamasında katkı sağlamıştır. Yeliz SARIÖZ GÖKTEN, çalışmanın tüm bölümlerinde özellikle de revizyon aşamasında çalışmaya katkı sağlamıştır. Okyay UÇAN ise çalışmanın tüm bölümlerinde özellikle de çalışmanın kontrol aşamasında çalışmaya katkı sağlamıştır. Çalışmada 1. yazarın katkı oranı: %35, 2. yazarın katkı oranı: %35 ve 3. yazarın katkı oranı %30'dur.

Çıkar Beyanı: Yazarlar arasında çıkar çatışması yoktur.

Teşekkür: Yayın sürecinde katkısı olan hakemlere ve editör kuruluna teşekkür ederiz.

Ethics Statement: Ethical rules were followed in all preparation processes of this study. In case of detection of a contrary situation, Fiscaeconomia has no responsibility and all responsibility belongs to the authors of the study.

Author Contributions: Ecem TURGUT has contributed to all parts of the study, especially in the shaping of the study. Yeliz SARIÖZ GÖKTEN contributed to all parts of the study, especially during the revision process. Okyay UÇAN has contributed to all parts of the study, especially in the control process of the study. Contribution rate of the first author in the study: 35%, contribution rate of the second author: 35% and contribution rate of the third author is 30%.

Conflict of Interest: There is no conflict of interest between the authors.

Acknowledgement: We thank the referees and editorial board who contributed to the publishing process.



Turgut, E., Sariöz Gökten, Y. & Uçan, O. (2021). Eski ve yeni kurumsal ekole heterodoks bir bakış. *Fiscaeconomia*, 5(2), 404-417. doi: 10.25295/fsecon.891169

A Heterodox View to the Old and New Institutional School

Ecem TURGUT, Yeliz SARIÖZ GÖKTEN, Okyay UÇAN

Extended Abstract

The basis of efforts to explain the economy with generally valid laws is based on positivism. Since the eighteenth century, positivism is accepted as the only way to access information, and criteria are determined in order to distinguish between science and non-science. While the information that meets these criteria is considered being scientific, on the contrary, information that does not meet the criteria is regarded unscientific. Based on positivism, an effort has been made to formulate laws that cover all societies and conditions, sovereign of time and space in economics as well as in natural sciences. Thus, the orthodox and heterodox distinction appeared while the discussions began that method in economics.

When it comes to orthodox theory, the first thing that comes to mind is neoclassical economics. Orthodox theory, as in other natural sciences, has attempted to create an economy that has universal and generally valid laws. In this direction, physics is taken as an example, economics is tried to be placed within the framework of general equilibrium, thus ignoring the relationship between economy and society, but instead abstractions, mathematics and modeling are included in economics. Accordingly, economic events have been explained with concepts such as general equilibrium, rational individual, utility, invisible hand, and free market. In order to remove the obstacles in front of the positive economics; value judgments, customs, religion, morality, habits, class relations and all similar social relations are excluded from the analysis. In this direction, the heterodox economic movement emerged and made strong criticisms of the Orthodox approach. Heterodox approaches stated that an economic theory that is valid in every environment, society and time as orthodoxes claim cannot exist. Heterodox economists, by including tastes and preferences, religious beliefs, culture and traditions, and class relations in their analysis, brought up the importance of society in terms of economics. In the history of economics, many schools have fallen into the distinction between orthodox and heterodox stream, and this issue has become a subject of controversy in the literature. One of the most important of these schools has been institutional economics.

Institutional economics emphasized the importance of institutions while opposing the method of the neoclassical school based on rational human, profit and utility maximization, deduction and abstraction. In addition, institutional economics is divided into two different branches as Old and New Institutional economics. The New Institutionalists have criticized the traditional institutionalists' total opposition to neoclassical economics. While rejecting the unrealistic assumptions of the neoclassical school, also tried to preserve the solid core of neo-classics. As a result of this distinction among institutionalists, discussions about whether institutional economics are orthodox or heterodox have been constantly on the agenda in the economic literature. In this respect, while some economists evaluate institutional economics within the heterodox economy stream, some economists approached the issue suspiciously. In this direction, first, the basic features of heterodox approach and institutional economics have been revealed in this study. Afterwards, the distinction between the Old and the New



Turgut, E., Sariöz Gökten, Y. & Uçan, O. (2021). Eski ve yeni kurumsal ekole heterodoks bir bakış. *Fiscaeconomia*, 5(2), 404-417. doi: 10.25295/fsecon.891169

Institutionalist school is exposed and discussions are made about whether the Old-New Institutionalists could be considered as heterodox.

While institutionalists generally opposed the balance and laissez-faire assumption suggested by neoclassical, they emphasized the necessity of an open and dynamic structure of economic systems and the necessity of control in the economy. This has been one of the most important criticisms of institutional economics to mainstream economics. Therefore, as a result of the evaluation made within the study, these features are seen as an important reason for the acceptance of institutional economics as heterodox economics.

In addition, while many factors are accepted as constant with the assumption of *ceteris paribus*, in the models established for the analysis of the economic structure in the neoclassical school, that these factors can be effective in terms of the relationship between variables has been ignored. It has been criticized by institutionalists for eliminating the factors that are extremely important in the economy such as the tastes and preferences of consumers, the characteristics of the social structure, and religious beliefs and thus preventing the achievement of correct results and causing the economy to become stagnant. In addition, they are critical of the idea that individuals are rational, one of the important assumptions of neo-classics. Because they argued people do not act entirely on their own interests in actual life and therefore limited rationality is valid. Old Institutional economists criticize the most basic assumptions of neoclassical theory and accept economics as a social science, and the assumptions that economics cannot be considered independent of society confirm that Old Institutional economics should be evaluated within the scope of heterodox. In addition, Institutionalists refuse hedonism based on neoclassical theory and emphasize that traditions and habits are determinants in the formation of individuals' behaviors and preferences, which confirms that the Old Institutional Economics should be evaluated in a heterodox trend. In the light of these explanations, it would be correct to consider institutional economics and especially Old Institutional economics as heterodox economics.

Unlike the old institutionalists, the New Institutional Economics rejecting some assumptions and accepting others against mainstream doctrine. For this reason doubts arise whether the New Institutional Economics is a heterodox school of economics. For example, the New Institutional Economics adopted neoclassical concepts such as scarcity and competition, conducted micro-analysis but rejected its unrealistic assumptions such as rationality and perfect knowledge. Finally, the New Institutionalists argued that the state should have a limited role in economic life. Therefore, instead of completely criticizing and abandoning neoclassical theory, the New Institutionalists came to terms with it at some points and did not leave the solid core of the neoclassical school. At this point, it would not be wrong to say that the New Institutional Economics established a bridge between institutional economics and neoclassical theory and took steps to reconcile the two schools. In this respect, it would be the best decision to be suspicious of the argument that the New Institutional Economics is a heterodox school of economics.

Feminist İktisadın Türkiye'deki Seyr-ü Seferi ve Serencamı: Lisansüstü Tezler Üzerinden Bir Okuma

Traces of Feminist Economics in Turkish Akademia: An Analysis Through Graduate Thesis

Ebru IŞIK¹, Ufuk SERDAROĞLU²

Öz

Bu çalışmanın amacı, feminist iktisadın seyr-ü seferini ve serencamını 1990-2020 yılları için lisansüstü tezler üzerinden okumaktır. Bu doğrultuda, değerlendirmeye alınan iki yüz yüksek lisans ve doktora tezi, hangilerinin feminist iktisadın özelliklerini taşıdığını belirleyebilmek amacıyla, biçim ve içerik yönünden detaylı olarak irdelenmiştir.

Jel Kodları: A13, B54, J16.

Anahtar Kelimeler: Feminist İktisat, Kadın, Toplumsal Cinsiyet, Feminizm.

Abstract

The goal of this study is to trace feminist economics in Turkey for the period of 1990-2020 through the graduate thesis in academia. To explore the traces of feminist economics through the qualifications of feminist economics, two hundred M.A. and Ph.D. thesis in academia are examined in detail in the sense of thier form and content.

Jel Codes: A13, B54, J16.

Keywords: Feminist Economics, Women, Gender, Feminism.

¹ Arş.Gör. Dr. Sinop Üniversitesi Boyabat İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Gayrimenkul Geliştirme ve Yönetimi Bölümü- eikutuk@sinop.edu.tr. ORCID: 0000-0001-6001-527X

² Prof.Dr. Gazi Üniversitesi İ.İ.B.F. İktisat Bölümü Emekli Öğretim Üyesi. ufserdaroglu@gmail.com. ORCID: 0000-0003-4545-1393

1. Giriş

Feminist iktisadın Türkiye'deki seyr-ü seferini ve serencamını 1990-2020 yılları arasında Türkiye'de üretilen lisansüstü tezler üzerinden okuyabilmek ve istikbaline ilişkin çıkarımlarda bulunabilmeyi amaçladığımız çalışmamızda, bu amacı gerçekleştirebilmek için öncelikle feminist iktisadın meramının ne olduğunun ortaya konulması ve incelenecek tezlerin bu meramı ne derece yansıttığının irdelenmesi gerektiğini düşündük.

Bu gereklilik doğrultusunda feminist iktisadın meramını ortaya koymaya çalıştığımız ilk kısımda aynı zamanda feminist iktisadın diğer ülkelerdeki seyr-ü seferini ve feminist iktisadın tarihçesini kısaca aktarmaya çalıştık. İkinci kısımda feminist iktisadın Türkiye'deki seyr-ü seferini ortaya koyabilmek adına 1990-2020 yılları arasında 'iktisat', 'çalışma ekonomisi' ve 'kadın çalışmaları' alanlarında üretilmiş lisansüstü tezleri içerik ve biçim yönünden, feminist iktisadın meramını göz önüne alarak irdledik. Üçüncü kısımda ise feminist iktisadın istikbaline ilişkin çıkarımlarda bulunabilmek adına ikinci kısımda detaylı olarak irdelenen tezlere ilişkin bulgularımızı yorumladık. Sonuç bölümünde ise çalışmamızın genel çıkarımlarına ve feminist iktisadın Türkiye'deki istikbaline ilişkin temennilerimize yer verdik.

2. Feminist İktisadın Meramı: Kavramsal ve Kuramsal Arka Plan

Toplumsal cinsiyet farkındalığını iktisada içkinleştirme çabalarının ürünü olarak da tanımlayabileceğimiz 'feminist iktisat', iktisat³ gibi eril yapılandırılmış bir disiplinin feminizm ile sarsıcı buluşması olarak nitelenebilir. Bu ise marjları oldukça katı duvarlarla örülmüş olan - özellikle ana-akım (adam-akım⁴)- iktisadın bu marjlarını esnetmekten öte yıkmak anlamına gelmektedir. Böylesi bir adlandırmanın iktisat literatüründe kendine yer bulabilmesi dahi iktisat disiplini için oldukça büyük bir dönüşümdür. Nitekim egemen iktisat anlayışı olan adam-akım iktisat yaklaşım(lar)ınca kurgulanmış katı sınırlar çerçevesinde yalnızca piyasa ile sınırlı analizler ortaya koyan bir disiplin olarak iktisat, diğer toplumsal disiplinlere kıyasla gecikmeli ve gönülsüzce de olsa, ancak 1990'dan sonra kapılarını feminist bakışa ve toplumsal cinsiyet analizlerine aralayabilmiş, böylece disiplinler arası bir nitelik taşıyan feminist iktisat, iktisat literatüründe kendine yer bulmaya başlamıştır. Feminist iktisat kavramsallaştırmasının sözü edilen marjları yıkma sürecinin kavranabilmesi için, öncelikle feminist iktisadın iktisat literatüründeki seyr-ü seferine kısaca göz atmak yararlı olacaktır.

60'lı yıllardan itibaren genellikle kadın bakış açısını da içerecek biçimde ekonomiyi irdelemek yerine, ekonomide kadını inceleyen⁵, bir başka ifadeyle kadınların işgücüne katılımı, işgücü piyasasında cinsiyetçi ayrımlar, eviçi üretim, çocuk ve yaşlı bakımı gibi konuları, kadınları öznenen ziyade nesne konumunda sadece betimleyici biçimde ele alarak irdleyen bazı

³ Bu çalışmada iktisat ve ekonomi sözcüklerinin Türkçe'de eş anlamlı kullanılmasının yarattığı karmaşanın engellenmesi adına Buğra 'dan esinlenilerek bu iki sözcük farklı anlamlarda kullanılmıştır. 'İktisat (*economics*)' sözcüğü disipline karşılık gelecek biçimde, 'ekonomi (*economy*)' sözcüğü ise bu disipline konu olan insan faaliyetlerini ve bu faaliyetler ile kuramların oluşturduğu bütüne referansla kullanılmıştır (2005:26).

⁴ İlgili literatürde egemen iktisat anlayışına (özellikle neo-klasik iktisada) karşılık gelen ana-akım (main-stream) iktisat adlandırması kullanılmaktadır. Bu çalışmada ise egemen iktisat anlayışlarının eril toplumsal cinsiyetçi yanlılıklarını da vurgulamak adına ilgili feminist iktisat literatüründeki kullanımına paralel bir biçimde, ana-akım iktisat yerine adam-akım (male-stream) iktisat adlandırılmasının kullanılması tercih edildi (Bergmann 1990; Pujol 1992; Nelson 1992; Seiz 1993).

⁵ Kuiper ve Sap (1995)'in bu tespitleri, iktisat disiplini kadının konumuna ilişkin olarak yapılan çalışmaları, 'kadın çalışmaları' ve 'kadın üzerine yapılan çalışmalar' olarak ayrıştırılabilmesi ve böylece bu çalışmalardan hangilerinin feminist iktisat kapsamına alınabileceği konusunda bu çalışmamızda bizim için yol gösterici olmuştur.



Işık, E. & Serdaroğlu, U. (2021). Feminist iktisadın Türkiye’deki seyr-ü seferi ve serencamı: Lisansüstü tezler üzerinden bir okuma. *Fiscaoeconomia*, 5(2), 418-453. doi: 10.25295/fsecon.919618

çalışmalara, iktisat literatüründe rastlanmaktadır (Strober, 1994).⁶ Lakin yukarıda da belirtildiği üzere, ‘feminizm’ ve ‘toplumsal cinsiyet’⁷ gibi kavramsallaştırmalar iktisat disiplinine diğer toplumsal disiplinlere kıyasla oldukça geç dâhil edilebilmiştir. Şöyle ki, siyaset, sosyoloji, antropoloji ve tarih gibi disiplinlerde, sözü edilen kavramsallaştırmalar, 70’li yıllarda, feminist hareketlere de paralel bir biçimde, kendine yer bulurken; iktisat disiplininde ise ancak 90’lı yıllarda, feminizm ve iktisat sözcüklerinin bir arada telaffuz edilmesiyle birlikte bilinçli olarak (içselleştirilerek/farkındalıkla) kullanılmaya başlanılmıştır (Strober, 1994; Işık,2020: 152). Toplumsal cinsiyet ve feminizm gibi kavramsallaştırmalar ve beraberinde ‘feminist iktisat’ sözcükleri ancak 1990 yılındaki Amerikan İktisatçılar Birliğinin (American Economic Association) toplantısında ‘Kadının Statüsü Komitesi’ adı altında oluşturulması kararı sonucu düzenlenen oturumda ilk kez akademik ve profesyonel bir kitle önünde yüksek sesle telaffuz edilmiştir. Akabinde 1992 yılında Uluslararası Feminist İktisatçılar Birliği (The International Association for Feminist Economics-IAFFE) kurulmuştur. Günümüzde halen bu isimle devam eden oluşum, 1993 yılında “Sınırları Aşmak: İktisat Kuramında Feminist Yaklaşımlar(*Out of the Margin: Feminist Perspectives on Economics*)” başlıklı bir kongre düzenlemiş ve ardından 1995 yılında “Feminist İktisat (*Feminist Economics*)” isimli bir süreli yayın da çıkartarak bir bakıma ‘feminist iktisat’ kavramsallaştırmasının iktisat literatüründeki konumunu sağlamlaştırmak adına önemli bir adım atmıştır (Serdaroglu, 2010a: 7; Kuiper ve Sap,1995:1-2). “*Geleneksel iktisat dergilerindeki formatlara uymayan makalelerin de basılabileceği bir süreli yayın olarak ‘Feminist İktisat (Feminist Economics)’*” (Strassmann, 1995:1), 1995’ten günümüze yayın hayatına devam etmektedir.⁸ Böylece feminist iktisadın hem akademiada hem de politika üretme süreçlerinde iktisadın gündemine taşınabilmesi mümkün olmuştur.

‘Feminist iktisadın Türkiye’deki seyr-ü seferini ve serencamını lisansüstü tezler üzerinden bir okuma’ ile değerlendirmeye geçmeden önce, meramının ne olduğunu -daha akademik bir ifadeyle kuramsal arka planını- da kısaca serimlemek, sözü edilen değerlendirmedeki kriterlerin algılanabilmesi açısından, bir zorunluluk olarak karşımıza çıkmaktadır.

Feminist iktisadın meramının ne olduğunu anlayabilmek, öncelikle “feminist iktisat nedir?” sorusuna yanıt arayarak, feminist iktisat kavramsallaştırmasının içeriğini detaylı bir biçimde ortaya koymakla mümkün olabilecektir. Ancak bu soruyu yanıtlamak ve detaylı bir biçimde kavramsallaştırmayı irdelemek bir zorunluluk olarak karşımıza çıksa da, bu soruya tekil bir yanıt vermek -gerek feminist iktisadın disiplinlerarası niteliği gerekse kuramsal arka planı bağlamında- içerimlediği farklılıklar (farklı feminist iktisat yaklaşımları) göz önüne alındığında oldukça zordur.

⁶ Kadınların toplumsal yaşamda erkeklerle eşit hak ve özgürlüklere sahip olmaları gerektiği düşüncesinin tarihi ise çok daha eskilere 17.ve 18.yüzyıllara dayanmaktadır (Pujol, 1992; Gardiner, 1997; Folbre, 2011). 19 ve 20.yüzyıllarda sözü edilen konular daha iktisadi bir zeminde tartışmaya açılarak farklı ideolojik ve kuramsal arka plana sahip kadın düşünürler tarafından pek çok itiraz gündeme taşınmıştır (Agenjo-Calderon ve Galvez-Munoz, 2019).

⁷ 70’lerde sosyoloji, siyaset, tarih, antropoloji, vb. disiplinlerde öznel deneyimlerin öneminin fark edilmesi kadın çalışmaları alanını doğurmuş ve böylece toplumsal cinsiyet ve feminizm sözü edilen disiplinler için bir analiz aracı haline gelmiştir. Bu temelde feminizm ve toplumsal cinsiyet kavramsallaştırmaları da kadın çalışmaları ile birlikte sistematik bir biçimde ele alınmaya başlanmıştır (Scott, 1986).

⁸ Tüm bu çabalara karşın günümüzde feminist iktisada aşına olan iktisatçı sayısı hala oldukça düşüktür. İktisat bölümlerinde akademik olarak da feminist iktisada arzulanan ölçüde yer verilmemektedir. Ayrıca feminist iktisadın 1995’ten günümüze seyr-ü seferi ve serencamı için bkzn. Işık,2020: 151-166.



Işık, E. & Serdaroğlu, U. (2021). Feminist iktisadın Türkiye'deki seyr-ü seferi ve serencamı: Lisansüstü tezler üzerinden bir okuma. *Fiscaoeconomia*, 5(2), 418-453. doi: 10.25295/fsecon.919618

Yine de farklı feminist iktisat yaklaşımlarını kapsayabilecek genel bir tanım vermek gerekirse, feminist iktisat, kadınların iktisadi konum ve durumlarını iyileştirme amacıyla, ekonominin kadın bakış açısını da dâhil ederek ele alınmasıdır diyebiliriz. (Serdaroğlu, 2010a: 3). Şöyle ki, günümüzde kadınlar hala, genelde toplumsal özelde iktisadi hayatta ve hatta iklim değişikliklerinden kaynaklanan doğal olaylar karşısında en dezavantajlı durumda oldukları için (Barker, 2013: 18); feminist iktisat kadınların sözü edilen dezavantajlı durumunu değiştirmeyi hedeflemekte, bu dezavantajlı durumun konumdan ziyade konumlandırma sonucu olduğu ve bu konumlandırmanın tamamen adam-akım iktisadın eril yapılandırılışından kaynaklandığı tespitlerinden hareketle, adam-akım iktisadın eril kodlarını deşifre etmeyi ve bu kodları ortadan kaldıracak politikalar üretmeyi amaçlamaktadır. Bu amaç doğrultusunda kadınların gerek özel gerekse kamusal alandaki sözü edilen dezavantajlı konumlarını iyileştirebilmek için, iktisadi (disiplinini) kadın bakış açısını da dâhil ederek gözden geçirmeyi ve ekonomiyi de bu bakış açısıyla ele almayı hedefleyen feminist iktisat, böylece iktisadın hem kuram hem de politika açısından daha kapsayıcı hale geleceğini öne sürmektedir (Strober, 1994).⁹

Femist iktisat adlandırmasının bilinçli bir biçimde telaffuz edilmeye başlanmasıyla birlikte, feminist iktisadın, iktisadi kuram ve politika açısından daha kapsayıcı hale getirme hedefi doğrultusunda 'kadın', 'toplumsal cinsiyet' ve 'feminizm' gibi kavramsallaştırmalar diğer toplumsal disiplinlerdeki (siyaset, sosyoloji, antropoloji, psikoloji, tarih, vb. disiplinler) anlamlandırma ve kullanımına paralel bir biçimde, artık iktisat disiplini de içselleştirilerek kullanılmaya başlanılmıştır.

Yukarıda da belirttiğimiz üzere feminist iktisat öncesinde de 'kadın'ı bir kategori olarak ele alan ve ekonomide kadının yerini betimlemeye çalışan pek çok çalışmanın yapıldığını söylemek mümkündür. Ancak iş dünyasında kadının konumu, kadın istihdamı, verimlilik, kadın işgücünün yoğunlaştığı sektörler gibi konuları gündeme taşıyan bu çalışmalar (Serdaroğlu, 2010a:6), "kadın bakış açısını da dahil ederek ekonomiyi" değil "ekonomide kadını" ele alan ve bu nedenle de 'kadın çalışmaları'ndan ziyade 'kadınlar üzerine yapılan çalışmalar' olarak nitelenmektedir. Bu kapsamdaki çalışmaları, kadını bir kategori olarak değerlendirilmesinin ötesine geçemedikleri için feminist iktisat kapsamında değerlendirmek mümkün görünmemektedir. Diğer yandan iktisat disiplini kadınlardan, kadın bakış açısıyla, kadınların konumlarını, toplumdaki konumlandırılışlarını nedenleriyle tespit etmeyi ve konumlarının iyileştirilmesi için politikalar üretmeyi amaçlayan çalışmaları, ya da diğer bir ifadeyle 'kadın çalışmaları'nı, gönül rahatlığıyla feminist iktisat bağlamında ele almak mümkündür. Sözü edilen çalışmalarda, kadınları konu alan çalışmalardan farklı olarak, kadını yalnızca nesne olarak incelemenin ötesine geçilmekte, özne-nesne ayrımı/hiyerarşisi ortadan kaldırılmakta ve böylece kadın deneyimleri ve kadına özgü kılınan faaliyetler görünür kılınabilmektedir. Bu bağlamda, tüm ötekileştirmelerin yanı sıra, özellikle de kadınların günlük yaşama ilişkin deneyimlerinin yorumlanmasında kadın bakış açısının da farkındalıkla/ içselleştirilerek analizlere dahil edilmesi, kadınların özel ve toplumsal yaşamdaki konumlarının iyileştirilmesini sağlayabilecektir.

Sözü edilen bakış açısına sahip çalışmalar iktisat özelinde de farklı bakış açılara sahip feminist iktisatçılar (olumlu ayrımcılık, feminist deneycilik, feminist farklılık, feminist postmodernizm,

⁹ Feminist iktisadın meramına ilişkin farklı anlamlandırmalar için bkzn.; Ferber ve Nelson, 1993; Strassman, 1995; Matthaie 1996; Jaggar, 2007; Serdaroğlu, 2010a, 2010b; Agenjo-Calderon ve Galvez-Munoz, 2019; Işık,2020.



Işık, E. & Serdaroğlu, U. (2021). Feminist iktisadın Türkiye'deki seyr-ü seferi ve serencamı: Lisansüstü tezler üzerinden bir okuma. *Fiscaeconomia*, 5(2), 418-453. doi: 10.25295/fsecon.919618

feminist yapısallaştırmacılık)¹⁰ tarafından uzlaşma ile feminist iktisat kapsamında ele alınmaktadır. Benzer biçimde bir yandan farklı ancak birbiriyle çelişmeyen liberal, radikal, sosyalist, postmodern gibi feminist anlayışlarını, diğer tarafta neo-klasik, marksist, kurumsalcı iktisat yaklaşımları gibi farklı iktisat yaklaşımlarını benimseyen feminist iktisatçıların, feminist iktisadın üzerinde temellendiği eleştiri paradigmaları, hedefleri ve politika önerileri konusunda detaylar dışında uzlaştıklarını söylemek yanlış olmayacaktır. Farklı feminist iktisat anlayışları doğrultusunda, feminist iktisat, tekil bir bakış açısı sunmanın ötesine geçerek pek çok kavramsallaştırmayı farklı boyutlarıyla ele alan “şemsiye bir kuram” olarak nitelenebilir (Agenjo-Calderon ve Galvez-Munoz, 2019). Bu tespit adam-akım iktisat olarak nitelenen neo-klasik iktisat anlayışını benimseyen feminist iktisatçıların feminist iktisat içindeki konumu açısından oldukça dikkat çekicidir. Diğer bir ifadeyle adam-akım iktisadı feminizmin diliyle konuşmak mümkün müdür? Yukarıda sözü edilen ‘Feminist Economics’ süreli yayını ve kongrelerinde bu tür çalışmalara rastlamak mümkündür. Her ne kadar bu perspektifle feminist iktisat kapsamına dahil edilebilecek ürünler ortaya koymak zor ise de, ekonomiyi kadın bakış açısıyla irdeleyen, kadınların konumlarının iyileştirilmesine ilişkin politikalar üretilmesini ve analizlerini eril kodlardan arındırarak yapmayı önceleyen, neo-klasik iktisadın analiz yöntemlerini de sıklıkla kullanan iktisatçılar, feminist iktisatçı; ürünleri de feminist iktisat kapsamında ele alınabilmektedir. Çünkü hangi feminist iktisat anlayışı ile yaklaşılsa yaklaşılsın feminist iktisadın odağına aldığı asıl mesele kadınların konumlarını iyileştirmek adına kadın bakış açısıyla ekonomiyi ele almak ve politikalar üretmek olmaktadır (Barker, 2013:24).

Bu bağlamda tüm farklı feminist iktisat yaklaşımlarının uzlaştıkları nokta ise yukarıda da sözü edildiği üzere kadınların toplumsal konumlarının her bakımdan iyileştirilmesi, kadınların ve tüm ötekileştirilenlerin de yaşamlarını sürdürebilmeleri ve geliştirebilmeleri için gerekli ihtiyaçlarının teminine ilişkin faaliyet ve politikaların (*social provisioning*) tümünün içerilmesinin gerekliliğidir (Nelson, 1993; Jennings, 1993; Power, 2013, Strasmann, 1995:1; Serdaroğlu, 2010b:101). İktisat bu gereklilik doğrultusunda insanların toplum içindeki konumunu ve refahını iyileştirmek biçiminde geniş bir kapsamda ele alındığında, feminist iktisat da bu bağlamda kadın bakış açısını da ekonomiye dahil edecek biçimde iktisadın sınırlarını genişleten bir perspektifle, kadınların toplumsal konumunu (ekonomi de dahil) tüm kurumlar açısından iyileştirmeyi amaçlamak olarak nitelenebilecektir.

Feminist iktisat, bu biçimde nitelendiğinde öncelikle iktisadı toplumsal cinsiyet perspektifiyle ele almak, bir başka ifadeyle feminizmin yanı sıra toplumsal cinsiyet kavramsallaştırmasının içerimlerinin de farkındalıkla/içselleştirilerek analizlere dahil edilmesi bir zorunluluk haline gelmektedir. Şöyle ki toplumsal cinsiyetin vaz geçilmez bir analiz aracı olarak iktisada dahil edilmesi, sadece belirli kesimlerin değil, herkesin refahının yükseltilmesinin ekonomik faaliyetlerin önemli bir parçası olarak kabul edilmesini; toplumdaki farklı katmanların, kimliklerin ve yönelimlerin içerilmesini; toplumsal eylemin önemini vurgulayan ve iktisadi analizleri belli etik kaygılarla ortaya koymaya çalışan bir iktisat anlayışı inşa ederek kadınların

¹⁰ Sözü edilen farklı feminizm anlayışlarının (liberal, radikal, sosyalist, postmodern, vb.) iktisat disiplinindeki uzanımları ise farklı feminist iktisat anlayışlarını (olumlu ayrımcılık, feminist deneycilik, feminist farklılık, feminist postmodernizm, feminist yapısallaştırmacılık, vb.) doğurmuştur. Farklı feminizm anlayışları ve farklı feminist iktisat anlayışlarının detaylı açıklaması için bkz. Serdaroğlu, 2010b:83-91; Işık, 2020: 144-1



Işık, E. & Serdaroğlu, U. (2021). Feminist iktisadın Türkiye'deki seyr-ü seferi ve serencamı: Lisansüstü tezler üzerinden bir okuma. *Fiscaeconomia*, 5(2), 418-453. doi: 10.25295/fsecon.919618

konumlarının iyileştirilmesini sağlamak açısından önemli rol oynayacaktır. (Power, 2004; Beneria, Berik ve Floro,2016).

Toplumsal cinsiyetin iktisadi analizlere dahil edilmesi, ayrıca iktisadın dilinin de değişmesini zorunlu kılacaktır. Zira ekonomiye ilişkin hâkim anlayışlar, ataerkil epistemolojik temeller ve iktidar ilişkileri ile örülü toplumsal kurgular üzerine inşa edilmektedir. Bu durum ise iktisadi söylemin erkek egemen yapısı aracılığı ile iktisat disiplinine yansımaktadır (Agenjo-Calderon ve Galvez-Munoz, 2019). İşte tam da bu nedenle feminist iktisat çalışmalarında dilin belirleyici bir unsur olmasının ardında erkek egemen söylemin -adam-akım iktisadın dili (bilim dili) aracılığı ile- iktisat disiplinine yansması tespiti yatmakta ve dolayısıyla iktisadın dilinin eril toplumsal cinsiyetçi kodlardan arındırılması da temel amaçlardan birisi haline gelmektedir.

Yukarıdaki tespitler doğrultusunda feminist iktisat çalışmalarının amacı, kusursuz modeller ve kuramlar oluşturmak değil, yaşayan insanların deneyimini yansıtmak; yerel ve küresel bazda kamu politikalarını etkilemek; sürdürülebilir çevre, toplumsal cinsiyet eşitliği gibi konuları da iktisadın çalışma alanına dahil etmek ve ayrımcılıkları ortadan kaldırmak olarak ortaya konulmaktadır (Barker, 2013:23). Bu amaçla, adam-akım iktisat öncelikle, özelde cinsiyetçilik, genelde ise tüm ayrımcı unsurlar temelinde sorgulanmakta; bu sorgulama hâkim paradigma olan adam-akım iktisat anlayışının üzerine inşa edildiği *konu, model, yöntem ve eğitimindeki* eril yanlılıklar deşifre edilerek yapılmakta; bu sorgulamalarda ulaşılan tespitler doğrultusunda iktisadın ayrımcı unsurlarından arındırılarak daha kapsayıcı bir perspektifle analizler yapılmasına olanak sağlayacak bir zemine oturtulması hedeflenmektedir. Nitekim feminist iktisatçılar, iktisat literatüründe tali olarak nitelenen -eviçi üretim, aile, bakım emeği, kadın yoksulluğu, vb.- konuların önemini özellikle vurgulayarak; modelleştirmede insan davranışlarına ilişkin varsayımları dışı olarak kabul edilen özellikleri de içerecek biçimde genişleterek; yöntemsel sınırlandırmalara karşı çıkarak; eril toplumsal cinsiyetçi kodlarla yapılandırılmış iktisat eğitiminin de revize edilmesi gerekliliğine dikkat çekerek feminist iktisadın bir başka ifadeyle kadın bakış açısını da içerebilecek iktisadi çalışmaların bu dört noktaya (konu-kapsam, model, yöntem, eğitim) odaklanması gerektiğini ifade etmektedirler (Nelson, 1995: 135). Bu ise iktisatta ciddi bir dönüşümü imlemektedir. Lakin iktisat disiplini (özellikle adam-akım iktisat) sınırları içinde kalarak disiplinini dönüştürme çabası adeta imkânsızdır. Şöyle ki nicel yöntemlerin kullanımının yaygın, pozitif normatif ayrımının çok belirgin ve basitleştirici varsayımlarla şekillenen modellerin kullanımının neredeyse bir zorunluk olduğu adam akım-iktisadın sınırları oldukça katıdır. Sözü edilen basitleştirici varsayımlar (örneğin kıtlık) ile nelerin dışarıda bırakıldığı (örneğin bölüşüm) ise çoğunlukla sorgulanmamaktadır (Walsh,1987). İktisadın marjları dışında bırakılanların marj içine dahil edilebilmesi de tam da bu nedenlerle *iktisadın konusu-kapsamı, modeli, yöntemi ve eğitimi* bağlamındaki dönüşümlerle gerçekleşebilecektir. Öyleyse iktisadın marjlarının aşılmasına ilişkin dönüşümlerin izlerini sözü edilen dört nokta üzerinden izlemek mümkün olabilecektir.

Konu-kapsam:

Adam-akım iktisadın konusu büyük ölçüde piyasa ile sınırlıdır. Piyasada bir bedel karşılığı değişime konu olmayan ve toplumsal cinsiyetçi rol ve görev dağılımı temelinde kadınlara yüklenen faaliyetler iktisadın konusu dışında bırakılmaktadır. Böylece adam-akım iktisat erkek faaliyetlerini evrenselleştirmekte ve kadınlar tarafından gerçekleştirilen faaliyetleri üretken emek dışında konumlandırarak 'çalışma' olarak görmemektedir; bu doğrultuda eril



Işık, E. & Serdaroğlu, U. (2021). Feminist iktisadın Türkiye’deki seyr-ü seferi ve serencamı: Lisansüstü tezler üzerinden bir okuma. *Fiscaeconomia*, 5(2), 418-453. doi: 10.25295/fsecon.919618

toplumsal cinsiyetçi bir dil ile ‘evkadını’ olarak nitelediği kadınların eviçi emeğini değersiz addetmekte, kadınların işgücü içindeki konumlarını çalışan ya da işsiz olarak belli bir kategoriye dahil etmeksizin, kadınların sözü edilen faaliyetlerini dolayısıyla kadınları adeta görünmez kılmaktadır. Toplumsal cinsiyetin bir analiz aracı olarak iktisada dahil edilmesi ile, kadınları “*iktisat dışı varlıklar*” olarak niteleyen ve ekonominin dışına iten piyasa tanımlı iktisat anlayışının yapısızlaştırılması ve bunun yerine toplumsal yaşama ilişkin değerlerin ön planda tutulduğu bir iktisat anlayışının inşası mümkün olabilecek, böylece piyasa vurgusu anlamsızlaşacaktır. (Agenjo-Calderon ve Galvez-Munoz, 2019; Jennings, 1993:123). Bunun sonucunda iktisadın konusu-kapsamı, yalnızca piyasa ilişkileri bağlamında sınırlandırılmaksızın tüm alanlarda (kurumlar, devlet, aile-eviçi) gerçekleştirilen iktisadi faaliyetleri kapsayacak ve görünmeyeni görünür kılacak biçimde genişletilebilecektir (MacDonald,1995:180).

Nitekim feminist iktisat, iktisadın konusunu sadece piyasada değişime konu olan üretim ve tüketim faaliyetleri ile sınırlandırmak yerine, insanların yaşamlarını idame ettirmek ve geliştirmek için gerekli olan tüm ihtiyaçların teminine ilişkin tüm faaliyet ve politikaları içerecek biçimde genişleterek, kamusal alana ilişkin piyasa temelli faaliyetler ile özel alan ve toplumsal yaşama ilişkin tüm faaliyet ve politikalar arasındaki ayrımı kaldırmayı hedeflemektedir (Jennings, 1993:123). Böylece iktisadın kapıları, genelde tüm ötekileştirilenlere özelde kadınlara, kadın deneyimlerine ve faaliyetlerine açılacak, tüm farklılıklarıyla insanların toplumsal ve iktisadi yaşamlarını içerecek bir iktisat anlayışı ile adam-akım iktisadın disiplinin konusuna ilişkin çizdiği sınırlar aşılabilecektir (Strassmann, 1995:1; Serdaroğlu, 2010b:101-102).

Model:

Adam-akım iktisadın modeli, “*homoeconomicus*” olarak tanımlanan rasyonel, özerk, rekabetçi, bencil -sadece kendi çıkarını gözeten-, kısıt altında optimizasyon davranışını kıt kaynakları en etkin biçimde dağıtmaya çalışarak sağlayan, seçimlerini de bu doğrultuda gerçekleştiren otonomisi kendinden menkul iktisadi birey (*mantar adamlar*)¹¹ varsayımı üzerine inşa edilmiştir. İktisadi bireyin kimliğini resmeden bu özellikler, aynı zamanda adam-akım iktisadın davranış modelinin üç sacayağını- ‘*kıtlık, bencillik ve rekabet*’- temsil etmektedir. Sözü edilen davranış modeli ise iktisat disiplininin sınırlarını katı bir biçimde belirlemektedir. Şöyle ki, iktisada giriş kitaplarında temel iktisadi sorun “kıt kaynaklarla sınırsız insan ihtiyaçlarının karşılanması” olarak belirlenmekte ve bu sorunun çözümü de bu “sınırlı kaynakların en etkin biçimde dağıtımı” olarak sunulmakta ve dayatılmaktadır (England, 1993:42). Adam-akım iktisadın kıtlık ve etkinliğe odaklanmasının ardında da yine modelini üzerine inşa ettiği, “*bireyciliğin vahşi bir boyutta kimliklendirilmesi*” olarak nitelenen, *homoeconomicus* varsayımı yatmaktadır (Nelson,1996:31).

Feminist iktisatçılar adam-akım iktisadın davranış modelinin -kıtlık, bencillik ve rekabet üzerine inşa edilen *homoeconomicus* tanımının- insanların günlük yaşamdaki davranışlarını açıklamak ve günümüzde karşılaşılan iktisadi sorunları çözmek konusunda yetersiz kaldığını ileri sürmektedirler (Wooley, 1993:487; Strober, 1994:145). Bu nedenle de iktisadın günlük yaşam ile bağınyı güçlendiren yeni ve daha kapsayıcı bir iktisat oluşturulması gerektiği konusunda da

¹¹ Bu iktisadi bireyin “çocukluğu, yaşlılığı, kimseye bağımlılığı ve kendinden başka kimseye karşı sorumluluğu yoktur. Bir tür mantar gibi topraktan fişkırmaktadır” (Nelson, 1996:30).



Işık, E. & Serdaroğlu, U. (2021). Feminist iktisadın Türkiye'deki seyr-ü seferi ve serencamı: Lisansüstü tezler üzerinden bir okuma. *Fiscaeconomia*, 5(2), 418-453. doi: 10.25295/fsecon.919618

uzlaşa içindedirler. Daha kapsayıcı bir iktisadın inşası, “sadece kendi çıkarını düşünen, özerk, rasyonel, rekabetçi, bencil, kıt kaynakların dağıtımına ilişkin seçimini hiçbir etki altında kalmadan yapan iktisadi ‘bireyin’-homoeconomicus- yanı sıra; başkalarının da refahını önemseyen-diğergam-, karar ve seçimlerini bu bağlamda birlikte belirleyen -işbirliğiyle hareket eden-, sorunun kıtlıktan ziyade bölüşüm kaynaklı olduğunun bilincinde olan, toplumsal ve doğal çevresinden etkilenen ‘insan’”ın (Serdaroğlu, 2010b:107) analizlere dahil edilmesiyle mümkün olabilecektir.

Şöyle ki, adam-akım iktisadı karakterize eden bu üç temel kavram (kıtlık, bencillik, rekabet) iktisadi ilişkilerin sadece bir kompartmanını -piyasaya konu olan eril yanını- yansıtmakta, genellikle dişillikle özdeşleştirilen ‘iş birliği, diğergamlık ve bolluk’ gibi kavramlarla ilişkilendirilen kompartman ise göz ardı edilmektedir. Böylece adam-akım iktisadın kurguladığı bu model doğrultusunda, kadın davranışları ve çoğu kadınlarca gerçekleştirilen üretim faaliyetleri iktisadın marjları dışına itilmektedir (Serdaroğlu, 2010b: 107). Feminist iktisatçıların bu soruna çözüm önerisi, marj dışına itilenleri içeriye alınıp içerdekileri marj dışına atmak değildir. Şöyle ki, feminist iktisatçıların önerisi, adam-akım iktisadın modelleştirmede dayandığı kıtlık, bencillik, rekabet gibi kavramları reddederek yerine bolluk, diğergamlık, işbirliği gibi zıtlarının konulması değil, çoklu insan davranışlarının kavranılabilmesi için bu altı kavramın birlikte içerilebileceği ve hatta bunlara yenilerinin eklenebileceği dinamik ve açık bir modelleştirmedir (Nelson, 1996:31; Serdaroğlu, 2010a:15).

Feminist iktisatçıların iktisadın modeline ilişkin önerileri aynı zamanda özel ve toplumsal yaşamı tüm kompartmanlarıyla kapsayan ve iyileştirilmesine katkı sağlayan bir iktisat anlayışının inşası için de yol gösterici olacaktır. Feminist iktisatçıları, feminist iktisat “kadınların toplumdaki durum ve konumlarını iyileştirecek biçimde ekonomiye kadın bakış açısını da dahil ederek iktisadı yeniden inşa etmek” olarak tanımlandığında maddi karşılıklar ve bireysel rekabetin yerini iş birliği, dayanışma ve uyumun alacağını ifade etmektedirler. Kadın bakış açısının içselleştirilmesinde eril dilin dönüştürülmesinin önemini vurgulayan feminist iktisatçıları, yardımlaşmayı ve bireyselleşmeden uzaklaşmayı çağrıştıran ‘bolluk, iş birliği ve diğergamlık’ kavramsallaştırmalarının iktisadın modeline dahil edilmesinin, marj dışına itilen kadınları ve kadınlarca gerçekleştirilen faaliyetleri de görünür kılacağını savunmaktadırlar. Feminist iktisadın modele ilişkin önerileri doğrultusunda artık, kapitalist sistem ve süreçleri veri olarak kabul edilmeyecektir. Farklı süreçlerin ve bu süreçlerin beraberinde getireceği farklı sonuçların (sistemlerin) iktisadın tartışma alanına taşınması mümkün olabilecektir. İktisadi eylemin sınırları genişleyecek ve hatta ortadan kalkacak böylece karşılıksız kadın emeği -örneğin duygusal, duygulanımsal emek- gibi piyasa dışı addedilen eylemler de iktisadın kapsamına dahil edilebilecektir (Power,2004).

Yöntem:

Feminist iktisatçıların adam-akım iktisadın yöntemine ilişkin eleştirileri, iktisat disiplininin kadın deneyimlerine ve kadına yakın söylem biçimlerine dolayısıyla da kadın bakışına kapılarını kapattığı argümanı üzerine odaklanmaktadır. Ayrıca yöntemin iktisadi çalışmalar üzerindeki belirleyici rolü de feminist iktisatçıları tarafından eleştirilere tabi tutulmaktadır (Agenjo-Calderon ve Galvez-Munoz, 2019).

Tıpkı konusu ve modeli gibi adam-akım iktisadın yöntemi de örtük biçimde de olsa belli sınırlarlandırmalar içermektedir. Adam-akım iktisadın genellikle benimsediği (nicel) yöntem, ekonometri ve katı istatistiki veri toplama tekniklerine dayanmaktadır. Bu yöntemin epistemolojik arka planı bilimsel pozitivizm, metodolojisi ise kantitatif istatistiki analiz biçiminde ortaya konulabilir. Adam-akım iktisat, gerek yöntemi gerekse yönteminin dayandığı epistemolojik anlayışı ile, kadın bakış açısını ve kadınlara özgü bilme biçimlerini iktisadi araştırmaların yöntemsel sınırlarının dışına itmektedir (MacDonald, 1995:177). Adam-akım iktisat çalışmalarında benimsenen yöntemsel sınırlandırmalar doğrultusunda, soyut ve üst düzeyde formalize edilmiş analizler, somut ve detaylı ampirik çalışmalardan ve hikaye anlatımlarına dayalı söylem biçimlerinden daha değerli kabul edilmekte ve böylece sofistike matematik, mantık ve ekonometri teknikleri kullanılan iktisadi analizlerin sonuçlarının nesnellüğünün garantilendiği iddia edilmektedir (Nelson, 1995: 139). Bu iddiadan hareketle, adam-akım iktisadın yöntem ve söylemini kullanmayan çalışmalar -iktisat ile ilişkisi ne olursa olsun- yöntemsel açıdan yeterince bilimsel (nesnel) olmadıkları gerekçesiyle iktisat disiplininin marjları dışına itilmektedir. Şöyle ki, kadın deneyimlerini, dişil olarak nitelenen hikaye anlatımı gibi biçimlerle aktaran çalışmalar bu nedenle yeterince bilimsel kabul edilmemekte; bu da bilim-toplumsal cinsiyet ilişkisini temellendiren eril yanlılığın, iktisat disiplininde de yöntemsel ve söylemsel bazda belirleyici olduğunu kanıtlamaktadır (Serdaroğlu, 2010b:94-95).

Feminist iktisatçıların, iktisadın yönteminin bu eril yapısından nasıl kurtarılabilceğine ilişkin yanıtı da modele ilişkin önerileriyle benzer biçimde, nesnel (eril) addedilen nicel yöntemlerin reddi değil, yöntemsel sınırlamaların kaldırılması şeklinde olmaktadır:

“Daha evvel reddedilen yöntemlerin (örneğin, sezgiyi de içeren diyalektik akıl yürütme) kötü ya da yeterince etkin olmamaları nedeniyle değil, dişil olarak algılandıkları için reddedildikleri göz önüne alındığında, bilginin kaynağına ilişkin tercihlerin, kişilerin konularınca (cins, ırk, etnik köken, sınıf, milliyet, kültür, vb.) belirlenen değer yargılarına dayandığı da anlaşılmaktadır. Bu bağlamda iktisadi bilgi de onu üretenlerin yaşam ve deneyimlerinden bağımsız olmadığı için durum odaklı ve kısmidir. Bu nedenle farklı bilme biçimleri, insan bilgisi tablosuna hiçbir hiyerarşik sınırlamaya tabi tutulmadan dahil edilmelidir.” (Ferber ve Nelson, 1993: 13).

Eğitim:

Feminist iktisatçılar açısından, iktisat eğitimi de – tıpkı, konu, model ve yönetime ilişkin sınırların aşılması gibi- iktisadın ve dolayısıyla ekonomiye hakim kurum ve mekanizmaların eril toplumsal cinsiyetçi, vb. yanlılıklarından arındırılmasını hedefleyen çabalara ilişkin süreçte son derece önemli görünmektedir (Serdaroğlu, 2010b: 108). Feminist iktisatçılar disipline ve ekonomiye egemen eril yanlılıkların arındırılması ve iktisadın sınırlarından kurtarılması sürecinde, iktisadi (disiplini) yönlendiren ideolojinin ekonomiyi de yönlendirdiği; ekonomiye ilişkin algıların da tekrar disiplini şekillendirdiği; ‘iktisadın ne olduğu’ na ve ‘iktisatçı gibi düşünmenin ne anlama geldiği’ne ilişkin ideolojik yargı ve yaklaşımların da iktisat eğitimi sürecinde edinildiği argümanlarından hareketle, iktisat eğitiminin önemine dikkat çekmektedirler.

İktisat eğitimi sürecinde öğrencilere adam-akım iktisat yaklaşımının evrensellik, genellik ve nesnellik iddialarıyla inşa edilmiş olan temel kavram ve varsayımları (modelleri) basit



Işık, E. & Serdaroğlu, U. (2021). Feminist iktisadın Türkiye’deki seyr-ü seferi ve serencamı: Lisansüstü tezler üzerinden bir okuma. *Fiscaoeconomia*, 5(2), 418-453. doi: 10.25295/fsecon.919618

matematiksel analizler aracılığı ile sunulmakta; model ile özdeşleştirilen kuramın oluşumuna ilişkin tartışmalara, alternatif yöntem ve yaklaşımlara, öğrencilerin üzerinde tartışma yapabilecekleri kapsamda yer verilmemektedir. Zira adam-akım (özellikle neo-klasik) iktisadın konusu, modeli ve yöntemi -dayatmacı bir biçimde- oluşturulmuş bilginin aktarımı şeklinde bir eğitimi zorunlu kılmaktadır (Shackelford, 1992: 572). Bu bağlamda iktisat eğitiminde kullanılan ders kitapları, öğrencilerin ekonomiye ilişkin soru ve araştırmalarını ortaya koymalarına imkân tanımamakta; farklı görüş ve yöntemsel uygulamalara yer vermemekte; iktisadi problemlerin çözümünde farklı yorumları içermemektedir. *“Bu temelde sözü edilen kitaplarda sunulan bilgi sadece pişmiş bir yemeğin sunulmasından ibarettir; üstelik bu sunum, yemeğin hazırlanış sürecine, kullanılan malzemelerin neler olduğuna ve besleyici özelliklerine ilişkin merakı olanların cesaret ve motivasyonunu kırıcı bir sunumdur”* (Klammer,1990: 152).

Feminist iktisatçıların önerdikleri iktisat anlayışlarından hareketle, iktisadın farklı kuram, konu, kapsam, kavram ve yaklaşımları, model ve yöntemleri hiyerarşik bir sıralamaya tabi tutmayacak bir anlayışla tanımlanması; iktisada ilişkin bilgilerin nicel olduğu kadar nitel enformasyondan da etkilendiğinin yani durum odaklı olduğunun kabul edilmesi halinde, iktisat eğitiminin oluşturulmuş bilginin aktarımı şeklindeki eğitim anlayışına sığdırılması da mümkün olamayacaktır. (Nelson, 1995:145).

“Pişmiş bir yemeğin sunulması” şeklindeki sınırlandırmadan kurtarılmasıyla iktisat eğitimi, farklı yöntem ve söylemlere açılabilir; iktisadi öğrenme yerine iktisadi oluşturma çabalarına yönelik bir iktisat eğitimi eleştirel, analitik ve yaratıcı düşüncenin gelişimine yardımcı olarak eril toplumsal cinsiyetçi bir anlayışla marj dışına itilen konuların, deneyimlerin de içerilmesine olanak tanıyan bir anlayışla gerçekleştirilebilecektir. Böylece iktisat sınıflarındaki öğrencilerin gelecekte farklılıkların bilincinde ve farklılıklara saygılı kuramcılar ve iktisadi politika üreticileri olarak iktisadi -ve dolayısıyla ekonomiyi- daha ‘insani’ –tüm farklı bakışlarla birlikte, kadın bakış açısını da içeren- bir boyuta taşıyabilmeleri mümkün olacaktır (Serdaroğlu, 2010b: 110-111; Bartlett, 1996; Nelson, 1995; Shackelford, 1992; Williams, 1993).

Feminist iktisadın meramını kısaca, öncelikle ekonomi alanındaki ‘kadın çalışmaları’nın -kadın bakış açısı içselleştirilerek yapılan çalışmaların- ‘kadın üzerine yapılan çalışmalar’dan farkını, ayırıcı unsurlarıyla ortaya koymak ve sonra da ‘kadın çalışmaları’nı iktisatta yaygınlaştırmak olarak özetleyebiliriz. Bu bağlamda da feminizm ve toplumsal cinsiyet kavramlarının içselleştirilerek/farkındalıkla kullanılması; böylece ekonominin kadın bakış açısını da içerecek biçimde incelenmesi; incelemeler sonucundaki tespitlerinden hareketle kadınların ve tüm ötekileştirilenlerin yaşamlarını iyileştirmeye yönelik politikalar üretilmesinin hedeflenmesi; dilin eril kodlardan ayrıştırılmış olması önem taşımaktadır. Tüm bu hedeflerin gerçekleştirilebilmesi ise feminist iktisat kapsamında değerlendirilebilecek çalışmaları ayıran belirleyici unsurları ortaya konulması; iktisadın konu-kapsam, model, yöntem ve eğitiminde radikal dönüşümlerin yapılması ile mümkün olabilecektir. Öyleyse feminist iktisadın Türkiye’deki seyr-ü seferi ve serencamı lisansüstü tezlerin sözü edilen belirleyici unsurlar doğrultusunda değerlendirilmesiyle ortaya konulabilecektir.

3. Feminist İktisadın Türkiye’deki Seyr-ü Seferi

Feminist iktisadın 1990’da kadının statüsü komitesinde yüksek sesle telaffuzundan günümüze Türkiye’deki seyr-ü seferini ve serencamını, bir başka deyişle güzergahını ve bu güzergahtaki



Işık, E. & Serdaroğlu, U. (2021). Feminist iktisadın Türkiye’deki seyr-ü seferi ve serencamı: Lisansüstü tezler üzerinden bir okuma. *Fiscaeconomia*, 5(2), 418-453. doi: 10.25295/fsecon.919618

duraklarını, serimleyebilmek için Türkiye’de 1990’dan itibaren feminist iktisat ile ilişkilendirilebileceğini düşündüğümüz alanlarda – iktisat, çalışma ekonomisi, kadın çalışmaları¹²- yüksek lisans ve doktora düzeyinde üretilen lisansüstü tez çalışmalarını irdeledik.

Çalışmamızın iskeletini oluşturan sözü edilen lisansüstü tez çalışmalarını tespit edebilmek için, Yükseköğretim Kurumu’nun tez arama motorunda her üç alanda da ‘feminist iktisat’ anahtar sözcüğü ile filtrelenmiş bir arama yapmayı düşündük. Ancak böylesi bir filtreleme ‘feminist iktisat’ anahtar sözcüğünü içermemesine rağmen, feminist iktisat kapsamında değerlendirilebilecek olan ürünlerin göz ardı edilmesine neden olacağı için, anahtar sözcüklerimizi feminist iktisatla ilişkili olarak daha kapsayıcı olduğunu düşündüğümüz ‘kadın’, ‘toplumsal cinsiyet’ ve ‘feminizm’ olarak belirledik. Bu temelde çalışmamıza konu olan lisansüstü tezlere ‘kadın’, ‘toplumsal cinsiyet’ ve ‘feminizm’ anahtar sözcükleri ve -her ne kadar feminist iktisadın disiplinlerarası niteliğini göz ardı etme anlamına gelse de amacımız ekonomi ile ilişkilendirmek olduğu için – ‘ekonomi’ anahtar sözcüğü ile filtrelenmiş bir biçimde arama yaparak ulaştık. Bu biçimde ulaşılan tezler ‘iktisat’¹³, ‘çalışma ekonomisi’ ve ‘kadın çalışmaları’ alanlarına göre tek tek incelenip ayrıştırılarak ele alındı. Böylece çalışmamıza konu olan ürünleri bu üç alanda ve sözü edilen üç anahtar sözcük ile sınırlandırmış olduk. Hangi tezlerin feminist iktisat kapsamında değerlendirilebileceğine ilişkin yaptığımız irdelemeyi hem içerik hem de biçim yönünden detaylandırabilmek için ancak erişime açık olan tezleri incelemeye aldık. Böylece 173 yüksek lisans ve 27 doktora olmak üzere toplam 200 teze eriştik.

Sözü edilen 200 tezi irdelemeye başladığımızda kimi tezlerde ‘kadın’ ve ‘toplumsal cinsiyet’, ‘kadın’ ve ‘feminizm’, ‘toplumsal cinsiyet’ ve ‘feminizm’ ya da ‘kadın’, ‘toplumsal cinsiyet’ ve ‘feminizm’ anahtar sözcüklerinin bir arada içerildiğini gördük. ‘Kadın’ ve ‘toplumsal cinsiyet’ anahtar sözcüklerini birlikte içeren 17, ‘kadın’ ve ‘feminizm’ anahtar sözcüklerini birlikte içeren 4, ‘feminizm’ ve ‘toplumsal cinsiyet’ anahtar sözcüklerini birlikte içeren 5 ve her üç anahtar sözcüğünü birlikte içeren 1 lisansüstü tez bulunduğunu tespit ettik. Çoklu sayım probleminden kaçınmak için anahtar sözcüklerin ikisini ya da üçünü birlikte içeren tezleri yalnızca bir kategoride ele almak istedik. Bu kapsamda en genel kategori olan ‘kadın-ekonomi’ sözcüklerini içeren tezleri sınıfladığımız grupta kesişimleri dikkate almadan analizimizi gerçekleştirdik. ‘Toplumsal cinsiyet-ekonomi’ anahtar sözcüklerini içeren tezleri gruplandırırken ‘kadın-ekonomi’ anahtar sözcüğü ile ortak olanları -daha önce ‘kadın-ekonomi’ kategorisinde incelemiş olacağımız için- değerlendirme dışında tuttuk. Son olarak ‘feminizm-ekonomi’ anahtar sözcüklerini içeren tezleri gruplandırırken de -daha önce ‘toplumsal cinsiyet-ekonomi’ kategorisinde ele almış olacağımız için- ‘toplumsal cinsiyet-ekonomi’ anahtar sözcüklerini içeren tezleri bu kategoride değerlendirmeye dahil etmedik.

Böylece Tablo 1’den de görülebileceği üzere, her bir kategoriye ait genel toplamlardan, iki veya daha fazla anahtar sözcüğü bir arada içeren tezleri çıkardığımızda, incelenecek toplam tez

¹² Türkiye’deki Yüksek Öğretim Kurumunda, iktisat, çalışma ekonomisi ve kadın çalışmaları disiplinleri ‘alan’ olarak adlandırıldığı için ve çalışmamızdaki veri kaynağımızın Yüksek Öğretim Kurumu’nun tez arama motoru olması nedeniyle çalışmamızda disiplin yerine alan sözcüğü kullanılmıştır.

¹³ Amacımız feminist iktisat kapsamında değerlendirilebilecek olan tezleri ayrıştırmak olduğu, Yüksek Öğretim Kurumu’nun arama motorunda ise iktisat sözcüğünün anlamlı bir sonuç vermemesi nedeniyle konu temelinde ‘ekonomi’ anahtar sözcüğünün ortak anahtar sözcük olarak belirlenmesi bir zorunluluk olarak karşımıza çıktı. Ayrıca Yüksek Öğretim Kurumunun tez arama motorunda bölüm ise ‘iktisat’ olarak tanımlandığı için disiplinleri (alanları) ayırırken iktisat sözcüğünü sözcüğünü kullandık.

sayısına ulaştık. Toplamda iktisat, çalışma ekonomisi ve kadın çalışmaları alanlarında üretilmiş 149 yüksek lisans ve 25 doktora olmak üzere 174 lisansüstü tezi incelemeye aldık.

İncelememizi yaparken amacımız, Türkiye’de feminist iktisadın serencamının seyr-ü seferini gözlemek, daha sonra da anlamak ve aktarmak olduğu için, 1990 yılından 2020 yılına kadar üretilmiş lisansüstü tezleri beşer yıllık altı döneme ayırarak değerlendirdik. Bu bağlamda ‘1990-1995’, ‘1996-2000’, ‘2001-2005’, ‘2006-2010’, ‘2011-2015’ ve ‘2016-2020’ olmak üzere ayrıştırılan dönemler için lisansüstü tezleri, anahtar sözcükler ve alanlara göre dağılımlarını doktora ve yüksek lisans ayrımlarını da gözeterek Tablo 1’de resmettik.

Tablo 1: İncelenen Tezlerin Anahtar Sözcükler, Alanlar ve Dönemler İtibariyle Dağılımı¹⁴

KATEGORİLER	5 YILLIK DÖNEMLER/ALANLAR	1990-1995		1996-2000		2001-2005		2006-2010		2011-2015		2016-2020		TOPLAM	
		Y	D	Y	D	Y	D	Y	D	Y	D	Y	D	Y	D
KADIN- EKONOMİ	İKT.	-	-	-	-	1	-	3	-	9	3	32	1	45	4
	Ç.E.	-	-	-	-	1	-	8	-	12	1	18	2	39	3
	K.Ç.	-	-	2	-	1	-	3	-	-	-	-	-	6	-
TOPLUMSAL CİNSİYET- EKONOMİ	İKT.	-	-	-	-	1	-	4	-	1	4	22	6	28	10
	Ç.E.	-	-	-	-	-	-	2	1	5	3	32	3	39	7
	K.Ç.	-	-	-	-	2	-	-	-	1	-	-	-	3	-
FEMİNİZM- EKONOMİ	İKT.	-	-	-	-	-	-	3	-	2	-	6	1	11	1
	Ç.E.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	1	-	1	2
	K.Ç.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	1	-
GENEL TOPLAM		-	-	2	-	6	-	23	1	30	13	112	13	173	27
KADIN- TOPLUMSAL CİNSİYET- EKONOMİ	İKT.	-	-	-	-	-1	-	-1	-	-	-1	-6	-	-8	-1
	Ç.E.	-	-	-	-	-	-	-2	-	-2	-	-4	-	-8	-
	K.Ç.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
KADIN- FEMİNİZM- EKONOMİ	İKT.	-	-	-	-	-	-	-1	-	-1	-	-2	-	-4	-
	Ç.E.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	K.Ç.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOPLUMSAL	İKT.	-	-	-	-	-	-	-1	-	-	-	-2	-	-3	-

¹⁴ Tablolarda İktisat ‘İKT.’, Çalışma Ekonomisi ‘Ç.E.’, Kadın Çalışmaları ‘K.Ç.’, Doktora ‘D’ Yüksek Lisans ‘Y’ ile gösterildi.

	Ç.E.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-1	-1	-	-1	-1
	K.Ç.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
İNCELENEN TOPLAM TEZ SAYISI		-	-	2	-	5	-	18	1	27	11	97	13	149	25

Tablo 1.’den izlenebileceği üzere, ‘feminist iktisat’ adlandırmasının dünyada ilk kez telaffuz edilmeye başlandığı 1990-1995 yılları arasında, Türkiye’de, belirlediğimiz alanlarda, sözü edilen anahtar sözcüklerle filtreleyerek arama yaptığımızda herhangi bir lisansüstü çalışma olmadığını gördük. 1996-2000 yılları arasında ise yalnızca kadın çalışmaları alanında, ‘kadın-ekonomi’ sözcükleri ile filtrelenmiş olarak yapılan arama sonucunda 2 adet yüksek lisans tezine erişebildik; ‘feminizm-ekonomi’ ve ‘toplumsal cinsiyet-ekonomi’ anahtar sözcükleri ile filtrelenmiş arama sonucunda ise lisansüstü tez çalışmasının olmadığı gördük. Bu tespitlerden hareketle, bu yıllarda, Türkiye’de yapılan çalışmalarda henüz toplumsal cinsiyet ve feminizm kavramsallaştırmalarına bir aşinalık olmadığını, kadın çalışmaları alanında ise oldukça sınırlı örneklerle yalnızca ‘kadın-ekonomi’ anahtar sözcüğünü içeren çalışmaların yapıldığını, bu bağlamda iktisat ve çalışma ekonomisi alanlarında 2000 yılına kadar sözü edilen kavramlarla tanışıklığın olmadığı çıkarımını yapmak mümkün oldu.

2001-2005 döneminde üretilen çalışmalara baktığımızda ise hepsi yüksek lisans düzeyinde olan 6 tez çalışmasından 1’inin ‘kadın-ekonomi’ ve ‘feminizm-ekonomi’ anahtar sözcüklerini birlikte içerdiğini fark ettik. Bunun sonucunda çift sayımı engelleme adına ‘feminizm-ekonomi’ kategorisinden bu tezi düştüğümüzde, söz konusu yıllar için incelediğimiz tez çalışmalarının sayısı 5’e indi.

2006-2010 döneminde 23’ü yüksek lisans ve 1’i doktora olmak üzere toplam 24 lisansüstü çalışma üretildiğini, ortak anahtar sözcüklerin yer aldığı çalışmaları çıkardığımızda ise incelemek üzere 18 yüksek lisans ve 1 doktora tezi kaldığını gördük. ‘Toplumsal cinsiyet-ekonomi’ anahtar sözcüğü ile yaptığımız arama sonucunda 2006-2010 döneminde ilk defa ‘doktora düzeyinde’ bir teze rastladık.

2011-2015 döneminde üretilen tez çalışmalarının sayısında belirgin bir artış olduğunu gözlemledik. Şöyle ki bu dönemde 30’u yüksek lisans ve 13’ü doktora olmak üzere toplam 43 lisansüstü tez çalışması üretildiğini; ortak anahtar sözcükleri içeren çalışmalar çıkarıldığında bile 27 yüksek lisans ve 11 doktora olmak üzere toplam 38 tezin incelemeye alınabilecek olduğunu saptadık.

2016-2020 döneminde ise en keskin artışın söz konusu olduğunu fark ettik. Bu dönemde 112’si yüksek lisans ve 13’ü doktora olmak üzere toplam 125 lisansüstü tez çalışmasının üretildiğini, ortak anahtar sözcükleri içeren çalışmaları dışarıda bıraktığımızda ise 97’si yüksek lisans ve 13’ü doktora düzeyinde olmak üzere toplam 110 tezin incelemeye alınabileceğini belirledik.

Tablo 1’den de izlenebileceği üzere yıllar itibariyle 2016-2020 döneminde diğer dönemlere kıyasla hem yüksek lisans hem de doktora düzeyinde üretilen lisansüstü tez sayısının çok daha fazla arttığını, ‘kadın-ekonomi’ anahtar sözcüklerini içeren tezlerde en çok artışın iktisat alanında gerçekleştiğini (2011-2015 döneminde 12 üründen 2016-2020 döneminde 33 ürüne yükseldiğini) fark ettik. Ayrıca ‘toplumsal cinsiyet-ekonomi’ anahtar sözcüklerini birlikte içeren tezlerde en çok artış çalışma ekonomisi alanında (2011-2015 döneminde 8 olan ürün sayısı



Işık, E. & Serdaroğlu, U. (2021). Feminist iktisadın Türkiye’deki seyr-ü seferi ve serencamı: Lisansüstü tezler üzerinden bir okuma. *Fiscaoeconomia*, 5(2), 418-453. doi: 10.25295/fsecon.919618

2016-2020 döneminde 35’e yükselmiş), ‘feminizm-ekonomi’ anahtar sözcüklerini içeren çalışmalarda ise en çok artışın (2011-2015 döneminde 2’den, 2016-2020 döneminde 7’ye yükselmiş) yine iktisat alanında söz konusu olduğunu gördük.

Yukarıda nicel olarak (biçimsel açıdan) tespit edilen büyüklükler feminist iktisadın Türkiye’deki seyr-ü seferine ilişkin dönemsel karşılaştırmada lisansüstü çalışmalarda ‘kadın’, ‘toplumsal cinsiyet’ ve ‘feminizm’ kavramsallaştırmalarına yer veren çalışma sayısını ortaya koyabilme şansı tanısa da; ancak sözü edilen çalışmaların içerik açısından incelenmesi, bir başka ifadeyle sözü edilen kavramların biçimsel olarak kavramsallaştırmanın ötesine geçip geçmediğinin, farkındalıkla/içselleştirilerek kullanılıp kullanılmadığının belirlenmesi ile feminist iktisat kapsamına dahil edilip edilemeyeceği, böylece feminist iktisadın Türkiye’deki serencamı anlaşılabilir. ¹⁵

Bu nedenle yukarıda belirttiğimiz üzere biçimin yanı sıra içerik açısından daha detaylı bir irdeleme yapabilmek amacıyla, irdelemenin daraltılmış alanlarda yapılmasının yararlı olacağı görüşünden hareketle, karşılaştırmayı da mümkün kılacak biçimde tespitlerimizi, ayrı ayrı her bir anahtar sözcük ile filtrelediğimiz arama sonuçları doğrultusunda oluşturduğumuz üç ayrı tabloda ortaya koyduk. Böylece ‘kadın-ekonomi’, ‘toplumsal cinsiyet-ekonomi’ ve ‘feminizm-ekonomi’ anahtar sözcüklerini içeren üç ayrı tablo elde ettik ¹⁶. Sözü edilen tabloları oluşturma sürecinde, lisansüstü tez çalışmalarının öncelikle ‘biçimsel açıdan’ feminist iktisatla örtüşüp örtüşmediğini belirlemek istedik. Bu bağlamda tezlerin ‘*feminist iktisat adlandırmasını içerip içermediğini*’, ‘*kuramsal arka planının feminist iktisat kuramıyla örtüşüp örtüşmediğini*’, ‘*feminist iktisat literatürüne atıfta bulunup bulunmadığını*’ dikkate alarak tezleri üretenlerin bu bağlamda ‘*feminist iktisada aşına olup olmadığını*’, aşına olmaları durumunda ise bunun hangi boyutta (*yok/kısmen/tam*) olduğunu ortaya koymaya çalıştık. İncelemeye aldığımız 174 lisansüstü tez çalışmasını ayrı ayrı sözünü ettiğimiz temelde değerlendirerek bu çalışmaların kaçının feminist iktisat ile tanışık olduğunu, bir başka ifadeyle kaçının feminist iktisat ile biçimsel olarak ilişkilendirilebilecek olduğunu da bu perspektifle belirlemeye çalıştık.

İçerik açısından yaptığımız incelemelerde ise öncelikle çalışmalarının ‘*konu, kapsam ve model açısından feminist iktisatla örtüşüp örtüşmediğini*’ ¹⁷ tespit etmek istedik. Bu temelde ana-akım iktisadın konu, kapsam ve modeline daha uygun olan ve feminist iktisatla bu bağlamda örtüşmeyen çalışmaları ayrıştırabilmek de mümkün oldu. Ardından lisansüstü çalışmalarda kullanılan yöntemleri ‘*nicel*’, ‘*nitel*’ ve ‘*karma*’ olarak sınıflandırdık. Bu sınıflandırma tez çalışmalarının daha çok hangi yöntemi kullandığını analiz etmemiz açısından yararlı oldu. Bu ayrımı yapmaktaki amacımız yöntemler arası bir hiyerarşi kurmak değil, iktisat, çalışma ekonomisi ve kadın çalışmaları alanlarında üretilen tezlerin hangisinin daha fazla hangi yöntem(ler)i kullandığını ortaya koymaktı. Fakat bu yöntemlerden herhangi birinin kullanılmış olması- örneğin nicel bir çalışma olması- ürünün feminist iktisat kapsamı içinde/dışında

¹⁵ Hangi çalışmaların feminist iktisat kapsamında değerlendirilebileceğine ilişkin tespitler için bkz. “Feminist İktisadın Meramı: Kavramsal ve Kuramsal Arka Plan”.

¹⁶ Tablo 1’den de izlenebileceği üzere 1990-1995 yılları arasında ilgili anahtar sözcüklerle yapılan arama sonucuna göre feminist iktisatla ilişkisi temelinde irdeleyebileceğimiz lisansüstü tez çalışması bulunmadığı için, her bir alt kategorinin biçim ve içerik açısından ayrı ayrı değerlendirildiği tablolarımızda (Tablo 2, Tablo 3, Tablo 4, Tablo 5) inceleme dönemini 1996 yılından başlattık.

¹⁷ Feminist iktisadın konu-kapsam ve modele ilişkin tespitleri için bkz. “Feminist İktisadın Meramı: Kavramsal ve Kuramsal Arka Plan”.



Işık, E. & Serdaroğlu, U. (2021). Feminist iktisadın Türkiye’deki seyr-ü seferi ve serencamı: Lisansüstü tezler üzerinden bir okuma. *Fiscaoeconomia*, 5(2), 418-453. doi: 10.25295/fsecon.919618

nitelenmesi için bir kriter teşkil etmedi. Ayrıca içerik analizini yaparken çalışmaların nasıl bir dille yazılmış olduğunu da incelemek istedik. Zira kadın bakış açısının içselleştirilmesi durumunda dil de eril vurgu ve işaretlerden arındırılmış olacaktı¹⁸. Çalışmalarda eril kodlarla örülü bir dil kullanılması, yazarının kadın bakış açısını içselleştirmedikğine dair bir gösterge olarak kullanılabilirdi için, her bir tez çalışmasını ‘*dilinin eril kodlar içerip içermemesi*’ bağlamında da değerlendirdik. İçerik analizimizin son bölümünde ise içeriğe ilişkin olarak belirlediğimiz kriterlerden hareketle, lisansüstü tez çalışmalarının ‘*ekonomiye kadın bakış açısını da dahil edecek biçimde kadın bakış açısını içselleştirip içselleştirmedikğini*’; içselleştirme söz konusu ise boyutunun ne olduğunu (*yok/kısmen/tam*) belirlemeye çalıştık. Feminist iktisadın en geniş anlamıyla ekonomiye kadın bakış açısını da dahil ederek yaklaşmak olarak betimlersek, bu perspektifle üretilen çalışmaları feminist iktisadın (kadın bakış açısını) içselleştirmiş olarak değerlendirdik.

Lisansüstü tez çalışmalarının biçim ve içerik bakımından analizinin ardından, çalışmamıza konu olan lisansüstü tezlerin feminist iktisat kapsamında ele alınıp alınamayacağına ilişkin çıkarımlarımızı ortaya koyabilmek adına, feminist iktisada aşinalık ve kadın bakış açısını içselleştirmeye ilişkin tespitlerimizi, ‘*değerlendirme*’ bölümünde dört ana başlık altında sınıflandırdık. Bu temelde yaptığımız başlıklandırma, ‘*feminist iktisada aşına değil ve kadın bakış açısını içselleştirmemiş*’, ‘*feminist iktisada aşına ancak kadın bakış açısını içselleştirmemiş*’, ‘*feminist iktisada aşına olmadığı halde kadın bakış açısını içselleştirmiş*’, ‘*hem feminist iktisada aşına hem de kadın bakış açısını içselleştirmiş*’ biçiminde oluştu. Bu kapsamda yaptığımız değerlendirmeye göre, biçimsel olarak feminist iktisada aşına olmadan, içerik bakımından kadın bakış açısına sahip olarak üretilmeyen çalışmaları feminist iktisat kapsamında ele almanın mümkün olamayacağını düşündük. Feminist iktisada aşına olarak nitelendirdiğimiz çalışmalardan, kadın bakış açısından yoksun, eril bir dille yazılmış ve yöntemi -özellikle nicel- içeriğinin önüne geçmişse, ‘*feminist iktisadın meramı*’nı göz önüne aldığımızda, feminist iktisat kapsamında ele alınamayacağına karar verdik. Diğer yandan feminist iktisat adlandırmasına ve literatürüne aşına olmamakla birlikte konu, kapsam, model, yöntem ve dil açısından ekonomiye kadın bakış açısını da dahil ederek yaklaşan çalışmaların ise feminist iktisat kapsamında değerlendirilebileceğine kanaat getirdik. Böylece feminist iktisada aşına olmayıp, kadın bakış açısını içselleştirmiş olarak nitelediğimiz sözü geçen çalışmalarda, bu çalışmaları üretenlerin feminist iktisada dahil olduklarının farkına varmadan, feminist iktisat kapsamında değerlendirilebilecek çalışmalar ürettiklerini ayrıca vurgulamak mümkün oldu. Biçim açısından feminist iktisada aşına ve içerik bakımından ekonomiye kadın bakış açısıyla yaklaşılarak üretilmiş çalışmalar ise doğal olarak feminist iktisat kapsamında ele alındı. Bu durumda incelediğimiz lisansüstü çalışmalardan ancak ekonomiye yaklaşımda kadın bakış açısı içselleştirilmiş olarak üretilenleri feminist iktisat kapsamında ele aldık, bu bakış açısından yoksun olanlar ise feminist iktisada biçimsel olarak aşına olsalar dahi kapsam dışında addettik.

3.1. ‘Kadın-Ekonomi’ Anahtar Sözcüklerini İçeren Tezlerin Feminist İktisatla İlişkisi

En genel kategori olan ‘kadın-ekonomi’ başlığı altında -kesişimleri dikkate almadan sınıflandırma yaptığımızda- Tablo 2’den de izlenebileceği üzere 1996-2020 yılları arasında 97 lisansüstü tez çalışması olduğunu tespit ettik. 1996-2000 döneminde 2, 2001-2005 döneminde

¹⁸ Feminist iktisat çalışmalarında dile atfedilen önem için bkz. “Feminist İktisadın Meramı: Kavramsal ve Kuramsal Arka Plan”.



Işık, E. & Serdaroğlu, U. (2021). Feminist iktisadın Türkiye'deki seyr-ü seferi ve serencamı: Lisansüstü tezler üzerinden bir okuma. *Fiscaoeconomia*, 5(2), 418-453. doi: 10.25295/fsecon.919618

3, 2006-2010 döneminde 14, 2011-2015 döneminde 25 ve 2016-2020 döneminde 53 çalışma üretildiğini gördük. Bu bağlamda 2006-2010 döneminde lisansüstü tez çalışmalarının sayılarının giderek artmaya başladığını, artışın 2011-2015 döneminde hızlanarak devam ettiğini, daha önceki tespitlerimize de paralel bir biçimde 2016-2020 döneminde ise diğerlerine kıyasla en yüksek sayısal artışın gerçekleştiğini gözlemledik.

Tablo 2: Kadın-Ekonomi Anahtar Sözcüklerini İçeren Tezlerin Feminist İktisatla İlişkisi

Dönemler	Alanlar	Doktora/Yüksek Lisans	BİÇİM AÇISINDAN						İÇERİK AÇISINDAN						DEĞERLENDİRME					
			Feminist iktisat			FEMİNİST İKTİSADA AŞINALIK			Konu kapsam ve model feminist iktisada uygun	Yöntem			Dili eril kodlar içermiyor	KADIN BAKIŞ AÇISINI İÇSELLEŞTİRME			AŞINA DEĞİL, İÇSELLEŞTİRİLMEMİŞ	AŞINA, İÇSELLEŞTİRİLMEMİŞ	AŞINA DEĞİL, İÇSELLEŞTİRİLMİŞ	AŞINA, İÇSELLEŞTİRİLMİŞ
			kavramsallaştır- ması içeriyor	kuramsal arka planını içeriyor	literatürüne atıf var	yok	kısmen	tam		nitel	nitel	karma		yok	kısmen	tam				
1996-2000	İKT.	D	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
		Y	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
	Ç.E.	D	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
		Y	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
	K.Ç.	D	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Y		-	-	1	1	1	-	2	-	2	-	2	-	-	2	-	-	1	1	
2001-2005	İKT.	D	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
		Y	1	1	1	-	-	1	1	-	1	-	1	-	-	1	-	-	-	1
	Ç.E.	D	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
		Y	-	-	-	1	-	-	-	-	1	-	-	1	-	-	1	-	-	-
	K.Ç.	D	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Y		1	1	1	-	-	1	1	-	1	-	1	-	-	1	-	-	-	1	
2006-2010	İKT.	D	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
		Y	1	1	1	2	-	1	3	2	1	-	1	2	-	1	2	-	-	1
	Ç.E.	D	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
		Y	-	1	3	7	1	-	7	-	7	1	6	2	3	3	2	-	5	1
	K.Ç.	D	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Y		-	1	1	2	-	1	2	-	-	3	2	1	-	2	1	-	1	1	
2011-2015	İKT.	D	1	2	3	-	1	2	2	1	1	1	2	1	-	2	-	1	-	2
		Y	1	2	5	5	2	2	6	8	1	-	4	6	3	-	5	1	-	3
	Ç.E.	D	-	-	-	1	-	-	1	-	1	-	1	-	-	1	-	-	1	-
		Y	2	5	8	8	1	3	10	5	7	-	9	4	2	6	4	-	4	4
	K.Ç.	D	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Y		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
2016-2020	İKT.	D	-	-	-	1	-	-	1	1	-	-	1	-	-	1	-	-	1	-
		Y	9	8	11	22	4	6	26	22	8	2	14	20	7	5	17	3	5	7
	Ç.E.	D	-	-	-	2	-	-	1	1	1	-	1	1	-	1	1	-	1	-
		Y	2	4	5	16	1	1	12	9	8	1	10	8	2	8	8	-	8	2
	K.Ç.	D	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Y		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
Toplam			18	26	40	68	11	18	75	49	40	8	55	46	17	34	41	5	27	24

Biçim açısından:

'Kadın-ekonomi' anahtar sözcükleriyle yaptığımız arama sonucunda elde ettiğimiz 97 çalışmanın biçimsel açıdan serencamını (feminist iktisat ile biçimsel açıdan örtüşüp örtüşmediğini) belirlemek için, nasıl oluşturulduğunu yukarıda detaylı bir biçimde anlattığımız kriterler temelinde tezlerin *feminist iktisat adlandırmasını* içerip içermediğini, *kuramsal arka planının* feminist iktisat kuramıyla örtüşüp örtüşmediğini, feminist iktisat *literatürüne* atıfta bulunup bulunmadığını dikkate alarak tezleri üretenlerin bu bağlamda feminist iktisada aşına olup olmadığını, *aşına* olmaları durumunda ise bunun hangi boyutta (yok/kısmen/tam) olduğunu ortaya koymaya çalıştık.

Sözünü ettiğimiz 97 çalışmadan 1'i kadın çalışmaları, 12'si iktisat, 4'ü çalışma ekonomisi alanlarında olmak üzere 17 yüksek lisans; 1'i iktisat alanında doktora düzeyinde olmak üzere toplam 18 lisansüstü tez çalışmasında *feminist iktisat adlandırmasına* yer verildiğini gördük. 18 çalışmadan 11'inin 2016'dan sonra üretilmiş olması dikkatimiz çeken bir nokta oldu.

Feminist iktisadın kuramsal arka planını içeren 26 lisansüstü tez çalışmasından 2'si kadın çalışmaları, 12'si iktisat, 10'u çalışma ekonomisi alanlarında olmak üzere 24'ünün yüksek lisans; 2'sinin ise iktisat alanında doktora düzeyinde üretilmiş olduğunu tespit ettik. 26 çalışmadan 9'unun 2011-2015 döneminde, 12'sinin 2016-2020 döneminde olmak üzere 21'inin 2011 sonrasında üretilmiş olduğunu gördük.

İncelemeye aldığımız 97 çalışmadan 3'ü kadın çalışmaları, 18'i iktisat, 16'sı çalışma ekonomisi alanlarında 37'sinin yüksek lisans; 3'ünün de iktisat alanında doktora düzeyinde olmak üzere toplam 40'ında feminist iktisat literatürüne atıfta bulunulduğunu saptadık. Sözü edilen 40 çalışmanın 32'sinin 2011'den sonra (16'sı 2011-2015; 16'sı 2016-2020) üretildiğini ve böylece feminist iktisadın kuramsal arka planını içeren tezlerin ivme kazandığı dönemde feminist iktisat literatürüne atıfların da arttığını gözlemledik.

Yukarıdaki üç kriter açısından irdelediğimizde, 3'ü kadın çalışmaları, 16'sı iktisat, 7'si çalışma ekonomisi alanlarında yüksek lisans; 3'ü iktisat alanında doktora düzeyinde toplam 29 çalışmanın feminist iktisada kısmen ya da tamamen aşına olarak üretildiği sonucuna vardık. Bu 29 çalışmanın 23'ünün 2011'den sonra (2011-2015 döneminde 11; 2016-2020 döneminde 12) üretilmiş olduğunu tespit ettiğimizde feminist iktisadın kuramsal arka planını içermeye ve ilgili literatüre atıf ile feminist iktisada aşinalığın paralel bir seyir izlediğini, feminist iktisat nitelemesine ise ancak 2016'dan sonra yer verildiğini belirledik. Kuramsal arka plan (20 ürün) ve feminist iktisat adlandırılmasına yer verme (15 ürün) açısından değerlendirdiğimiz çalışmaların sayısının ilgili literatüre atıfta bulunan çalışmalardan (31 ürün) oldukça düşük olmasının nedeni, sözü edilen atıfların, kaynaklarının feminist iktisat literatürü içerisinde yer aldığının farkında olmadan yapıldığı şekilde değerlendirilebilir.

İçerik açısından:

Bu kategoride incelemeye alınan 97 çalışma *konu, kapsam, modelinin feminist iktisada uygun olup olmadığı, çalışmanın yöntemi, dilinin eril kodlar içerip içermediği* ve bu kriterler temelinde -ekonomiye kadın bakış açısını da dahil edecek biçimde- *kadın bakış açısının içselleştirilip içselleştirilmediği* dikkate alınarak içerik bakımından irdelendi.



Işık, E. & Serdaroğlu, U. (2021). Feminist iktisadın Türkiye’deki seyr-ü seferi ve serencamı: Lisansüstü tezler üzerinden bir okuma. *Fiscaeconomia*, 5(2), 418-453. doi: 10.25295/fsecon.919618

Çalışmaların *konu, kapsam ve modelinin* feminist iktisada uygunluğu bakımından yaptığımız değerlendirmeye göre, incelemeye aldığımız 97 lisansüstü tez çalışmasından 75’inin konu, kapsam ve model açısından feminist iktisada uygun olduğunu tespit ettik. Ele alınan 75 lisansüstü tezin 5’i kadın çalışmaları, 36’sı iktisat, 29’u çalışma ekonomisi alanlarında yüksek lisans; 3’ü iktisat, 2’si çalışma ekonomisi alanlarında doktora düzeyinde üretilmiş olduğunu gördük. Dönemlere baktığımızda ise 2006’dan sonra bu bağlamda feminist iktisada uygun çalışmaların sayısının artmaya başladığını (12 ürün), 2011’den sonra bu artışın hızlandığını (19 ürün), 2016’dan sonra ise büyük bir ivme kazandığını (40 ürün) söylemek mümkündür.

Çalışmaları *dilinin eril kodlar içerip içermemesi* temelinde irdelediğimizde ise 3’ü iktisat, 2’si çalışma ekonomisi alanlarında 5’i doktora; 5’i kadın çalışmaları, 20’si iktisat, 25’i çalışma ekonomisi alanlarında 50’si yüksek lisans düzeyinde üretilmiş olmak üzere toplam 55 lisansüstü çalışmanın dilin kullanımı açısından feminist iktisadın perspektifi ile uyumlu olduğunu gözlemledik. ‘Kadın-ekonomi’ kategorisinde incelenen 97 çalışmanın neredeyse yarısının dilinin eril kodlardan arındırılmamış olmasını ise dikkat çekici bulduk. Dili feminist perspektifle uyumlu olan 55 çalışmadan 16’sının 2011’den sonra, 26’sının ise 2016’dan sonra üretildiğini saptadık.

İncelemeye aldığımız 97 çalışmadan 49’u nicel, 40’ı nitel ve 8’i karma *yöntem* ile üretilmişti. 2011’den itibaren nicel çalışmaların sayısında belirgin bir artış olduğunu (14 ürün), 2016’dan sonra ise bu artışın büyük bir ivme kazandığını (33 ürün) gözlemledik. Ayrıca nicel yöntem ile üretilen çalışmaların büyük bir çoğunluğunun (49 çalışmadan 39’unun) iktisat alanında olduğunu saptadık. Nitel çalışmaların ise nicel çalışmalara kıyasla daha istikrarlı bir seyir izlediğini- 2006’dan sonra 8, 2011’den sonra 10, 2016’dan sonra 17- tespit ettik.

Yukarıda sıraladığımız üç kriterden hareketle ekonomiye kadın bakış açısını da dahil ettiğini ve dolayısıyla *kadın bakış açısının içselleştirildiğini* düşündüğümüz toplam 51 çalışmadan 5’i kadın çalışmaları, 17’si iktisat, 24’ü çalışma ekonomisi alanlarında 46’sı yüksek lisans; 3’ü iktisat, 2’si çalışma ekonomisi alanlarında 5’inin ise doktora düzeyinde üretilmiş olduğunu gördük. Kadın bakış açısının içselleştirildiği ürünlerin sayılarını dikkate aldığımızda, çalışma ekonomisi alanında (26 ürün), iktisat (20 ürün) ve kadın çalışmalarına (5 ürün) kıyasla daha fazla ürünün ekonomiye kadın bakış açısını da dahil edecek biçimde üretildiğini gördük. ‘Kadın’ anahtar sözcüğü ile filtrelediğimiz 97 çalışmanın 51’inin kadın bakış açısı içselleştirilerek üretilmiş olması söz konusu çalışmaların çoğunda kadın bakış açısının içselleştirildiğini söylememizi mümkün kıldı. Bu 51 çalışmadan 14’ünün 2011’den sonra, 24’ünün ise 2016’dan sonra üretilmiş olduğunu gördük. Diğer çıkarımlarımızla paralel bir biçimde kadın bakış açısının içselleştirilmesi kriterini temel aldığımızda da çalışmaların sayısında 2016’dan sonra belirgin bir artış olduğu gözümüze çarptı.

İçerik açısından yaptığımız irdelemeler sonucunda, dili eril vurgulardan arındırılmış çalışmaların aynı zamanda ekonomiye kadın bakış açısını da dahil eden çalışmalar –‘kadın çalışmaları’- olarak nitelendirmenin mümkün olduğu; buna karşın konu, kapsam ve modeli bakımından feminist iktisada uygun olduğu halde kadın bakış açısının içselleştirilmediği çalışmaların bir bölümünün dilinin de eril kodlar içerdiği göz önüne alındığında, söz konusu çalışmaların ancak ‘kadın üzerine yapılan çalışmalar’ olarak nitelenebileceğini düşündük.



Işık, E. & Serdaroğlu, U. (2021). Feminist iktisadın Türkiye'deki seyr-ü seferi ve serencamı: Lisansüstü tezler üzerinden bir okuma. *Fiscaoeconomia*, 5(2), 418-453. doi: 10.25295/fsecon.919618

Değerlendirme:

Hem içerik hem de biçim açısından yaptığımız yukarıda sözünü ettiğimiz tespitlerden hareketle ele aldığımız 97 üründen 46'sının -feminist iktisada aşına olmadan yazılan ve kadın bakış açısının içselleştirilmediği 41 çalışma ile feminist iktisada aşına olduğu halde kadın bakış açısının içselleştirilmediği 5 çalışmanın- feminist iktisat kapsamında ele alınamayacağı sonucuna ulaştık. Diğer yandan feminist iktisada aşına olmadan kadın bakış açısı içselleştirilerek üretilmiş olan 27, hem feminist iktisada aşına hem de kadın bakış açısı içselleştirilerek üretilmiş olan 24 olmak üzere toplam 51 çalışmanın feminist iktisat kapsamında değerlendirilebileceğini saptadık.

Böylece feminist iktisada aşına olmayıp, kadın bakış açısı içselleştirilmiş olarak nitelediğimiz 27 çalışmanın, önceki teşhisimize paralel biçimde, bu çalışmaları üretenlerin feminist iktisada dahil olduklarını farkına varmadan feminist iktisat kapsamında değerlendirilebilecek çalışmalar üretmiş olduklarını göstermiş olduk.

Biçimsel açıdan yaptığımız irdeleme sonucunda feminist iktisadın kuramsal arka planını içeren ve bu temelde feminist iktisada aşına olan çalışmaların sayısının (26 ürün), konu, kapsam ve model açısından feminist iktisada uygun bulunan çalışmaların (75 ürün) sayısından oldukça düşük olmasının nedeni, feminist iktisada aşına olarak nitelenen çalışmaların disiplin içi (iktisat) otistik bir bakışla ele alınması olduğunu itiraf edebiliriz. Disiplinler arası perspektifle baktığımızda ve feminist iktisadın amacının kadınların yaşamını iyileştirme olduğu görüşünden hareket ettiğimizde, çok daha fazla sayıda tez çalışmasının feminist iktisada aşına olduğunu söylemek mümkün olabilecektir.

Feminist iktisat kapsamında ele alınabilir olarak değerlendirdiğimiz 51 lisansüstü tez çalışmasının yıllara göre dağılımına baktığımızda, 1996-2000 yılları arasında yalnızca 2 yüksek lisans çalışması üretildiğini ve bu çalışmaların ikisinin de kadın çalışmaları alanında olduğunu; bu dönemde iktisat ve çalışma ekonomisi alanlarında ise lisansüstü tez çalışması bulunmadığını saptadık. 2001-2006 döneminde 1'i kadın çalışmaları, 1'i iktisat alanlarında olmak üzere 2 yüksek lisans çalışmasının feminist iktisat kapsamında ele alınabileceğini gördük. 2006-2010 yılları arasında toplam 9 lisansüstü çalışmanın feminist iktisat kapsamında ele alınabileceğini, bu çalışmaların 2'sinin kadın çalışmaları, 1'inin iktisat ve 6'sının çalışma ekonomisi alanında üretildiğini saptadık. 2011-2015 yılları arasında 5'i iktisat, 9'u çalışma ekonomisi olmak üzere toplam 14 lisansüstü tez çalışmasını feminist iktisat kapsamında ele alınabileceği 2016-2020 yılları arasında ise 11'i çalışma ekonomisi alanında 13'ü iktisat alanında olmak üzere toplam 24 lisansüstü tez çalışmasını feminist iktisat kapsamında değerlendirilebileceği sonucuna ulaştık. Kadın çalışmaları alanında 2010'dan sonra feminist iktisat kapsamında ele alınabilecek bir çalışma olmaması, şaşırtıcı bir sonuç olarak karşımıza çıktı. 2016-2020 dönemine ilişkin bir diğer tespitimiz ise hem iktisat hem de çalışma ekonomisi alanlarında feminist iktisat bağlamında değerlendirilebilecek lisansüstü tez çalışması sayısının artması, iktisat alanındaki artışın ise çok daha fazla olması oldu.

2011-2015 döneminde iktisat alanında gerek feminist iktisada aşinalık gerekse kadın bakış açısının içselleştirilmesi açısından adeta bir patlama yaşandığı, çalışma ekonomisi alanında ise feminist iktisada aşinalıktaki artış bu denli belirgin değilken, içselleştirmenin ciddi bir ivme kazandığı görülmektedir.

3.2. 'Toplumsal Cinsiyet-Ekonomi' Sözcüklerini İçeren Tezlerin Feminist İktisatla İlişkisi

Tablo 3'ten izlenebileceği üzere, 'ekonomi-toplumsal cinsiyet' anahtar sözcüklerini içeren ve 'ekonomi-kadın' anahtar sözcükleriyle yapılan arama sonucunda çakışan çalışmalar çıkarıldıktan sonra kalan, toplam 70 çalışmayı incelemeye aldık. 1996-2000 yılları arasında bu kapsamda üretilmiş çalışma olmadığını, 2001-2005 yılları arasında 2, 2006-2010 yılları arasında 4, 2011-2015 yılları arasında 11 ve 2016-2020 yılları arasında 53 çalışma olduğunu saptadık. Genel olarak dönemler itibariyle incelediğimizde üretilen çalışmalarda giderek ivme kazanan bir artış olduğunu gözlemledik.

Biçim açısından:

'Toplumsal cinsiyet-ekonomi' anahtar sözcükleriyle yaptığımız arama sonucunda elde ettiğimiz 70 çalışmanın, biçimsel yönden feminist iktisat ile örtüşüp örtüşmediğini 'kadın-ekonomi' anahtar sözcüklerini içeren çalışmalardaki aşinalık açısından yapılan irdelemeye benzer biçimde inceledik.

Bu 70 çalışmayı *feminist iktisat adlandırmasını içerip içermemesi* açısından incelediğimizde 10 yüksek lisans 5 doktora olmak üzere toplam 15 lisansüstü çalışmada feminist iktisat kavramına yer verildiğini saptadık. Bunlardan 9'unun 2016 yılından sonra üretilmiş olduğunu ve bu çalışmaların 3'ü doktora 5'i yüksek lisans olmak üzere 8'inin iktisat alanında, 1'inin ise çalışma ekonomisi alanında yüksek lisans düzeyinde olduğunu tespit ettik.

Feminist iktisadın kuramsal arka planını içeren, kadın çalışmaları alanında 2, iktisat alanında 9, çalışma ekonomisi alanlarında 3 olmak üzere 14'ü yüksek lisans; 5'i iktisat 1'i çalışma ekonomisi alanlarında olmak üzere 6'sı doktora düzeyinde olmak üzere toplam 20 lisansüstü tez çalışması olduğunu saptadık. Bu 20 çalışmanın 12'sinin yine 2016 sonrasında üretildiğini gördük.

Feminist iktisat literatürüne atıfta bulunulan 22 yüksek lisans çalışmasından 1'i kadın çalışmaları, 12'si iktisat, 9'u çalışma ekonomisi alanlarında; 9 doktora çalışmasının ise 5'i iktisat, 4'ü çalışma ekonomisi alanlarında olmak üzere toplam 31 lisansüstü çalışma olduğunu gördük. Sözü edilen 31 çalışmanın 23'ünün 2016 sonrasında üretilmiş olduğunu ve bunlardan 12'sinin iktisat 11'inin ise çalışma ekonomisi alanlarında yazılmış olduğunu fark ettik.

Söz konusu 70 tezi -yukarıdaki üç kriterle ilişkin tespitlerimizden hareketle- feminist iktisada aşinalık açısından irdelediğimizde, 1'i kadın çalışmaları, 11'i iktisat, 8'i çalışma ekonomisi alanlarında 20'si yüksek lisans; 5'i iktisat, 2'si çalışma ekonomisi alanlarında 7'si doktora olmak üzere toplam 27 lisansüstü çalışmanın feminist iktisada kısmen ya da tamamen aşına olarak üretildiği sonucuna vardık. Bu 27 çalışmanın 19'unun 2016 yılından sonra üretildiğini saptadık.

Tablo 3: Toplumsal Cinsiyet-Ekonomi Anahtar Sözcüklerini İçeren Tezlerin Feminist İktisatla İlişkisi

Dönemler	Alanlar	Doktora/Yüksek Lisans	BİÇİM AÇISINDAN						İÇERİK AÇISINDAN						DEĞERLENDİRME						
			Feminist iktisat			FEMİNİST İKTİSADA AŞINALIK			Konu kapsam ve model feminist iktisada uygun	Yöntem			Dili eril kodlar içermiyor	KADIN BAKIŞ AÇISINI İÇSELLEŞTİRME			AŞINA DEĞİL, İÇSELLEŞTİRİLMEMİŞ	AŞINA, İÇSELLEŞTİRİLMEMİŞ	AŞINA DEĞİL, İÇSELLEŞTİRİLMİŞ	AŞINA, İÇSELLEŞTİRİLMİŞ	
			kavramsallaştır- ması içeriyor	kuramsal arka planını içeriyor	literatürüne atf var	yok	kısmen	tam		nicel	nitel	karma		yok	kısmen	tam					
1996-2000	İKT.	D	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
		Y	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Ç.E.	D	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
		Y	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	K.Ç.	D	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
		Y	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2001-2005	İKT.	D	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
		Y	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Ç.E.	D	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
		Y	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	K.Ç.	D	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
		Y	1	2	1	1	-	1	1	-	2	-	2	1	-	1	1	-	-	-	1
2006-2010	İKT.	D	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
		Y	3	3	3	-	-	3	3	1	2	-	2	1	-	2	-	1	-	2	
	Ç.E.	D	-	-	1	-	1	-	1	-	1	-	1	1	-	-	-	1	-	-	
		Y	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
	K.Ç.	D	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
		Y	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
2011-2015	İKT.	D	1	1	1	2	1	-	1	1	1	1	1	2	-	1	2	-	-	1	
		Y	-	1	1	-	-	1	1	-	1	-	1	-	-	1	-	-	-	1	
	Ç.E.	D	1	1	1	2	-	1	1	-	3	-	1	2	-	1	2	-	-	1	
		Y	-	-	-	3	-	-	1	-	3	-	1	3	-	-	3	-	-	-	
	K.Ç.	D	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
		Y	-	-	-	1	-	-	-	-	1	-	-	1	-	-	1	-	-	-	
2016-2020	İKT.	D	3	4	4	2	1	3	4	3	2	1	3	3	-	3	2	1	-	3	
		Y	5	5	8	9	-	7	8	11	4	1	7	10	4	2	8	2	1	5	
	Ç.E.	D	-	-	2	3	-	-	3	1	1	1	3	1	-	2	1	-	2	-	
		Y	1	3	9	20	6	2	15	14	12	2	15	18	3	7	16	2	4	6	
	K.Ç.	D	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
		Y	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Toplam			15	20	31	43	9	18	39	31	33	6	37	43	7	20	36	7	7	20	

Genel olarak söz konusu 70 tezi biçim açısından değerlendirdiğimizde feminist iktisat literatürüne atfın yüksek olması (31ürün), buna karşın feminist iktisadın kuramsal arka planı içeren çalışma sayısının (20 ürün) ve feminist iktisat adlandırmasının (15 ürün) düşük olması, ilgili literatüre atfın feminist iktisada aşinalık açısından belirleyici bir kriter olmadığı sonucuna varmamıza yol açtı. İlgili literatüre yapılan atıfların sayısının yüksek olmasının nedeni, atıfların yapıldığı kitap ya da makalelerin feminist iktisat literatürü içerisinde olduğunun farkında olmadan sadece tezin odaklandığı konu ile dolaylı ilişkisi nedeniyle yapılmış olması biçiminde açıklanabilir.

İçerik açısından:

Söz konusu 70 çalışma, *konu, kapsam, modelinin feminist iktisada uygunluğu, çalışmanın yöntemi, dilinin eril kodlar içerip içermediği* ve bu kriterler temelinde *ekonomiye kadın bakış açısıyla yaklaşım yaklaşmadığı* göz önüne alınarak içerik bakımından irdelendi.

Toplam 70 lisansüstü çalışma içinde 39’unun *konu, kapsam ve model* açısından feminist iktisada uygun olduğunu tespit ettik. Bu çalışmalardan 1’i kadın çalışmaları, 12’si iktisat, 16’sı çalışma ekonomisi alanlarında olmak üzere 29’unun yüksek lisans; 5’i iktisat, 5’i çalışma ekonomisi alanlarında olmak üzere 10’unun ise doktora düzeyinde üretilmiş olduğunu gördük. Sözü edilen 39 çalışmanın 30’u 2016 yılı sonrası üretilmişti. Önemli bir diğer tespit ise çalışma ekonomisi alanında üretilen çalışmaların (21 ürün) iktisat alanında üretilen çalışmalara (17 ürün) kıyasla sayıca daha üstün olmasıydı.

Dilinin eril kodlar içerip içermemesi temelinde incelediğimiz 70 lisansüstü çalışmadan 37’sinin eril kodlardan arındırılmış bir dille yazıldığını saptadık. Bu 37 çalışmanın 2’si kadın çalışmaları, 10’u iktisat, 16’sı çalışma ekonomisi alanlarında 28’inin yüksek lisans; 4’ü iktisat, 5’i çalışma ekonomisi alanlarında 9’unun doktora düzeyinde üretilmiş olduğunu gördük. Bu 37 çalışmanın 28’i 2016 sonrasında üretilmişti.

Sözünü ettiğimiz 70 çalışmanın *yöntemine* baktığımızda ise 31’inin nicel (16’sı iktisat, 15’i çalışma ekonomisi alanlarında), 33’ünün nitel (10’u iktisat, 20’si çalışma ekonomisi 3’ü kadın çalışmaları alanlarında) ve 6’sının karma (3’ü iktisat, 3’ü çalışma ekonomisi alanlarında) yöntem ile yapılmış olduğunu gördük. 2016 yılı öncesine baktığımızda nitel çalışmaların ağırlıklı olduğunu (14 nitel, 2 nicel), 2016 sonrasında ise nicel çalışmaların ön plana çıktığını (19 nitel, 29 nicel) saptadık. 2016 yılından sonra yapılan çalışmaların sayısı diğer dönemlere kıyasla artmakla birlikte bu artışın aynı zamanda nicel çalışmalara yönelmeyi beraberinde getirdiğini ifade etmek yanlış olmayacaktır. Genel bir değerlendirme olarak ‘kadın-ekonomi’ kategorisiyle benzer bir biçimde nitel çalışmaların ağırlıklı olarak çalışma ekonomisi alanında, nicel çalışmaların ise iktisat alanında olduğunu ve her iki kategoride de nicel yöntemle yapılan çalışmaların sayısının 2016’dan sonra arttığını söyleyebiliriz.

İnceldiğimiz 70 çalışmadan -yukarıda irdelediğimiz üç kritere ilişkin tespitlerimizden hareketle- 27’sinin kısmen (7) ya da tamamen (20) ekonomiye kadın bakış açısını da dahil ederek yaklaştığını (içselleştirdiğini) söyleyebiliriz. Bu çalışmaların 1’i kadın çalışmaları, 9’u iktisat, 10’u çalışma ekonomisi alanlarında 20’sinin yüksek lisans; 4’ü iktisat, 3’ü çalışma ekonomisi alanlarında olmak üzere 7’sinin ise doktora düzeyinde üretilmiş olduğunu saptadık. Feminist iktisat ile ilişkilendirilebilecek çalışmalar olarak değerlendirdiğimiz 70 çalışmanın yalnızca 27’sinin kadın bakış açısı içselleştirilerek üretilmiş olması ‘toplumsal cinsiyet’ anahtar sözcüğü



Işık, E. & Serdaroğlu, U. (2021). Feminist iktisadın Türkiye'deki seyr-ü seferi ve serencamı: Lisansüstü tezler üzerinden bir okuma. *Fiscaeconomia*, 5(2), 418-453. doi: 10.25295/fsecon.919618

ile filtrelediğimiz çalışmaların çoğunda (43 ürün) kadın bakış açısının içselleştirilmediği sonucuna ulaşmamızı sağladı.

Değerlendirme:

Hem biçim hem de içerik açısından yaptığımız tespitler doğrultusunda, biçimsel olarak feminist iktisada aşına olmayan ve içerik bakımından kadın bakış açısına sahip olarak üretilmeyen 36 lisansüstü tez çalışmasının feminist iktisat kapsamında ele almasının mümkün olmadığını; 7 çalışmanın da benzer biçimde -feminist iktisada aşinalık söz konusu olduğu halde kadın bakış açısının içselleştirilmemiş olması nedeniyle- feminist iktisat kapsamında değerlendirilemeyeceği sonucuna vardık.

Buna karşın feminist iktisada aşına olmadığı halde kadın bakış açısı içselleştirilerek üretilmiş 7 çalışmanın ve hem feminist iktisada aşına olarak hem de kadın bakış açısı içselleştirilerek yapılan 20 çalışmanın feminist iktisat kapsamında ele alınabileceği sonucuna ulaştık. Böylece kadın-ekonomi kategorisindeki tezlere ilişkin çıkarımlarımız ile paralel biçimde feminist iktisada aşına olmayıp, kadın bakış açısı içselleştirilmiş olarak nitelediğimiz 7 çalışmanın, bu çalışmalarını üretenlerin feminist iktisada dahil olduklarını farkına varmadan feminist iktisat kapsamında değerlendirilebilecek çalışmalar üretmiş olduklarını göstermiş olduk.

Özellikle 2016'dan sonra feminist iktisada aşına bir perspektifle üretilen lisansüstü çalışmaların iktisat alanında (11 ürün), kadın çalışmaları (0) ve çalışma ekonomisi (8 ürün) alanlarında üretilen tezlere görece daha fazla olduğunu, buna karşın kadın bakış açısının içselleştirilmesi konusunda ise çalışma ekonomisi alanında üretilen lisansüstü tezlerin (20 üründen 12'si) öne çıktığını gördük.

Bu temelde 27 lisansüstü tez çalışmasının feminist iktisat kapsamında rahatlıkla ele alınabileceği, 43 çalışmanın ise bu bağlamda değerlendirilemeyeceğini saptadık. Bu sayıların kadın bakış açısını da içerecek biçimde (içselleştirerek) üretilen çalışmalarla örtüşmesi ise yukarıda açıkladığımız nedenlerle tesadüf değildir.

Biçimsel açıdan yaptığımız irdeleme sonucunda 'ekonomi-kadın' kategorisinde yaptığımız tespitlerle paralel bir biçimde feminist iktisadın kuramsal arka planını içeren (20 ürün) ve bu temelde feminist iktisat literatürüne atıfla (31 ürün) birlikte ele alındığında feminist iktisada aşına olan çalışmaların sayısının (27 ürün), konu, kapsam ve model açısından feminist iktisada uygun bulunan çalışmaların (39 ürün) sayısından düşük olduğunu gördük.

'Toplumsal cinsiyet- ekonomi' kategorisinde ele aldığımız çalışmalar içinden feminist iktisat kapsamına dahil olarak nitelediğimiz çalışmaların dönemler itibariyle seyrine baktığımızda, 2001-2005 döneminde 1, 2006-2010 döneminde 2, 2011-2015 döneminde 3 ve 2016-2020 döneminde ise 21 çalışmanın bu kapsamda ele alınabileceğini tespit ettik. 2001-2005 yılları arasında yalnızca kadın çalışmaları alanında sözü edilen bağlamda feminist iktisat kapsamında ele alınabilecek 1 çalışma bulunması, ilerleyen dönemlerde ise kadın çalışmaları alanda bu temelde üretilen bir ürün bulunmamasını da dikkat çekici bulduk. Bu temelde 2016'dan itibaren feminist iktisat kapsamında olarak değerlendirdiğimiz çalışmaların sayısında (toplam 27 çalışmanın 21'i 2016'dan sonra üretilmiş) belirgin bir artış olduğunu gözlemledik. Ayrıca çalışma ekonomisi alanında üretilen çalışmaların (12 ürün) sayıca iktisat alanında üretilen çalışmalardan (9 ürün) fazla olduğunu tespit ettik.



Işık, E. & Serdaroğlu, U. (2021). Feminist iktisadın Türkiye’deki seyr-ü seferi ve serencamı: Lisansüstü tezler üzerinden bir okuma. *Fiscaeconomia*, 5(2), 418-453. doi: 10.25295/fsecon.919618

İncelemeye aldığımız 70 çalışmadan sadece 27’sinin feminist iktisat kapsamında nitelenebilir olmasının nedeninin büyük ölçüde yukarıdaki tespitlerimizden hareketle toplumsal cinsiyet kavramsallaştırmasının içerik temelinde tam olarak anlaşılabilmesi -içselleştirilmemesi olduğunu söyleyebiliriz. Diğer bir önemli tespitimiz ise feminist iktisat kapsamında nitelendirilebilir bulduğumuz çalışmaların hemen hemen tamamının eril kodlardan arındırılmış bir dille üretildiğidir.

3.3. Feminizm-Ekonomi Anahtar Sözcüklerini İçeren Tezlerin Feminist İktisatla İlişkisi

Tablo 4’te de görüldüğü üzere, yalnızca ‘feminizm-ekonomi’ anahtar sözcüklerini içeren toplam 7 çalışmayı dikkate aldığımızda 1996-2005 yılları arasında üretilmiş çalışma olmadığını gördük. 2006-2010 yılları arasında 1, 2011-2015 yılları arasında 2, 2016-2020 yılları arasında ise 4 lisansüstü tez çalışması üretildiğini saptadık. Diğer kategorilere kıyasla ‘feminizm-ekonomi’ kategorisi altında kesişimlerden arındırıldığında incelemeye alınabilecek çalışma sayısının oldukça düşük olduğunu gördük.

Biçim açısından:

Bu çalışmaları biçim açısından değerlendirdiğimizde, ilk olarak tamamı iktisat alanında olmak üzere 3 çalışmanın (1 doktora, 2 yüksek lisans) *feminist iktisat adlandırmasını* içerdiğini gördük. Bu çalışmalardan 2’sinin 2016’dan sonra üretildiğini tespit ettik. Feminist iktisadın *kuramsal arka planını içerip içermediğine* baktığımızda ise toplam 5 lisansüstü çalışmanın bu bağlamda ele alınabileceği, bu çalışmaların 3’ü yüksek lisans, 1’i doktora düzeyinde olmak üzere 4’ünün de iktisat alanında; 1’inin ise çalışma ekonomisi alanında doktora düzeyinde üretilmiş olduğunu gözlemledik. Bu çalışmaların tamamının aynı zamanda *feminist iktisat literatürüne atıf verdiğini* de gördük. Tüm bu tespitlerden hareketle sözü edilen 5 lisansüstü çalışmanın tamamının *feminist iktisada aşına* olan çalışmalar olduğu sonucuna ulaştık.

İçerik açısından:

İçerik açısından ise biçim açısından yaptığımız incelemelerdeki tespitlerimize paralel biçimde sözü edilen 5 lisansüstü çalışmanın *konu, kapsam ve modeli bakımından* feminist iktisat ile uyumlu ve aynı zamanda *dillerinin de eril kodlardan arındırılmış* olduğunu gördük. İncelemeye aldığımız 7 çalışmanın 1’inin nicel, 5’inin nitel ve 1’inin karma yöntem ile üretildiğini gözlemledik. Bu kategoride diğer kategorilerdeki çalışmalardan farklı olarak nitel yöntem ile üretilen çalışmaların ön planda olduğunu saptadık. İçerik değerlendirmemiz son bölümünde ise yine biçim açısından yaptığımız değerlendirmeye ve dağılıma paralel olarak yukarıda sözünü ettiğimiz 5 lisansüstü çalışmanın ekonomiye *kadın bakış açısı dahil edilerek* üretilmiş olduğunu, 2 çalışmanın ise kadın bakış açısından yoksun bir biçimde yapıldığını belirledik.

Değerlendirme:

Bu temelde yaptığımız değerlendirme sonucunda içerik ve biçim açısından yaptığımız incelemeler ile paralel bir biçimde ve dağılımlar da aynı kalmak üzere toplam 5 çalışmanın hem feminist iktisada aşına olarak hem de kadın bakış açısı içselleştirilerek üretildiğini, bu bağlamda sözü edilen çalışmaların gönül rahatlığıyla feminist iktisat kapsamında ele alınabileceğini düşündük. Bu 5 çalışmanın 4’ünün 2010 sonrasında üretilmiş olduğunu gördük. Alanlar açısından baktığımızda ise sözü edilen 5 çalışmanın 1’i ‘iktisat’ ve 1’i ‘çalışma ekonomisi’



Işık, E. & Serdaroğlu, U. (2021). Feminist iktisadın Türkiye'deki seyr-ü seferi ve serencamı: Lisansüstü tezler üzerinden bir okuma. *Fiscaoeconomia*, 5(2), 418-453. doi: 10.25295/fsecon.919618

alanlarında olmak üzere 2'sinin doktora düzeyinde; 3'ünün ise 'iktisat' alanında yüksek lisans düzeyinde üretilmiş olduğunu tespit ettik.

Geriye kalan 2 çalışmadan birinin 'kadın çalışmaları' alanında, diğerinin iktisat alanında üretilmiş olduğunu ve ikisinin de gerek biçim gerekse içerik açısından belirlediğimiz kriterler doğrultusunda feminist iktisada aşına olarak üretilmeyen ve kadın bakış açısının içselleştirilmediği çalışmalar oldukları, bu nedenle de feminist iktisat kapsamında değerlendiremeyecekleri sonucuna vardık.

'Feminizm-ekonomi' kategorisi altında değerlendirdiğimiz 7 çalışmayı hem biçim hem de içerik açısından irdelediğimizde, -sözü edilen çalışmalarda her bir kriter bağlamında elde edilen sonuçlar bakımından- birbirleriyle örtüşen çalışma sayısının da oransal olarak oldukça yüksek (7 çalışmadan 5'i) olduğunu tespit ettik. Bu kategoride feminist iktisada dahil edilebilecek çalışma sayısının oransal olarak yüksek olmasının nedeninin, 'feminizm' kavramsallaştırmasının farkındalıkla kullanılmasından kaynaklanıp kaynaklanmadığını ifade edebilmek adına, kesişimler nedeniyle 'feminizm' anahtar sözcüğünü de içeren ve diğer kategoriler altında ele aldığımız çalışmaların içeriğini de tekrar değerlendirmenin yol gösterici olacağını düşündük. Bu nedenle 'kadın-feminizm-ekonomi' anahtar sözcüklerini birlikte içeren 4, 'toplumsal cinsiyet-feminizm-ekonomi' anahtar sözcüklerini içeren ise 5 çalışma olmak üzere toplam 9 çalışmayı 'feminizm-ekonomi' kategorisi altında yaptığımız tespitlerimiz doğrultusunda bir kez daha irdeledik.

Biçim açısından irdelediğimizde sözü edilen 9 çalışmanın 8'inde *feminist iktisat adlandırmasına* yer verildiği, *feminist iktisadın kuramsal arka planını içerdiği*, *feminist iktisat literatürüne atıfta bulunduğu* ve dolayısıyla 8'inin de *feminist iktisada aşına* olarak üretildiğini; buna karşın içerik açısından baktığımızda ise bu 8 çalışmadan sadece 3'ünün *dillerinin eril kodlar içermediği* ve dolayısıyla ekonomiye yaklaşımda *kadın bakış açısını içselleştirdiklerini* gördük. Sonuç olarak 9 çalışmadan yalnızca 3'ünün feminist iktisat kapsamında ele alınabileceğini saptadık. Feminizme, feminist iktisada, aşına olarak üretildiğini saptadığımız 8 çalışmadan sadece 3'ünün ekonomiye kadın bakış açısıyla yaklaşıyor olması 'feminizm' kavramsallaştırmasının sözü edilen bu 3 çalışmada farkındalıkla kullanıldığına işaret etmektedir. Bu bağlamda feminizm kavramsallaştırmasını kullanmanın feminizm anahtar sözcüğü ile filtrelenen çalışmalardaki diğer kategorilere görece ayırıcı tespitlere yol açan unsurlardan birisi olmadığı kanaatine vardık. Yukarıdaki tespitlerimizden hareketle esas belirleyici unsurun feminizmin kavramsallaştırmasının kullanılması değil, bu kavramsallaştırmanın farkındalıkla kullanılması olduğu sonucuna vardık.

Tablo 4: Feminizm-Ekonomi Anahtar Sözcüklerini İçeren Tezlerin Feminist İktisatla İlişkisi

Dönemler	Alanlar	Doktora/Yüksek Lisans	BİÇİM AÇISINDAN						İÇERİK AÇISINDAN							DEĞERLENDİRME					
			Feminist iktisat			FEMİNİST İKTİSADA AŞINALIK			Konu kapsam ve model feminist iktisada uygun	Yöntem			Dili eri kodlar içeriyor	KADIN BAKIŞ AÇISINI İÇSELLEŞTİRME			AŞINA DEĞİL, İÇSELLEŞTİRİLM EMİŞ	AŞINA, İÇSELLEŞTİRİLM EMİŞ	AŞINA DEĞİL, İÇSELLEŞTİRİLMİ Ş	AŞINA, İÇSELLEŞTİRİLMİ Ş	
			kavramsal-laştırmasını içeriyor	kuramsal arka planını içeriyor	literatürüneatı f var	yok	kısmen	tam		nicel	nitel	karma		yok	kısmen	tam					
1996-2000	İKT.	D	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
		Y	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Ç.E.	D	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
		Y	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	K.Ç.	D	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
		Y	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2001-2005	İKT.	D	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
		Y	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Ç.E.	D	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
		Y	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	K.Ç.	D	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
		Y	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2006-2010	İKT.	D	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
		Y	-	1	1	-	-	1	1	-	-	1	1	-	-	1	-	-	-	-	1
	Ç.E.	D	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
		Y	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	K.Ç.	D	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
		Y	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2011-2015	İKT.	D	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
		Y	1	1	1	-	-	1	1	-	1	-	1	-	-	1	-	-	-	-	1
	Ç.E.	D	-	1	1	-	-	1	1	-	1	-	1	-	-	1	-	-	-	-	1
		Y	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	K.Ç.	D	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
		Y	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2016-2020	İKT.	D	1	1	1	-	-	1	1	-	1	-	1	-	-	1	-	-	-	-	1
		Y	1	1	1	1	-	1	1	1	1	-	1	1	-	1	1	-	-	-	1
	Ç.E.	D	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
		Y	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	K.Ç.	D	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
		Y	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Toplam			3	5	5	2	-	5	5	1	5	1	5	2	-	5	2	-	-	5	



Işık, E. & Serdaroğlu, U. (2021). Feminist iktisadın Türkiye’deki seyr-ü seferi ve serencamı: Lisansüstü tezler üzerinden bir okuma. *Fiscaoeconomia*, 5(2), 418-453. doi: 10.25295/fsecon.919618

Nitekim, ortak anahtar sözcükleri içeren 9 çalışmayı kesişimlerden arındırarak yaptığımız inceleme sonucunda elde ettiğimiz 7 çalışma için yaptığımız analizlere dahil ettiğimizde toplam 16 çalışmadan 8’inin feminist iktisat kapsamında ele alınabileceği sonucu; kadın-ekonomi kategorisinde gözlemlediğimiz feminist iktisada dahil edilen/ edilemeyen ayrımındaki oranla (yarı yarıya) benzeşmektedir. Toplumsal cinsiyet-ekonomi kategorisinde bu oranının sözü edilen iki kategoriden farklı olması (üçte bir) ise bizi bu farklılığın ‘feminizmden’ ziyade ‘toplumsal cinsiyet’ kavramsallaştırmasının farkındalıkla kullanılmamasından kaynaklanabileceği düşüncesine yöneltti.

4. Feminist İktisadın Türkiye’deki Seyr-ü Seferinin Serencamı

Bu çalışmada feminist iktisadın seyr-ü seferini ve serencamını 1990-2020 yılları arasında Türkiye’de üretilen lisansüstü tezler üzerinden okumaya çalıştık. Öncelikle sözü edilen yıllar arasında üretilen tezlerden hangilerini incelemeye alacağımızı belirlemek istedik. Bu amaçla, ‘kadın-ekonomi’, ‘toplumsal cinsiyet-ekonomi’, ‘feminizm-ekonomi’ anahtar sözcükleriyle filtreleyerek yaptığımız aramalar sonucunda ulaşılan ‘iktisat’, ‘çalışma ekonomisi’ ve ‘kadın çalışmaları’ alanlarındaki tezleri, sözü edilen anahtar sözcüklerle uyumlu biçimde, üç ayrı kategori altında ele aldık. Gerek içeriğe gerekse biçime ilişkin irdeleme ve tespitlerimizi de sözü edilen üç kategoriden hareketle ayrı ayrı başlıklandırdığımız üç ayrı tabloyla ortaya koyduk. Üç ayrı kategori temelinde örtüştüğünü/çeliştiğini söyleyebileceğimiz çıkarımlarımızı ise bütüncül olarak Tablo 5’te resmettik.

Feminist iktisadın Türkiye’deki seyr-ü seferi ve serencamını ortaya koyabilmek için ilk olarak, feminist iktisat kapsamında ele alınabilecek tezlerin ayrıştırılması gerekiyordu. Bunun için de öncelikle hedefimiz, feminist iktisada dahil edilmeye ilişkin kriterlerin feminist iktisadın meramı (kuramsal-kavramsal dayanakları) doğrultusunda belirlenmesi oldu. Bu kriterleri ise içeriğe ve biçime ilişkin tespitlerimizden hareketle ‘feminist iktisada aşinalık’ ve ‘ekonomiye kadın bakış açısını içselleştirerek yaklaşmak’ olarak belirledik. Bu iki kriter doğrultusunda tüm tezleri ‘aşına değil, içselleştirilmemiş’, ‘aşına, içselleştirilmemiş’, ‘aşına değil, içselleştirilmiş’ ve ‘aşına, içselleştirilmiş’ şeklinde dört farklı davranış biçimi altında gruplandırdık.

Feminist iktisadın meramı göz önüne alındığında, bir ürünü feminist iktisat kapsamında niteleyebilmek için asıl belirleyici unsur ‘ekonomiye kadın bakış açısıyla yaklaşmak/içselleştirmek’ olduğu için, ‘aşına değil, içselleştirilmiş’ ve ‘aşına, içselleştirilmiş’ biçiminde değerlendirdiğimiz tezleri feminist iktisat kapsamına dahil ederken, ‘aşına değil, içselleştirilmemiş’, ‘aşına, içselleştirilmemiş’ biçiminde değerlendirdiğimiz ise tezlerin feminist iktisat kapsamında ele alınamayacağına karar verdik. Şöyle ki,

- kadın bakış açısı içselleştirilerek ve feminist iktisada aşına olarak üretilmiş çalışmaları hem içerik hem de biçim yönünden feminist iktisada uygun oldukları için doğal olarak feminist iktisat kapsamında;
- feminist iktisada aşına olmadan, kadın bakış açısı içselleştirilerek üretilen çalışmaları da -üretenlerin feminist iktisat kapsamında bir ürün ürettiklerinin farkında olmadan bu kapsamda değerlendirilebilecek çalışmalar yaptıkları şeklindeki yorumumuzdan hareketle- feminist iktisat kapsamında;

Tablo 5: Feminist İktisada Dahil Edilebilecek Tezlerin Anahtar Sözcükler, Alanlar ve Dönemler İtibariyle Dağılımı

Dönemler	Alanlar	KADIN- EKONOMİ		TOPLUMSAL CİNSİYET- EKONOMİ		FEMİNİZM- EKONOMİ		TOPLAM	
		Feminist iktisat kapsamındaki çalışmalar	incelenen toplam çalışma	Feminist iktisat kapsamındaki çalışmalar	incelenen toplam çalışma	Feminist iktisat kapsamındaki çalışmalar	incelenen toplam çalışma	Feminist iktisat kapsamındaki çalışmalar	incelenen toplam çalışma
1996-2000	İKT.	-	-	-	-	-	-	-	-
	Ç.E.	-	-	-	-	-	-	-	-
	K.Ç.	2	2	-	-	-	-	2	2
2001-2005	İKT.	1	1	-	-	-	-	1	1
	Ç.E.	-	1	-	-	-	-	-	1
	K.Ç.	1	1	1	2	-	-	2	3
2006-2010	İKT.	1	3	2	3	1	1	4	7
	Ç.E.	6	8	-	1	-	-	6	9
	K.Ç.	2	3	-	-	-	-	2	3
2011-2015	İKT.	5	12	2	4	1	1	8	17
	Ç.E.	9	13	1	6	1	1	11	20
	K.Ç.	-	-	-	1	-	-	-	1
2016-2020	İKT.	13	33	9	22	2	3	24	51
	Ç.E.	11	20	12	31	-	-	23	51
	K.Ç.	-	-	-	-	-	1	-	1
TOPLAM		51	97	27	70	5	7	83	174

- feminist iktisada aşına olarak üretilmiş olmalarına karşın, kadın bakış açısının içselleştirilmediği çalışmaları –üretenler feminist iktisatla tanışık olmalarına rağmen iktisat disiplinin yüksek duvarları nedeniyle dillerini ve bakış açılarını değiştirip

dönüştürmekte zorlandıkları, adam-akım iktisadın hegemonik ve otistik disiplinler sınırlarını aşamadıkları şeklindeki çıkarımlarımızdan ve feminist iktisadın asıl meramının göz ardı edilemeyeceği argümanından hareketle- feminist iktisat kapsamı dışında;

- feminist iktisada aşına olmadan, kadın bakış açısı içselleştirilmeden (‘kadın’, ‘toplumsal cinsiyet’, ‘feminizm’ kavramlarına sadece son zamanlardaki popüleriteleri nedeniyle farkındalıktan uzak bir biçimde yer veren) üretilen çalışmaları ise hem biçim hem de içerik yönünden feminist iktisadın meramını yansıtmadıkları gerekçesiyle feminist iktisat kapsamı dışında; nitelendirdik.

Yukarıda sözü edilen çıkarımlarımızdan hareketle resmin bütününe baktığımızda, incelemeye aldığımız tezlerden yarısından fazlasının (toplam 174 çalışma içinden 91’inin) feminist iktisat kapsamına dahil edilemeyeceğini gördük. Feminist iktisada dahil edilebilecek 83 tezin ise yıllar, filtrelemede kullanılan anahtar sözcükler ve disiplinler (alanlar) temelinde dağılımı Tablo 5’te resmettik. Sözü edilen dağılımlar feminist iktisadın Türkiye’deki seyr-ü seferinin serencamına ilişkin yorumlarımızda yol gösterici oldu.

Feminist iktisat kapsamında ele alınabilecek çalışmaların yıllara göre dağılımına baktığımızda, ilk 15 yıllık dönemde (1996-2010) üretilen toplam tez sayısının sadece 17 olduğunu, 2011’den sonra bu kapsamda üretilen tez sayısında belirgin bir biçimde arttığını (2011-2015 döneminde 19 tez, 2016-2020 döneminde 47 tez) fark ettik. 2011-2015 arası beş yıllık dönemde feminist iktisat kapsamında değerlendirilebilecek tez sayısının neredeyse önceki on beş yılda bu kapsamda üretilen toplam tez sayısına eşit; bir sonraki beş yıllık dönemde ise bu kapsamda üretilen tez sayısının önceki beş yılda üretilenden iki kat fazla olduğunu; bu bağlamda feminist iktisat kapsamında üretilen tez sayısındaki artışın giderek ivme kazandığını gözlemledik. Uluslararası düzeyde feminist iktisatla ilgili tartışmaların 90’larda başladığını, 1992’de IAFFE’nin kurulduğunu, 1995’te “*Feminist Economics*” adlı süreli yayının çıkarılmaya başlandığını göz önüne aldığımızda, yukarıda sözü edilen tespitlerimiz, Türkiye’de feminist iktisadın akademiye, dolayısıyla lisansüstü tezler -oldukça gecikmeli olarak- ancak 2010’dan itibaren belirgin bir biçimde yansımaya başladığını söyleme imkânı verdi.

Feminist iktisat kapsamına dahil edilebilecek tezlerin filtrelemede kullanılan anahtar sözcükler temelinde dağılımına baktığımızda, ‘kadın-ekonomi kategorisi’ altında incelediğimiz 97 çalışmanın 51’inin, ‘toplumsal cinsiyet-ekonomi’ kategorisinde incelediğimiz 70 çalışmanın 27’sinin, ‘feminizm-ekonomi’ kategorisinde incelediğimiz 7 çalışmanın 5’inin feminist iktisat kapsamında değerlendirilebileceğini gördük. Bu dağılımda ‘kadın-ekonomi’ kategorisinde feminist iktisat kapsamında değerlendirilebilecek tez sayısının (51) diğer kategorilere görece fazla olması (diğer iki kategorinin toplamı 34) dikkat çekici bir nokta olarak karşımıza çıktı. Lakin Türkiye’de genel anlamda toplumsal disiplinlerde, özelde ise katı marjları nedeniyle iktisatta, gerek ‘feminizm’ gerekse ‘toplumsal cinsiyet’ kavramsallaştırmalarının yeni yeni, ancak 2000’den sonra, ürkek biçimde telaffuz edilmeye başlandığı göz önüne alındığında, lisansüstü tez çalışmalarında ‘feminizm’ ve ‘toplumsal cinsiyet’ kavramlarına ‘kadın’a görece daha az yer verilmiş olması şaşırtıcı olmaktan çıktı.

Daha sağlıklı bir tespit yapabilmek açısından kategorileri birbiriyle sayısal büyüklükler anlamında karşılaştırmanın ötesine geçerek, feminist iktisat kapsamında nitelenebilecek tezlerin- her bir kategori dahilinde incelenen toplam tez sayısı içindeki- oranlarına



Işık, E. & Serdaroğlu, U. (2021). Feminist iktisadın Türkiye'deki seyr-ü seferi ve serencamı: Lisansüstü tezler üzerinden bir okuma. *Fiscaoeconomia*, 5(2), 418-453. doi: 10.25295/fsecon.919618

baktığımızda ise 'feminizm-ekonomi' kategorisindekilerin tamamına yakınının; 'kadın-ekonomi' kategorisindekilerin yarısından fazlasının; 'toplumsal cinsiyet-ekonomi' kategorisindekilerin ise ancak üçte birinin feminist iktisat kapsamına dahil edilebileceğini gördük. Ancak 'feminizm-ekonomi' kategorisini daha önce detaylı olarak değerlendirirken yaptığımız tespitler temelinde, ortak anahtar sözcükleri içeren 9 çalışmayı da -kesişimlerden arındırarak yaptığımız inceleme sonucunda elde ettiğimiz- 7 çalışmaya eklediğimizde, feminist iktisat kapsamında değerlendirilebilecek tez sayısının 8'e çıktığını saptadık. Böylece ilk bakışta tamamına yakınının feminist iktisada dahil edilebileceğini düşündüğümüz bu kategorideki çalışmaların yarıya inerek (16 çalışmanın 8'i) 'kadın-ekonomi' kategorisindeki orana benzer bir resim sergilediğini gördük. Diğer iki kategoriden farklı olarak 'toplumsal cinsiyet-ekonomi' kategorisinde ele alınan tezlerin ancak üçte birinin feminist iktisat kapsamında nitelenebilecek özelliklere sahip olmasının nedeninin ise -daha önce de belirttiğimiz üzere- toplumsal cinsiyet kavramsallaştırmasının, Türkiye'de başlangıçta, popüleritesi nedeniyle toplumsal disiplinlerde bilinçsizce kullanılması (farkındalıkla kullanılmaması) olduğunu söyleyebiliriz. Buna karşın, feminist iktisada dahil edilebilecek olan ürün sayısının anahtar sözcükler temelinde dağılımına ilişkin resmin, 2016 sonrası için farklılaştığını görüyoruz. Şöyle ki, bu dönemde 'toplumsal cinsiyet-ekonomi' kategorisinde feminist iktisada dahil edilebilecek çalışma sayısı (21) 'kadın-ekonomi' kategorisindekilerle (24) neredeyse eşitleniyor. Bunun nedeninin ise, süreç içerisinde toplumsal cinsiyet kavramsallaştırılmasının bir sözcük olarak kullanılmasının ötesine geçilerek, içerdiği anlam ve önem kavranılarak (içselleştirilerek) kullanılmaya başlanması olduğunu söyleyebiliriz.

Feminist iktisat kapsamında nitelediğimiz çalışmaların disiplinler (alanlar) açısından dağılımına baktığımızda toplam 83 çalışmanın 37'sinin 'iktisat', 40'ının 'çalışma ekonomisi', 6'sının ise 'kadın çalışmaları' alanlarında üretilmiş olduğunu gördük. Feminist iktisat kapsamına dahil edebileceğimiz tezlerin 'kadın çalışmaları' alanında diğer disiplinlere kıyasla oldukça düşük olmasının nedenlerinden birisi, aramalarda -feminist iktisadın niteliklerinden birisi olmasına rağmen disiplinlerarası özelliği göz ardı edilerek- ortak anahtar sözcüğün 'ekonomi' olarak belirlenmesi olabilir. Feminist iktisada dahil ettiğimiz çalışmaların disiplinlerarası dağılımına dönemler itibarıyla baktığımızda da oldukça ilginç sonuçlarla karşılaştık. 'Kadın çalışmaları' disiplininde feminist iktisada dahil edilebilecek çalışmaların sayısının 1996-2000, 2000-2005 ve 2006-2010 dönemlerinin her birinde aynı, 2'şer adet olduğunu; 2010 sonrasında ise 'kadın çalışmaları' disiplininde feminist iktisada dahil edilebilecek hiçbir ürün olmadığını gördük. Buna karşın 'iktisat' ve 'çalışma ekonomisi' disiplinlerinde 2000 yılına kadar feminist iktisat kapsamına dahil edilebilecek bir çalışma yokken, 2006'dan itibaren her iki disiplinde de feminist iktisada dahil edilebilecek tez sayısının katlanarak arttığını gözlemledik. Şöyle ki, feminist iktisat kapsamında ele alınabilecek tez sayısı 2006-2010 döneminde 'iktisat'ta 4, 'çalışma ekonomisi'nde 6'iken; 2011-2015 döneminde bu sayının 'iktisat'ta 8'e 'çalışma ekonomisi'nde 11'e; 2016-2020 döneminde ise her iki disiplinde de ciddi bir artış göstererek 'iktisat'ta 24'e ve 'çalışma ekonomisi'nde 23'e ulaştığını gördük.

5. Sonuç

Feminist iktisadın Türkiye'deki seyr-ü seferinin serencamını yıllar, filtrelemede kullanılan anahtar sözcükler ve disiplinler (alanlar) temelindeki dağılımları bağlamında lisansüstü tezler



Işık, E. & Serdaroğlu, U. (2021). Feminist iktisadın Türkiye’deki seyr-ü seferi ve serencamı: Lisansüstü tezler üzerinden bir okuma. *Fiscaeconomia*, 5(2), 418-453. doi: 10.25295/fsecon.919618

üzerinden bir okuma ile ortaya koymaya çalıştığımız bu çalışmadaki çıkarımlarımızı özetlemek gerekirse;

- feminist iktisat kavramsallaştırılması uluslararası arenada ilk olarak 1992’de IAFFE’nin kurulmasıyla birlikte gündeme taşınmasına rağmen, Türkiye’deki seyr-ü seferine yirmi yıl gecikmeli olarak (2010’dan sonra) başlaması umut kırıcı bir tablo resmederken, 2016’dan itibaren tüm kategorilerde ve tüm alanlarda feminist iktisat kapsamında ele alınabilecek çalışma sayısının, önceki yıllara kıyasla ciddi boyutta artış göstermesinin, en azından umut verici olduğunu;
- ‘kadın’, ‘toplumsal cinsiyet’ ve ‘feminizm’ sözcüklerinden ‘kadın’, 1996’dan günümüze yaygın bir biçimde kullanılırken, ‘toplumsal cinsiyet’in ancak 2016’dan itibaren göze çarpacak biçimde ilgili literatürde farkındalıkla kullanılmaya başlanıldığını, ‘feminizm’ e ise hala ürkeklikle yer verildiğini, bunun da özellikle ele aldığımız ilk dönemlerdeki çalışmaların ‘kadın çalışmaları’ndan ziyade ‘kadın üzerine yapılan çalışmalar’ niteliği taşımasından kaynaklandığını;
- başlangıçta feminist iktisat kapsamındaki çalışmalara, az sayıda da olsa sadece ‘kadın çalışmaları’ disiplininde rastlanırken, 2011’den sonra sözü edilen disiplinde bu kapsamda hiçbir çalışmaya rastlanılmamasının; ‘çalışma ekonomisi’ ve ‘iktisat’ disiplinlerinde ancak 2006’dan itibaren bu çalışmaların yer almaya başlamasının ve bu yıllardan itibaren bu kapsamdaki çalışmaların sayılarının ‘iktisat’ ve ‘çalışma ekonomisi’ disiplinlerinde artmasının nedenin, iktisadın, toplumsal cinsiyet ve feminizm gibi kavram ve anlamlandırmalara direncinin ancak zamanla ve sınırlı boyutta kırılabilmesi sonucunda feminist iktisada kapısını aralaması ve bu aralama ile birlikte ayrıştırıcı disiplinler kodlarını da feminist iktisada enjekte etmesi olduğunu;

söyleyebiliriz.

Feminist iktisadın Türkiye’deki seyr-ü seferi ve serencamına ilişkin çıkarımlarımızdan ve farklı ülkelerdeki seyr-ü seferinin serencamından hareketle, feminist iktisadın Türkiye’deki istikbaline ilişkin bir kelam etmek gerekirse bu kelam, “feminist iktisadın Türkiye’deki serencamının da, ancak adam-akım iktisadın marjlarından kurtulması ve iktisadın tüm dışarıda bırakılanları, farklılıkları, disiplinler kodlarla sınırlandırmaksızın kapsayacak biçimde, kapılarını tüm ötekileştirilenlere açmasıyla, umut verici biçimde değişebileceği” olacaktır.

Kaynakça

Agenjo-Calderón, A., & Gálvez-Muñoz, L. (2019). Feminist economics: Theoretical and political dimensions. *American Journal of Economics and Sociology*, 78(1), 137-166.

Barker, D. K. (2013). Feminist economics as a theory and method. In *Handbook of Research on Gender and Economic Life*. Edward Elgar Publishing.

Bartlett, R.L. (1996). Discovering Diversity in Introductory Economics. *Journal of Economic Perspectives*, 10(2), s.141-153.

Benería, L., G. Berik ve M. Floro. (2016). *Gender, Development and Globalization*. New York: Routledge.



Işık, E. & Serdaroğlu, U. (2021). Feminist iktisadın Türkiye'deki seyr-ü seferi ve serencamı: Lisansüstü tezler üzerinden bir okuma. *Fiscaoeconomia*, 5(2), 418-453. doi: 10.25295/fsecon.919618

- Bergmann, B. R. (1990). Feminism and Economics. *Women's Studies Quarterly* 18, no. 3: 68-74.
- Buğra, A. (2005). *İktisatçılar ve İnsanlar*, İstanbul, İletişim Yayınevi, 2005.
- England, P. (1993). The Separative Self: Androcentric Bias in Neoclassical Assumptions. *Beyond economic man: Feminist theory and economics* (der. M.A. Ferber ve J.A.Nelson) içinde, University of Chicago Press.
- Ferber, M. A., & Nelson, J. A. (Eds.). (1993). *Beyond economic man: Feminist theory and economics*. University of Chicago Press.
- Folbre, N. (2011). *Greed, Lust and Gender*. Oxford: Oxford University Press.
- Gardiner, J. (1997). *Gender, Care, and Economics*. London: Palgrave Macmillan.
- Işık E. (2020). *Kadın Emeği (Farklı Feminizm ve Feminist İktisat Anlayışları Temelinde Bilgi Kuramsal Bir İrdeleme)*, Yetkin Yayınevi.
- Jaggar, A. M. (2007). *Feminist Politics and Human Nature*. Rowman and Littlefield Publishers: New Jersey.
- Jennings, A.L. (1993). Public or Private? Institutional Economics and Feminism. In *Beyond Economic Man: Feminist Theory and Economics*. Eds. Marianne Ferber and Julie Nelson, pp. 111–130. Chicago: University of Chicago Press.
- Kuiper, E. Sap, J. (Eds.). (1995). *Out of the margin: Feminist perspectives on economics*. Psychology Press.
- MacDonald, M. (1995). Feminist economics: From theory to research. *Canadian Journal of Economics*, 159-176.
- Nelson, J. A. (1992). Gender, Metaphor, and the Definition of Economics. *Economics and Philosophy* 8, no. 1: 103-125.
- Nelson, J.A. (1993). The Study of Choice or the Study of Provisioning? Gender and the Definition of Economics. In *Beyond Economic Man: Feminist Theory and Economics*. Eds. Marianne Ferber and Julie Nelson, pp. 23–36. Chicago: University of Chicago Press.
- Nelson, J.A: (1996). *Feminism, objectivity and economics*. Routledge.
- Nelson, J. A. (1995). Feminism and economics. *Journal of Economic Perspectives*, 9(2), 131-148.
- Power, M. (2004). Social Provisioning as a Starting Point for Feminist Economics. *Feminist Economics* 10(3): 3–19.
- Power, M. (2013). A Social Provisioning Approach to Gender and Economic Life. In *Handbook of Research on Gender an Economic Life*. Eds. Deborah M. Figart and Tonia Warnecke, pp. 7–17. Cheltenham, UK: Edward Elgar.
- Pujol, Mi. A. (1992). *Feminism and Anti-Feminism in Early Economic Thought*. Aldershot: Edward Elgar.



Işık, E. & Serdaroğlu, U. (2021). Feminist iktisadın Türkiye'deki seyr-ü seferi ve serencamı: Lisansüstü tezler üzerinden bir okuma. *Fiscaoeconomia*, 5(2), 418-453. doi: 10.25295/fsecon.919618

Scott, J.W. (1986). Gender: A Useful Category of Historical Analysis, *The American Historical Review*, 91(5), 1053-1075.

Seiz, J. 1993. "Feminism and the history of economic thought." *History of Political Economy* 25, no. 1: 185-201.

Serdaroğlu, U. (2010a). İktisat ve Toplumsal Cinsiyet, Efil Yayınevi: Ankara.

Serdaroğlu, U.(2010b). Feminist İktisatın Bakışı Postmodernist mi?, Efil Yayınevi:Ankara.

Schackelford, J. (1992). Feminist Pedagogy: A Means for Bringing Critical Thinking and Creativity to the Economics Classroom, *American Economics Review*, 82(2), s. 570-576.

Strober, M. (1994) Can Feminist Thought Improve Economics? Rethinking Economics Through a Feminist Lens, *American Economic Review*,84(2):143-147.

Strassmann, D. (1995). Creating a forum for feminist economic inquiry. *Feminist Economics*, 1(1), 1-5.

Williams, R.M. (1993). Race, Deconstruction, and the Emergent Agenda of Feminist Economic Theory. *Beyond economic man: Feminist theory and economics* (der. M.A. Ferber ve J.A.Nelson) içinde, University of Chicago Press.

Wooley, F.R. (1993). The Feminist Challenge to Neoclassical Economics, *Cambridge Journal of Economics*, December 1993, 17:4, s. 485-492.

Etik Beyanı: Bu çalışmanın tüm hazırlanma süreçlerinde etik kurallara uyulduğunu beyan ederiz. Aksi bir durumun tespiti halinde *Fiscaoeconomia* Dergisinin hiçbir sorumluluğu olmayıp, tüm sorumluluk çalışmanın yazarlarına aittir.

Yazar Katkıları (Eğer makalenin birden fazla yazarı varsa doldurulacaktır): Ebru IŞIK makalenin giriş sonuç bölümlerinde ve kavramsal çerçevesinde, ayrıca çalışmanın 2. Ve 3. Bölümlerinde katkı sağlamıştır. Ufuk Serdaroğlu çalışmanın 2. Ve 3. Bölümlerinde sonuç bölümünde ve kavramsal çerçevede katkı sağlamıştır. 1. yazarın katkı oranı: %50, 2. yazarın katkı oranı: %50.

Çıkar Beyanı: Yazarlar arasında çıkar çatışması yoktur.

Ethics Statement: The authors declare that ethical rules are followed in all preparation processes of this study. In case of detection of a contrary situation, *Fiscaoeconomia* has no responsibility and all responsibility belongs to the authors of the study.

Author Contributions: Ebru IŞIK contributed to the study in Introduction, Chapter 2 and chapter 3. Ufuk Serdaroğlu contributed to the study in the CHapter 2, Chapter 3 Conclusion and Theoretical Framework. 1st author's contribution rate: 50%, 2nd author's contribution rate: 50%.

Conflict of Interest: There is no conflict of interest between the authors.



Işık, E. & Serdaroğlu, U. (2021). Feminist iktisadın Türkiye'deki seyr-ü seferi ve serencamı: Lisansüstü tezler üzerinden bir okuma. *Fiscaoeconomia*, 5(2), 418-453. doi: 10.25295/fsecon.919618

Traces of Feminist Economics in Turkish Akademia: An Analysis Through Graduate Thesis

Ebru IŞIK, Ufuk SERDAROĞLU

Extended Abstract

Feminist economics can be described as the surprising meeting of feminism and economics. Economics has very strict disciplines boundaries. Feminism, on the other hand, is a system of thinking that aims to cross beyond boundaries. This is why the confrontation of economics and feminism is so surprising.

Feminist economics, which argues that the scope of economics should be expanded to include the women's perspective and women's experiences should be included in economic analysis, has started to find a place in the economics literature in Turkey brand newly. It is interesting that, how this newly discussed topic reflects on academia in Turkey.

The aim of this study is to trace the journey of feminist economics in Turkish academia through graduate theses. In order to reach this goal, it is necessary to briefly talk about what feminist economics is and its history. For this reason, in the first part of our study, besides the history of feminist economics, the subject, model, method and education of feminist economics, which are the basis of our analysis, are included. The arguments we cite in this section also constitute the basis for the analysis we will do in the second part.

In the second part of our study, we tried to reveal the path followed by feminist economics in the Turkish academia, based on the undergraduate theses produced in the fields of 'economics', 'labor economics' and 'women's studies' between 1990-2020. While conducting our analysis in terms of both form and content, we made use of the conceptual framework we presented in the first part. In this section, we also tried to reveal how we determined the theses we examined. We filtered the postgraduate theses that we reached through the national thesis search system in Turkey with the keyword 'economy', since our aim is to establish a relationship with economics. We have also filtered the theses we obtained, in order to connect with feminist economics by grouping them with the keyword's 'woman', 'gender' and 'feminism'. Thus, we classified the theses for three different keywords and analyzed each one separately. The reason we chose these three keywords was because they allowed us to parse theses related to feminist economics. We analyzed the postgraduate theses that we grouped as 'women-economy', 'gender-economy' and 'feminism-economy' for six different periods: 1990-1995, 1996-2000, 2001-2005, 2006-2010, 2011-2020. In this way, we had the opportunity to see the course of postgraduate theses according to years and fields for each category. We presented our examination results in Table 1. Then, in order to deepen our analysis, we presented our evaluations in terms of content and form in three separate tables (Table 2, Table 3, Table 4) for three different categories ('women-economy', 'gender-economy', 'feminism-economy'). Thus, we examined the differences between the categories in terms of form and content according to years and fields. As we stated in the section where we set out the conceptual framework of our study, determining the level of relation between postgraduate theses and feminist economics was very important in order to realize the purpose of our study. In order to reveal this relationship, our aim in our examination in terms of form was to determine whether the theses are familiar with feminist economics. On the other hand, in the examinations we made in terms of content, we wanted to determine



Işık, E. & Serdaroğlu, U. (2021). Feminist iktisadın Türkiye'deki seyr-ü seferi ve serencamı: Lisansüstü tezler üzerinden bir okuma. *Fiscaeconomia*, 5(2), 418-453. doi: 10.25295/fsecon.919618

whether those who produced postgraduate theses internalize the women's perspective or not. For this reason, we have included these criteria (familiar with feminist economics and internalize women's perspective) in our tables.

In the third part of our study, we regrouped the findings we obtained in the second part on the basis of the criteria of being familiar with feminist economics and internalizing the women's perspective. Thus, we wanted to reveal which theses can be included in the scope of feminist economics. Table 5 presents the distribution of postgraduate theses, which we think can be included in the scope of feminist economics, by years, keywords and fields. Through table 5, we have demonstrated how feminist economics has followed a path according to years, keywords and fields in the Turkish academia. In this section, we tried to interpret the numerical greatness we put forward in table 5, how feminist economics has been following in the Turkish academy since the 90s, when it was first pronounced, by adding our deductions in the second part.

Finally, in the conclusion section, we put forward the findings of our study as inferences and made evaluations about the future of feminist economics in the Turkish academy. We have concluded that by expanding the boundaries of economics, feminist economics can find more place in Turkey and in the world.

Politik Bağlamda Yeni Eleştirel Teori: Özne ve İktidar Sorunsalları

New Critical Theory in the Context of Politics: The Problematics of Subject and Power

İnan AKDAĞ¹

Öz

Eleştirel teorinin ortaya çıkışı, yazılı tarihin başlarına kadar gitmektedir. İnsanlık, çevresine, sürekli eleştirel bir çerçeveden bakmıştır. Bu bağlamda sistematik bakış açısı, zamanla, gelenekler yaratmıştır. Bu çalışmada amaç, sistematik eleştiri bakış açısı olan eleştirel teori ve o gelenekten gelen yeni eleştirel teoriyi incelemektir. Yeni eleştirel teori, 1960'larla birlikte ortaya çıkan, klasik eleştirel teori ile süreklilik içerisinde kopuş ilişkisi olan bir düşünce sistemidir. Post modern felsefeden temel alan bu bakış açısı, temelinde klasik eleştirel teorinin izlerini taşımış ancak klasik eleştirel teoriyi aşmıştır. Özne ve iktidar olgusuna bakış açısından yeni eleştirel teoriyi irdeleyen bu çalışma, klasik eleştirel teori ile yeni eleştirel teori arasında süreklilik içerisinde kopuş ilişkisi tespit etmiştir. Klasik teori, özne konusunda sınıfları ve onların arasında ayrıcalıklı özne olarak işçi sınıfını vurgularken yeni eleştirel teori, özne yerine özne konumlarını ve çoğul özneler olarak kimlikleri ikame etmiştir. Ek olarak, klasik eleştirel teori, iktidara gelmeyi savunurken yeni eleştirel teori iktidar olgusuna mesafeli yaklaşmıştır. Politik anlamda, klasik eleştirel teori, politik proje olarak sosyalizm hedefi koyarken yeni eleştirel teori, liberal demokrasi içerisinde reform arayışı içerisindedir. Sınıfsal kökleri itibarıyla, klasik eleştirel teori, işçi sınıfının düşünce biçimiyken yeni eleştirel teori küçük burjuvazinin düşünce tarzı olmuştur. Çalışmanın kapsamı, 1968 sonrası biçimlenen yeni eleştirel teoridir. Çalışmanın hipotezi, politik bağlamda yeni eleştirel teori, klasik eleştirel teoriden süreklilik içinde kopuş anlamına gelmesidir.

Jel Kodları: Z00, Z10, Z19

Anahtar Kelimeler: *Eleştirel Teori, Yeni Eleştirel Teori, Post Marksizm, Özne, İktidar*

¹ Dr. Öğr. Üyesi, Amasya Üniversitesi Merzifon İİBF, Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi, inanakdag@yahoo.com, ORCID ID: 0000-0001-5531-403X



Akdağ, İ. (2021). Politik bağlamda yeni eleştirel teori: Özne ve iktidar sorunsalları. *Fiscaeconomia*, 5(2), 454-469. doi: 10.25295/fsecon.871698

Abstract

The emergence of critical theory goes beyond to the beginning of written history. Humanity had continuously engaged critically with its environment. In this context, systematical approach has created traditions. The aim of this study is to analyze the critical theory which has a systematic point of view and the new critical theory from which the critical theory has emerged. New critical theory was born in the 1960s, was a system of thought and there was a break in the continuity relationship with classical critical theory. This view based on postmodern philosophy and bears the traces of classical critical theory, but it went beyond it. This study which examined the new critical theory in relation to subject and power, identified a break in continuity between classical critical theory and the new one. If classical theory emphasizes classes in the subject of subject and highlight working class as the privileged subject, new critical theory substitutes subject positions for identities as plural subjects. Moreover, if classical critical theory defends the assumption of power, new critical theory takes a distanced position on the phenomenon of power. Politically, if classical critical theory targets socialism as a political project, new critical theory seeks reform in liberal democracy. As class roots, if classical critical theory is the thought form of the working class, new critical theory becomes the thought form of petty bourgeoisie. Therefore, the political project of the working class is rejected by the new critical theory. The area of this study is the new critical theory born after 1968. The hypothesis of this study is that there is a break in the continuity relationship between new critical theory and classical critical theory in political terms.

Jel Codes: Z00, Z10, Z19

Keywords: *Critical Theory, New Critical Theory, Post Marxism, Subject, Power*

1. Giriş

Toplumsal yaşamın çelişkili yapısı, eleştirel teorinin ortaya çıkışını, yazılı tarihin başlarına kadar götürmüştür. Atina Şehir Devleti' nin, Socrates'i, gençleri baştan çıkartıyor diye ölüme mahkûm etmesiyle birlikte eleştirel teorinin serüveni başlamıştır ve teorinin, antik dünyada, ilk örneğinin milattan önceki yıllarda görünmesine yol açmıştır. Stephen Eric Bronner (2011: 1), eleştirel teorinin, Socrates'in mirası üzerine geliştiğini belirtmiştir. O dönemlerden itibaren eleştirel teori, dönemselsel olarak zayıf ve bazen de kuvvetli bir biçimde, toplumsal hayatta kendisini konumlandırmıştır.

Eleştirel teori, pozisyonu bakımından tarihsel bir içerik kazanmıştır. İyi ile kötü, geçmiş ile gelecek, doğru ile yanlış gibi karşıtlıklarda karşılaştırmalı çerçevede kendisini var etmiştir. Eleştirel teori, toplumsal hayatın her alanına eleştiri silahıyla müdahalede bulunmuştur. Doğaldır ki eleştirel teoriyi, tarihsel-toplumsal koşullar inşa etmiştir. Koşulların değişimi ile eleştirel teoride kendisini yeniden organize etmiştir ve yeni biçimlerde toplumsal hayatta yerini almıştır.

Eleştirel teori, 20. yy'da Marksizmin bir tip yorumu olan Frankfurt Okulu ile özdeşleşmiştir. Ancak eleştirel teori, tarihsel olarak, salt Marksizm ile özdeşleştirilemez. Karl Marx'dan önce Immanuel Kant, modern dönem eleştirel felsefenin başlatıcısı olarak kabul edilmektedir. Koşulların değişimi sonrası eleştirel teori, Marksizmin bünyesine geçmiştir. Bunda en önemli

etken, kapitalizmin egemen bir üretim tarzı olarak toplumsal yapıyı dönüştürmesidir ve Marksizmin alt sınıf olan işçi sınıfının kuramı olmasıdır.

20. yy'da Marksizm, köklü revizyona uğramıştır. Özellikle Rus Devrimi sonrası Batı Avrupa Marksizmi, Marx'ın klasik toplumsal yapı şeması olan ekonomik altyapı ve politik, ideolojik, felsefi üstyapı kavramsallaştırmasını esnetmeye başlamıştır. Antonio Gramsci ile başlayan, Frankfurt Okulu'nun da içinde olduğu akım, altyapı ekonomik indirgemecilikten uzaklaşmış ve üstyapı üzerine odaklanmıştır. Artık Batı Avrupa Marksizmi, ekonomi yerine, hukuk, politika, ideoloji ve felsefe gibi üstyapı kerteler ile uğraşı içerisinde olmuştur. 1968 Gençlik Hareketleri ile bu gelişme yeni bir aşamaya geçmiştir ve bu dönemin ürünü olan yapısalcı Marksizm ile altyapı ile üstyapı arasındaki ilişki *görelî özerk* olarak tanımlanmıştır. Daha sonra ortaya çıkan post Marksizm ile ise alt yapı ile üstyapı arasındaki ilişki *özerk* olarak konumlandırılmıştır ve ekonomi, hukuk, politika, ideoloji ve felsefe kerteleri birbirinden bağımsız olarak ele alınmıştır. Bu gelişmeyle birlikte bu düşünce biçimi kendisini yeni eleştirel teori olarak belirlemiştir.

Bu çalışmanın amacı, yeni eleştirel teorinin, özne ve iktidar anlayışlarını politik bağlamda irdelemektir. Çalışmanın kapsamı, 1968 sonrası biçimlenen yeni eleştirel teoridir. Çalışmanın hipotezi, politik bağlamda yeni eleştirel teorinin, klasik eleştirel teoriden, süreklilik içinde kopuş anlamına gelmesidir.

2. Kavramsal Çerçeve ve Literatür

Eleştirel teorinin kökleri Antik Yunan'a kadar gitmektedir. Bu dönem sadece toplum felsefesi boyutunda olan eleştirel teori, Immanuel Kant [1724-1804] ile modern döneme taşınmıştır. İdealist bir içerikle karşımıza çıkan bu eleştirel felsefe anlayışı, sanayileşmeyle birlikte materyalist bir içerik kazanmıştır. Batı Avrupa'da yaşanan büyük toplumsal alt üst oluşlarla birlikte eleştirel teori de yeni bir boyuta evrilmiştir. Sınıfsal anlamda yeni filizlenen işçi sınıfıyla birlikte eleştirel teori, sınıfsal olarak, küçük burjuva içeriğinden giderek işçi sınıfı düşünürlerine geçmiş ve böylece yeni bir biçime dönüşmüştür.

Klasik anlamda eleştirel teori, Karl Marx'la (1818-1883) birlikte sistematik bir biçim kazanmıştır. Toplumsal hayatın her alanı, ekonomi, politika, ideoloji, kısaca bütün boyutları, Marx tarafından eleştiriye uğramıştır. Çağdaşlarından farkı, eleştirisi, sistemi aşma hedefli bir biçime ulaşmıştır. İnsanı praksis içerisinde kavrayan Marx, toplumsal yapının yoksanarak aşılması gerektiğini ileri sürmüştür. Praksisi, sınıflar çerçevesinde kavrayan Marx'a göre dönüşüm, sanayi toplumun bir ürünü olan işçi sınıfı tarafından sağlanacaktır. Avrupa merkezli 1848 Devrimleriyle birlikte eleştirel teori, mevcut sisteme köklü eleştiri getirmeye başlamıştır. Artık eleştirel teori, mevcut sistem içinde reform değil sistemi aşma çabası olarak biçimlenmiştir. 1871 Paris Komünü ve 1917 Rus Devrimiyle birlikte eleştirel teorinin yükselişe geçtiği görülmüştür. Daha sonra, tarihsel olarak, işçi sınıfının geri çekilişi ve Almanya, İtalya örneklerinde olduğu gibi faşist/totaliter rejimlerin yükselişiyle birlikte eleştirel teoride dönüşüm tespit edilmiştir. Bu dönem, çalışmanın kapsamı olan yeni eleştirel teorinin de yavaş yavaş ortaya çıkışının temelleri atılmıştır.

Ernesto Laclau ve Chantal Mouffe'e göre ([1985] 2017); yeni eleştirel teorinin temelleri, Rosa Luxemburg (1871-1919), Georgi Plehanov (1856-1918), Karl Kautsky (1854-1938), Eduard Bernstein (1850-1932), George Sorel (1847-1922) ve en sonunda Antonio Gramsci (1891-1937)



Akdağ, İ. (2021). Politik bağlamda yeni eleştirel teori: Özne ve iktidar sorunsalları. *Fiscaeconomia*, 5(2), 454-469. doi: 10.25295/fsecon.871698

tarafından şekillendirilmiştir. Klasik eleştirel teori, Marx öncülüğünde toplumsal yapıyı ekonomi altyapı, politika, ideoloji ve felsefe üstyapı olarak bir bütün olarak kavrarken, yeni eleştirel teorinin kökenleri olan yukarıda belirtilen düşünürler bu toplumsal yapının bütünlüğünü parçalamaya ve giderek üst yapı denilen politika, ideoloji ve felsefe kerteleri üzerinden çalışmalara başlamışlardır. Özerkleşen politika, ideoloji ve felsefe kerteleriyle birlikte yeni eleştirel teori son şekline ulaşmıştır.

Yeni eleştirel teori kendisine, post modern yaklaşımla birlikte felsefi bir zemin bulmuştur. Stuart Sim'e göre (2020: 3), felsefe de post modernizm, *büyük anlatılara karşı* ve *anti-temelci* bir yaklaşım içerisindedir. Sistematik, büyük anlatılar yapan ve insanlığı tarihsel bir sona götürecektir anlatılar post modernizmin reddettiği bir biçimdir. Yine yukarıda belirttiğimiz üzere ekonomi altyapı ve politika, ideoloji üstyapı şeklindeki yapı anlayışlarına karşı çıkmış ve bir çeşit yapı bozum yapmıştır. Böylece, post modernizm, anti-temel bir anlayış geliştirmiştir. Post modernizme göre özneyi inşa eden, *söylemdir*. Yeni eleştirel teori, yapısalcı yaklaşımın eleştirisi üzerine yükselmiştir. Yapısalcılığın kurucularından Ferdinand Saussure'ın (2014) belirttiğinin aksine özne, bir gösterilen değildir ve bir gösteren yoktur. Kısaca bir gösterge (yapı) de yoktur. Bunun yerine özne konumları vardır. Böylece yeni eleştirel teori, yapısalcı yaklaşımın yapı anlayışını yapı bozuma uğratmıştır.

Yeni eleştirel teori, Batı Marksizminin ortaya çıkışı ve gelişmesi ile kendisini kuramsallaştırmıştır. Yeni eleştirel teori kendisini, eski eleştirel teoriden ayırmıştır. Perry Anderson (2019: 145), 1968 Gençlik Hareketlerinin bir dönüm noktası olduğunu belirtmiştir ve eski teoriden yeni teoriyi ayıran en önemli farkın, eski teorinin, teori ve pratiği birleştirdiğini ancak yeni teorinin, teoriyi pratikten ayırdığını ve teori üzerine yoğunlaştığını ileri sürmüştür. Yine Anderson'a göre (2019: 165); klasik teori ile yeni teori arasında teori-pratik ilişkisi çerçevesinde yapısal karşıtlık vardır ve bunun sebebi de işçi sınıfı hareketinin yenilgisidir. Buradan şu sonuç çıkarılabilir ki yarın işçi sınıfı hareketi yeniden yükselişe geçtiğinde klasik teori ile yeni teori arasındaki yapısal karşıtlık sona erebilecektir. Bu çerçevede, Anderson'a göre, klasik teori ile yeni teori arasında bir kopuş yoktur. Sadece yapı, özne ve pratik denkleminde, pratik yokluğu, yapısal bir fark yaratmıştır ve pratiğin yükselişiyle birlikte bu fark kapanabilecektir. Dolayısıyla, klasik teori ile yeni teori arasında bir süreklilik ilişkisi vardır.

Razmig Keucheyan, yeni eleştirel teori mensuplarını, konumlarına göre, eski teori ile karşılaştırmalı olarak altı kategoride ele almıştır. Keucheyan'a göre (2016: 79-102) yeni eleştirel teori mensupları; ilk olarak, saf değiştirenler veya eleştirel teoriyi bırakanlar; ikinci olarak, karamsarlar veya sisteme uyum sağlayanlar; üçüncü olarak, direnişçiler veya duruşlarını değiştirmeyenler; dördüncü olarak, yenilikçiler veya eski teoriyi melezleştirenler; beşinci olarak, uzmanlar veya analizleriyle egemen söylemin karşısında uzman olanlar; son olarak, yöneticiler veya pratik siyasetin içerisinde yer alanlar olarak konumlanmışlardır.

Yeni eleştirel teoriler üzerine çalışan düşünür Keucheyan'a göre (2016: 14); teoriler temel karakteristiklerini, içinde geliştiği tarihsel koşullardan almaktadır ve klasik teori, önemli ekonomik, politik kriz dönemlerinde ortaya çıkmıştır ve yeni eleştirel teorinin temelleri kapitalizmin istikrarlı döneminde ortaya çıkmıştır. Keucheyan (2016: 19), yeni eleştirel teorinin belirginleşmesini, Perry Anderson gibi işçi sınıfının yenilgisine bağlamaktadır. Yeni eleştirel teorinin temelleri konusunda Keucheyan (2016: 43), klasik teori ile bir süreklilik tespit

etmektedir ve yeni eleştirel teorinin temellerinde Marksizm ve yapısalcılık olduğunu ileri sürmüştür. Özetle, Keucheyan’a göre klasik teori ile yeni teori arasında bir süreklilik vardır.

Tony Smith, Anderson ve Keucheyan’dan farklı olarak olguyu ele almıştır. Smith’e göre (1993: 3); postmodern sosyal teorisyenler, Marksizm içerisindeki Hegel etkisini reddetme eğilimindedir. Hegel etkisi Marksizmden dışlanınca, Marksizmin tarihselcilik kategorisinin de reddedilmesi gündeme gelmektedir ve ortaya çıkan yeni durum, klasik teoriyle yeni teori arasında bir kopuş durumunu işaret etmektedir. Böylece, Anderson ve Keucheyan’ın *süreklilik* yaklaşımının yanında Smith’in *kopuş* yaklaşımı da karşımıza çıkmaktadır.

Literatüre bakıldıktan sonra, bu çalışmanın temel hipotezi, klasik eleştirel teori ile yeni eleştirel teori arasındaki ilişkiyi ne süreklilik ne de kopuş çerçevesinde savunmaktadır. Bunların yerine, önerilen yeni ilişki biçimi süreklilik içerisinde kopuş ilişkisidir. Bu, metafizik yerine diyalektik bir bağlantıdır. Yeni eleştirel teori, klasik teorinin kavramlarını eleştirerek kendisini yeniden konumlandırmıştır. Dolayısıyla, bu yanıyla, ilişkinin biçimi süreklilik ilişkisidir. Ancak, klasik teorinin kavramlarını, yeni eleştirel teori, yoksanarak aşmıştır. Bu çerçevede ilişki biçimi kopuştur. Yeni eleştirel teoriyle klasik teori arasındaki ilişkiyi bütünsel olarak ele alırsak, bu bağlantı biçimini *süreklilik içerisinde kopuş* ilişkisi olarak adlandırabiliriz.

3. Yeni Eleştirel Teori ve Özne Sorunsalı

Eleştirel teorinin tarihsel gelişiminde önemli bir sorunsal; özne sorunsalıdır. ‘Toplumsal hayatta başat olan özne ne?’, ‘Toplumsal dönüşümü sağlayacak özne/özneler ne?’ soruları, klasik eleştirel kuram ile yeni eleştirel kuram arasında önemli bir süreklilik içerisinde kopuş meselesidir. Karl Marx, toplumsal yaşam üzerine teorisini kuramsallaştırırken temel hareket noktasını; sınıflar üzerine kurmuştu. Kapitalist toplum içerisinde Marx (2015a), üç büyük toplumsal sınıf belirlemiştir;

“Gelir kaynakları sırasıyla ücret, kar ve toprak rantı olan salt emek gücü sahipleri, sermaye sahipleri ve toprak sahipleri, yani ücretli *emekçiler*, *kapitalistler* ve *toprak sahipleri*, kapitalist üretim tarzına yaslanan modern toplumun üç büyük sınıfını oluşturur.”

Bu çerçevede Marx, toplumsal yaşamı, üretim ilişkileri çerçevesinde sınıfların hiyerarşik eklemlenmesi üzerinden tanımlamıştır. Kapitalist üretim tarzında, temel olarak, iki sınıflı bir yapı kurmuştur ve kutuplardan birincisi burjuvazi ve diğer kutup ise proletaryadan oluşan bütünsel bir yapı olarak biçimlendirmiştir. Toplumsal yapıyı dönüştürecek gücü ise *ayrıcılıklı özne* olarak tanımladığı proletarya veya işçi sınıfı olarak belirlemiştir.

Klasik teori, Marx’ın bu sınıfsal özne yaklaşımına genel olarak bağlı kalmıştır. Toplumsal hayatı, bütünüyle sınıfsal hiyerarşiden oluşan bütün olarak kabul etmiştir. Bu sınıflar arasında ilişki çerçevesinde, toplumsal hayatın çelişkili yapısına son verecek güç olarak sınıf olarak tanımlamıştır. Bu yanıyla işçi sınıfı, ayrıcalıklı bir özne olarak a priori bir kategori olarak kabul edilmiştir. Burada, tabii sınıf/gruplar arasında işçi sınıfını, ayrıcalıklı ve hegemonik bir güç olarak gören anlayış söz konusudur.

Yeni eleştirel teori, özne sorunsalını ve konum itibarıyla pratik yapısını klasik teoriden almıştır. Bu biçimiyle bir süreklilik vardır. Ancak özne konusunda, klasik teoriden bir kopuş yaşamıştır.



Akdağ, İ. (2021). Politik bağlamda yeni eleştirel teori: Özne ve iktidar sorunsalları. *Fiscaeconomia*, 5(2), 454-469. doi: 10.25295/fsecon.871698

Yeni eleştirel teoride özne, klasik teorinin sınıfları ve işçi sınıfı değil *kimliklerdir*. Böylece tekil özne anlayışından çoğul özneler anlayışına bir geçiş yaşanmıştır. Bu özne, nesnel koşulların belirlediği sabit bir özne değil, onun yerine yüzergezer bir öznedir. Yeni eleştirel teori, sabitliği, özcülük olarak reddetmiştir. Laclau ve Mouffe'e göre (2017: 185); Özne, nesnel üretim ilişkileri içerisinde değil söylem aracılığıyla kurulmaktadır. Bu noktada belirleyici olan özne değil, özne konumlarıdır.

Laclau ve Mouffe (2017: 191) öncelikle klasik teorinin veya Marksist geleneğin özne anlayışını eleştirir ve şu görüşü ileri sürer;

“(Marksist gelenekte) özneler, üretim ilişkileri içindeki konumlarının belirlediği çıkarlar çevresinde birliklerini kuran toplumsal sınıflardır... 'İşçi sınıfı' ifadesi, üretim ilişkileri içindeki özgül bir özne konumunu tanımlamak için ve bu özne konumunda bulunan faileri adlandırmak için olmak üzere iki farklı biçimde kullanılır. Bundan doğan *muğlaklık*, bu failerin yer aldıkları diğer konumların da 'işçi sınıfı konumları' olduğu şeklindeki, mantıksal bakımdan *gayrimeşru* sonuca kayılmasına izin verir.”

Buradan hareketle Laclau ve Mouffe, bir başka ifadeyle yeni eleştirel teori, özne anlayışını ortaya koymaktadır. Laclau ve Mouffe'a göre (2017: 234);

“Hegemonik politika biçiminin -ki eklemleyici pratikler toplumsal bölünme ilkesinin kendisini belirlemeye başladıklarında, bu biçim, kendini bütün kolektif kimliklerin ortaya çıkışının bir koşulu olarak dayatır- genelleşmesi sürecini betimlemekte ve aynı zamanda da 'sınıf mücadelesi'nin, otomatik ve a priori bir biçimde, bu bölünme ilkesinin temeline yerleştirilmesi tutkusunun boşunalığını göstermektedir.”

Bu bağlamda, yeni eleştirel teori, toplumsal özneyi söylem yoluyla kurulan kolektif kimlikler olarak tanımlamıştır ve klasik teorinin sınıf özne anlayışını açık olarak reddetmiştir. Önemli olan, özne değil özne konumlarıdır. Yeni eleştirel teorinin diğer temsilcilerine baktığımız zaman bu özne anlayışını yakından görebiliriz. E. Laclau ve C. Mouffe yanında yeni eleştirel teori temsilcileri olan Slavoj Zizek, Jacques Ranciere, Alain Badiou de bu yeni özne anlayışını gözlemleyebiliriz. Ranciere'e göre (2009: 117); özneye ulaşmak için hayaletleri baş aşağı çevirmek gereklidir. Zizek'e göre (2012: 446); özneler, kendilerini köklü bir biçimde belirsiz ve dayatılmış maskeler içerisinde yer almaktadır ve maskelerin ardında hiçlikten başka bir şey yoktur. Badiou'ya göre (2005: 396); özne, prosedürün yerel görünüşüdür. Tüm bu gelenekte görülen, sınıf ve birey gibi sabit özneler yerine hareketli ve söylemle kurulan öznelerdir.

Yeni eleştirel teorinin özne anlayışlarının temelinde, felsefi olarak yapı bozum anlayışı bulunmaktadır. Yapı bozum anlayışı temellerini yapısalci yaklaşımın eleştirisinden almıştır. Özne konusunda yeni eleştirel teori, referansını yapısalci dil bilimi eleştirerek kurgulamıştır. Stuart Sim (2020: 4), Ferdinand Saussure'ın kuramsallaştırdığı dilbilim modelinin, yapısalci anlayışın temeli olduğunu ileri sürmüştür. Yapısalci dilbilimci Saussure (2014) dili, bir gösterge (yapı) olarak tasarlamıştır. Dil bir gösterge ise, bir gösteren (sözcük) ve bir gösterilen (kavram) ilişkisi söz konusudur. Özne, yapının belirlediği ölçüde kendisine varlık bulmaktadır. Burada determinist bir anlayış vardır.

Yeni eleştirel teori, Saussure'ın yapısal anlayışını, ontolojik olarak reddetmiştir. Jacques Derrida, Saussure'ın dilbilimsel modelini yapı bozuma uğratmıştır. Derrida, temel tezi, dilin



Akdağ, İ. (2021). Politik bağlamda yeni eleştirel teori: Özne ve iktidar sorunsalları. *Fiscaeconomia*, 5(2), 454-469. doi: 10.25295/fsecon.871698

yani sistemlerin muğlak olmasıydı. Derrida'ya göre (1982: 3), Fransızca sözcük difference ile differance, farklı anlamları taşıyan sözcükler olmakla birlikte aynı şekilde telaffuz edilmektedir. Dolayısıyla gösteren muğlaktır. Konuşurken, iki kelimeyi aynı şekilde telaffuz eden kişinin neyi kastettiği anlaşılamamaktadır. Dolayısıyla gösterge (yapı) muğlaktır. Bu durumda göstergenin (yapı) yapı bozuma uğratılması gereklidir. Belirleyici olan söylemdir. Bu çerçevede yeni eleştirel teori, özneyi, söylem aracılığıyla kurmaktadır. Bir başka ifadeyle, Saussure'ın göstergesinde temel olan gösterileni, gösteren de gösterilmektedir. Bu zincir sonsuza kadar uzamaktadır. Kısaca söylem, her şeyi tanımlamaktadır. Böylece özne, söylem ile inşa edilmektedir. Gösterge olmadığına göre önemli olan özne değil konumudur.

Yeni eleştirel teori, klasik teorinin özgürleşme öznesi olan işçi sınıfı yerine, halk kavramını koymuştur. Keucheyan'a göre (2016: 74); (yeni eleştirel teori) Ernesto Laclau, Benedict Anderson, Tom Nairn, Etienne Balibar halk kavramını farklı şekilde sorgulamışlar ve sonuçta halk kategorisini özgürleşme öznesi olarak kabul etmiştir. Laclau bu durumu şu şekilde belirlemiştir (2018: 192);

“...demokrasi yalnızca, ortaya çıkışı eşdeğer talepler arasındaki yatay eklemlenmeye bağlı olan *demokratik bir öznenin* var oluşu üzerine oturtulabilir. Boş bir gösteren tarafından eklemlenen eşdeğer talepler topluluğu, bir ‘halk’ı inşa eden şeydir. O halde demokrasinin olanaklılığının kendisi, demokratik bir ‘halk’ın kurulmasına bağlıdır.”

Sonuç olarak, Keucheyan (2016: 231), 1960 öncesi özgürleşme öznesi olan ve 1960 sonrası karmaşık bir hale gelen toplumda, özgürleşme öznelerinin ortaya çıkışını bir kopuş olarak görmemektedir. Bunda en önemli sebebi, 1960 öncesi işçi sınıfının siyasal hegemonyayı elinde tutması ve 1960 sonrası işçi sınıfının da otonom parçalara bölünmesi olarak görmektedir. Bu çalışmaya göre, 1960 öncesi klasik teori ile 1960 sonrası yeni teori arasında süreklilik içerisinde kopuş ilişkisi vardır. Aralarındaki süreklilik, özgürleşme öznesinin, toplumun tabi sınıflarından/gruplarından varlık bulmasıdır. 1960'lara kadar bu tabi sınıf/grup içerisinde işçi sınıfı hegemonyayı elinde tutmuş ve klasik teori, onu, özgürleşme öznesi olan ayrıcalıklı özne konumuna yerleştirmiştir. Yeni eleştirel teori sınıf yapısını parçalamış ve özgürleşme öznesi olarak kolektif kimliklerden teşekkül bir halk kavramı koymuştur. Burada bir kopuş ilişkisi vardır. Bir başka ifadeyle, klasik teoriyle yeni teori arasında süreklilik içerisinde kopuş ilişkisi gerçekleşmiştir.

4. Yeni Eleştirel Teori ve İktidar Sorunsalı

Eleştirel teori ile yeni eleştirel teorinin, süreklilik içinde kopuşu, bir başka sorunsalda, iktidar olgusunda da gözlenmektedir. Klasik eleştirel teori, ayrıcalıklı özne olarak işçi sınıfını temel alırken, işçi sınıfının, iktidara gelmesini savunmuştur. Bu durum, özne olarak işçi sınıfının ontolojik bir görevidir. Böylece klasik teorinin, iktidar sorunsalı vardır. İşçi sınıfı, iktidara geldikten sonra, toplumsal hayatta ve küresel dünyada dönüşüm gerçekleştirebilecektir.

Marx ve Engels (2017: 39), iktidar sorunsalını *Gotha ve Erfurt Programları Üzerine* adlı çalışmada açık olarak belirtmiştir;

“Kapitalist toplum ile komünist toplum arasında, birinin diğerine devrimci dönüşüm dönemi yer alır. Buna siyasal bir geçiş dönemi de karşılık gelir ve söz konusu geçiş döneminin devleti, proletaryanın devrimci diktatörlüğünden başka bir şey olamaz.”



Akdağ, İ. (2021). Politik bağlamda yeni eleştirel teori: Özne ve iktidar sorunsalları. *Fiscaeconomia*, 5(2), 454-469. doi: 10.25295/fsecon.871698

Bu teze göre, dönüşüm, iktidarı ele aldıktan sonra sağlanacaktır. Marx ve Engels, (2018: 41) *Alman İdeolojisi* eserinde politik iktidar sorunsalını şu şekilde ele almıştır;

“Egemen olmak gayretindeki her sınıf, proletaryanın durumunda olduğu gibi, kendi egemenliği eski toplum biçiminin tamamının ve genel olarak egemenliğin ortadan kaldırılmasını gerektirse de kendi çıkarını yeniden genel çıkarı olarak sunmak için -ki başlangıçta bunu yapmaya mecburdur- her şeyden önce politik iktidarı ele geçirmek zorundadır.”

Bu çerçeveden hareketle, klasik eleştirel teorinin temellerinin bulunduğu Marx'ın düşüncesi, iktidarı ele geçirmenin, bir zorunluluk olduğunu savunmuştur. Ancak işçi sınıfı, iktidara geldikten sonra, düşünülen dönüşümler gerçekleşebilecektir. Klasik teorinin takipçileri bu teoriye sahip çıkmıştır.

Yeni eleştirel teoriler, iktidar sorunsalına, klasik eleştirel teoriden süreklilik içerisinde kopuş perspektifinden bakmaktadır. Keucheyan'a göre (2016: 59); yeni solu, eski soldan ayıran önemli tartışma alanlarından birisi de iktidar sorunsalıdır. Yeni eleştirel teoride, 'iktidarın ele geçirilmesi gerekli midir?' sorusu temel bir sorunsal olarak kendisini ortaya koymuştur.

Yeni eleştirel teori, iktidar sorunsalını konusunda tezlerini, iki önemli düşünürün; Antonio Gramsci (1891-1937) ve Michel Foucault'un (1926-1984) teorilerine dayandırmaktadır. Gramsci'nin mevzi savaşı teorisi ve Foucault'un mikro iktidarlar teorisi, yeni eleştirel teorinin, iktidar sorunsalına yaklaşımının temellerini oluşturmuştur.

Michel Foucault (2019: 141); Özne ve İktidar kitabında iktidar(lar) anlayışını ortaya koymuştur;

“Bir toplum, bir iktidarın, sadece tek bir iktidarın uygulandığı üniter bir gövde değildir; bir toplum, gerçekte, farklı ama yine de spesifiklerini muhafaza eden iktidarların yan yana gelmesi, ilişkisi, koordinasyonu ve hiyerarşisidir...İkinci olarak, bu iktidarlar, sadece, temel olan bir tür merkezi iktidarın türevi, sonucu olarak anlaşılmalıdırlar ve böyle anlaşılabilirler.”

Böylece, Foucault, eski teorinin hedef olarak gördüğü merkezi siyasi iktidarı artık tek iktidar biçimi olarak görmemektedir. Bunun yerine toplumda, birçok mikro iktidar odakları olduğunu ileri sürmüştür. Tekillik yerine çoğulluk anlayışını koymuş ve merkezi iktidar yerine merkezsizleşmiş iktidarları toplumsal hayatın merkezine yerleştirmiştir. Dolayısıyla, yeni eleştirel teori için artık merkezi siyasal iktidarı tek başına ele geçirmek boş bir çaba olacaktır. Mesele, merkezsiz mikro iktidarların ortadan kaldırılmasıdır.

Yeni eleştirel teori, Foucault'dan çok önce Antonio Gramsci'den Doğu, Batı toplum ikiliği ve mevzi, manevra savaşları anlayışını ödünç alıp, iktidar olgusu anlayışının temelini oluşturmuştur. Gramsci'ye göre (2000: 229);

“Doğu'da, devlet her şeydir ve sivil toplum ilkel ve gevşektir. Batı'da devlet ve sivil toplum arasında uygun bir ilişki vardı. Devlet, titrediği zaman, sağlam bir sivil toplum ortaya çıkmıştı. Devlet yalnızca arkasında sağlam kalelerin olduğu bir mevzi savunmasıydı.”

Dolayısıyla, Gramsci'ye göre Batı'da, Doğu'nun aksine mevzi savaşı vermek gereklidir. Güçlü bir sivil toplum olduğu için her alanda mücadele etmek zorunludur. Bu çerçevede, dönüşüm,



Akdağ, İ. (2021). Politik bağlamda yeni eleştirel teori: Özne ve iktidar sorunsalları. *Fiscaeconomia*, 5(2), 454-469. doi: 10.25295/fsecon.871698

salt devlet iktidarını elde etmekle değil toplumsal hayatın her alanında verilmesi gereken bir mücadeledir.

Yeni eleştirel teorinin, iktidar olgusunda temel dayanağı olan görüşlere baktıktan sonra yeni eleştirel teori temsilcilerinin iktidar anlayışını ele almak gereklidir. Yeni eleştirel teorinin temsilcisi John Holloway'e göre (2006: 73);

“Mücadelelerimizi devlete ya da devlet içinde nüfuz kazanmaya, devlet iktidarına mı odaklayalım? Ya da bir alternatif inşa edebildiğimiz ve böyle böyle ilerleyebildiğimiz sürece sırtımızı devlete geri mi çevirelim yoksa? Mümkün olduğunca sırtımızı devlete geri çevirmemiz gerektiğini ileri sürmek istiyorum.”

Buna ek olarak Holloway (2006: 76) eklemektedir;

“Devlete sırtımızı geri çevirmek ne demek peki? Bazı durumlarda, devleti tamamıyla görmezden gelmek, devlet üzerinde hiçbir talepte bulunmamak, sadece kendi alternatiflerimizi inşa etmeye devam etmek anlamına gelir bu.”

Holloway (2006: 75), iktidarı elde etmek yerine nasıl bir model önerdiğini şu şekilde açıklamaktadır;

“Devlet, bir şey namına kurulan bir örgütlenmedir, bizim istediğimiz şey ise kendi kendini belirlemenin örgütlenmesidir, isteklerimizi, kararlarımızı, gerekli ya da arzu edilir olduğunu düşündüğümüz şeyleri açıklıkla ifade etmemize cevaz veren bir örgütlenme biçimi, yani konsey tip örgütlenmedir.”

Böylece yeni eleştirel teorilerin iktidar anlayışı belirlenmektedir. Klasik teorinin varsaydığı iktidarı elde etme anlayışı yerine, iktidardan uzak durma anlayışı, teori olarak, öne sürülmüştür. Yeni örgütlenme modelleriyle birlikte, klasik teorinin iktidar anlayışına çözüm bulmaya çalışılmıştır. Böylece bu noktada da süreklilik içerisinde kopuş ilişkisi kendisini ortaya koymuştur. İktidar sorunsalına çözümler getirirken bir süreklilik ilişkisi varken, iktidarı elde etme anlamında klasik teoriden bir kopuş söz konusudur.

5. Politik Bağlamda Yeni Eleştirel Teori

Tony Smith'e göre (1993: 123); post modernizmin politikası, post Marksizmin politikasının bir çeşididir. Bu çerçevede, post modernizm ile post Marksizm veya yeni eleştirel teori, politik anlamda iç içe geçmiştir. Ekonomi, politika ve ideoloji kertelerini birbirinden özerkleştiren post Marksizm, politika alanında özerk düşünme yöntemi benimsemiştir. Yeni eleştirel teorinin en başta savunduğu yaklaşım, post modernizmin büyük anlatıları reddiye yaklaşımıdır. Jean François Lyotard (1924-1998), post modernizmin felsefi yanını kuramsallaştırmıştır. Lyotard (1984), bu yanıyla, Aydınlanma anlatısı veya Marksist anlatı gibi büyük anlatıları kabul etmemiştir. Böylece, özgürleşme anlatısı da reddedilmiştir. Eskiden, bir halkın siyasal iradesi uzun dönemli amaçlara koşularken, şimdi artık, parçalanmış kimlikler, kısa dönemli mücadelelere girmeye başlamışlardır (Grant, 2020: 27).

Marx'dan, Frankfurt Okulu'na kadar olan gelenek veya tam adıyla klasik eleştirel teori, politik olarak işçi sınıfının politik mücadelesine yol göstermek amacıyla araştırma yapmıştır. Engels,



Akdağ, İ. (2021). Politik bağlamda yeni eleştirel teori: Özne ve iktidar sorunsalları. *Fiscaeconomia*, 5(2), 454-469. doi: 10.25295/fsecon.871698

bu durumu, Marx'ın (2015b: 37) opus magnum²u *Kapital*'de yazdığı önsözde şu şekilde açıklamıştır;

“Bu eserde (Kapital) varılan sonuçların günden güne işçi sınıfının büyük hareketinin temel ilkeleri haline geldiğini; bunun yalnızca Almanya ve İsviçre’de değil, Fransa’da, Hollanda ve Belçika’da, Amerika’da ve hatta İtalya ve İspanya’da da geçerli olduğunu; işçi sınıfının, günden güne, her yerde, bu sonuçlarda kendi durumunun ve kendi çabalarının en uygun ifadesini bulduğunu, bu hareketi yakından tanıyan hiç kimse inkâr etmeyecektir.”

Yine Bronner’e göre (2011: 3); 1929’da kurulan Frankfurt Okulu’da çalışmalarında işçi sınıfının pratik hareketine yardım etmek istediğini ileri sürmüştür ancak Rus Devriminin etkileri çekilip Avrupa’da faşizm iktidar olmaya başlayınca bu pratik amaçtan çekilmiştir ve buna rağmen çalışmalarını yaparken düşüncelerinde hep işçi sınıfı olmuştur. Theodor Adorno ile birlikte Frankfurt Okulu’nun kurucusu Max Horkheimer’e göre (1972: vi);

“Bugün, çalışanların yaşam koşulları, sendika organizasyonların ve hâkim politik ve ekonomik grupların tartışmaları için saiktirler. Proletaryanın devrimci itme gücü, toplum çerçevesinde, uzun süre gerçekçi faaliyet oldu.”

Ancak, 1970’lerden sonra şekillenen yeni eleştirel teoriyle durum değişmiştir. Yukarıda belirtildiği şekliyle öncelikle özne sorunsalı işçi sınıfından kimliklere doğru kaymıştır. Böylece klasik teorinin sınıf yaklaşımı terk edilmiştir. Laclau ve Mouffe’ göre (2017: 257);

“Bir ‘evrensel sınıf’ olarak işçi sınıfı anlayışı bir kez reddedildiğinde, keyfi bir şekilde ‘işçi mücadeleleri’ etiketi altında toplanan şeyin alanında yer alan antagonizmaların çoğulluğunu ve bunların büyük çoğunluğunun demokratik sürecin derinleştirilmesi için taşıdıkları paha biçilmez önemi kabul etmek olanaklı hale gelir.”

İkinci olarak iktidarı elde etme veya sosyalizm gibi klasik teorinin temel varsayımına mesafe konmuştur. Bu çerçevede politik düzlemde yepyeni bir yaklaşım ortaya çıkmıştır. İktidar sorunsalı veya klasik teorinin sosyalizm hedefi yerine kapitalist sistem içerisinde ‘radikal demokrasi’ anlayışıyla ikame edilmiştir. Laclau ve Mouffe’a göre (2017: 236);

“Açık ki burada bu mücadelelerin ‘politik’ karakterinden, sınırlı bir anlamda, yani partiler ya da devlet düzeyindeki talepler anlamında söz etmiyoruz. Kastettiğimiz şey, bir tabiyet ilişkisi içindeki bir özneyi kuran bir toplumsal ilişkinin dönüştürülmesini hedefleyen bir hareket tarzıdır.”

Buradan, Laclau ve Mouffe’un anlayışında, talepler, politik anlamda, devlet düzeyinde ileri sürülmeyecektir. Yine bu noktada Laclau ve Mouffe’un (2017: 237) politika anlayışına bakarsak;

“Görevimiz, bir tabiyet ilişkisinin baskı ilişkisi haline geldiği ve böylece de kendisi bir antagonizmanın yeri olarak oluşturduğu koşulları tanımlamaktır. Burada, ‘tabiyet’,

² Lat. Baş eser.

‘baskı’ ve ‘tahakküm’ün artık eşanlamli görülmeye başlamasıyla sonuçlanmış sayısız terminolojik kaymanın oluşturduğu bir zemine giriyoruz.”

Laclau ve Mouffe, bu noktada, klasik teorinin sömürü ilişkileri yerine tahakküm veya iktidar ilişkilerini merkeze aldığını görüyoruz. Bu yeni eleştirel teoriler için, politik anlamda, şaşırtıcı bir sonuç değildir. Çünkü, ekonomi altyapıyı, politika ve ideoloji üst yapıdan koparan bir yaklaşım, ekonomik üretim ilişkilerini de görmezden gelmektedir. Artık önemli olan, Foucault’dan esinlenerek, mikro iktidarların yarattığı tahakküm ilişkilerine karşı koymaktır. Böylece sınıfsal anlamda, klasik teoriden bir kopuş gerçekleşmiştir. Klasik teori, işçi sınıfını ayrıcalıklı özne konumuna yerleştirerek, özgürleşmenin sömürü ilişkilerine son vererek gerçekleşeceğini savunmuştur. Ancak yeni eleştirel teori, işçi sınıfı yerine kimlikleri özne konumuna yerleştirerek, özgürleşmenin sömürü ilişkilerine son vermek veya kapitalizmin aşılması yerine, mevcut sistemde tahakküm ilişkilerine karşı koyarak gerçekleşeceğini ileri sürmüştür. Bu bağlamda, klasik teori ve yeni teorinin sınıfsal temellerine inilecek olursa şu tablo görülebilir;

Tablo.1: Klasik Eleştirel Teori ve Yeni Eleştirel Teorinin Sınıfsal Temelleri

	Sınıfsal Temelleri
Klasik Eleştirel Teori	İşçi Sınıfı
Yeni Eleştirel Teori	Küçük Burjuvazi Sınıfı

Bu bağlamda, yeni eleştirel teori, yukarıda değindiğimiz gibi, politik çerçevede, kapitalist sistemi aşma gibi bir yaklaşımı olmadığı için, mevcut sistem içerisinde, demokrasi anlayışının bir varyantı olan ‘radikal demokrasi’ anlayışını içselleştirmiştir. Laclau ve Mouffe (2017: 270);

“Dolayısıyla, sol bir alternatifin ancak toplumsal bölünmeyi yeni bir temel üzerine yerleştiren farklı bir eşdeğerlikler sisteminin kurulmasına dayalı olabileceği açıktır...Dolayısıyla Solun görevi *liberal-demokratik ideolojiyi reddetmek değil*, tersine onu *radikal ve çoğul bir demokrasi doğrultusunda derinleştirmek* ve genişletmek olabilir.”

Sonuç olarak, yeni eleştirel teorinin politik çerçevesi, liberal demokrasinin aşılması değil onun daha derinleştirilmesi anlamına gelmektedir. Bu yanılla yeni eleştirel teori, sistem içi bir yaklaşım biçimine gelmiştir. Klasik teoriyle süreklilik içerisinde kopuş ilişkisi kurmuştur. Toplumu, klasik teori, yapı anlamında çatışmalı bir bütün olarak kavarken, yeni eleştirel teori antagonizmalardan oluşan parçalı bir söylem yoluyla kurulan olgu olarak tanımlamıştır. Bu yanılla, politik anlamda, çatışmalı yapı üzerinden bir süreklilik vardır. Ancak yeni eleştirel teori, klasik eleştirel teorinin aksine, liberal demokratik düzeni aşmayı değil onu reform etmeyi önermektedir. Bu yanılla, yeni eleştirel teori, klasik eleştirel teoriden bir kopuş yaşamaktadır. Bu biçimiyle yeni eleştirel teori, sınıfsal olarak, büyük burjuvazinin projesine dahil olmaktadır. Bu yanılla, yeni eleştirel teori, küçük burjuva bir sınıfsal karaktere sahiptir. Klasik eleştirel teorinin sosyalizm hedefi, teleolojik denilerek, yeni eleştirel teori tarafından mahkûm edilmektedir. Buna karşın, yeni eleştirel teorinin politik anlamda hiçbir özgün projesi yoktur. Tek ortaya koyduğu proje ise liberal demokrasinin derinleştirilmesidir. Bu yanılla yeni eleştirel teori, burjuvazinin hegemonyasına eklenmiştir.

6. Sonuç Yerine

Eleştirel teori, yazılı tarihin başlarına kadar süren bir geçmişe sahiptir. Toplumsal hayatın çelişkili yapısı yanında, insanlığın, bu çelişkileri eleştirmesini getirmiştir. İnsan hem düşünen hem de eleştiren bir varlıktır. Dolayısıyla, insanlığın her dönemi, getireceği büyük maliyetlere rağmen insan, eleştirmiştir. Başlarda bireysel eleştirel tutum, ilerleyen dönemlerle birlikte sistematik bir içerik kazanmıştır. Sistematik eleştiriler, gelenekler yaratmıştır ve bu gelenekler de ekollere neden olmuştur.

Yeni eleştirel teoride, böyle bir geleneğin sonucu ortaya çıkmıştır. İsminde olduğu gibi içerisinde klasik eleştirel teorinin unsurlarını taşımıştır. Bu yanılla, yeni eleştirel teori ile klasik eleştirel teori arasındaki ilişki *süreklilik* bağıntısıdır. Ancak yeni eleştirel teori, aynı zamanda, klasik eleştirel teorinin önermelerini yoksanarak aşmıştır. Bu biçimiyle, yeni eleştirel teori ile klasik eleştirel teori arasındaki ilişki bir *kopuş* ilişkisidir. Diyalektik bir bütüncülük içerisinde kavradığımız zaman, yeni eleştirel teori ile klasik eleştirel teori arasındaki ilişki *süreklilik içerisinde kopuş* ilişkisidir.

Yeni eleştirel teori, kökenlerini post modern felsefeden almıştır. Post modern felsefenin, olumsuzluk, merkezizlik ve söylem gibi kategorilerini, kendi yaklaşımlarında benimsemiştir. Bu yaklaşım biçimiyle, klasik eleştirel teoriden farklılaşmıştır. Politik anlamda, klasik eleştirel teoriyi, teleolojik olarak suçlamış ve klasik eleştirel teorinin sosyalizm varsayımını kökten reddetmiştir. Bunun yerine ikame ettiği kavram, liberal demokrasinin derinleştirilmesidir. Bu anlamda yeni eleştirel teori, sistem içi bir yaklaşımdır.

Yeni eleştirel teori ile klasik eleştirel teori arasındaki farklılaşma, ilk olarak, özne sorunsalında ortaya çıkmıştır. Klasik eleştirel teori, gelenek olarak, sanayi toplumunun bir mirasıydı ve sanayi toplumunun getirdiği en önemli gelişme olan işçi sınıfının düşünce tarzıydı. Dolayısıyla, işçi sınıfı, temel bir özne, ayrıcalıklı bir özne ve aynı zamanda özgürleşme öznesiydi. Yeni eleştirel teori ise bilgi toplumunun bir mirasıydı ve bilgi toplumu ile gündeme gelen kimliklerin savunucusudur. Bu yanılla, yeni eleştirel teori için özne(ler) kimliklerdir. Burada, bir özne meselesini vurgulamak açısından klasik eleştirel teori ile yeni eleştirel teori arasında bir süreklilik ilişkisi varken, ortaya koydukları özne(ler) açısından bir kopuş vardır. Sonuç, süreklilik içerisinde kopuş ilişkisidir.

Yeni eleştirel teori ile klasik eleştirel teori arasındaki bir başka farklılaşma ise iktidar sorunsalı üzerinedir. Klasik eleştirel teori, işçi sınıfının düşünce biçimi olduğu için sosyalizm hedefi ile iktidara gelmeyi savunmuştur. Toplumsal hayat ve küresel dünya, işçi sınıfının iktidara gelmesi sonucu dönüştürülecektir. Yeni eleştirel teori ise, kimliklerin savunucusu olarak, sosyalizm hedefini reddettiği için iktidar olgusuna da mesafelidir. Yeni eleştirel teoriye göre, iktidara gelmenin önemi yoktur. Bunun için devlete mesafeli durmak gereklidir. İktidar olgusunu ele alış bakımından klasik eleştirel teori ile yeni eleştirel teori arasında bir süreklilik varken iktidar olgusuna farklı bakış açıları bir kopuş getirmiştir. Sonuç, süreklilik içerisinde kopuştur.

Politik çerçevede, klasik eleştirel teori ile yeni eleştirel teori arasında sınıfsal farklılıklar kendisine varlık bulmuştur. Klasik eleştirel teori, işçi sınıfının düşünme tarzıyken yeni eleştirel teori küçük burjuva bir karaktere sahiptir. Politik anlamda, klasik eleştirel teori, özgürleşmeyi sosyalizm içerisinde ararken yeni eleştirel teori, liberal demokrasi içerisinde reform yapmayı



Akdağ, İ. (2021). Politik bağlamda yeni eleştirel teori: Özne ve iktidar sorunsalları.
Fiscaeconomia, 5(2), 454-469. doi: 10.25295/fsecon.871698

savunmuştur. Dolayısıyla, yeni eleştirel teori ile klasik eleştirel teorinin politik hedefleri birbirinden farklılaşmıştır. Yeni eleştirel teori sistem içiyken klasik eleştirel teori sistem dışıdır. Yeni eleştirel teori, burjuvazinin hegemonyasına eklenmiştir. Sonuç olarak, aralarındaki ilişki, süreklilik içerisinde kopuş ilişkisidir.

Kaynakça

- Anderson, P. (2019). *Batı Marksizmi Üzerine Düşünceler*, çev. Bülent Aksoy, İstanbul: İletişim
- Badiou, A. (2005). *Being and Event*, trans. Oliver Feltham, Continuum
- Bronner, S. E. (2011). *Critical Theory A Very Short Introduction*, Oxford University Press
- Derrida, J. (1982). *Margins of Philosophy*, trans. Alan Bass, The Harvester Press
- Foucault, M. (2019). *Özne ve İktidar*, çev. Işık Ergüden ve Osman Akinhay, İstanbul: Ayrıntı
- Gramsci, A. (2000). *The Gramsci Reader Selected Writings 1916-1935*, ed. David Forgacs, New York University Press
- Grant, I. H. (2020). "Postmodernizm ve Politika", *Routledge Postmodernizm Rehberi*, ed. Stuart Sim, çev. Mukadder Erkan ve Ali Utku, Ankara: Nobel
- Holloway, J. (2006). "İktidar ve Devlet", *İktidar Olmadan Dünyayı Değiştirmek mi? Dünyayı Değiştirmek için İktidar Olmak mı?*, ed. Daniel Bensaid, John Holloway, Alex Callinicos, Hillary Wainwright, Michael Lowy, çev. Erkal Ünal, İstanbul: Yazın
- Horkheimer, M. (1972). *Critical Theory Selected Essays*, trans. Matthew J. Connell, New York: Continuum
- Keucheyan, R. (2016). *Aklın Sol Yarası Yeni Eleştirel Düşünceler Atlası*, çev. Selen Şahin, İstanbul: İletişim
- Laclau, E. (2018). *Popülist Akıl Üzerine*, çev. Nur Betül Çelik, Ankara: Epos
- Laclau, E. ve C. Mouffe. (2017). *Hegemonya ve Sosyalist Strateji*, çev. Ahmet Kardam, İstanbul: İletişim
- Lyotard, J. F. (1984). *Postmodern Condition*, University of Minnesota Press
- Marx, K. ve F. Engels. (2018). *Alman İdeolojisi*, çev. Olcay Geridönmez ve Tonguç Ok, İstanbul: Kor
- Marx, K. ve F. Engels. (2017). *Gotha ve Erfurt Programları Üzerine*, çev. Erkin Özalp, İstanbul: Yordam
- Marx, K. ([2015a). *Kapital c. III*, çev. Mehmet Selik ve Erkin Özalp, İstanbul: Yordam
- Marx, K. (2015b). *Kapital C. I*, çev. Mehmet Selik ve Nail Satlıgan, İstanbul: Yordam
- Ranciere, J. (2009). *Filozof ve Yoksulları*, çev. Aziz Ufuk Kılıç, İstanbul: Metis



Akdağ, İ. (2021). Politik bağlamda yeni eleştirel teori: Özne ve iktidar sorunsalları.
Fiscaeconomia, 5(2), 454-469. doi: 10.25295/fsecon.871698

Saussure, F. (2014). *Genel Dilbilim Yazıları*, çev. Savaş Kılıç, İstanbul: İthaki

Sim, S. (2020). "Postmodernizm ve Felsefe", *Routledge Postmodernizm Rehberi*, ed. Stuart Sim, çev. Mukadder Erkan ve Ali Utku, Ankara: Nobel

Smith, T. (1993). *Dialectical Social Theory and Its Critics From Hegel to Analytical Marxism and Postmodernism*, State University of New York Press

Zizek, S. (2012). *Gıdıklanan Özne*, çev. Şamil Can, Ankara: Epos

Etik Beyanı: Bu çalışmanın tüm hazırlanma süreçlerinde etik kurallara uyulduğunu yazarlar beyan eder. Aksi bir durumun tespiti halinde Fiscaeconomia Dergisinin hiçbir sorumluluğu olmayıp, tüm sorumluluk çalışmanın yazarlarına aittir.

Ethics Statement: The authors declare that ethical rules are followed in all preparation processes of this study. In case of detection of a contrary situation, Fiscaeconomia has no responsibility and all responsibility belongs to the authors of the study.



Akdağ, İ. (2021). Politik bağlamda yeni eleştirel teori: Özne ve iktidar sorunsalları.
Fiscaeconomia, 5(2), 454-469. doi: 10.25295/fsecon.871698

New Critical Theory in the Context of Politics: The Problematics of Subject and Power

İnan AKDAĞ

Extended Abstract

Social structure is complex phenomenon. It includes antagonistic relationships. Therefore, antagonisms lead to criticisms of mankind. In the beginning, man looked at his environment individually, then his criticisms have looked at it systematical over time. Man criticized everything in his environment from Antique Greece. In this context, systematic approach has created traditions. The aim of this study is to analyze the critical theory which has systematic point of view and the new critical theory from which emerged. In the 20th century, critical theory was synonymous with Frankfurt School. However, critical thinking is not the same as Marxism. Before Karl Marx, Immanuel Kant was the pioneer of critical thinking in the form of philosophy. Then the changing conditions led to transform critical theory into Marxism. The main reason for this situation is that capitalism became the dominant type of production and it transformed the social structure. The new critical theory was born in the 1960s, was a system of thought and there was a break in the continuity relationship with classical critical theory. The 1960s was an important breaking point for the world because global youth movements emerged in 1968. After 1968, the world discovered new antagonistic points from feminism, ethnicity, religion etc. Therefore, these new points led to transformation of social sciences from philosophy to politics. New approaches emerged after this period. In 1991, the collapse of USSR led to new approaches in the world. During this period, a new critical theory began to emerge in social sciences. At the beginning, it bore the traces of classical critical theory but then it seriously criticized classical critical theory. The standpoint of the new critical theory based on postmodern philosophy bears the traces of classical critical theory, but it exceeded that. The new critical theory has been based on the works of Rosa Luxemburg (1871-1919), Georgi Plehanov (1856-1918), Karl Kautsky (1854-1938), Eduard Bernstein (1850-1932), George Sorel (1847-1922) and Antonio Gramsci (1891-1937). While the classical critical theory postulated the social structure, formed by the economic structure and the political, ideological, and philosophical superstructures, the new critical one asserted the fragmentary structure and approved the autonomy of instances. Among the theorists of the new critical theory, Ernesto Laclau, Chantal Mouffe, Slavoj Žižek, Jacques Rancière and Alain Boudieu. This study which examined the new critical theory in relation to subject and power has identified a break in continuity between classical critical theory and new one. Whereas the classical theory emphasizes classes in the subject of subject and highlights the working class as the privileged subject, the new critical theory substitutes subject positions for identities as plural subjects. The new critical theory is based on postmodern philosophy, which proposes a decentralized subject and an amphibious subject. The subject approach of new critical theory criticizes Marxist theory which is based on objective relations of production. Therefore, the new critical theory has broken the link with classical critical theory in the meaning of the subject. Classical critical theory saw the working class as the redemption of the subject. However, the new critical theory did not see the redemption from capitalism, but instead thought reforming in the capitalist system. If the classical critical theory defends the assumption of power, the new critical theory takes a distanced position about on the phenomenon of power. Politically, if classical critical theory seeks socialism as a political



Akdağ, İ. (2021). Politik bağlamda yeni eleştirel teori: Özne ve iktidar sorunsalları.
Fiscaeconomia, 5(2), 454-469. doi: 10.25295/fsecon.871698

project, the new critical theory seeks reform in liberal democracy. Classical critical theory from Karl Marx to Frankfurt School had embraced the idea of socialism as a goal of the working class. The new critical theory rejected both the working class as an object and socialism as a goal. Instead, it assumed only reforms in liberal capitalist system. As class roots, if classical critical theory is the form of thought of the working class, the new critical theory becomes the form of thought of petty bourgeoisie. Therefore, the political project of the working class is rejected by the new critical theory. The framework of this study is the new critical theory that emerged after the 1960s. The hypothesis of this study is that there is a break in the continuity relationship between the new critical theory and the classical critical theory in political terms.

Gazprom'un Rusya İçin Öneminin Ekonomi-Politiği

Political Economy of the Importance of Gazprom for Russia

Emek YILDIRIM-ŞAHİN¹

Öz

Enerji, insanlık tarihi boyunca insan yaşamı için hep önemli bir olgu olagelmıştır. Bugün dünya üzerinde bu güce sahip olan ve çeşitli mecralarda bu gücün ekonomik ve politik veçhelerini dinamik bir biçimde kullanan ülkelerin başında Amerika Birleşik Devletleri ve Rusya Federasyonu gelmektedir. Bu iki ana ülkenin enerji üzerinden kurdukları işbirlikleri aynı zamanda ekonomik ve siyasal ittifakların da anahtarını vermektedir. Rusya'nın, Sovyetler Birliği'nden kalan ağır sanayi altyapısının yanısıra zengin yeraltı kaynaklarından elde ettiği bu gücü hem ulusal hem de uluslararası bağlamda aldığı her kararın, attığı her adımın dâhilinde görmek mümkündür. Bu hususta, Vladimir Putin'in başkanlık koltuğuna oturduğu 2000 yılı ve sonrasında özellikle enerji sektörü gözetilerek yapılan devletleştirme politikaları sonucunda bir devlet şirketi haline gelen ve her geçen gün dâhilinde barındırdığı sektörleri ve şirketleri arttırarak dünyanın önde gelen şirketlerinden birisi Gazprom'dur ve hem Rus coğrafyasındaki hem eski Sovyet coğrafyadaki hem de Avrupa ve Uzakdoğu coğrafyalarındaki hem de dünyanın geri kalanındaki etki alanı ekonomik olduğu kadar siyasal kararları ve müdahaleleri de içermektedir. Bu çalışma ile, Gazprom'un bu nitelikleri üzerinden Rusya için ulusal ve uluslararası bağlamda yeri ve öneminin ekonomik ve politik veçheleri irdelenmeye çalışılacaktır. Bu nedenle, ilk önce SSCB ve Boris Yeltsin dönemleri üzerinden bir tarihsel incelemeye gidilecek, ardından da, özellikle Rus devletinin ve Vladimir Putin yönetiminin mevcut gücünün arkasında yatan nedenleri anlamak için, ulusal ve uluslararası bazda Gazprom'un öneminin ekonomi-politik bir analizi yapılmaya çalışılacaktır.

Jel Kodları: O13, P16, P18, P31, Q35, Q48

Anahtar Kelimeler: Rusya, Gazprom, doğalgaz, enerji sektörü, devlet şirketi

¹ Dr. Arş. Gör., Artvin Çoruh Üniversitesi, Hopa İİBF, Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümü, emekyildirim@gmail.com, ORCID: 0000-0002-9101-8243.

Abstract

Energy always becomes a significant fact for the living of people in the course of human history. Today the United States of America and Russian Federation are two prominent countries that have such a power and dynamically use economic and political aspects of this power in various mediums all over the world. The collaboration of these two main countries over the energy also gives the key of economic and political alliances at the same time. It is possible to see this power of Russia obtained from its rich underground sources within every decision, every step taken in both national and international context besides heavy industry infrastructure remained from the Soviet Union. In this respect, Gazprom is one of the foremost corporations in the world by conveying to a state-owned company as a result of nationalization politics carried out especially for regarding the energy sector and increasing the number of sectors and companies it contains every day by the year of 2000, when Vladimir Putin became the president, and afterwards, and its sphere of influence not only in Russian, post-Soviet, European and Far Eastern geographies but also in the rest of the world also includes economic and political decisions and interventions. By this work, it will aim to investigate the economic and political aspects of the place and importance of Gazprom for Russia within the context of national and international context through such attributes of it. For this reason, firstly it will handle a historical examination over USSR and Boris Yeltsin eras, and then it will try to make a political-economic analysis upon the significance of Gazprom on national and international bases especially for understanding the reasons behind the current power of Russian state and Vladimir Putin's administration.

Jel Codes: O13, P16, P18, P31, Q35, Q48

Keywords: Russia, Gazprom, natural gas, energy sector, state corporation

1. Giriş

“Gerçekte ekonomi, bir dilden başka bir şey değil. Ve bu dilde en çeşitli düşünce ve mesajlar ifade edilebilir. [...Ve p]atriotik projeyi siyasette ifade edilen o berraklığıyla jeoekonomi dilinde de formüle etmek tamamen mümkündür. [...] Özgür ve bağımsız bir ‘ada’, ‘kita’ olarak Rusya’nın geleceği, Avrasya’nın geleceği, bugün BDT [Bağımsız Devletler Topluluğu] çerçevesinde iktisadi entegrasyon süreçlerini ayakta tutup tutmayacağımıza ve Rusya’nın kendisinde ekonomik ilişkilerin bütünlüğünü koruyup koruyamayacağımıza bağlıdır. [...Neticede m]adem ki, ekonomi bir dildir, patriotik düşünce bu dilde de tüm kapsamıyla ifade edilebilir.” (Dugin, 2014: 347, 350-351)

İnsanlık tarihi boyunca enerji ihtiyacının hızla arttığı ve belki de zirve yaptığı dönem sanayileşme ile başlayıp günümüze kadar geçen süreyi kapsamaktadır. Bir yandan, sanayileşmenin ve kapitalizmin bir getirisi olarak her geçen gün artan enerji gereksinimi, başlarda kömür, sonra petrol ve gazdan elde edilen enerji ile bunlara alternatif oluşturması çabasıyla geliştirilen nükleer enerji ve daha doğa dostu olduğu ileri sürülen su (hidrolik), güneş (solar) ve rüzgâr enerjisi kullanılarak karşılanmaya çalışılmakta ise de genel olarak ağırlıklı olarak karbon bazlı enerji kaynaklarının tüketimi üzerinden giderilmeye çalışılmaktadır. Hatta, bir anlamda, “[a]ntroposen karbon ile çalışır” (Wark, 2020: 18). Diğer yandan, gelişen bilim ve teknoloji ile enerji türlerinin artmasına rağmen hala artan oranlardaki enerji ihtiyacı kapitalist sistemin en önemli sorunlarından birini de hala teşkil etmektedir. Bu sebepten dolayıdır ki belli



Yıldırım-Şahin, E. (2021). Gazprom'un Rusya için öneminin ekonomi-politiği.
Fiscaeconomia, 5(2), 470-491. doi: 10.25295/fsecon.920029

miktarda bir veya birkaç enerji kaynağına sahip olmak aynı zamanda küresel bazda politik ve ekonomik arenada bir anlamda önemli bir konuma sahibi olmayı da getirmektedir. Hem ulusal bazda enerji ihtiyacını karşılayacak kadar hem de uluslararası bazda enerji ihraç edecek kadar enerji kaynağına sahip ülkelerle enerjiyi bu ülkelerden ithal eden ülkeler arasındaki siyasi ve iktisadi denge aynı zamanda küresel kapitalizmin politik ve ekonomik yapılanmasında karar verici bir etkiye sahiptir. Özellikle 20. yüzyılın ikinci yarısına bakıldığı vakit, ortaya çıkan büyüklü küçüklü ekonomik krizlerle bölgesel/yerel savaşların ve ülkeler arası ihtilafların nedenleri arasında enerji kaynaklarının ulaşımı ya da bu kaynakları ele geçirme, kullanma imkânı gibi olgular olduğu görülecektir. Ekonomik olarak dünyanın önde gelen ülkeleri bazında ise, bir yanda hala ağır sanayinin ve diğer bir yanda her geçen gün etki alanını genişleten bilişim sektörünün başat olduğu ekonomik kapasitelerinin devamını ve gelişimini sağlamak için lazım olan enerji gereksinimi hem birbirleriyle ilişkileri hem de dünyanın geri kalanıyla olan ilişkileri bağlamında kilit role sahip olagelmıştır. Diğer taraftan, bu bağlam dâhilinde, küresel kapitalist sistem içinde dünya üzerinde varolan ülkelerin çoğundan daha fazla ekonomik ve siyasal güce sahip olan ulusötesi şirketler ile uluslararası kurum ve kuruluşların da enerjiyle ilgili olarak ortaya çıkan sorunlara ve verilmesi gereken kararlara kimi zaman doğrudan kimi zaman dolaylı bir biçimde müdahil oldukları görülmektedir.

Bu ülkelerin başında yer alanlardan birisi de Rusya Federasyonu'dur. Coğrafi olarak dünyanın en büyük ülkesi olan Rusya'nın hem Avrupa Birliği'ne (AB) hem Çin'e hem de Amerika Birleşik Devleti'ne (ABD) sınır olan geniş arazisindeki mevcut toplam yeraltı ve yerüstü kaynaklarının zenginliği, bu ülkeyi dünya enerji piyasasının en önemli aktörlerinden biri haline getirmektedir. Örneğin, günümüzde öngörülen dünya doğalgaz rezervinin dörtte biri ve çıkarılan doğalgazın yaklaşık %20'si, ağırlıklı olarak Batı Sibirya'da olmak üzere, Rusya'da bulunmaktadır (Lunden vd., 2013: 663). Bunun yanında, Sovyetler Birliği'nin varisi olması hasebiyle Sovyet Sosyalist Cumhuriyetler Birliği (SSCB) döneminden kalan ekonomik ve politik ilişkilerin de yardımıyla, günümüzde -bilhassa Ortadoğu'da, Latin Amerika'da ve Afrika'da olmak üzere- uluslararası arenada kurduğu irtibatlar ve ittifaklar, yine enerji piyasasında söz sahibi bir konumda yer almasını da sağlar durumdadır. Bu bağlam dâhilinde, Rusya'nın uluslararası enerji piyasasındaki ağırlığını hem politik hem de ekonomik alanda uluslararası çapta genişletecek biçimde etki eden temel faktörler ise özellikle Vladimir Putin yönetimi ile Rus devletinin kontrol altına aldığı büyük enerji şirketleridir. Bunların başını ise Gazprom ve Rosneft çekmektedir. 2000'li yılların başında devletleştirildiğinden beri Rusya'nın en büyük şirketi olan Gazprom, aynı zamanda hem ulusal çapta hem de küresel çapta iktisadi ve siyasi alanda Rus devleti için büyük bir öneme sahip bir kuruluş halini de almıştır.

Bu öneme binaen de, bu çalışma, Gazprom'un sahip olduğu etki alanının genel manada Rusya'nın daha spesifik manada Rus devletinin ve Vladimir Putin yönetiminin mevcut ekonomik ve politik ajandası bağlamındaki yerinin irdelenmesini amaçlamaktadır. Rusya özelinde, 2000 yılı itibariyle ortaya konan yeni ekonomik ve politik yapılanmanın hem ulusal hem de uluslararası bağlamda paternalist bir otoriter devlet modelinin kurulumu ve sağlamaştırılması için bir zemin hazırlayacak biçimde formüle edildiği açıktır. Bir anlamda, bu dönüşümün başlangıcı olan Putin'in siyasal iktidara gelmesiyle birlikte devletleştirilen ve tekelleştirilen şirketler de bu dönüşümün lokomotifleri olmuştur. Özellikle bu şirketlerden Gazprom, bu dönüşümün hem ekonomik hem de siyasal alanda lokomotifi olarak ulusal ve küresel arenada kendine yer bulmaktadır. Bu nedenle, bu çalışmanın kapsamı dâhilinde, ilk

önce SSCB dönemi ile 1990'lı yıllar üzerinden Gazprom'un kısaca tarihsel arkaplanı ele alındıktan sonra günümüzde şirketin ulusal ve uluslararası bazda öneminin ekonomik ve siyasal arkaplanı irdelenmeye çalışılacaktır. Bu amaç çerçevesinde, bu hususa dair literatürde mevcut olan diğer çalışmalardan farkını ise, ağırlıklı olarak bu alanda yapılan çalışmaların yapıldığı tarihteki nicel verilere dayalı bir analiz altyapısı kullanılırken verilerin zaman içinde değişmesi sonucunda bazı analiz şemalarının da boşa çıkması ihtimaline karşı bu çalışmanın nicel veriler yerine ele alınan konunun barındırdığı neden-sonuç şemasının –argümanları ortaya koymada irdelemelerin daha açıklayıcı olabilmesi için bazı niceliksel verilere başvurulacak olsa da temelde– niteliksel bir analizini yapma gayreti oluşturmaktadır. Bunun yanısıra, bu çalışmanın konusunu oluşturan hususun literatürü oluşturan çalışmalarda genel olarak salt ya Rusya'nın doğalgaz ticareti yaptığı ülkelerle olan ilişkisi üzerinden mevzunun –bilhassa uluslararası ilişkiler bağlamında– politik yönünün ele alınması ya da Gazprom'a ve Rusya'nın doğalgaz ticaretine dair anlık nicel veriler üzerinden iktisadi ve finansal yönünün ele alınmasına rağmen bu çalışmanın bağlamı dâhilinde bu iki alanın birarada irdelenmesine, diğer bir deyişle mevzu bahis edile konunun ekonomi-politik bir analiz düzeyinin çalışmanın metodolojisini oluşturacağını da belirtmekte fayda vardır. Nihai olarak, bu çalışma sadece Gazprom'u ve şirketin üretim ve ticaret faaliyetlerini değil aynı zamanda bir yandan Putin yönetimi ile Rusya'nın ulusal ve uluslararası bazda hem ekonomik hem de politik alandaki mevcut etki alanını ve Gazprom'un bu etki alanı içindeki önemini de incelemeye çalışacaktır.

2. Sovyetler Birliği Dönemi

Gazprom'un kökenleri 1940'lı yılların başlarına kadar uzanmaktadır. İkinci Dünya Savaşı sürecinde SSCB yönetimi ulusal çapta ihtiyacı karşılayacak bir doğalgaz endüstrisini vücuda getirir. Bu endüstri, 1960'lı yılların başı itibariyle de, gazın çıkarılmasını, taşınmasını ve kullanımını tek elde toplayacak biçimde Sovyet Doğalgaz Endüstrisi Bakanlığı'na dönüşür. 1970'li ve 1980'li yıllar süresince, halen doğalgaz rezervleri hususunda başta gelen Batı Sibirya'nın yanısıra Ural ve Volga Bölgeleri de dâhil olmak üzere büyük rezervlerin bulunmasıyla SSCB, petrol üretiminin yanısıra, dünyanın önde gelen doğalgaz üreticilerinden biri haline gelir. Özellikle 1970'li yılların ortalarında patlak veren Petrol Krizi sebebiyle yükselen petrol fiyatlarının rüzgârı ile yelkenleri dolan ve hareket kazanan Sovyet ekonomisinin ulusal bazda kazandığı güç ile petrol fiyatları göz önüne alınarak uluslararası finans çevrelerinden alınan krediler, özellikle askeri sektör ve enerji sektörü gibi Sovyetler Birliği için asli alanlarda yapılacak zaruri yenilemeler için Batı'dan alınan çeşitli teknolojik aygıtlar ve makinelerin ithalatı için kullanılmaya başlanır (Bedirhanoglu, 2004: 283).

Bu süreçte, doğalgaz sektörü de, hem varolan yapılanmanın teknolojik yenilenmesi hem de yeni rezervlerin bulunması, çıkarılması ve dağıtımının yapılması için gerekli olan altyapının kurulmasına yönelik yatırımların hem enerji sektörünün gelirinin artmasıyla hem de yurtdışından alınan fonların desteğiyle hayata geçirilmeye petrol sektörünün yanısıra Sovyet enerji sektöründeki başat konumuna kavuşmuştur. Fakat 1980'li yılların ortalarına doğru, bir önceki on yıla göre, ciddi oranlarda düşen petrol fiyatları aynı zamanda Sovyet ekonomisini kritik bir biçimde etkilemiştir. Bir yanda ulusal çapta ortaya çıkan üretim maliyetlerinin ve tüketim arzının karşılanamaması diğer yanda alınan kredilerin ödemesinde Sovyet yönetiminin sıkıntıya girmesiyle ortaya çıkan ekonomik problemler zaman içinde siyasal ve toplumsal rahatsızlıklara da yol açmıştır. Mihail Gorbaçov'un bu dönemde uygulamaya geçirdiği -

ekonomik alanda- *perestroika* (yeniden yapılanma) ile -siyasal ve toplumsal alanda- *glasnost* (açıklık) reform programları da Sovyetler Birliği'nin içinde olduğu sıkıntılı sürece cevap olmak yerine çözümün radikalleşmesine sebebiyet vermiştir. Bunun sonucunda, 1989 yılında Sovyet Doğalgaz Endüstrisi Bakanlığı şirketleştirilir ve esasında açılımı "Gaz Endüstrisi" (*Gazovaya Promışlennost'*) olan "Gazprom" (*Газпром*) adını alır. Böylece, Sovyetler Birliği tarihindeki ilk devlet şirketi olma özelliğini de kazanır. Lakin, bu tarihten kısa bir süre sonra, 1991 yılında SSCB dağılır ve Gazprom 1990'lı yılların kaotik ekonomik ve politik atmosferi içinde farklı bir mecraya doğru ilerler.

3. 1990'lar: Boris Yeltsin Dönemi

1980'li yılların sonunda Varşova Pakti'nin, 1990'lı yılların başında ise SSCB'nin dağılması ile, dünya siyaseti de yeni bir düzleme geçiş yapmıştır. Bu düzlem, artık sadece kapitalist sistemin geçerli olduğu ve tek-kutuplu olarak adlandırılabilir bir küresel düzenden oluşmaktadır. Rusya ise Sovyetler Birliği'nden devraldığı siyasal ve ekonomik mirasın kontrol edilmesinin yanısıra kapitalizme adaptasyon sorunu ile karşı karşıya kalır. 1980'li yılların başında Anglo-Sakson ülkelerde ilk temelleri atılan neoliberalizmin zeminini oluşturduğu, daha öncesinde Latin Amerika ile Doğu Avrupa'daki eski sosyalist ülkelerde hayata geçirilmeye çalışılan "şok terapi" ajandası ile kapitalizme geçiş süreci başlar. Bir yanda Batılı finans kuruluşları ve uzmanları diğer yanda Yeltsin yönetimi Rusya'nın kapitalizme geçiş sürecini, mümkün mertebe ivedi bir biçimde bir serbest piyasa ekonomisinin yaratılması hedefiyle yürütmüşlerdir. Bu süreç dâhilinde, tüm bu ajandanın ve 1989 yılında Washington Konsensüsü ile somuta indirgenen neoliberalizmin öngördüğü çerçeve içinde, çeşitli deregülasyon ve özelleştirme politikaları ile kapsamlı bir ekonomik dönüşüm hayata geçirilmeye çalışılmıştır.

Zaman içinde, bu ekonomik dönüşümün siyasal ve toplumsal tezahürleri ise bu alanlarda ciddi sıkıntıların ve krizlerin ortaya çıkmasıyla kendini gösterir. Sovyetler Birliği'nden kalan hemen hemen tüm işletmelerin özelleştirilmesi ve devletin deregüle edilmesi ve özellikle sosyal hizmetlerin kamusallığını kaybetmesiyle özel sektörün eline bırakılması ve dönüşen üretim süreçlerinin emek piyasası üzerindeki onulmaz etkisi ile Rus toplumunun büyük çoğunluğu kritik yoksulluk ve yoksunluk seviyelerine sürüklenirken küçük bir azınlık ise dünya çapında bir servete kavuşur. Bir anlamda, "[t]üm zenginliklerin paylaşımından da yarar sağlayan ise, yine Sovyetler döneminde ekonomik ve siyasal gücü elinde tutan nomenklatura (номенклатура) ol[ur ve...] Sovyet nomenklaturası Rus oligarklarına (олигарх) dönüş[ür]" (Yıldırım, 2017). 1990'lı yıllar boyunca hem Yeltsin yönetiminin hem de özellikle enerji ve finans alanına yoğunlaşan Rus *oligarkların* küresel kapitalizme adapte olması süreci bu çerçeve dâhilinde hızlanmış ve tüm bu ilişki ağları bütün Rusya sathına yayılabiliştir. Hatta, Rus ekonomisine, "uluslararasılaşan piyasa ekonomisine entegrasyonun ve (ekonomik entegrasyon sonucunda ortaya çıkan üretim yapısının parçalara ayrılmasıyla ülkenin ana servet kaynağı haline alan) enerji kaynaklarının bile özelleştirilmesinin on yıllık süresinde [...], kleptokratik ekonomik elitlerin uluslararasılaşan kesimi egemen" hale gelmiştir (Fotopoulos, 2008: 6).

Böylelikle, bu süreçte, Rus ekonomisinin kaynaklarını elinde tutan üç temel aktör ortaya çıkar: ilki, hem oldukça zengin yeraltı ve yerüstü kaynaklarına ev sahipliği yapan Rus coğrafyasında hem de onun hükmü altında yine oldukça önemli yeraltı ve yerüstü kaynaklara sahip olan eski Sovyet coğrafyasında başta iktisadi olmak üzere siyasal ve toplumsal olarak maksimum düzeyde yararlanmak gayesindeki -küresel kapitalizmin başlıca aktörleri olan- ulusötesi

kapitalist sermaye ile uluslararası ekonomi/finans kurum ve kuruluşları; ikincisi, ulusal ve yerel bazda ekonomik ve siyasal çıkarlarının peşinde yeri geldiğinde uluslararası sermaye ile, yeri geldiğinde Rus devleti ile organik bağlar kurarak özelleştirmelerden kendilerine düşen payları maksimize etmeye çalışan oligarklar; ve son olarak, bu iki aktör arasında dengeyi ve Rusya'nın bu sistemi bir biçimde yürütmesini sağlama rolünü üstlenen Yeltsin yönetimi altında yeniden şekillenen Rus devlet aygıtıdır.

Bu dönemde, Gazprom ile ilgili gelişmelerin arkasındaki isimlerin başında Viktor Çernomırdin gelmektedir. Çernomırdin 1985 yılında Doğalgaz Endüstrisi Bakanı olur, 1989 yılında ise bu bakanlığın Gazprom'a dönüştürülmesi sürecinde ana rollerden birini oynar ve Gazprom'un ilk başkanı olur. Sovyetler Birliği'nin yıkılmasının ardından, Çernomırdin 1992 yılında Yeltsin hükümeti içinde yer aldığı için Gazprom'un başkanlığını bırakır. İlk önce başbakan Yegor Gaidar'ın yardımcılığı ve enerji bakanlığı görevine, bir süre sonra da Gaidar'ın yerine başbakanlık görevine gelir ve başbakanlık görevini 1998 yılına kadar yürütür. Gazprom'da Çernomırdin'den boşalan başkanlık koltuğuna, SSCB döneminde Çernomırdin'in Doğalgaz Endüstrisi Bakanı olduğu dönemde yardımcılığı yapan ve sonrasında Gazprom kurulduktan sonra da genel müdürlüğe gelen Rem Vyakhirev gelir. 1992-1994 döneminde hükümetin uyguladığı ekonomik pakete uygun olarak şirket adım adım özelleştirilir. Hisselerin yaklaşık %15'i piyasa değerine yakın bir rakamla çalışanlara satılır. Hisselerin yaklaşık %35'i açık arttırma yöntemi ile yerli yatırımcılara, yaklaşık %10'u yabancı yatırımcılara satılırken, kalan yaklaşık %40'lık kısım ise devlete tahsis edilir. Resmiyette şirketin kontrolü devlette görünmektedir. Kendisine verilen yaklaşık %5'lik payın yanısıra Vyakhirev devlet adına bu hisselerin yönetimini de yürütmektedir ve böylece Çernomırdin'in başbakanlığını yaptığı hükümetin kararıyla verilen hisselerin çoğunluğunun kontrolü Vyakhirev'in yönetimi altına girer (Kotz ve Weir, 2012: 332). Vyakhirev, böylece Gazprom'un sadece bir yöneticisi değil fiili olarak sahibi de olur ve Rusya'nın "neredeyse gaz imparatoru haline" gelir (Sağlam, 2014: 117-118).

Bir anlamda, "Gazprom [...] 1990'lar Rusya'sına damgasını vuran "Nomenklatura pasif devriminin" kalelerinden birisi ol[ur]" (Sağlam, 2014: 118). Bu sürecin ardından, Gazprom'un "hisse dağılımında 2000'lere kadar radikal bir değişiklik yaşanmamış [...olmasına ve] özelleştirme politikalarında doğalgaz alanında daha ihtiyatlı davranılmasına karşın, 1990'larda devlet ve oligarklar arasında vesayet boyutuna varan ilişki dikkate alındığında Gazprom başta olmak üzere diğer doğalgaz aktörlerinin politikleşmesine engel olunamamıştır" (Sağlam, 2014: 117-118). Sonuç olarak, hem ulusal bazda hem bölgesel ve uluslararası bazda büyük öneme sahip olan doğalgazı kontrol eden başlıca aktör olan Gazprom, Rusya'nın 1990'lı yıllardaki ekonomik ve siyasal atmosferinden payına düşeni alarak, bir biçimde hem Yeltsin ve Çernomırdin'in başını çektiği hükümetin hem de özelleştirmeler sonrası bir anda aşırı derecede zenginleşerek ortaya çıkan ve Rus ekonomisini domine eden oligarkların çıkarları için payanda edilmiştir.

4. 2000'ler: Vladimir Putin Dönemi

1998 yılı Rusya için önemli bir kırılma noktasını oluşturmaktadır. Bu sene, Rusya'nın ciddi biçimde ekonomik buhrana düştüğü bir dönemi imlemektedir. 1998'de ortaya çıkan Asya Krizi'nin etkisiyle, Rusya ekonomik ve siyasal olarak kritik bir biçimde sarsılmıştır. Görünenin arkasındaki gerçeklik ise, esasında bir süredir uygulanan ekonomi politikalarının yol açtığı çöküşün Asya Krizi ile su yüzüne çıkmasıdır (Sağlam, 2014: 118). 1990'lı yılları sadece ekonomik

anlamda değil hem siyasi hem de toplumsal anlamda katastrofik bir tablo içinde deneyimleyen Rus toplumu için bir nevi beklenen son olan Rus devletinin moratoryum ilan etmesi aynı zamanda köklü bir değişimin de habercisi olmuştur. Bu değişimin arka planındaki, özelleştirme ve deregülasyon içeren neoliberal ekonomik ajandanın neticesi ise, “önce mafya kapitalizmine ardından da devlet işletmelerine hâkim olan finans gruplarının palazlanması[yla]” tüm ekonomik, siyasi ve toplumsal alanların bu gayri-resmi ilişki ağları tarafından keyfi ve/veya hukuk-dışı biçimlerde şekillendirilmiş olmasıdır (Sağlam, 2014: 121). 1999 yılında Yeltsin tarafından başbakanlığa getirilen Vladimir Putin bu değişimin baş aktörü olur. Yeltsin’in istifasının ve Putin’i halefi olarak işaret etmesinin ardından, 2000 yılında yapılan başkanlık seçimlerinde oyların %50’sinden fazlasını alarak Rusya Federasyonu’nun devlet başkanı olan Putin’in iktidara gelmesiyle ajandasında önemli bir yer tutan Rusya’da çeşitli alanlarda köklü değişikliklere gitme amacını hayata geçirmeye de başlar. Siyasal ve ekonomik olarak iki koldan ilerleyen bu değişim programının sonucunda Putin “[v]atandaşları karşısında, kendisini ulusun bütünlüğünün koruyucusu olarak tanıtıyordu: Dışarıya ihtişamı [...] ve içeride hayat şartlarının iyileşmesini sunuyordu; karşılığında siyasi biat talep ediyordu” (Jouanny, 2017: 27). Bu minvalde, “Putin’in halkla yaptığı toplumsal sözleşmenin uçayağı, yani fiziki güvenlik, siyasi istikrar ve iktisadi refah[ın] sağlanabil[mesi için...] ekonominin toparlanması başat rol oynamıştı[r]” (Özdemir, 2018: 144).

Putin’in ilk başkanlık döneminin son yılı olan 2004 yılı itibariyle, ulusal siyasi arenada devletin hâkimiyeti daha ağırlıklı bir biçimde hissedilir olmuştur. Putin’in iktidara geldiği 2000 yılından başlayarak, oligarklar ilk önce medyadan ve sonrasında Duma’da destekledikleri ve onların adına lobi faaliyeti yürüten liberal partilerin siyasi alanın dışına itilmesiyle siyasetten adım adım uzaklaştırılır. Buna müteakip olarak, federal devlet modeline sahip olan Rusya’da Putin yönetimi, siyasi iktidarın dikeyleşmesi ve merkezileşmesine yönelik bir değişikliğe gider ve öncesinde oldukça geniş yetkilere sahip olan valilerin ve yereldeki yöneticilerin yetkilerinde de ciddi bir daralmayı uygulamaya koyar. 2000 yılında yapılan bir düzenleme ile, ülke yedi federal bölgeye ayrılır ve her bir bölgenin başına Rusya devlet başkanının atadığı tam yetkili temsilciler getirilir. Bu temsilciler valilerin ve yereldeki yöneticilerin amiri pozisyonuna gelip, yerelde alınacak bütün kararlar üstünde denetime sahip hale gelirler. Ülkenin yönetim şemasında yapılan bu ve müteakip değişiklikler, Putin’in Rus devletinin iktidarını ve otoritesini güçlendirmek için attığı başlıca politik adımlar olmuş, ve böylece merkezi siyasi iktidarın ulusal siyasi alandaki hâkimiyetini ve kontrolünü de pekiştirmiştir. Başkan seçildiği Mart 2000 seçimlerinden hemen önce ifade ettiği gibi, amacını “ülkesine dünya nezdinde itibarını ve başat rolünü yeniden kazandırmak” olarak koyar (Eltchaninoff, 2017: 73). Başkanlık koltuğuna oturmasıyla beraber, “Putin [...] her şeyden çok devletin güçlü ve saygıdeğer olma tavisizliğinin gerekliliğini savunm[aya]” başlar (Jouanny, 2017: 25). Bunun sebebiyle de, Putin, hem siyasi hem de ekonomik alanda Rusya’nın başta Batı’nın ve onun içerdeki mütteliklerinin vesayetinden kurtarılması ve yeniden güçlü bir devlet haline getirilmesi için siyasi iktidarın dikeyleşmesi ve merkezileşmesi ile tüm alanlarda kontrolün tamamen ele geçirilmesinin zorunluluğunun getirisi olarak, belli karar ve eylemlerin uygulamaya konduğunu sıklıkla ifade edecektir. Bu minvalde, önüne koyduğu ereğin arkasında yatan esas nedeni, Putin kendi ifadesiyle şöyle ortaya koymaktadır: “Rusya’nın önüne set çekme politikası 18., 19. ve 20. yüzyıllarda olduğu gibi bugün de devam ediyor. Bizi sürekli köşeye sıkıştırmak istiyorlar çünkü biz bağımsız bir ülkeyiz, çünkü bu bağımsızlığımızı savunuyoruz [... a]ma her şeyin bir sınırı var”



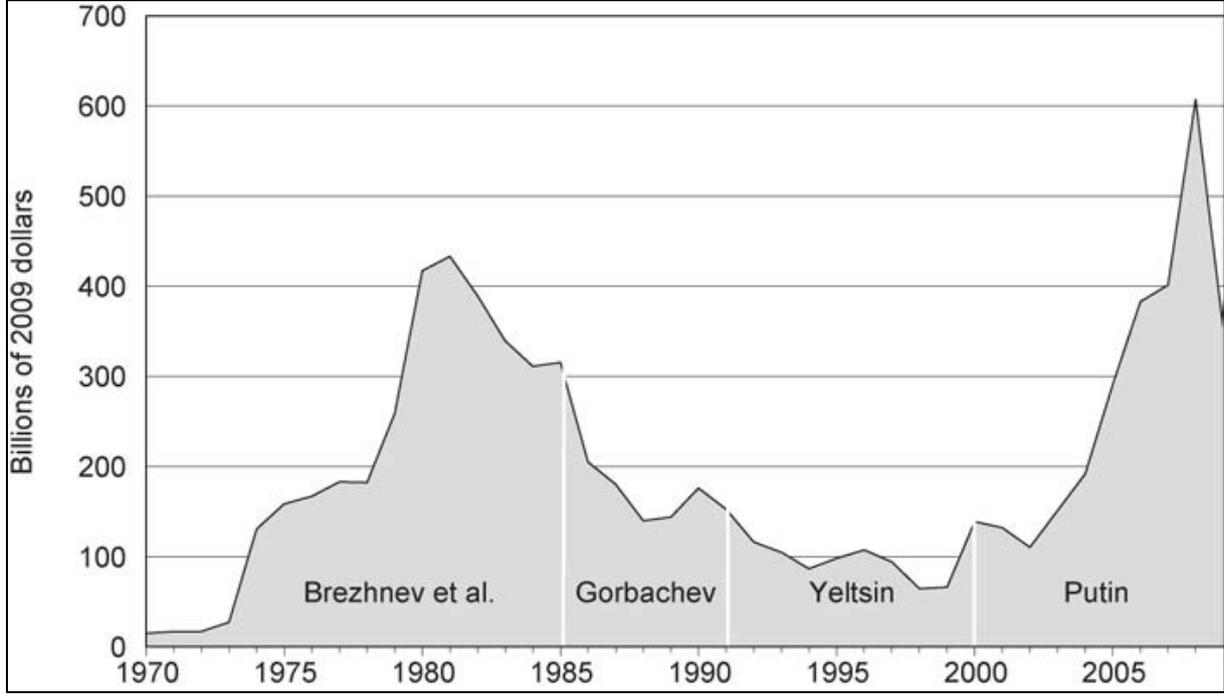
Yıldırım-Şahin, E. (2021). Gazprom'un Rusya için öneminin ekonomi-politiği.
Fiscaoeconomia, 5(2), 470-491. doi: 10.25295/fsecon.920029

ve artık Rusya'nın kendine çizdiği yol Batı'dan ve Batı'nın Rusya'ya çizdiği yoldan ayrılmış durumdadır (Eltchaninoff, 2017: 72).

İkinci olarak, "Putin'in politik zaferi ekonomideki oyunun kurallarında değişikliğe giden yolu aç[mıştır]" (Kagarlitski, 2008: 435). Putin'in iktidara gelmesini takiben, ekonomik alanda yapılan müdahaleler, iktidara geldiğinde uygulamaya koyduğu ajandasındaki temel başlıklardan birisi olarak, Putin yönetiminin ekonomik alan üzerinde de tam anlamıyla denetimi eline almasını sağlamak içindir. Bu müdahalelerin hedefinde ise oligarkları vardır. Özellikle medya ve enerji sektörünü elinde tutan oligarklara yönelik girişilen hamlelerle, Putin, oligarkların esasında siyasal alandaki etkilerini yok etmeye çalışmıştır. Putin yönetimi ve izlediği politikalarla uyumlu bir biçimde tutum alan oligarkların siyasal iktidar ile herhangi bir sorun yaşamadığı da gözlenmektedir. Bu nedenle, hem Rusya siyasetine fazlasıyla dâhil olan oligarklar, onlarla organik bağlar kurmuş olan siyasi partiler ve yereldeki yöneticilerle ilgili kararların ve uygulamaların alındığı görülmektedir. Bunun yanısıra, bu süreçte, Putin yönetiminin Rusya'nın Batılı güçlerin kontrolünden kurtulması ve bağımsız ve güçlü bir devlet olabilmesi için gereken finansmanın sağlanmasında elzem bir role sahip olan enerji sektörü ise ayrı bir önem de taşımaktadır.

Esasında, 1990'lı yıllarda kapitalist piyasa ekonomisinin tam anlamıyla hayata geçirilmeye çalışılması sürecinde özelleştirilen Sovyet endüstrisi içinde önemli bir yere sahip olan Rus enerji sektöründe kapitalist sistemle adaptasyonu sağlamak için atılan tüm adımlara rağmen Sovyet dönemi uygulamalarına devam edilmeye çalışılsa da o dönemki üretim ve gelir kapasiteleri yakalanamamıştır. Sovyet döneminde, enerji politikaları, genel olarak enerji sektörünün ulusal ekonominin başat sektörlerinden biri halini almıştır. Fakat 2000'li yıllara kadar enerji politikaları, 1990'lı yılların başlarından itibaren uygulamaya konan şok terapi politikalarıyla tutarsız ve kısmen parçalı olarak hayata geçirilmesi sonucunda enerji sektöründe de hem üretim kapasitesinde hem de gelir miktarında ciddi gerilemeler gözlenmiştir. Hatta, bu reform paketi dâhilinde ortaya konan hedeflerin tek tek pratikte ciddi anlamda başarısız olmaları ve bir bütün olarak da Rusya'yı çöküşe götüren yolu açan başlıca nedenler olmaları, 2000 sonrasında Putin yönetimi enerji politikalarında köklü bir değişime gitmesi yönünde bir hamlede de meyletmesine sebebiyet vermiş ve enerji sektörü Sovyet dönemindeki potansiyelini yeniden yakalayabilmiştir. Şekil 1'de görüleceği üzere, Putin yönetimi altında 2000'lerin başında enerji sektörü 1975-1985 dönemindeki geliri yakalamış ve sonrasında hızla önemli bir artış da kat etmiştir.

Şekil 1: Sovyetler Birliği ve Rusya Federasyonu Dönemlerinde Enerji Geliri



Kaynak: Gaddy & Ickes, 2010: 283.

2004 yılı itibariyle, enerji politikaları devletin bir görevi olarak addedilmeye başlanır. Doğalgaz ve petrol endüstrisinde bireylerin değil devletin çıkarının öncellenmesi ve korunması adına yeni kararlar alınır ve bu sektörlerde köklü değişikliklere gidilir. Bu sebeple, hayli yüksek seviyede bir monopolizasyonun hedeflendiği ve hem yabancı sermayenin hem de sektör içinde rekabetin minimuma indirgenmeye çalışıldığı bir devletleştirme süreci işlemeye başlar. Çünkü, bir anlamda, “[y]eni Rusya’da, “yeniden ayağa kaldırılacak Rusya”da devleti (*gosudarstvo*) ve devletselliği (*gosudarstvennost*) inşa etmek üzere uygulanacak anti-özelleştirme sürecinde gereksinim duyulacak şey, kamulaştırmadan ziyade devletleştirme ol[muştur]” (Deprem, 2018: 152-153). 1990’lı yıllarda özelleştirilen ve yönetimleri oligarkların ellerine bırakılan milyonlarca dolar değerindeki enerji sektörü içinde yer alan doğalgaz, petrol ve elektrik üretim ve dağıtım ağları üzerine kurulan şirketlerdeki devletin payı ve böylece kontrolü artırılarak bir devletleştirme politikası yürütülmeye başlanır. Sektörlerin ve sektörlerin amiral gemisi şirketlerin hisselerinin çoğunluğu devletin kontrolüne geçer. Ayrıca, Sovyetler Birliği döneminde oldukları gibi, birer devlet şirketine dönen bu kurumların başlarına bir bir Putin’in yakından tanıdığı, beraber çalıştığı ve güvendiği isimler gelir. Putin ile birlikte değişmeye başlayan devlet yapılanması aynı zamanda bürokrasinin de yeniden formüle edilmesini getirir. Artık bürokrasinin kilit noktalarında Putin’in –başta KGB/FSB ve San-Petersburg’dan olmak üzere– geçmişteki ilişkileri üzerinden oluşturduğu ekipten isimler yer almaya başlar ve bir anlamda Putin artık *siloviki* (*силовик*) olarak adlandırılan kendi teknokrat/bürokrat sınıfını da oluşturur. Hatta, “Rusya, sermaye ile devletin iç içe geçtiği, zenginleşmenin, sermaye birikiminin doğrudan devletin kontrolünde olduğu, hatta “paranın güç değil, gücün para getirdiği” bir sisteme sahip” hale de gelmiştir (Uzgel, 2020). Neticede ise, sıklıkla eleştirildiği gibi, bu tablo, genel olarak bir nevi otoriteryan bir oligarşik devlet kapitalizmini yansıtmaktadır.

Çünkü, temelde “devlet kapitalizmi, sadece piyasa mekanizmalarının makroekonomik regülasyonlarını değil aynı zamanda doğrudan yönlendirmeyi de temin eder [...ve d]evlet şirketleri tarafından uygulamaya konan ve devlet bankaları tarafından finanse edilen devlet endüstri politikasının belirlediği benzer bir bağlamda gerçekleştirilir” (Goryunov, 2012). Bu duruma verilebilecek en uygun örneklerin başında ise Gazprom gelmektedir. Gazprom'un yönetimde üst kademelerinin çeşitli konumlarında yer almış ve/veya hala alan Dmitriy Medvedev, Aleksey Miller, Viktor Zubkov, Aleksandr Dyukov, vb. isimlerin arkaplanına bakıldığında hemen hemen hepsinin San-Petersburg'lu olduğu ve Putin ile siyasi iktidara gelmeden önce bilhassa Anatoliy Sobçak'ın San-Petersburg Belediye Başkanlığı döneminde tanıştığı ve o zamanlardan beri beraber çalıştığı isimler olduğu görülmektedir (Moser, 2018: 107-108). Ayrıca, Gazprom'un 2000'li yıllarla birlikte zaman içinde yapılan devletleştirme politikaları sonucunda adım adım bünyesine kattığı şirketlerle medya, bankacılık ve petrol sektöründe de faaliyet yürütmeye başlaması da gücün tekelleşmesi hususuna dair iyi bir örnek de teşkil etmektedir.

Bugün Rus ulusal ekonomisinde tamamen ya da kısmen devlet kontrolü altındaki şirketlerin önemli bir ağırlığının olması ve devlet bankalarının bankacılık faaliyetlerini domine etmesinin bir sonucu olarak bazı belli alanlarda endüstriyel üretimle sınırlı kalınması ile bu alanlarda tekelleşmenin yüksek olması hem endüstriyel üretimin gelişiminin, modernizasyonunun ve çeşitlenmesinin önüne geçmekte hem de ithalat ve ihracat dengesinin çok hassas bir denge üzerine kurulmasına sebep olmaktadır. Özellikle enerji sektörünün Rus ekonomisinin lokomotif görevini üstlenmesi bu sektörde ortaya çıkacak bir sorun ya da kriz karşısında Rus ekonomisinin oldukça kırılgan olmasına da yol açmaktadır. Gazprom ve diğer başlıca devlet şirketleri haricindeki Putin yönetimi ile ilişkilerini iyi tutan oligarklara ait yine değerli yeraltı kaynaklarını işleyen şirketler, hem Rus ekonomisi bağlamında hem de küresel çapta kaydadeğer oranda bir üretim ve ihracat kapasitesine sahip olmalarına rağmen son bilimsel ve teknolojik gelişmeler ışığında ciddi anlamda bir modernizasyon ve reformasyon ihtiyacı içinde olan ve hala Sovyetler Birliği döneminde kalma teknik altyapı ile üretim yapan kuruluşlardır. Mevcut konjonktürel gelişmelere paralel olarak, Rus ekonomisi, –ister devlet kontrolü altında olsun ister özel sektöre ait olsun– ağırlıklı olarak yeraltı kaynaklarının çıkarılması, işlenmesi, taşınması ve ihraç edilmesi üzerinden ilerleyen bir üretim süreci üzerinden şekillenmekte ve bu model de hem bu kaynakların mevcudiyeti hem de ithal eden alacaklıların talebine bağlı olarak değişimler gösterme zorunluluğu içindedir.

Diğer bir yandan, devlet kontrolü altındaki şirketlerin ulusal ekonomik alan içinde oldukça kilit bir rol oynaması nedeniyle Rus devletinin ekonomi üzerinde ciddi bir tesiri söz konusu olmaktadır. Bunun sonucu olarak da, Rus devletinin Rus ekonomisinin yönetimi devletin makroekonomik politikalarından daha fazla bir alana sirayet etmesi ve daha derinlikli, daha geniş kapsamlı ekonomik kararlar alması gereğini doğurmaktadır. Bir anlamda 1990'lı yıllarda Yeltsin yönetimi altında ekonomik alanın siyasi alana olan aşırı müdahalesinin tam tersi bir durum olarak, 2000'li yıllarda Putin yönetimi altında siyasi alanın ekonomik alana yönelik aşırı bir müdahalesinden söz etmek mümkündür. Hem merkezi hükümet hem bölgesel/yerel federal yönetimler hem de ilgili yürütme ve yargı kurumları ekonomik alandaki faaliyetler üzerinde denetim hakkına sahip olması ekonomik alanda faaliyet gösteren aktörlerin hareketlerini ciddi oranda kısıtlayan bir duruma da sebep olmaktadır. Tüm bu faktörler ise Rus ekonomisinin genel olarak ağır işleyen, esneklikten uzak ve muhtemel krizler karşısında

fazlasıyla kırılğan bir karaktere sahip olmasına yol açmaktadır. Böylesine bir ahval ise, siyaset ile ekonominin bu kadar iç içe geçtiği bir coğrafyada siyasal alanın da kırılğanlığını arttırmaktadır. Bu kırılğanlığa karşılık Putin yönetiminin bulduğu çözüm ise daha otoriter bir yönetim anlayışını benimsemek olmaktadır.

Ülke sınırları içinde değişen siyasal ve ekonomik yapının başlıca aktörleri olan Putin yönetimi ile Rus sermaye sınıfı arasında 2000 sonrasında hem siyasal hayatın hem de piyasa mekanizmasının sorunsuzca işlemesine dayalı olarak yeniden yapılan akdin tek istisnasının petrol ve doğalgaz sektörü olduğunu belirtmek de gerekir. Putin, iktidarının lehine, Yeltsin'den kalan sermaye sınıfında politik ve ekonomik çıkarlarını gözetecek biçimde yaptığı modifikasyonlar sonucunda ortaya çıkan piyasanın yeni sermaye sınıfıyla kurduğu mutabakat çerçevesinde ulusal ve uluslararası bazda etki alanını genişletmesi yönünde işleyişini düzenleme yoluna gider. Bu minvalde, ulusal ve uluslararası politik ve ekonomik alanda karar verici bir role sahip olan dev petrol ve doğalgaz şirketlerinin kontrolü ise, esasen Putin'in iktidara geldiği dönemlerde Yeltsin döneminden kalan bazı sermaye sınıfı mensupları üzerinde çeşitli biçimlerde gösterdiği gücünün kanıtı olan birkaç misali de kendine zemin alan yeni sermaye sınıfı ile yaptığı mutabakat dâhilinde Putin yönetiminde kalmıştır. Bu minvalde, "Putin ve politikalarının zaman zaman uluslararası sermayenin Rusya içindeki faaliyet alanını sınırlayarak daha güçlü bir ulusal ekonomi ve hem içeride hem de dışarıda daha etkin bir ulusal sermaye sınıfı için sağlam bir zemin de hazırladığı da açıktır" (Fotopoulos, 2008 akt. Şahin, 2019: 112).

Böylece Putin hem ulusal sermaye sınıfıyla hem de Rus halkı ile ortak bir noktada buluşabileceği bir zemin yaratmayı başaramıştır. Enerji sektörünün finanse ettiği Putin hükümeti bu sayede halkın uzunca bir süredir arzu ettiği siyasal ve toplumsal istikrarın kaynağını da tesis edebilmiştir. Bir anlamda, Putin'in Rus toplumuna sunduğu "politik tembellikleri karşılığında gündelik yaşamlarının iyileştirilmesini" öngören toplumsal akit "başkanlığının ilk aylarından itibaren, petrol gelirleri günlük yaşamın iyileşmesini destekledikçe, popülerlik kazanmasını sağla[mış]: Ortalama aylık maaş 2003 ve 2008 arasında neredeyse dört katına çık[mış] ve aynı dönemde, yoksulluk sınırı altında yaşayan nüfus yarıya in[miştir]" (Jouanny, 2017: 27 & 38). Fakat bu sistemin arkaplanında yer alan esas başka kritik bir sorun ise, bilhassa vergiler başta olmak üzere bu sektör üstünden devletin kasasına giren miktarın payının federal bütçe içinde her geçen gün artış göstermesine rağmen, bu durum karşısında aynı zamanda Rus devletinin enerji sektörüne daha bağımlı ve kendi siyasal ve ekonomik gelişimi adına daha fazla atalete kapılması ihtimalini de getirmektedir (Jouanny, 2017: 41-42). Ayrıca, temelde petrol ve doğalgaz fiyatları üzerinden belirlenen bütçe programları ve büyüme modelleri de yine Putin hükümetinin siyasal ajandalarını belirleyen ana hatlardan birisi halini almıştır. Tüm bunların sonucunda, petrol ve doğalgaz sektörlerinde yer alan bu majör devlet şirketleri ile Putin yönetimini arasındaki karşılıklı bağımlılık ilişkisinin hayli mühim bir seviyeye taşınmış olmasının bir anlamda Putin yönetiminin varlığını, istikbalini ve bekasını doğrudan etkileyecek bir niteliğe de haiz olduğudur. Hatta, böyle giderse muhtemelen "[u]zun vadede zaten ciddi iktisadi sorunlarla boğuşacak olan Rusya, bütün kartlarını hammadde satışına oynamakta ısrar etmesi büyük bir soru işareti[ne]" de yol açmaktadır (Özdemir, 2018: 185).

2000 yılı itibariyle, Putin'in başkanlık koltuğuna oturmasıyla başlayan, bir anlamda Yeltsin döneminde siyasal alana fazlasıyla müdahil olan oligarklara karşı başkanlığı dönemi ile değişen yerlerini ve konumlarını belletici bir eylekle yürütülen politik adımlar aynı zamanda Putin yönetiminin hem ekonomik alanda hem de siyasal alanda elinin güçlenmesini sağlayacak neticelere de yol açmıştır. Bu neticelerin bir anlamda vücuda gelmiş bir hali olan Gazprom bugün enerji sektöründe hem Rusya'nın hem de dünyanın en büyük şirketlerinden birisi olmasının yanısıra bünyesinde eski oligarklardan alınarak devletleştirilmiş bankacılık ve medya gibi alanlarda faaliyet yürüten şirketleri de barındırmaktadır. 2005 yılında Putin'in kararıyla bünyesine Sibneft'i de katmasının ardından Rusya petrol piyasasının beşinci büyük şirketi haline gelmiştir (Larsson, 2006: 29). Tüm bu bağlam dâhilinde, ulusal bazda Gazprom'un yeri ve önemi bahsinde esas vurgulanması kısımların başında, Rusya gibi hem sert iklim koşullarına hem hayli geniş bir coğrafyaya sahip hem de sanayi ve üretim kapasitesi oldukça gelişmiş bir ülkenin sınırları dâhilinde daha genel anlamda enerjiye daha spesifik anlamda doğalgaza ve petrole duyduğu gereksinim gelmektedir. Şekil 4'te de görüleceği üzere, Gazprom normalde yurtdışına sattığı fiyatın oldukça altında bir rakama yurtiçi ihtiyaca yönelik olarak doğalgaz satışı yapmaktadır. Bunun yanısıra, Gazprom, bir yandan bu şekilde Rusya içi doğalgaz tüketiminin yarısından fazlasını karşılarken diğer yandan doğalgazın çıkarılması ve taşınması hususunda doğalgaz piyasasını da denetimi altında tutmakta ve diğer doğalgaz şirketlerinin piyasadaki rollerini belirlemek hususunda karar veren merci konumunda yer almaktadır. Bunun ardından, ulusal ekonominin lokomotifi olmasının yanısıra verdiği vergilerle devlet bütçesindeki mühim payı hasebiyle hem Putin yönetiminin ekonomik anlamda vazgeçilmezlerinin başında yer almaktadır. Çünkü, bir anlamda, "ekonomik değişken Vladimir Putin'in politik manevralarının –içeride olduğu kadar dışarıda da– sınırlarını belirleyecektir" (Jouanny, 2017: 39). Bunun yanında, diğer bir taraftan, Gazprom'un yönetiminin ve denetiminin şeffaf olmayışı ve diğer özel sektör şirketlerinden farklı yasal düzenlemelere tabi olması da hem ulusal bazda hem de uluslararası bazda en çok eleştiri alan konuların başında gelmektedir (Urnova, 2009).

Gazprom'un ulusal öneminin yanısıra uluslararası bazda Rusya'nın ve elbette Putin yönetiminin hem ekonomik hem de politik tavır ve tutumları açısından da önemi büyüktür. Bilhassa, hayli dinamik bir yapıya sahip Avrupa, Asya ve uluslararası enerji piyasalarındaki konumu, Rusya için hayati bir değere sahiptir. Bu önemin dayandığı sacayağının oluşturan ilişkiselliklerden ilki olarak, Avrupa'nın doğalgaz ihtiyacının üçte birini karşılayan Gazprom üzerinden Rusya'nın Avrupa ile kurduğu ilişkiler ve işbirlikleri ekonomik olduğu kadar politik bir veçheye de sahiptir. İlk olarak, Avrupa Gazprom'un doğalgaz ihraç ettiği başlıca ithalatçılardan birisidir. Özellikle Avrupa dâhilinde Almanya ve Birleşik Krallık bu ithalatın başını çekmektedirler. Avrupa'ya giden doğalgaz çeşitli güzergâhlarda inşa edilmiş boru hatlarının ve AB ülkelerinin ulusal sınırları içinde faaliyet gösteren şirketlerin bir araya gelip de meydana getirdiği bir enerji ağı üzerinden iletilmektedir. Bu ağ üzerinden doğalgazın transferi, Mavi Akım, Türk Akım, Kuzey Akım, Güney Akım, Trans-Balkan, Trans-Sibirya ve Yamal-Avrupa boru hatları aracılığıyla yapılmaktadır. Tablo 1'de görüleceği gibi, bu transferin önemli bir kısmının, Trans-Sibirya boru hattı aracılığıyla Ukrayna üzerinden Avrupa'ya uzandığı düşünüldüğünde, Rusya ve Ukrayna arasındaki siyasal çatışmanın ekonomik olarak yansımalarından birini de doğalgazın aktarılması hususu oluşturmaktadır. 2005 yılından beri iki ülke arasında hem doğalgazın birim fiyatı hem de transferinin bedeli üzerinden başta –yine

bir devlet şirketi olan– Ukrayna doğalgaz şirketi Naftogaz ile Gazprom arasındaki anlaşmazlıkların arkaplanında Rusya ve Ukrayna devletleri arasındaki anlaşmazlıkların da yattığını söylemek mümkündür. Ayrıca bu çatışmalı duruma bir biçimde taraf olan AB ve ABD ise başka birçok sebebin yanısıra aslında bir yandan Rusya'nın doğalgaz ihracatı üzerinden geliştirdiği uluslararası politik tavırdan rahatsız olmaları da yatmaktadır. Rus devleti ise, bir yandan bölgenin politik arenasındaki belirleyici rolünü pekiştirmeye devam edecek politik kararlar almaya devam ederken, diğer yandan, Tablo 1'de görüleceği üzere, Gazprom'un Avrupa'ya doğalgaz ihracatında Ukrayna dışında alternatif hatlar üzerinden kapasitesini artırma yollarını da aramaktadır. Böylece hem Rusya'nın doğalgaz ticaretine Ukrayna'nın muhtemel engellemelerinin önü alınacak hem de ekonomik olarak ciddi bir öneme sahip ve hala en önemli doğalgaz piyasası olan Avrupa'ya yönelik ihracatın artırılması hedefi gerçekleştirilebilecektir.

Tablo 1: Rusya'nın Avrupa'ya Gaz İhracat Kapasitesi (Milyar metreküp)

Mevcut Kapasite		Öngörülen Kapasite Artışı	
Kuzey Akımı I	27,5	Kuzey Akım III	27,5
Kuzey Akımı II	27,5	Kuzey Akımı IV	27,5
Yamal-Avrupa	33	Yamal-Avrupa II	15
Ukrayna	140	Güney Akım	63
Mavi Akım	16		

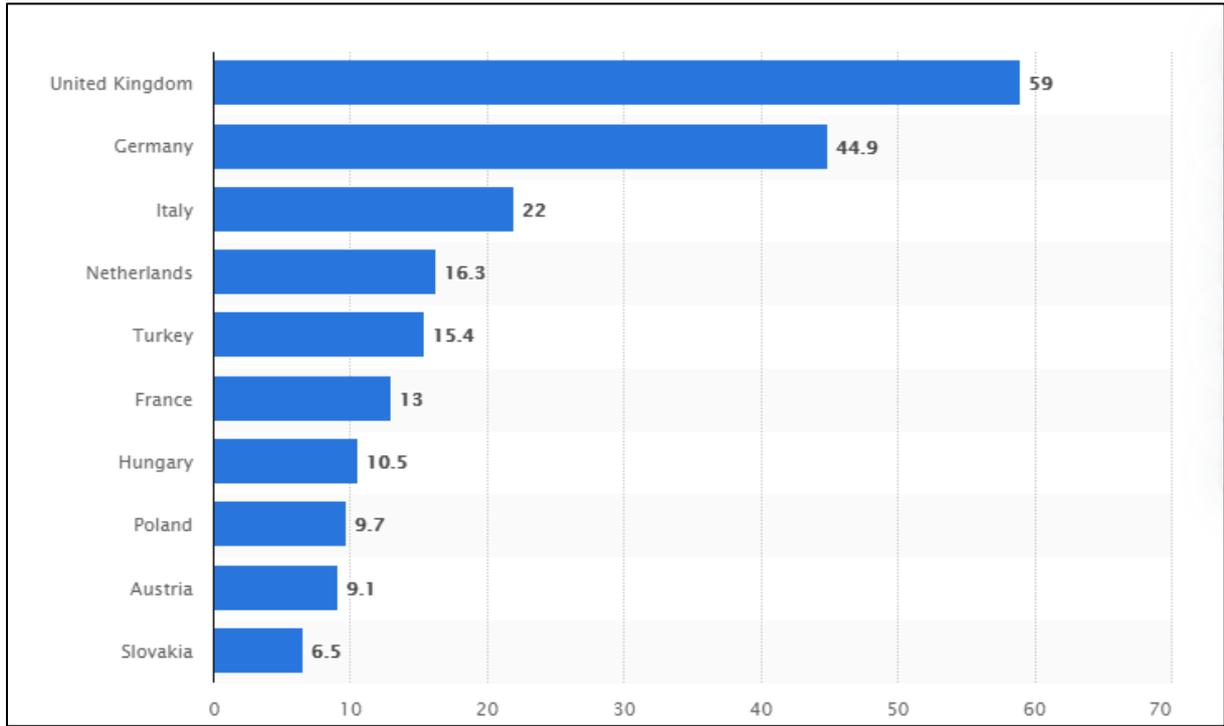
Kaynak: Locatelli, 2017

Keza, Russia enerji alanındaki faaliyetlerini salt ekonomik hedefler üzerinden ifade etmeyi seçerken, görünenin arkasındaki esas gerçeklik ise Rusya'nın bölgesel ve küresel bazda yeniden bir süper güç olmasını sağlayacak stratejinin ana maddelerinden birini enerji piyasalarındaki gücünü enerji ithal ve ihraç ettiği ülkeler üzerinde zaman zaman bir baskı ve/veya ikna unsuru olarak kullanmanın oluşturduğunu söylemek mümkündür. Özellikle de, son üç yüzyıldır sürekli olarak Batı ile bir karşıtlık üzerinden kendini tanımlayan Rusya'nın başta Avrupa ve Amerika olmak üzere Batı ile kurduğu çatışmalı ilişki bağlamında hem ekonomik hem de politik olarak Rusya'nın elini güçlendiren en önemli etmenlerden birisi başta enerji rezervleri olmak üzere zengin yeraltı ve yerüstü kaynaklarıdır. Esasen Batı'nın da yüzyıllardır özgürlük, demokrasi, uygarlık gibi yüce ideallerin arkasına saklanıp dünyanın dört bir yanındaki zenginlikleri kendi faydaları için çıkarıp, işleyip, kullandıkları düşünülürse, Rusya'nın stratejisinin tam tersi bir stratejiye sahip olduklarını belirtmek de gerekir. Batı küresel kapitalizmin gelişimiyle koşut bir biçimde ulusöteleşen şirketlerin ekonomik faaliyetleri ve çıkarları için dünya sathında politika geliştirirken, Rusya bunun tam tersini yapmakta yani ulusöteleşen şirketleri ve onların ekonomik faaliyetleri üzerinden politikasını kurmaktadır.

Bunun yanında, Rusya ile birbirinden farklı tarihsel ve ekonomik ilişkiler içinde olan AB üyesi ülkeler arasında Rusya'dan ithal edilen enerjiye dair müşterek bir platformun ve ortak bir politik ajandanın olmaması da Avrupa coğrafyasında sadece enerji ithalatı mevzusunu değil aynı zamanda Rusya ile ekonomik ve politik ilişkileri bağlamında hem tek tek ülkelerin hem de birliğin total tavrı hususunda zorluklar ortaya çıkarmaktadır. Bazı AB ülkeleri alternatif enerji

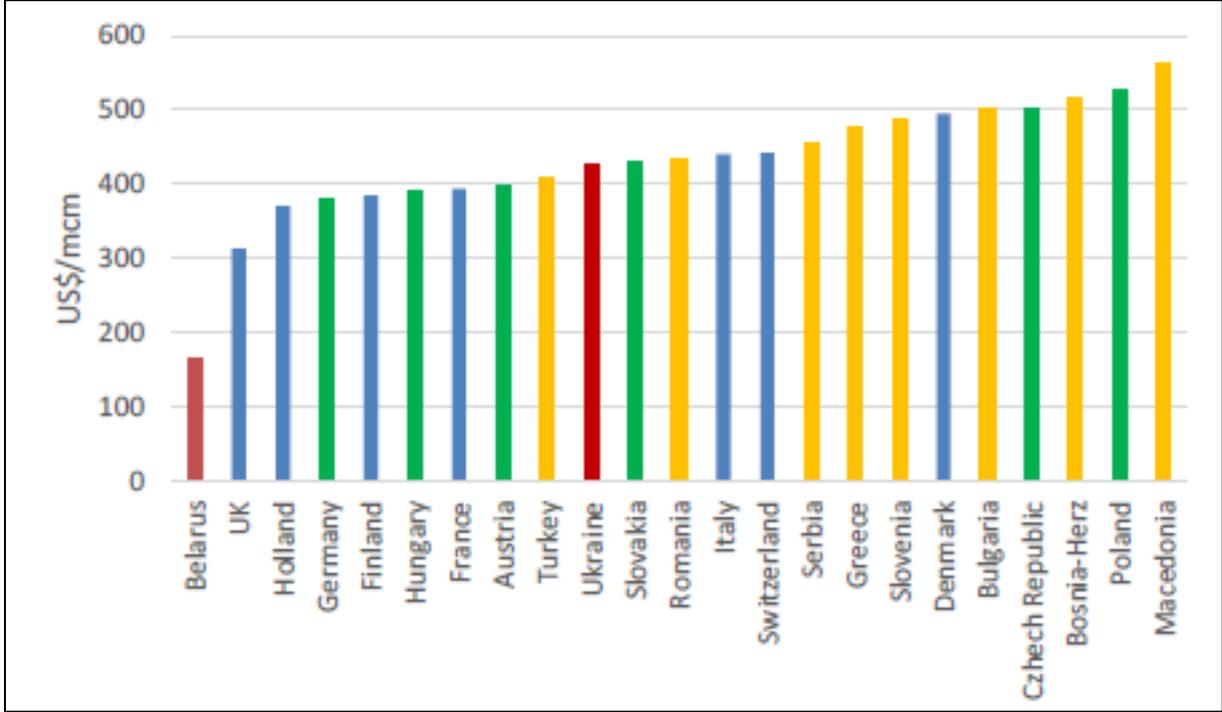
kaynaklarına ve/veya yöntemlerine yönelebilmekteyken, bazıları Rusya'dan ithal ettikleri enerjiye ciddi oranda bağımlı haldedir. Şekil 2'de görüleceği üzere, özellikle, gelişmiş sanayi altyapısına, yüksek üretim kapasitesine ve/veya kalabalık bir nüfusa sahip ülkeler ile hala gelişmekte olan bir piyasa mekanizmasına ve eski sosyalist geçmişlerinden gelen sanayi ve üretim altyapısının modernizasyonu ile emek piyasasının geliştirilmesinin ulusal ekonomide ciddi bir yük teşkil ettiği Doğu Avrupa ülkeleri bu açıdan Rusya'ya ve Rusya'dan ithal ettikleri doğalgaz, sınırları dâhilinde kullanılan doğalgazın mühim bir kısmını oluşturmaktadır. Bunun yanında, Şekil 3'te görüleceği üzere, Gazprom'un doğalgaz ihraç ettiği Avrupa ülkelerinin her biri ile farklı fiyatlandırmalara gidiyor olması da bu ülkelerin Rusya'nın gelecekteki muhtemel politik kararları ve faaliyetleri karşısındaki tavrını da ciddi oranda sınırlayan bir neticeye de yol açabilmektedir. Ayrıca, Avrupa doğalgaz altyapısını oluşturan ağın neredeyse yarısının mülkiyetinin Gazprom'da olması da Rusya'nın Avrupa nezdinde doğalgazı politik bir faktör olarak kullanmasının da yollarını açmaktadır (Korteweg, 2018: 21). Tüm bu durumlar, netice itibarıyla, Avrupa'nın Rusya'nın ekonomik ve politik etki alanında yer almasına ve iki coğrafya arasındaki ilişkilerinin ve işbirliklerinin hayli kırılğan bir yapıya sahip olmasına sebebiyet vermektedir.

Şekil 2: Rusya'dan Doğalgaz İhraç Eden Başlıca AB Ülkeleri (Milyar metreküp)



Kaynak: Statista, 2021.

Şekil 3: Avrupa'daki Ülkelere Gazprom'un Doğalgaz Satış Fiyatı

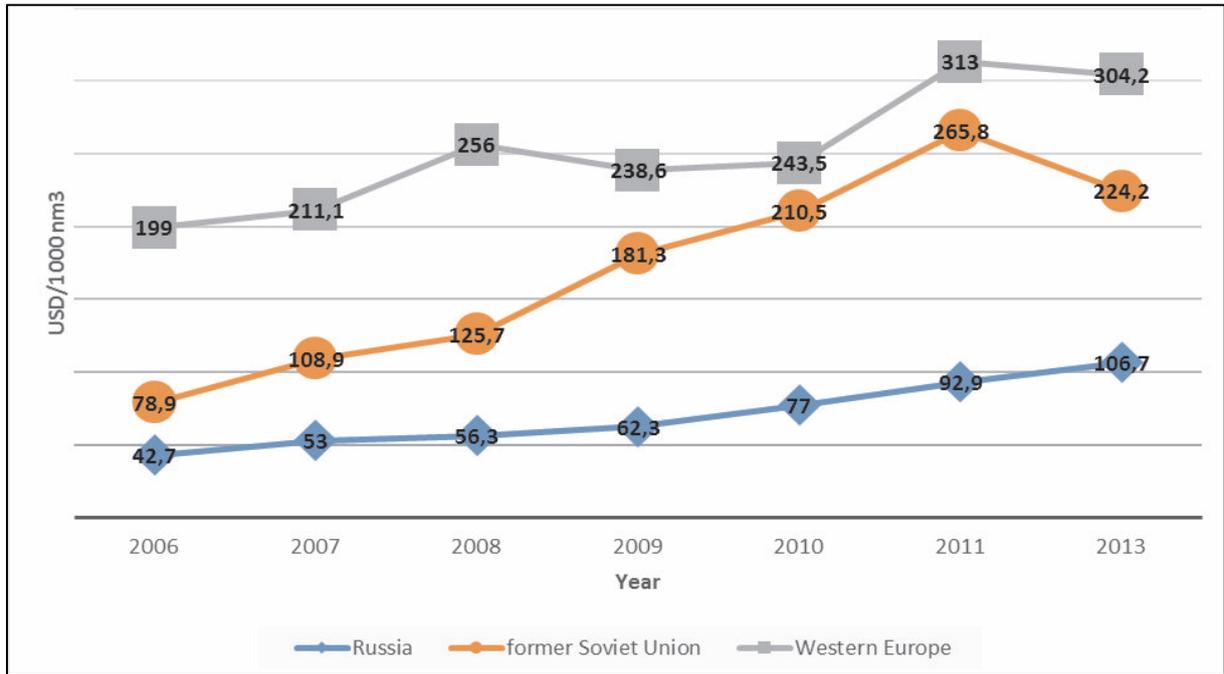


Kaynak: Henderson & Mitrova, 2015: 35.

Rusya'nın etki alanı dâhilinde olan diğer bir coğrafya ise eski Sovyet coğrafyasıdır. Baltık ülkeleri, Ukrayna ve Gürcistan ile varolan sorunlara rağmen bu ülkelere karşı yürüttüğü politikaların bölgede etkili olması ve Moldova ve Belarus gibi ve/veya Kafkaslar ile Orta Asya'daki Türki Cumhuriyetler ile iyi ilişkilerin ve karşılıklı mutabakatın devam etmesi, Sovyetler Birliği'nin varisi konumundaki Rusya'nın eski Sovyet coğrafyasında hala başlıca aktör olduğunu göstermektedir. Bu ülkelerle Rusya arasında geçmişi Çarlık Rusya'sına dayanan bir tarihsel bağın mevcudiyetinin dışında güncel jeopolitik yapının bir gereği olarak da Rusya ile ilişkilenecekleri de ulusal ve uluslararası birçok denge faktörünün tesiri altındadır. Bu faktörlerin arasında önemli bir yere sahip olan enerji hususu ise Rusya'nın ana aktör olduğu bir niteliğe haizdir. Bu bağlam dâhilinde, son dönemde Ukrayna ile Rusya arasında varolan siyasi kriz gibi nedenlerle Avrupa'ya iletilen doğalgazın izlediği güzergâhların çeşitlendirilmesi için inşa edilen boru hatlarında birisi olan Yamal-Avrupa boru hattının Belarus'tan geçmesi veya Baltık Denizi'ni ve Karadeniz'i kullanarak sorunlu olduğu eski Sovyet ülkeleriyle minimum ilişkilenecek biçimde inşa edilen boru hatlarının kullanılmaya başlanması Rusya'nın doğalgaz ticaretinin politik veçhesini de ortaya koymaktadır. Ayrıca, Şekil 4'te görüleceği gibi, eski Sovyet coğrafyasının ihtiyacı olan doğalgazı yurtiçi piyasasındaki ortalama fiyatlamalar ile Avrupa piyasasındaki ortalama fiyatlamalar arasında bir fiyatlama politikasının da yürütülüyor olması Rusya'nın hala eski Sovyet coğrafyasına dair olarak siyasal projeksiyonunu da ortaya koymaktadır. Diğer bir taraftan, uzunca bir süre başta Türkmenistan olmak üzere Orta Asya ülkelerinde çıkarılan doğalgazı alıp kendi doğalgaz ticareti içine dâhil eden Rusya, Çin'in Orta Asya ülkeleri ile enerji de dâhil olmak üzere çeşitli alanlarda işbirliklerine doğrudan ticarete girmesi sonrası doğalgaz alımını durdurmak zorunda kalmıştır (Lunden vd., 2013: 664). Orta Asya ülkeleri artık doğalgazlarını direkt satacak piyasaları daha rahat bir biçimde bulabilmekte

ve bu piyasalar oldukça büyük bir enerji ihtiyacına sahip Avrupa ve Çin gibi coğrafyalara aittir. Bu durum ise, hem Rusya'nın tüm bu coğrafyaların oluşturduğu bölgedeki doğalgaz piyasası üzerindeki egemenliğini hem de kendi etki alanı altında gördüğü Orta Asya üzerindeki hâkimiyetini tehdit eden bir niteliğe sahiptir. Bu nedenle de, Rusya'nın doğalgaz ticareti olduğu kadar etki alanını da genişletecek biçimde yeni atılımlara, yatırımlara ihtiyacı ise aşikârdır. Bu ihtiyaca cevaben atılan adımlar ise, İran, Irak ve Suriye başta olmak üzere Ortadoğu coğrafyası ile Latin Amerika ve/veya Uzakdoğu ülkeleriyle yapılan işbirliklerini kapsamaktadır.

Şekil 4: Gazprom'un Ortalama Doğalgaz Satış Fiyatları



Kaynak: Kosowska & Kosowski, 2015: 291

Son olarak, Rusya'nın özellikle son dönemlerde etkili olmaya başladığı mühim coğrafyalardan birisini Çin oluşturmaktadır. 2001 yılında kurulan Şangay Pakti'nin de iki baş aktörü olan Çin ve Rusya son on yıllarda hem ekonomik hem de politik anlamda her geçen gün daha da yakınlaşmalarına ve yaptıkları işbirliklerine artan oranda bir enerji ticaretini eklemişlerdir. 2014 yılında yapımına başlanan Sibiry'a'nın Gücü 1 boru hattı ile 2019 yılında tanıtımı yapılan ve Moğolistan üzerinden inşa edilecek olan Sibiry'a'nın Gücü 2 boru hattının, Rusya ile Çin arasındaki doğalgaz ticaretini hem arttıracak hem de kolaylaştıracak projeler olacağı düşünülmektedir (Gazprom, 2021; Galtsova & Huang, 2020). Bu projeler ile aynı zamanda Rusya, hem Avrupa doğalgaz piyasasına alternatif oluşturacak kapasiteye sahip Çin piyasasına hem de Çin üzerinden Uzakdoğu ve Asya-Pasifik piyasasına da açılma planları yapmaktadır (Sharples, 2012: 12). Lakin, bu projelerden özellikle Sibiry Gücü 1'in Rusya açısından handikapları ise, boru hattının Gazprom'un arzu ettiği değil de Çin tarafının istediği güzergâh üzerinden inşa ediliyor olmasıyla Çin'in doğalgazı Rusya'nın Avrupa'ya sattığı fiyattan farklı ve muhtemelen daha düşükten almak isteğine Rusya'nın hayır diyememiş olmasıdır (Mikulska, 2020: 419; Henderson & Mitrova, 2015: 17-18). Çünkü, bir anlamda, özellikle iki ülkenin daimi düşmanı konumunda yer alan Batıya karşı ve iki ülke arasındaki bu ölçüde bir doğalgaz

ticaretiyle daha da gelişecek olan Çin ile oluşturulan ittifakın müstakbel siyasal ve ekonomik saikleri için bu türden göz ardı edilebilecek pürüzlerin var olması Rusya devleti ve Putin yönetimini için kritik bir öneme sahip değildir. Ayrıca, Putin yönetiminin ekonomik ve siyasal ajandasının temel dayanaklarından olan enerji alanında faaliyet gösteren devlet şirketlerinin başını çeken Gazprom'un hem gelecekteki fiyat istikrarsızlıklarına hem de Avrupa ile ortaya çıkabilecek bir durumda Avrupa piyasasına karşı alternatif piyasalar yaratması adına bugünden yeni projeler üzerinde çalışması gerekliliğinin farkındalığı ile ilk önce Çin'e, sonra Uzakdoğu sathına, en sonunda da tüm Asya-Pasifik coğrafyasına genişlemesini sağlayacak bu projeyi de tüm handikaplarına rağmen hayat geçirme kararlılığı içindedir.

5. Sonuç

Netice itibariyle, küresel enerji sektörü açısından dün ve bugün olduğu gibi yakın gelecekte de hala önemli bir güç olmaya devam etmesi muhtemel Rusya'nın bu konumunu sarsacak belli başlı sorunlarla da karşılaşma anlarının ihtimalleri her geçen gün biraz daha artmaktadır. Klasik enerji kaynaklarının –hem ekonomik hem de siyasal bazda– oldukça önemli bir yer tuttuğu Rusya'nın muhtemel karşılaşacağı sorunlar olarak; hem iç piyasalarda hem de dünya piyasalarında ilgili alanlarda faaliyet yürüten aktörlerin sayısının ve bu aktörlerin bu faaliyetlerine bağlı olarak rekabetin artmaya başlamasının yanısıra, Rusya'nın sahip olduğu yeraltı kaynaklarının mevcut rezervlerindeki azalmaya koşut olarak yeni rezervlerin bulunması gereksinimi ve bu işleme yapılacak harcamaların yüksekliği ile, özellikle Avrupa'nın her geçen gün artan enerji ihtiyacını karşılamak için çeşitli alternatif enerji kaynaklarının kullanımına geçilmeye başlaması gibi gelişmeleri bugünden öngörmek mümkün. Bu ve benzeri sorunlara yönelik olarak şimdiden alınması gereken tedbirler ile Rusya'nın gelecekte içine gireceği olası krizlere karşı önlem de alınmış olacaktır. Bu tedbirlerinde birisi enerji gereksinimini alternatif yollarla karşılamaya çalışan Avrupa'dan gelecek talebin azalmasına karşı başka talepkar ülkelerin ve piyasaların bulunması ve gereken ilişkilerin yaratılması ve sağlamlaştırılması olacaktır. Ayrıca, özellikle hala el değmemiş bir biçimde duran ciddi oranda bir rezerve sahip olan Arktika'da Rusya'nın egemenliği altındaki topraklarda ve kıta sahanlığında yapılan doğalgaz çıkarma çalışmaları da Rusya açısından hayati öneme sahiptir. Çünkü, bugün ve muhtemelen yakın bir geleceğe kadar hala klasik enerji kaynakları karşısında önemli bir etki alanına sahip olamayacak olan alternatif enerji kaynaklarına yönelik çalışmalara rağmen, klasik enerji kaynaklarına duyulan gereksinim dünya çapında mevcudiyetini uzunca bir süre daha koruyacak gibi görünmektedir. Bunun yanı sıra, hızlı endüstrileşme sonucu artan enerji ihtiyacını karşılamak için Rusya ile artan oranda enerji ticaretine giren başta Çin olmak üzere belli başlı Asya ülkeleriyle Gazprom üzerinden yapılan işbirlikleri Rusya için yeni kapıların açılmasını da sağlamaktadır. Ayrıca, Rusya'nın yine doğalgaz bağlamında geniş bir coğrafyaya hitap ederek dünya çapında bu alandaki üretici ve ihracatçı ülkelerin başında yer almasının yanında, hem Rusya içindeki üretimin yapılması ve taşınması aşamasında hem de eski Sovyet coğrafyasındaki ülkelere yapılan ithalat aşamasında Rus devletinin en büyük şirketi olan Gazprom'un en önemli karar merci olması Rus devleti için de hem ekonomik alanda hem de siyasal alanda belirleyici bir rol oynamaktadır. Hakeza, Rusya için Gazprom sadece doğalgaz üzerine faaliyet yürüten bir şirket değil aynı zamanda Putin yönetiminin ve Rusya sınırları dâhilinde kurduğu otoriter rejimin de baş finansörü durumundadır. Uluslararası bazda ise, Rusya'nın eski Sovyet ülkelerden başlayıp Avrupa'ya, Uzakdoğu'ya ve hatta Ortadoğu'ya, Latin Amerika'ya kadar uzanan ve zaman zaman fazla müdahil de olduğu ülkelerarası ilişkilerinde de



Yıldırım-Şahin, E. (2021). Gazprom'un Rusya için öneminin ekonomi-politiği. *Fiscaeconomia*, 5(2), 470-491. doi: 10.25295/fsecon.920029

Gazprom adeta bir koz olarak kullanılmaktadır. Fakat Putin hükümetinin ve Gazprom başta olmak üzere devletin kontrolü altındaki dev enerji şirketlerinin şekillendirdiği Rus enerji politikası kısa vadede ülke içinde politik ve ekonomik istikrarın kaynağı olarak kullanılan, ülke dışında ise diğer ülkelerle ilişkiler bazında elini güçlendiren bir niteliğe haiz olsa da uzun vadede ciddi ekonomik ve –dolaylı olarak– politik ve toplumsal sorunlara yol açacağı şimdiden aşikârdır. Sonuçta da, açıktır ki bu öngörünün işaret ettiği sorunların kaynağına daha otoriterleşecek ve daha dikeyleşecek bir siyasal iktidarın kurulumu yerine siyasal olarak daha demokratik, toplumsal olarak daha özgürlükçü, ekonomik olarak daha eşitlikçi bir yönetim anlayışının kabul edilmesi ile inilebilecek ve sorunlar ancak bu şekilde kökünden çözüme kavuşabilecektir.

Kaynakça

- Bedirhanoglu, P. (2004). "Gorbaçov'dan Yeltsin'e Rusya'da Farklı Reform Pratikleri ve Neoliberalizm", S. Dedeoğlu ve T. Subaşat (Haz.), *Kalkınma ve Küreselleşme*, içinde (275-313). İstanbul: Bağlam Yayıncılık.
- Deprem, O. (2018). "Kamulaştırma Görünümlü Devletleştirme Dönemi". C. Başlamış ve O. Deprem (Yaz.), *Vladimir Vladimiroviç Putin: Rusya'yı Ayağa Kaldıran Lider*, içinde (152-161). İstanbul: Doğan Kitap.
- Dugin, A. (2014). *Rus Jeopolitiği: Avrasyacı Yaklaşım*, (Çev. V. İmanov). İstanbul: Küre Yayınları.
- Eltchaninoff, M. (2017). *Putin'in Aklında Ne Var?*, (Çev. M. I. Durmaz). İstanbul: İletişim Yayınları.
- Fotopoulos, T. (2008). "Transnational Elite and Russia: A New Bipolar World?" *The International Journal of Inclusive Democracy*, 4(4).
- Gaddy, C. G. & Ickes, B. W. (2010). "Russia after the Global Financial Crisis". *Eurasian Geography and Economics*, 51(3), 281-311.
- Galtsova, A. & Huang, T. (2020). "'New' Gas from Russia to China via Power of Siberia-2 Pipeline: New Route and New Strategic Opportunities". *IHS Markit*, 16.07.2020, <https://ihsmarkit.com/research-analysis/new-gas-from-russia-to-china-via-power-of-siberia-2-pipeline.html> (Erişim Tarihi: 09.04.2021).
- Gazprom. (2021). *Power of Siberia*, <https://www.gazprom.com/projects/power-of-siberia/> (Erişim Tarihi: 08.04.2021).
- Goryunov, F. (2012). "What Kind of Capitalism has Russia Built?". *Russia Beyond*, 23.03.2012, <https://www.rbth.com/articles/2012/03/23/what-kind-of-capitalism-has-russia-built-15160.html> (Erişim Tarihi: 15.03.2021).
- Henderson, J. & Mitrova, T. (2015). *The Political and Commercial Dynamics of Russia's Gas Export Strategy*. Oxford: Oxford Institute for Energy Studies, University of Oxford.
- Jouanny, J. R. (2017). *Putin Ne İstiyor?*, (Çev. M. Öztürk). İstanbul: İletişim Yayınları.
- Kagarlitski, B. (2008). *Bugünkü Rusya: Neoliberalizm, Otokrasi ve Restorasyon*, (Çev. F. Arıkan ve S. Arıkan). İstanbul: İthaki Yayınları.



Yıldırım-Şahin, E. (2021). Gazprom'un Rusya için öneminin ekonomi-politiği. *Fiscaoeconomia*, 5(2), 470-491. doi: 10.25295/fsecon.920029

- Korteweg, R. (2018). *Energy as a Tool of Foreign Policy of Authoritarian States, In Particular Russia*. Brussel: Policy Department, Directorate-General for External Policies, European Parliament's Committee on Foreign Affairs.
- Kosowska, K. & Kosowski, P. (2015). "25 Years of Gazprom on the Gas Market". *AGH Drilling Oil Gas*, 32(2), 289-302.
- Kotz, D. M. & Weir, F. (2012). *Gorbaçov'dan Putin'e Rusya'nın Yolu: Sovyet Sisteminin Çöküşü ve Yeni Rusya*, (Çev. C. Çakır). İstanbul: Kalkedon Yayınları.
- Larsson, R. L. (2006). *Russia's Energy Policy: Security Dimensions and Russia's Reliability as an Energy Supplier*. Stockholm: FOI - Swedish Defence Research Agency.
- Locatelli, C. (2017). "The Natural Gas Industry in Russia: Reforms under Debate". *L'Encyclopédie de l'Énergie*, 18.12.2017, <https://www.encyclopedie-energie.org/en/the-natural-gas-industry-in-russia/> (Erişim Tarihi: 27.04.2021)
- Lunden, L. P., Fjaertoft, D., Overland, I. & Prachakova, A. (2013). "Gazprom vs. Other Russian Gas Producers: The Evolution of the Russian Gas Sector". *Energy Policy*, 61, 663-670.
- Mikulska, A. (2020). "Gazprom and Russian Natural Gas Policy in the First Two Decades of the 21st Century". *Orbis*, 64(3), 403-420.
- Moser, N. (2018). *Oil and the Economy of Russia: From the Late-Tsarist to the Post-Soviet Period*. London & New York: Routledge.
- Özdemir, V. (2018). *Rusya'nın Kodları: Türkiye'de Rusya'yı Ararken Rusya'da Türkiye'yi Bulmak*. İstanbul: Kırmızı Kedi Yayınevi.
- Sağlam, M. (2014). *Gazprom'un Rusyası: Rusya'da Devletin Dönüşümü*. Ankara: Siyasal Kitabevi.
- Sharples, J. D. (2012). "Russia-EU Gas Relations: The Russian Perspective". Conference paper for the *British Association of Slavonic and East European Studies (BASEES) Annual Conference*. 31 March-2 April 2012. Cambridge, UK.
- Statista. (2021). "Gazprom's Leading Customer Countries Based on Gas Sales Volume in 2019 (In Billion Cubic Meters)". <https://www.statista.com/statistics/353622/natural-gas-sales-top-customers-of-gazprom/> (Erişim Tarihi: 27.04.2021).
- Şahin, E. Y. (2019). "Ulusötesi Kapitalist Sınıfın Sovyet Sonrası Rusya'daki Tezahürleri", O. Şimşek (Ed.), *Uluslararası Politik İktisatta Tarihsel ve Güncel Tartışmalar*, içinde (103-118). Ankara: Gazi Kitabevi.
- Urnova, A. (2009). "Russian State Corporations: A Stabilizing Economic Force or a Drag on Growth?". *Kennan Institute*, <https://www.wilsoncenter.org/publication/russian-state-corporations-stabilizing-economic-force-or-drag-growth> (Erişim Tarihi: 22.03.2021).
- Uzgel, İ. (2020). "Rusya Küreselleşmenin Neresinde?". *Gazete Duvar*, 27.01.2020, <https://www.gazeteduvar.com.tr/yazarlar/2020/01/27/rusya-kuresellesmenin-neresinde> (Erişim Tarihi: 03.03.2021).



Yıldırım-Şahin, E. (2021). Gazprom'un Rusya için öneminin ekonomi-politiği.
Fiscaoeconomia, 5(2), 470-491. doi: 10.25295/fsecon.920029

Wark, M. (2020). *Moleküler Kızıl: Antroposen Çağının Teorisi*, (Çev. C. Yardımcı). İstanbul: Metis Yayıncılık.

Yıldırım, E. (2017). "Boris Yeltsin ve 1993 Anayasa Krizi". *Birikim / Güncel*, 23.03.2017, <https://birikimdergisi.com/guncel/8229/boris-yeltsin-ve-1993-anayasa-krizi> (Erişim Tarihi: 05.03.2021).

Etik Beyanı: Bu çalışmanın tüm hazırlanma süreçlerinde etik kurallara uyulduğunu yazarlar beyan eder. Aksi bir durumun tespiti halinde Fiscaeconomia Dergisinin hiçbir sorumluluğu olmayıp, tüm sorumluluk çalışmanın yazarlarına aittir.

Ethics Statement: The authors declare that ethical rules are followed in all preparation processes of this study. In case of detection of a contrary situation, Fiscaeconomia has no responsibility and all responsibility belongs to the authors of the study.



Yıldırım-Şahin, E. (2021). Gazprom'un Rusya için öneminin ekonomi-politiği. *Fiscaeconomia*, 5(2), 470-491. doi: 10.25295/fsecon.920029

Political Economy of the Importance of Gazprom for Russia

Emek YILDIRIM-ŞAHİN

Extended Abstract

In the course of human history, the period that energy need soars and maybe peaks contains the period of time starts with the industrialization and continues until today. On the one hand, in general energy need, which increases further day by day as an outcome of industrialization and capitalism, is tried to supply through the consumption of carbon-based energy sources, while it is met by using energy acquired initially from coal, then from petroleum and gas, and lastly hydraulic, solar and wind energy that are accepted as more eco-friendly energies besides nuclear energy created as an alternative to coal and petroleum. On the other hand, in spite of diversification of energy sources by means of the development of science and technology, accelerating energy need is still one of the significant problems of capitalist system. For this reason, possessing a certain amount of energy sources also means having a crucial position within global economic and political arena in a sense. The political and economic balance between exporting countries, which have energy sources for both meeting domestic energy need and exporting energy worldwide, and importing countries includes a decisive influence on political and economic structure of the global capitalism at the same time. Especially in the second half of 20th century, it can be seen that one of the reasons of major and minor economic crises, regional/local conflicts/wars and controversies between countries is transportation belonging to energy sources or capturing and using the sources. On the bases of economically leading countries of the world, energy requirement, which is necessary for providing continuance and improvement of economic capacities led by current heavy industry on the one side and informatics sector extending its sphere of influence every passing day on the other side, has a key role in the context of relationships with each other and the rest of the world. In other respects, within this context, it can be observed that besides these countries, transnational corporations, which have a political and economic power in the global capitalist system much more than most of the countries throughout the world, and international institutions and organizations also get involved sometimes directly sometimes indirectly arisen problems relating to the energy and decisions should be taken.

Russian Federation is one of these leading countries. Russia, which is geographically the biggest country in the world, becomes one of the primary actors in the global energy sector because of the underground and ground sources existing in its extensive lands having borders with the European Union (EU), China and the United States of America (USA). For example, today one quarter of the world natural gas reserve and %20 percent of mined natural gas is in Russia, mostly in Western Siberia (Lunden et al., 2013: 663). Moreover, by the help of economic and political relations remained from the Union of Soviet Socialist Republics (USSR) era in consequence of being heir of Soviet Union, the connections and alliances it establishes in international arena –especially in the Middle East, Latin America and Africa– enable that it has a decision-maker position in energy market. In this context, basic factors, which influence for advancing the significance of Russia globally in the energy market in both political and economic areas, are large energy companies controlled by administration of Vladimir Putin and the Russian state. The leading ones are Gazprom and Rosneft. Gazprom, which is the largest corporation in Russia since it was nationalized in the beginning of 2000s, becomes a



Yıldırım-Şahin, E. (2021). Gazprom'un Rusya için öneminin ekonomi-politiği.
Fiscaeconomia, 5(2), 470-491. doi: 10.25295/fsecon.920029

significant enterprise for the Russian state in economic and political areas on both national and global scale at the same time. In virtue of this significance, within the scope of this work, for understanding the reasons and results of the sphere of influence Gazprom possesses, it will be tried to first handle the historical background of Gazprom from past to today briefly, and then investigate the current place and importance of the corporation on national and international bases.

Economic Effects of the First World War on Rize

Birinci Dünya Savaşı'nın Rize'ye Ekonomik Etkileri

Kamil Semih KALYONCUOĞLU¹

Abstract

One of the fronts that caused many economic and social problems for the Ottoman Empire during the First World War, in which the Ottoman Empire was a part, is the Caucasus Front. Shortly after the war started, the Russians attacked the Ottoman Empire from the Caucasus Front by sea and land, and the region was severely damaged. With the fall of the Caucasus Front, which had great hopes, the Russians started to bomb and capture the present Eastern Black Sea region, including Rize. Especially between 1916-1918, Rize, one of the important centers in the region, was badly affected economically by this war and the people of the region had to migrate to the west. In this study, the economic effects of the war on Rize were examined, and it was understood that Rize suffered severe damage both economically and socially.

Jel Codes: Z00, Z10, Z19

Keywords: World War I, Rize, Ottoman, Russia, Economy

Öz

Osmanlı Devleti'nin içinde yer aldığı Birinci Dünya Savaşı'nda, Osmanlı Devleti açısından ekonomik ve toplumsal birçok problemin doğmasına sebep olan cephelerden biri de Kafkasya Cephesidir. Savaşın başlamasından kısa bir süre sonra Ruslar, deniz ve kara yoluyla Kafkasya Cephesinden Osmanlı Devleti'ne taarruz etmiş ve bölge oldukça hasar görmüştür. Büyük umutlar bağlanan Kafkasya Cephesi'nin düşmesiyle Ruslar, Rize dahil olmak üzere bugünkü Doğu Karadeniz bölgesini bombalamaya ve ele geçirmeye başlamıştır. Özellikle 1916-1918 yılları arasında bölgede yer alan önemli merkezlerden biri olan Rize de bu savaştan ekonomik olarak oldukça kötü etkilenmiş ve bölge halkı batıya göç etmek zorunda kalmıştır. Bu çalışmada, savaşın Rize'ye ekonomik etkileri incelenmiş, Rize'nin hem ekonomik hem de toplumsal açıdan ağır zarara uğradığı anlaşılmıştır.

Jel Kodları: Z00, Z10, Z19

Anahtar Kelimeler: Birinci Dünya Savaşı, Rize, Osmanlı, Rusya, Ekonomi

¹ Research Assistant; Department of Economics, İstanbul University, İstanbul, Turkey, semihkalyoncuoglu@istanbul.edu.tr, ORCID: 0000-0002-5139-1959



Kalyoncuoğlu, K. S. (2021). Economic effects of the First World War on Rize. *Fiscaoeconomia*, 5(2), 492-504. doi: 10.25295/fsecon.899773

1. Introduction

The First World War is one of the bloodiest wars that history has ever witnessed. This war started on 1 August 1914 and lasted about 4.5 years. The total population in the world was recorded as 1,175,400 people at that time. Considering this population, the fact that the number of soldiers taken to war worldwide is approximately 61 million and approximately 8.5 million people lost their lives in the war reveals the burning and destructive effect of the First World War. In addition, 18.5 million people were injured, and 7 million people were captured. The expenditures made by the countries participating in the war were recorded as 186 billion dollars (Topaloğlu, 2007: p.15-16). Before entering the First World War, the Ottoman Empire followed various strategies to determine which side it would take place. The common point of these strategies is the hope of getting back as much as possible of the lands lost by the Ottoman State before the war. The Allied Powers led by Britain, France and Russia were on the one hand and the central powers led by Germany and Austria-Hungary on the other. The Ottoman State did not determine which side it would take place precisely and negotiated with both sides. At the same time Going to war alongside the Allied Powers would not have gained much for the Ottoman Empire. However, going to war on the side of Germany meant getting rid of capitulations, *Düyun-u Umûmiyye*² and Russian attacks. On the other hand, it also meant compensating for the losses of the Balkan Wars (Aybars: 2000: p.47). Realizing that it could not get what it wanted from the Allied Powers, the Ottoman Empire decided to join the central powers. In this decision, the efforts of the Germans to attract the Ottoman Empire to their side seem very important. One of the most important roles of the Ottoman Empire, after collusion with the Germans in August 1914, was to win against the Russian forces in the east or to stand against them as a force to prevent them. In the period following the agreement in question, an important detail about the Ottoman Empire is that the Ottoman Empire felt compelled to go to war in Germany; but that he is not in a hurry for this, trying to delay it as much as possible. On the contrary, Germany wanted its ally to go to war as soon as possible (Alkan, 2014: p.161).

The Ottoman Empire's participation in the war was a very promising development for the Germans. The Ottoman Empire, which was in a very strategic position in order to prevent the Russians' policy of going down to the hot seas and capturing the straits, aimed to prevent the Russians by confronting them in the Black Sea. Because in the years of the war, the sea route was both safer and faster than the road. At the same time, in the seas, absolute superiority should be achieved, and the Russians should not be allowed to pass.

Participation in the allied and central blocks that formed when the war started had begun. Italy, which was previously in the block of the central powers, passed to the allies and after then important states such as the USA and Japan joined this bloc. Only Bulgaria joined the

² The Crimean War between the Ottomans and Russia shook the Ottoman Finance. The Ottoman State received its first foreign debt in 1854 to finance this war. Due to financial difficulties, Ottomans had to take on foreign debt 15 more times until 1874. As it was unable to pay the debts, the Ottoman Empire established Ottoman Public Debt Administration (OPDA)

which is known as *Düyun-u Umûmiyye* in Ottoman Turkish in order to pay its debts. See: Küçük, C. & Ertüzün, T. (1994). "*Düyün-ı Umûmiyye*", *TDV İslam Ansiklopedisi* içinde (Cilt 10, 58-62.) İstanbul: TDV İslâm Araştırmaları Merkezi.



Kalyoncuoğlu, K. S. (2021). Economic effects of the First World War on Rize. *Fiscaeconomia*, 5(2), 492-504. doi: 10.25295/fsecon.899773

central powers' bloc. In such an environment where the balance of power deteriorated, the situation became more complicated for the Ottoman Empire, which could not overcome the economic and military problems of the Balkan Wars. The insufficient ammunition and military force of the Ottoman Empire were highly divided as a result of the increase in the number of fronts and the number of soldiers fighting on the fronts. It was inevitable that the troops would be divided into different fronts and therefore the fronts would become more vulnerable. It is seen that this troubled situation is also valid for the Caucasus Front, which has great hopes.

When the events in Rize are examined in particular, Russia's desire to have Trabzon, which has followed an expansionist policy since the 18th century, seems possible with the capture of Rize. As it is known, Trabzon is an important trade center. In addition to having a high-capacity port, Trabzon has increased its trade volume with the road to Iran and has become one of the busiest points in the region. For these reasons, Trabzon and its surroundings have become one of the important points to capture. The beginning of the First World War meant the implementation of this policy of Russia and Russia took action without wasting time. One of the important stops of this movement is the Sanjak of Lazistan and Rize which is the center of banner. The First World War seems to have worn the region materially and morally, and Rize in particular. When the economic life before and after the war is examined, this situation becomes clear. In addition to all these, the people of the region had to migrate due to the extraordinary situation brought by the war conditions. The immigration life seems to have begun for the people of the region who came to the West and high places. This situation leads to the conclusion that war also has psychological effects. It has been concluded that the people of the region are not only affected economically and sociologically, but also psychologically worn out.

2. War Economy Politics: Ottoman Empire during the First World War

Before the First World War, it is striking that the Ottoman Empire was in a very troubled financial situation. Because many wars were fought before, such as the Balkan Wars, and even the financial crises caused by these wars were not overcome yet. The transfer of economic resources to military equipment and army supplies due to wars made the financial situation even more depressed. At this point, it will be useful to examine the Ottoman war economy that we come across.

War economy, in general terms, means that a state devotes all its resources to the production of war equipment and the supply of the army to fight (Müdürrisoğlu, 1990: p.287). The state aims to transfer its resources to areas that can be considered as a basic need for war, to get out of the war successfully and to protect its future. States have resorted to various monetary policies to sustain a difficult economy in times of war. One of the policies followed by the Ottoman Empire in these periods is adultery policy.

According to Şevket Pamuk, the first important adulteration was made in 1585. Although adultery seems beneficial in the short term in cases such as paying the state's debt and military salaries, it causes the purchasing power of the reaper to decrease and the prices to increase in the long term. For this reason, the year 1585 emerges as the clearest example of the loss of power of the Ottoman Finance. After this date, it was understood that the land and tax system had to change, and different taxation methods were tried. However, the abandonment of the



Kalyoncuoğlu, K. S. (2021). Economic effects of the First World War on Rize. *Fiscaeconomia*, 5(2), 492-504. doi: 10.25295/fsecon.899773

fief and the trial of the tax farming, then the mansion, and finally the esham system could not solve the financial crisis. During the period of peace in the 18th century, the Ottoman finance recovered, but later long-term wars and the high costs of these wars caused the financial system to weaken again. In the 19th century, the tax revenues of the Ottoman Empire, which strengthened its centralist position, increased, but the wars and the success of the West in the production of manufactured goods prevented the Ottoman Empire from reaching the desired level both economically and financially (2005: p.113-130).

The Ottoman State established the land system and tax system to meet its military needs. The finance regulated by the taxes to be obtained from the lands and lands was built on the funding of the military institution. To summarize, the land system and the financial and military structure have been formed in a way that feeds each other (Özvar, 2003: p.10-11). Many measures had to be taken by the Ottoman administration, as the central army gained importance, the expeditions took longer and therefore the need for cash increased. Examples of these measures include reducing military spending and the number of soldiers, deferring treasury debts, imposing new taxes and raising existing taxes, especially when there is no war. Taxes such as imdad-ı seferiyye, bedel-i timar, which can be considered as new, were taken on the grounds of meeting the needs of the treasury, especially in times of war (Tabakoğlu, 1985: p.257-298).

Before the First World War, the Ottoman empire was not ready for a prolonged war. Internal resources were insufficient to finance the war; Therefore, a large amount of borrowing was made. The economy of the country is not enough to meet the needs of manpower, industry, agriculture, foreign debts, transportation and national production (Coşkun, 2003: p.72).

The distinctive features of the Ottoman economy in the First World War are an underdeveloped economy and a state with limited administrative capacity. Both agriculture and industrial production decreased significantly in the face of the pressures created by the war. Despite this, he had to fight on many fronts. The Ottomans managed to survive in the war and on most fronts until the end of 1918. Looking at the previous year in 1914, the average increase in agriculture is around 13%. Decreases in products were seen only in olives and tobacco, which indicates that the state entered the war with sufficient food stocks. By 1915, 4 million decares of wheat cultivation and 30% decrease in crops occurred, so the food problem in provinces and cities reached its peak (Eldem, 1994: p.34). Various measures have been taken due to the insufficient economic conditions of the country. During the First World War, the Porte had to follow an inflationary policy to meet the army expenses. The emission financing of war has led to a steady increase in effective demand. With the war, an important part of the goods in the Ottoman market was allocated to the army. The share allocated to the consumption of the civilian population has gradually narrowed. The blockade of the country from the sea, the passing of the railway international lines through the enemy countries, the stockpiling of foodstuffs that the countries could export due to the war negatively affected the Ottoman foreign trade relations and daily compulsory consumption items fell into the black market in a short time (Toprak, 2003: p.101).

3.Economic Life in Rize Before the First World War

After the Ottoman-Russian War of 1877-1878, also known as the 93 War, the borders of the Lazistan Sanjak changed and the center of the sanjak became Rize. Throughout history, Rize has not been a center of attraction due to its rugged geography and its remote location. However, commercial life has always existed, and this trade was mostly made from Rize pier at the beginning of the 20th century. The reason why trade was carried out from Rize pier is that there was almost no road at that time. In addition, the sea route has been faster and less costly than the land route. This is one of the reasons why land road construction was overlooked at that time. In addition, technology and infrastructure insufficiencies can be shown among the other reasons for road road inadequacies.

When the commercial life in Rize was examined at the beginning of the 20th century, the shops and stores in Rize, which also affected the commercial activity of the region, were generally located in the central districts of Rize such as Yeni Çarşı, Yukarı Çarşı and Aşağı Çarşı streets and Medrese-i Cedid Street or close to the seaside. The shops and stores in these places were built close to each other. In addition to private shops, there are also foundation shops. Moreover, there are shops and stores in some villages and neighborhoods far from the center. The coffee houses and bakeries mentioned below are mostly located in the port area of the neighborhoods (Pehlevan, 2008: p.59). At the beginning of the 20th century, there were nearly five hundred shops, 25 bakeries, 10 cook shops, 3 restaurants and 15 coffee houses in Rize (Emiroğlu, 2009: p.359). One of the social structures in Rize is the telegraph house. This telegraph house was built around the Rize Government Office in 1870. The land on which the telegraph house was built is the property of Tuzcuzâde Hacı Arif Ağa, one of the examiners of the Meclis-i De'âvî and was donated by him to câlib-i mirî. For the construction of the two-fold telegraph house, 6726 kuruş 10 money was spent (Pehlevan, 2008: p.57).

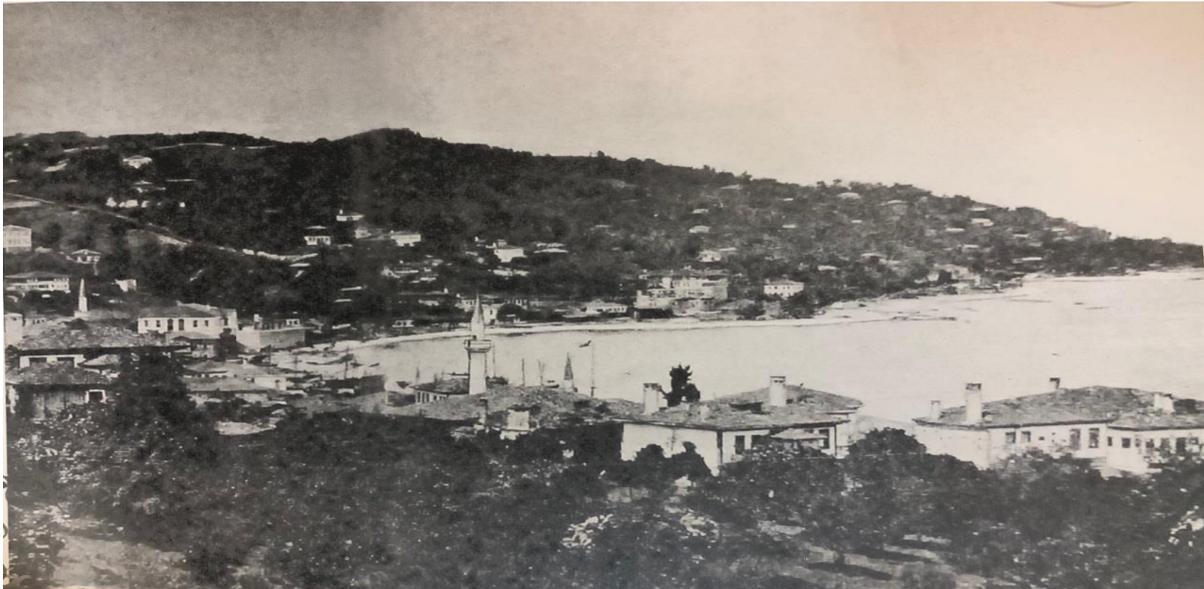


Figure 1: General View of Rize at the end of the 19th century

Source: Fatih Sultan Kar, *Evvel Zaman İçinde Rize*, İstanbul: Rize Vitrini Ajans, 2010, s.47.

At the beginning of the 20th century, the population living in Rize district, which was the center of the Lazistan Sanjak, is 93,927. 92,934 of this population, including males and females, belong to the religion of Islam. The remaining 993 people are Greeks (Emiroğlu, 2008: p.549). When it comes to 1914, it is seen that 122,055 Muslims, 1507 Greek and 5 Armenians lived in Rize. The total population of Rize in 1914 was recorded as 123,567 (Karpas, 2010: p.378). It is observed that the population of Rize has increased by only 29,064 people after 12 years. This means that the population of Rize increased by an average of 2,047 people per year, based on the aforementioned years. The point that the very low population growth points out is the fact that Rize is not an economically and commercially attractive center.

In order to understand the truth about economic life, it is necessary to examine import and export data. Consul Satow reveals the goods imported by Rize just before the First World War in the Trabzon Province Trade Report in 1912 (Şaşmaz, 2014: p.1608-1609):

Table 1: Rize Import Data, 1912

Products	United Kingdom (£)	Other countries (£)
Candles	-	310
Carpets and rugs	-	420
Chemicals and drugs	50	160
Cotton products and yarn	-	23770
Coffee	-	360
Pottery and glassware	-	300
Firearms	-	1530
Flour	-	11620
Fruits-vegetables-nuts	-	330
Hardware-iron	-	2330
Animal skin and hide	-	1620
Sewing machine	-	110
Copper-zinc	50	420
Olives and olive oil	-	350
Oil	-	5000
Rice	2330	2760

Source: Musa Şaşmaz, Cilt:3, p.1608.

Products	United Kingdom (£)	Other countries (£)
Sack-canvas-linoleum	-	160
Soap	-	380
Alcohol-wine-beer	-	150
Sugar	-	5000
Wheat-barley-corn	-	62300
Cement-lime	-	-
Tobacco	-	1300
Wool product-yarn	6150	1600
Clock jewelery	-	800
Paper	-	120
Shoe rubber	-	1200
Fez	-	850
Match	-	2100
Timber	-	3200
Perfume	-	80
Other Products	-	8350

Source: Musa Şaşmaz, Cilt:3, p.1609.



Kalyoncuoğlu, K. S. (2021). Economic effects of the First World War on Rize.
Fiscaeconomia, 5(2), 492-504. doi: 10.25295/fsecon.899773

As can be seen from the table, more than thirty items of products are imported. Among these products, wheat, barley, corn, cotton products, yarn and flour take the lead. A large part of woolen products and yarns are imported from Britain. In addition, it is among the conclusions that can be drawn from the variety of imported goods that came to Rize in 1912 that almost all kinds of goods were needed in the starboard. Looking at the export data for the same year, in Rize, the center of the Lazistan Sanjak, the share of beans in exports is £ 1560, pickled fish £ 280, fruit and vegetable and hazelnuts £ 2120, animal skins and hides £ 220, domestic products £ 11,240, dolphin oil 320 £ 720 for dried meat, £ 40 for beeswax, £ 90 for wool and mohair, and £ 1920 for other products (Şaşmaz, 2014: p.1612). Rize cloth, also known as *feretiko*, is the most important commercial industrial product of the region, which has been subject to trade from ancient times to the present. The fact that the production of Indian cannabis (jute), which is the raw material of the Rize cloth, dates back to Rize and Trabzon regions, is a strong sign that the weaving in the region started long ago (Hut, 2012: p.9-10). This product has constituted one of the important livelihoods of the region and although it is not as important as it used to be, it still maintains its place among the traded products today. Among the woven products, Rize cloth stood out with its quality and price, and it was demanded not only from within the country but also from abroad (Keleş, 2013: p.45). When the import and export relationship is examined, it is seen that Rize is insufficient in producing and exporting products. It is not possible to explain this situation only with the economic world view of the Ottoman Empire. In addition to the fact that natural resources and geography do not allow the production, releasing or developing of products to be exported, the lack of technology also shows that Rize is experiencing an economically troublesome process. In other words, before the First World War, Rize can be defined as an Anatolian city that could continue its commercial life in its region, although it was not at a sufficient level in terms of economic life.

To summarize the economic life in Rize before the First World War, it is observed that tradesmen and civil servants were predominant in Rize. It is understood that commercial life is limited in Rize, which has an economic life dominated by tradesmen. In Rize, where it is understood that high-yield products cannot be produced, more fruit and vegetable production stand out, which leads to the conclusion that the export input for Rize is low. It is observed that import items are excessive in terms of meeting the needs of the people, and for this reason, the money in hand goes out of Rize. Despite all the limited commercial and economic life due to climate, geography and technological inadequacies, Rize is an economy that tries to be self-sufficient.

4.Rize During the First World War

Although the First World War started in 1914, Rize and its surrounding were included in the war only in 1915. The biggest enemy of the Ottoman State in the Lazistan Sanjak line was the Russian State. In February 1915, it was reported to the center that one of the two enemy



Kalyoncuoğlu, K. S. (2021). Economic effects of the First World War on Rize. *Fiscaeconomia*, 5(2), 492-504. doi: 10.25295/fsecon.899773

warships from Batumi was on the Sarp coast and the other was bombarding Fındıklı³ (BOA⁴, DH.EUM. 2.Şb. 4/6, (3 Ra 1333/18 February 1915). The next day, as stated in the telegram of the Governor Cemal Azmi, the enemy ships that departed from Batumi before noon fired some positions between Fındıklı and Arhavi and returned in the direction of Hopa (BOA, DH.EUM. 2.Şb. 4/8, (4 Ra 1333/19 February 1915). On February 2, 1915, it is reported that two enemy fleets attacked the beaches of Rize, Of and Sürmene and damaged them (BOA, DH.EUM. 2.Şb. 4/61, (30 Ra 1333/15 February 1915). Two days later, a Russian torpedo damaged the Port of Athens (BOA, DH.EUM. 2. Şb. 4/67, (2 R 1333/17 February 1915). During this period, many Russian attacks took place, but there was no high-level loss in Rize and its surroundings until August 1915. It is observed that the attacks of the Russians increased in August. It is reported that a Russian torpedo from Batumi arrived in Of in the second half of August and damaged the two boats there, and then opened fire on the boats and bridges at the mouth of Kalapatamoz Creek in Rize and the boats in the surrounding piers (BOA, DH.EUM. 5.Şb. 16/45, (13 L 1933/24 August 1915). Again, at the end of August, the Russian torpedoes, whose number could not be determined, opened fire on the cutout at the Liparit⁵ pier in Rize. It was understood that this fire did not hit the cave but hit a house and destroyed a part of the house (BOA, DH.EUM. 5.Şb. 16/45, (20 L 1933/31 August 1915).

During this period, many conflicts took place in the lands occupied by the Russians, the people who escaped from the destructive effects of the war had to migrate from the region under the name of muhajir, and those who migrated faced many difficulties on the roads (Alşan, 2014: p.177). The people of sanjak, who were subjected to Russian occupation from March 1916 to February 1918, had a very difficult time. Due to the occupation, most of the people migrated to high places and unoccupied western parts, and they had to leave their homes. Citizens who rarely left their places were attacked by Greek and Armenian gangs (Demirci ve Saraç, 2012: p.211). In order to accelerate this migration, Russian agents in the region were making black propaganda (Tekir, 2016: p.54). The Russians did not seem to be willing to stop. First, Russian troops were landed near Pazar⁶. The last intense attacks of the Russian navy before the invasion of Rize took place in January and February of 1916. On January 19, a Russian torpedo was withdrawn by bombing the Venka pier near Mapavri⁷ after examining

³ It is 60 km from Rize. The district, formerly known as Viçe, is surrounded by Arhavi in the east, Ardeşen in the west, Yusufeli in the south and the Black Sea in the north. Its area is 409 km² and its population is 16,241. See: Rize Provincial Directorate of Culture and Tourism, "Fındıklı", <https://rize.ktb.gov.tr/TR-256716/findikli.html>

⁴ BOA is the abbreviation form of Ottoman archives of the prime ministry, which will be stated as BOA in the further parts of this study.

⁵ Its current name is Yalıköy.

⁶ Pazar district remained connected to Batumi before Batumi was left to Russia, and in 1864 it was completely transformed into a district. It was occupied by the Russian in 1916 and survived from the Russian occupation in 1918. During the Republic period, the name Athena was changed to Pazar in 1928. Pazar was established in east west direction on Hopa - Rize state road in east of Rize. Ardeşen is located to the east, Çayeli to the west, Hemşin and Çamlıhemşin to the south, and the Black Sea to the north. See: Pazar Governorate, "Pazar's History", <http://www.pazar.gov.tr/tarihce>

⁷ Mapavri, in 1461 II. After Mehmed (Fatih) annexed the Trabzon state to the Ottoman lands, he came under Turkish rule. For the next 50 years, Mapavri was the border point of the Ottoman Empire on the Black Sea coast. The region, which was under Russian occupation for two years during World War I, was again under Turkish rule on March 9, 1918. Mapavri became a district in 1878 with the name Çaybaşı in 1944. Later its name was changed to Çayeli. See: Çayeli Governorate, "History of Çayeli", <http://www.cayeli.gov.tr/cayeli-tarihi>



Kalyoncuoğlu, K. S. (2021). Economic effects of the First World War on Rize. *Fiscaeconomia*, 5(2), 492-504. doi: 10.25295/fsecon.899773

Rize Port with a projector (BOA, DH.EUM. 5.Şb. 20/52, (11 Ra 1334/17 January 1916). After 5 days, 18 pieces of warships belonging to the Russians attacked the town of Fındıklı. According to the information about the bombing and other activities carried out by the enemy navy on the beaches of Trabzon, Rize, Giresun and Görele, in September, Deputy Governor of Trabzon Fuat Bey wandered the shores of 4 enemy torpedoes in Lazistan Sanjak, Kukulat (İkiztepe) of Pazar and Samuran and bridge and Arkotil of Çayeli (BOA, DH.EUM. 5.Şb. 16/45, (27 L 1333/7 September 1915, p.2). It was reported from the Lazistan Sanjak that they partially destroyed a house, although they could not hit one cutaway in Rize's Liparit (Yalıköy) pier by firing up to 10 bullets (BOA, DH.EUM. 5.Şb. 16/45, (27 L 1333/7 September 1915, p.4). According to the information given to the Ministry of Internal Affairs, a torpedo from Batumi came to the coast of Of and destroyed 2 boats that had retreated to their shelters, and by firing 20-30 bullets to the boats at the mouth of Rize's Kalapatomoz River (İyidere) and the bridge and the boats of the surrounding pier, and after the damage and they are gone (BOA, DH.EUM. 5.Şb. 16/45, (27 L 1333/7 September 1915, p.6). The Russians continued to increase their attacks towards the West from Kemalpaşa, Hopa and Arhavi and they occupied Arhavi on December 2, 1915 (Demirci ve Saraç, 209). In the sanjak, where there are many economic and social problems, serious damage occurred with the First World War and the existing negativities increased. The places severely damaged by the Russian bombardment in Lazistan in 1915 and the amount of damage are given below (Temel, 2009: p.136-137):

1. Damages on the beaches of Hopa District: 5,742,500
2. Damages in households in Pazar, Ardeşen and Gora: 84,900
3. Damages in Pazar, Giresun, Kastel⁸, Limanköy and Zarha⁹ (Hisarlı) households: 2,160,200
4. Damages incurred in Miladis, Pazar and Denek: 696,900
5. Damage in Rize Port: 475,409
6. House and belongings of Şevki Efendi in Bucak Village of Hopa: 75,000

There does not seem to be an almost undamaged place in the Sanjak of Lazistan. The effects of the damage caused long-term problems in many areas because the damage of any port or pier will prevent trade from this port or pier, it will cause the starboard to be dragged into more negative conditions economically. As it can be understood from above mentioned datas, the damage of the Lazistan Sanjak is over 7,000,000 kuruş¹⁰. This figure is a very serious amount for that period. After the Russians attacked Fındıklı on January 24, 1916, the Turkish troops retreated to Abu River and started to defend. In the clash that took place in this region for 6 days, the people of Fındıklı caused great damage to the Russians (Demirci ve Saraç, p.209). Atina was occupied on March 5, 1916, Çayeli on March 6, Rize on March 8 (Sarıkaya, 2004: p.31-37). While the First World War was going on, the influence of the Russian Wars on the fronts decreased upon the Communist Revolution that started in Russia on March 9, 1917.

⁸ It is a village about 3 miles beyond Sürmene. See: Sarı, İ. (2018), *Sürmene: Yeşilliklerin gelin gibi süslediği güzel ilçe*, Nokta e-kitap, p.62.

⁹ It is a neighborhood of Zarha Sürmene. In the past, its name was changed to Hisarlı, today it is known as Orta Mahalle. See: Sarı, 2018: 73.

¹⁰ In those years, the amount of pure silver contained in the Ottoman kuruş corresponds to 1 gram. See: Şevket Pamuk (1997), *An Economic and Social History of the Ottoman Empire: 1300-1914*, Volume 1, Cambridge: Cambridge University Press, Table IVa.



Kalyoncuoğlu, K. S. (2021). Economic effects of the First World War on Rize. *Fiscaoeconomia*, 5(2), 492-504. doi: 10.25295/fsecon.899773

Therefore, the Russians were surrendering without much resistance in the Caucasian Front. However, the Russians had 250 thousand forces on this front supported by 470 cannons. Despite this, the Russians withdrew from the war with the Brest-Litovsk Treaty under various pretexts (ATASE, 1979: p.652). With the end of the Russian invasion in the Eastern Black Sea following the Erzincan Armistice signed in 1917, Rize was liberated from the enemy occupation on March 2, 1918 (Arslan and Usta, 2014: p.81).

After the Russian occupation was over, the emigrants, who had to leave their hometown during the war, started to return. The immigrants used the land and sea routes for their return. However, immigrants faced many problems on the way back. One of these problems is the money that the boatmen in Rize and Trabzon demand from the immigrants. Immigrants, who are already in a difficult situation, become more troubled due to this problem. Apart from this, it is also a problem that immigrants are not even served soup. These are among the notices sent to Trabzon Province (BOA, DH.ŞFR. 65/17, (11 L 1336/20 July 1918). It was also stated in the records that some of the refugees from Rize were traitors. What should be done to settle these traitors in Rize is also stated. It is especially emphasized that those who are found to be traitors should be helped (BOA, DH.ŞFR. 65/17, 14 N 1334/15 June 1916).

5. Conclusion

Rize, which is the center of the Lazistan Sanjak, appears to be a place that has not developed sufficiently economically. The reasons for this include the unsuitability of the land and the climate to grow different kinds of products, the location not being on the trade route, and the inadequacies of infrastructure and technology. Rize is trying to show the feature of being an economy that tries to be self-sufficient before the First World War. However, the high number of import items and the limited number of export items makes Rize a center with external deficit. Importing dozens of products including flour and timber, Rize exports products with low returns such as fruits and vegetables. Rize Cloth, on the other hand, can be shown as the high-yield export product of Rize.

Before the First World War, there were many shops in Rize. Tradesmen are predominantly prominent in the operation of economic life in Rize. Due to the insufficiency of the highway and the faster and cheaper sea route, the commercial goods were coming to Trabzon by sea, and from there they came to the Rize pier by sea again. It is observed that goods entry and exit to Rize are mainly made by sea.

The beginning of the First World War was almost a devastation for Rize, where the sea route was used very actively. The Russians started the operation from the Caucasus Front and attacked from the sea. At the beginning of 1915, Russians operating in the Black Sea made actual attacks on Rize. In addition to these attacks damaging many houses, workplaces and bridges, the economic life limited by the inability of the people of Rize to use the sea route has fallen into much more trouble. In other words, attacks suppress the economy in both directions. Due to the bombardments that started in September 1915, 5.742.500 kuruş was lost on the shores of Hopa and 484.900 kuruş in Athens, Gora and Ardeşen, and 475.409 kuruş in Rize Port (Öksüz ve Usta, 2006: p.393).

Another problem that arose with the occupation of the region by the Russians during the First World War is that the people had to migrate. With the occupation of Rize, the people of the



Kalyoncuoğlu, K. S. (2021). Economic effects of the First World War on Rize. *Fiscaoeconomia*, 5(2), 492-504. doi: 10.25295/fsecon.899773

region set out to migrate to the West or to high places. First of all, Trabzon was chosen as the center of the province, and later, as a result of Trabzon being exposed to the Russian threat, the immigration continued towards the west. Some of the people of the region, who had to leave their houses, preferred to stay, but they were attacked by Armenian and Greek gangs. In addition, due to the Russian control of sea routes, smuggling activities increased in the region when the financial difficulties increased (Kalyoncuoğlu, 2019: p.90-91). As a result, the First World War was a very difficult and depressing period for the people of Rize and the people of the region suffered the worst problem of this period.

References

- Alkan, N. (2014, Kasım), "Alman Kaynaklarına Göre Osmanlı Devleti'nin Birinci Dünya Savaşı'na Girmesi", Türkmen, Z. (Ed.), *1914'ten 2014'e 100'üncü Yılında Birinci Dünya Savaşı'nı Anlamak-Uluslararası Sempozyum*, (p. 157-178), İstanbul: Harp Akademileri Komutanlığı Stratejik Araştırmalar Enstitüsü.
- Alşan, S. (2014), "Doğu Karadeniz'de Rus Çekilişi Sırasında Ermeni Faaliyetleri (1916-1918)", *Karadeniz İncelemeleri Dergisi*, 17 (17), 173-183.
- Arslan, Z. & Usta Y. (2014), "Rize'de Birinci Dünya Savaşı Yıllarında Rus Donanmasının Faaliyetleri ve Göçmenlerin Durumu (1915-1917)", *Karadeniz İncelemeleri Dergisi*, 17 (17), 71-83.
- Aybars, E. (2000), *Türkiye Cumhuriyeti Tarihi 1*, İzmir: Ercan Kitabevi.
- BOA (Başbakanlık Osmanlı Arşivi), DH.EUM. (Dâhiliye Emniyet-i Umumiye Müdürlüğü), 2.Şb. 4/61, (30 Ra 1333/15 February 1915).
- BOA, DH.EUM. 2.Şb. 4/6, (3 Ra 1333/18 February 1915).
- BOA, DH.EUM. 2.Şb. 4/61, (30 Ra 1333/15 February 1915).
- BOA, DH.EUM. 2.Şb. 4/67, (2 R 1333/17 February 1915).
- BOA, DH.EUM. 2.Şb. 4/8, (4 Ra 1333/19 February 1915).
- BOA, DH.EUM. 5.Şb. 16/45, (13 L 1933/24 August 1915).
- BOA, DH.EUM. 5.Şb. 16/45, (20 L 1933/31 August 1915).
- BOA, DH.EUM. 5.Şb. 16/45, (27 L 1333/7 September 1915).
- BOA, DH.EUM. 5.Şb. 20/52, (11 Ra 1334/17 January 1916).
- BOA, DH.ŞFR (Şifre Kalem Belgeleri), 65/17, (14 N 1334/15 June 1916).
- BOA, DH.ŞFR. 65/17, (11 L 1336/20 July 1918).
- Çayeli Governorate, "History of Çayeli", <http://www.cayeli.gov.tr/cayeli-tarihi>.
- Coşkun, A. "Cumhuriyetin İlk Yıllarında Türkiye Ekonomisi". *Atatürkçü Düşünce Dergisi*, Kasım 2003, (4), Sayfa: 72-77.
- Demirci, S. & Saraç, H. (2012), "XIX. Yüzyılda Trabzon Eyaleti'nin İdarî Birimi Olarak Atina/Pazar Kazâsı". *SDÜ Fen Edebiyat Fakültesi Sosyal Bilimler Dergisi*, (27), 1-14.



Kalyoncuoğlu, K. S. (2021). Economic effects of the First World War on Rize. *Fiscaoeconomia*, 5(2), 492-504. doi: 10.25295/fsecon.899773

- Eldem, V. (1994), *Harp ve Mütareke Yıllarında Osmanlı İmparatorluğu'nun Ekonomisi*. Ankara: Türk Tarih Kurumu Yayınları.
- Emiroğlu, K. (2008), *Trabzon Vilayeti Salnamesi (1902)*, Cilt 20. Ankara: Trabzon İli ve İlçeleri Eğitim, Kültür ve Sosyal Yardımlaşma Vakfı Yayınları.
- Emiroğlu, K. (2009), *Trabzon Vilayeti Salnamesi (1904)*, Cilt 22. Ankara: Trabzon İli ve İlçeleri Eğitim, Kültür ve Sosyal Yardımlaşma Vakfı Yayınları.
- Hut, D. (2012), "Doğu Karadeniz'de Geleneksel Dokumacılık: Rize Keten Bezi (feretiko) ve Sosyo-Ekonomik Etkileri", *Rize Defteri 1*, İstanbul: Dergah Yayınları.
- Kalyoncuoğlu, K. S. (2019), "Lazistan Sancağı'nın Sosyo-Ekonomik Yapısı (1877-1918)", *Yüksek Lisans Tezi*, Marmara Üniversitesi, SBE.
- Kar, F. S. (2010), *Evvel Zaman İçinde Rize*. İstanbul: Rize Vitrini Ajans.
- Karpat, K. (2010), *Osmanlı Nüfusu (1830-1914)*. Bahar Tırnakçı (çev.). İstanbul: Timaş Yayınları.
- Keleş, S. (2013), "Osmanlı İmparatorluğu Döneminde Rize Ekonomisinde Dokumacılık", *Yüksek Lisans Tezi*, Marmara Üniversitesi, SBE.
- Küçük, C. & Ertüzün, T. (1994). "Düyûn-ı Umûmiyye", *TDV İslam Ansiklopedisi* içinde (Cilt 10, 58-62.) İstanbul: TDV İslâm Araştırmaları Merkezi.
- Müderrişoğlu, A. (1990), *Kurtuluş Savaşının Mali Kaynakları*. Ankara: Türk Tarih Kurumu Yayınları.
- Öksüz, H. & Usta, V. (2014), "Birinci Dünya Savaşı Yıllarında Rus Donanması'nın Karadeniz Limanlarını Bombalaması", *Türkiyat Mecmuası*, 24 (1), 25-51.
- Özvar, E. (2003), *Osmanlı Maliyesinde Malikane Uygulaması*. İstanbul: Kitabevi Yayınları.
- Pamuk, Ş. (1997), *An Economic and Social History of the Ottoman Empire: 1300-1914*, Volume 1, Cambridge: Cambridge University Press.
- Pamuk, Ş. (2005), *Osmanlı-Türkiye İktisadî Tarihi 1500-1914*, İstanbul: İletişim Yayınları.
- Pazar Governorate, "Pazar's History", <http://www.pazar.gov.tr/tarihce>.
- Pehlevan, A. (2008), "1495 Numaralı Şer'iyce Sicili Defteri ne Göre Rize'nin Ekonomik Ve Sosyal Hayatı". *Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi*. Marmara Üniversitesi SBE.
- Rize Provincial Directorate of Culture and Tourism, "Fındıklı", <https://rize.ktb.gov.tr/TR-256716/findikli.html>
- Sarı, İ. (2018), *Sürmene: Yeşilliklerin gelin gibi süslediği güzel ilçe*, Nokta e-kitap.
- Sarıkaya, M. (2004), *Milli Mücadele Döneminde Rize*, Ankara: Atatürk Araştırma Merkezi.
- Şaşmaz, M. (2014), *İngiliz Belgelerine Göre Trabzon Vilayeti Ticari Raporları 1830-1914*, Cilt 3, Ankara: Türk Tarih Kurumu Basımevi.
- T.C. Genelkurmay Askeri Tarih ve Stratejik Etüt Başkanlığı (1979), *Birinci Dünya Harbinde Türk Harbi*, 4 (1), Ankara: Genelkurmay Basımevi.



Kalyoncuoğlu, K. S. (2021). Economic effects of the First World War on Rize.
Fiscaoeconomia, 5(2), 492-504. doi: 10.25295/fsecon.899773

Tabakoğlu, A. (1985), *Gerileme Dönemine Girerken Osmanlı Maliyesi*, İstanbul: Dergâh Yayınları.

Tekir, S. (2016), "Birinci Dünya Savaşı'nda Doğu Anadolu ve Doğu Karadeniz Rus İşgal Bölgelerinden Yapılan Göçler", *Çağdaş Türkiye Tarihi Araştırmaları Dergisi*, 19 (32), 43-65.

Temel, M. (2009), "İtilaf Devletleri'nin Osmanlı Kıyı Yerleşimlerine Yaptıkları Saldırıları ve Mütakabiliyet Esasına Göre Osmanlı Devleti'nin Aldığı Önlemler", *Tarih İncelemeleri Dergisi*, 24 (1), 117-150.

Toprak, Z. (2003), *İttihad-Terakki ve Cihan Harbi: Savaş Ekonomisi ve Türkiye'de Devletçilik 1914-1918*. İstanbul: Homer Kitabevi.

Ethics Statement: The authors declare that ethical rules are followed in all preparation processes of this study. In case of detection of a contrary situation, Fiscaeconomia has no responsibility and all responsibility belongs to the authors of the study.

Etik Beyanı: Bu çalışmanın tüm hazırlanma süreçlerinde etik kurallara uyulduğunu yazarlar beyan eder. Aksi bir durumun tespiti halinde Fiscaeconomia Dergisinin hiçbir sorumluluğu olmayıp, tüm sorumluluk çalışmanın yazarlarına aittir.

Türkiye’de Üçüz Açık Hipotezinin Geçerliliği

The Validity of Triplet Deficit in Turkey

Deniz AYTAÇ¹, Taha Bahadır SARAÇ²

Öz

Küreselleşme ile birlikte uluslararası sermaye, dışa açık ekonomiler arasında ekonomilerin dış ve iç şoklara karşı duyarlılığı diğer bir ifade ile kırılgenliğini dikkate alarak hareket etmektedir. Kırılgen ekonomiler arasında yer alan Türkiye ekonomisinin dışsal kırılgenlik ve mali kırılgenlik kapsamında değerlendirilmesi önem arz etmektedir. Dışsal kırılgenlik cari açık, mali kırılgenlik ise bütçe açığı ve tasarruf açığı ile ilişkilendirilmektedir. Söz konusu parametreler arasındaki ilişki ise üçüz açık hipotezinin konusunu oluşturmaktadır. Bu hipoteze göre tasarruf ve bütçe açıklarının cari açık üzerinde pozitif bir etki oluşturması beklenmektedir. Bu bağlamda bu çalışmada ise Türkiye ekonomisinde üçüz açık hipotezin geçerliliğinin sınanması amaçlanmıştır. Ekonometrik yöntem olarak Markov rejim değişim modeli benimsenmiştir. Söz konusu yöntemle göre tasarruf açığının daralma ve genişleme dönemlerinde cari açığı pozitif yönde, bütçe açığının ise cari açığı sadece genişleme döneminde negatif yönde etkilediği tespit edilmiştir. Bu sonuçlara göre, Türkiye ekonomisinde 2006:1-2020:3 çeyrek dönem aralığında üçüz açık hipotezinin geçerli olmadığı belirlenmiştir.

Jel Kodları: H62, E21, E22, F32

Anahtar Kelimeler: Markov Rejim Değişim Modeli, Cari Açık, Bütçe Açığı, Tasarruf Açığı, Üçüz Açık Hipotezi

¹ Doç. Dr., Hitit Üniversitesi İİBF Maliye Bölümü, denizaytac@hitit.edu.tr, ORCID: [0000-0001-7546-2734](https://orcid.org/0000-0001-7546-2734)

² Prof. Dr. Hitit Üniversitesi İİBF İktisat Bölümü, tahabahadirsarac@hitit.edu.tr, ORCID: [0000-0001-6911-854X](https://orcid.org/0000-0001-6911-854X)

Abstract

With globalization, international capital acts by considering the sensitivity of economies against external and internal shocks, in other words, their fragility among open economies. Located between the fragile economies, it is important to evaluate the scope of external financial vulnerability and fragility of Turkey's economy. External fragility is associated with the current account deficit, while fiscal fragility is associated with the budget deficit and savings deficit. The relationship between these parameters is the subject of the triplet deficit hypothesis. According to this hypothesis, savings and budget deficits are expected to have a positive effect on the current account deficit. In this context, this study aimed to test the validity of triplet deficit hypothesis in Turkey. Markov regime change model has been adopted as the econometric method. According to the method, it was determined that the savings deficit affected the current account deficit positively during the periods of contraction and expansion, while the budget deficit affected the current account deficit negatively only during the expansion period. According to these results, it was determined that the triplets deficit hypothesis is invalid in Turkey's economy between the quarter period of 2006: 1-2020: 3.

Jel Codes: H62, E21, E22, F32

Keywords: *Markov Change Regime Model, Current Account Deficit, Budget Deficit, Savings Deficit, Triplet deficit hypothesis.*

1. Giriş

Ülkeler arası gelişmişlik farklarını gidermek hedefi ile yakınsama savından hareket eden küreselleşme, ülkelerin ihtiyaç duyduğu üretim faktörlerinden özellikle sermayenin herhangi bir engele takılmadan ekonomiler arasında hareket edebilmesi temeline dayanmaktadır. Mobil bir faktör olan sermaye, ülkeler ve ekonomiler arasında hareket ederken getiri ve risk değişkenlerini dikkate almaktadır. Bu nedenle de ekonomilerin dışa açıklığı arttıkça risk ve kırılganlıkları artabilmektedir.

Ekonomik kırılganlık, yabancı yatırımların ülke tercihinde önemli bir kriter olmakta ve ekonomik büyüme açısından yabancı yatırımlara ihtiyaç duyan gelişmekte olan ülkelerin ekonomilerini değerlendirme açısından bir kriter oluşturmaktadır. Nitekim, ülkelerin para ve sermaye piyasalarındaki önemli dalgalanmalar nedeni ile Morgan Stanley’in 2013 yılında yayınladığı ekonomi raporunda yeni bir gruplandırma kapsamında Hindistan, Brezilya, Endonezya, Türkiye ve Güney Afrika’yı kırılgan beşli olarak nitelendirmiştir. Bu nitelendirme kapsamında, ekonomilerin iç ve dış şoklara karşı duyarlılığı diğer bir ifade ile kırılganlığı, Türkiye’nin de içinde yer aldığı gelişmekte olan ülkeler açısından önem arz etmektedir. Söz konusu önemin temelinde ekonomik kırılganlığın, refah kaybı (Muller, 2017: 4) ve dolayısıyla ekonomik büyüme ve kalkınma üzerinde etkili olabilmesi yer almaktadır. Bu nedenle ekonomide kırılganlığı yaratan, arttıran parametrelerin ve bu parametreler arasındaki nedensellik ilişkisi ve yönünün belirlenmesi gerekmektedir.

Yabancı sermaye yatırım kararları, ekonomik büyüme, bütçe açığı, cari açık, sürdürülebilir borçlanma, döviz kuru ve fiyat istikrarı gibi göstergeler dikkate alınarak verilmekte, ekonominin kırılgan yapısı ise yabancı sermaye yatırım kararlarını olumsuz etkileyebilmektedir (Lane, 2009: 27-28). Ekonomik kırılganlığı arttıran faktörler arasında bütçe açıkları, cari açık ve

bütçe ve cari açıkla yakından ilgili olan iç tasarruflardaki yetersizlikler yer alır. Bu faktörler kırılma göstermelerinden olan mali kırılma ve dışsal kırılma kavramlarından ile yakından ilişkidir. Dışsal kırılma, Frenkel ve Rapetti’nin (2012) çalışmasında, doğrudan cari açık ile; mali kırılma ise Brixi vd. (2000) ve Baldacci vd. (2011) çalışmalarında bütçe açığı ve kamu borç stoku ile ilişkilendirilmiştir. Görüldüğü üzere ekonomik kırılma temel göstergelerinden olan bu değişkenler üçüz açık hipotezinin de temel parametreleridir. Bu kapsamda ekonomide üçüz açık hipotezinin varsayımlarının sınanması ekonomik kırılma hakkında da fikir sahibi olunmasını sağlayacaktır.

Türkiye’nin de içinde bulunduğu kırılma beşli ekonomileri arasında, Türkiye’yi farklılaştıran parametrelerin başında yıllar itibari ile yüksek oranda artış gösteren cari açık gelmektedir. Cari açık ve bütçe açıklarının son dönemlerdeki artışına, Türkiye’nin dönemler itibari ile değişmeyen ekonomik ihtiyacı olan tasarruf noksanlığı da eklendiğinde, Türkiye için söz konusu değişkenler arası ilişkinin tespiti ekonomik açıdan kaçınılmaz hale gelmektedir. Söz konusu değişkenler arasındaki ilişki özellikle gelecek ekonomi politikalarına yön verme ve çözüm üretme açısından ele alınması gereken konulardandır. Bu değişkenler arasındaki ilişkinin varlığı ve yönünün sınanabileceği hipotezlerin başında üçüz açık hipotezi gelmektedir. Bu kapsamda bu çalışmada Türkiye’de 2006-2020 yılları arasında bütçe açığı, cari açık ve tasarruf-yatırım açığı arasındaki ilişki üçüz açık hipotezi kapsamında Markov rejim değişim analizi yardımıyla incelenmiş ve bu yönüyle çalışmanın literatüre olan katkısı artırılmaya çalışılmıştır. Bu kapsamda altı bölümden oluşan çalışmanın, ikinci bölümünde teorik çerçeve, üçüncü bölümde Türkiye’de cari açık, bütçe açığı, yatırım ve tasarruf açığının gelişimi, dördüncü bölümde literatür incelemesi, beşinci bölümde bulgular ve son bölümde ise ulaşılan sonuçlar ile ilgili değerlendirmeler yer almaktadır.

2. Teorik Çerçeve

1980’lere kadar uygulanan makroekonomi politikalarının bir yansıması olarak artan bütçe açıkları, 1980’lerin ortalarından itibaren cari açık ile ilişkilendirilerek ikiz açık hipotezi kapsamında ele alınmıştır. İzleyen dönemde ikiz açık hipotezi temeli üzerine üçüz açık hipotezi varsayımları şekillenmiştir. Üçüz açık hipotezinin temelini oluşturan ikiz açık hipotezi, geleneksel, Ricardocu denklik ve parasalcı yaklaşım kapsamında ele alınmıştır. Geleneksel yaklaşımda Keynesyen teori ve Mundel- Fleming yöntemi kapsamında bütçe açıkları ve cari açık arasındaki doğrudan ilişki, kamu harcamalarındaki artışın milli gelir üzerinde yarattığı pozitif etkiye dayanmaktadır. Buna göre, milli gelirden meydana gelen artış, hanehalkı tüketim tercihlerinin ithal mallara doğru kaymasına neden olarak ithalatın ihracat aleyhine artması, cari işlemler dengesinin açık vermesine neden olmaktadır (Mucuk ve Karaçor, 2010: 99-100). Feldstein zinciri ise “geleneksel yöntem” kapsamında bütçe açığı ve cari açık arasındaki ilişkiyi açıklamada dolaylı bir nedensellik üzerinde durmaktadır (Şen, Kaya, 2018: 10). Feldstein zinciri yaklaşımında, bütçe açıkları ile cari işlemler açığı arasındaki ilişki sermaye hareketlerinin serbestliği ve faiz oranlarına bağlı olarak açıklamaktadır. Bütçe açıklarına bağlı olarak artan borçlanma, faiz oranlarındaki yükselişe neden olmakta, artan faiz oranları yurtdışına sermaye girişlerini artırmaktadır. Yurtdışına giren sermaye miktarı artışları ile birlikte ulusal paraya talep yükseltmektedir (Yelmer, 2013: 73). Talepteki yükselişe bağlı olarak ulusal para değer kazanırken ithalat artmakta ihracat azalmakta, cari denge bozulmaktadır.

Geleneksel yaklaşımlardan farklı olarak Ricardocu denklik hipotezi ise bütçe açıkları ve cari açık arasında ilişkinin olmadığı varsayımına dayanmaktadır. Barro tarafından geliştirilen Ricardocu denklik hipotezinde, bütçe açıklarının vergi ya da borçlanma ile finanse edilmesinin ekonomide herhangi bir servet etkisi yaratmayacağı, sonuçların eşdeğer olduğu ileri sürülmektedir (Barro, 1990: 216-217). Ricardocu denklik hipotezi’ne göre; rasyonel bireyler, bütçe açıklarının nedeni olan vergi indiriminden dolayı tüketimlerini değiştirmeyecekler, artan gelirlerinin tümünü tasarrufta kullanacaklardır (Barro, 1989: 38-39). Böylelikle rasyonel birey varsayımı altında Ricardocu denklik hipotezi’nde bütçe açıklarının cari açık üzerinde etkisi olmayacağı kabul edilmiş olmaktadır.

Parasalıcı yaklaşım ise Ricardocu denklik hipotezinden farklı olarak bütçe açıkları ile cari açık arasında bir ilişkinin olduğunu kabul etmekte fakat bu ilişkinin parasal dengeye bağlı, dolaylı bir ilişki olduğunu ifade etmektedir. Para talebi sabitken para arzındaki bir artış, piyasadaki para miktarını ve harcamaları arttırmakta, harcamalardaki artış ithalatı, ihracat aleyhine yükselterek, cari açığın oluşmasına neden olmaktadır (Tunca ve Tunalı, 2006: 4).

Bütçe açığı ve yatırım- tasarruf açığını kapsayan iç açık ve cari işlemler açığını kapsayan dış açık arasındaki nedensellik ilişkisini ele alan üçüz açık özellikle 2008 Dünya ekonomik krizi ile yeniden tartışılır hale gelmiştir. Cari açık ve bütçe açığı arasındaki ilişki aşağıdaki denklemler kapsamında incelenmiştir.

$$GSMH = C + I + G + X - M \quad (1)$$

1 no’lu denklemde devlet kesiminin olduğu dışa açık bir ekonomide harcamalar yolu ile milli gelir özdeşliği yer almaktadır. Denklemde, GSMH, gayri safi milli hasılayı, “C” tüketim, “I” yatırım “G” devletin mal ve hizmet alımlarını, “X-M” net ihracatı temsil etmektedir

$$GSMH = C + S + T \quad (2)$$

2 no’lu denklemde toplam gelir yöntemi ile milli gelir özdeşliğine yer verilmiştir. Bu denklemde “S” özel tasarrufları “T” ise toplam vergi gelirlerini temsil etmektedir.

1 ve 2 no’lu eşitlikler bir arada ele alındığında , (3) no’lu denklem elde edilmektedir.

$$C + S + T = C + I + G + (X - M) \quad (3)$$

(3) no’lu denklemde gerekli sadeleştirmeler yapıldığında (4) no’lu denkleme ulaşılmaktadır.

$$(S - I) + (T - G) = (X - M) \quad (4)$$

4 no’lu denklemde (X-M) net ihracat diğer bir ifade ile ithalat ve ihracat arasındaki fark olan cari açığı, (T-G) kamu harcamaları ile vergiler arasındaki fark olan bütçe açığını ve (S-I) bireysel tasarruf ve yatırımlar arasındaki fark olan tasarruf açığının temsil etmektedir (Lipseş vd., 1999: 837). Bu eşitlik kapsamında Szokolczai 2006 yılındaki çalışmasında belirttiği üzere ikiz açık hipotezinin üçüncü bileşen olan tasarruf açığı ile üçüz açık hipotezine doğru evrilmesi kaçınılmaz olmaktadır. 4 no’lu denklemde özel tasarrufların “S” özel yatırımlara “I” eşit olduğu varsayımı altında bütçe dengesi cari denge ile birlikte hareket edecek, bu kapsamda bütçe açığı cari açığın nedeni olacaktır. Tasarrufların yatırımlara eşit olmadığı diğer bir ifade ile tasarruf açığının ve bütçe açığının olduğu bir durumda bu iki açığın toplamı olan iç açık, dış açığın, diğer bir ifade ile cari açığın ve dolayısıyla üçüz açığın nedeni olacaktır (Şen ve Kaya, 2016: 13).

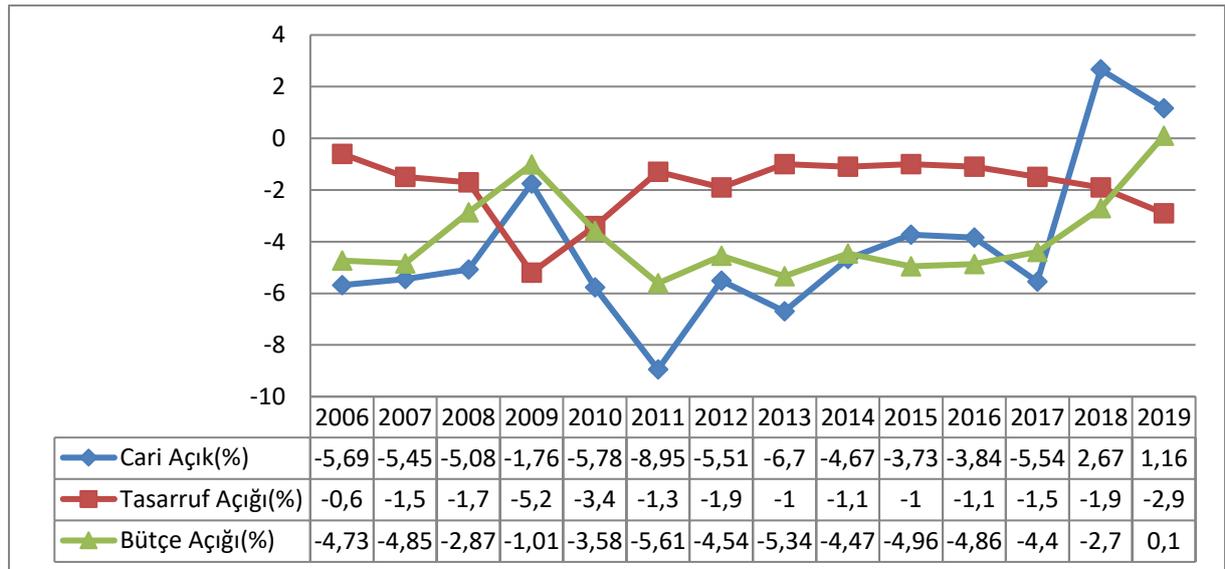
3. Türkiye’de Cari Açık, Bütçe Açığı ve Tasarruf Açığı

Küreselleşme, ülkeler arası gelişmişlik düzey farklılıklarının ortadan kaldırma hedefi ile üretim faktörlerinin ülkeler arasında dolaşımının sağlanması amacıyla yönelmiştir. Özellikle gelişmekte olan ülkelerin ekonomik büyümeyi sağlamak noktasında kamu ve özel sektör yatırımlarının finansmanında yurtiçi tasarrufların yetersiz kalması yabancı sermayeye olan ihtiyacı arttırmaktadır. Nitekim Grafik 1’de görüldüğü üzere Türkiye’de 2006 yılında GSYH’ye oranı -0,6 olan tasarruf açığı, 2008 Dünya ekonomik krizinden sonra 2009 yılında -5,22’ye yükselmiş, 2010 yılında tasarruf açığında bir gerileme olsa da 2019 yılında dahi 2006 yılındaki oranlar yakalanamamıştır.

Tasarruf açığı ile birlikte mali kırılganlık parametreleri arasında yer alan bütçe açıkları Türkiye’de dalgalı bir seyir izlese de toplam tasarruflar içinde yer alan kamu tasarruflarının düşük olması, kamu harcamalarındaki artışla birlikte bütçe açıklarının seyrini olumsuz etkileyebilmiştir. Nitekim 2006 yılında GSYİH ‘ya oranı -4,73 olan bütçe açıklarının payı 2011 yılında -5,61’e yükselmiş ve 2018 yılına kadar bütçe dengesi konusunda olumlu gelişmeler çok sık gözlenememiştir.

Ekonomik büyüme hedefini gerçekleştirmede sermaye faktörü kadar, üretimde ithalata bağlı yapının varlığı da önemli bir sorun olmaktadır. Temel üretim girdilerinden olan enerjide ki yüksek ithalat, küreselleşme ve beraberinde dikey uzmanlaşma ile birlikte ithal edilen hammadde ve ara malların ihracatında katma değer düşük olması, cari açığın temelini teşkil etmektedir. Bu kapsamda cari açık 2006-2017 yılları arasında Türkiye ekonomisi içinde dalgalı bir seyir izlemekle birlikte cari dengeden uzak kalmıştır. Bazı dönemlerde GSYİH oranı -5,2’yi bulan cari açık kırılgan beşli kategorisi içinde Türkiye’nin dışsal kırılganlık kapsamında risk algısını olumsuz olarak etkilemiştir.

Grafik 1: Türkiye’de Cari Açık Tasarruf Açığı, Tasarruf Açığı ve Bütçe Açığının GSYİH Oranı(%)



Kaynak: T.C. Cumhuriyeti Strateji ve Bütçe Başkanlığı, Dünya Bankası veri tabanları kullanılarak oluşturulmuştur.

Küresel ekonomide içinde dışa açık bir ülke olarak Türkiye’nin cari açık, tasarruf açığı ve bütçe açığı kapsamında mali ve dışsal kırılmalıklar nedeni ile dışsal şoklara duyarlılığı artarken, yabancı sermaye açısından söz konusu parametrelerin durumu risk algısı oluşturmaktadır. Bu nedenle ekonomik büyüme kapsamında yabancı sermayeye ihtiyaç duyan bir ülke olarak Türkiye’nin açıklarla mücadele edebilmesinde ele alınan değişkenler arasındaki ilişkinin test edilmesi önem arz etmektedir. Bu kapsamda üçüz açık hipotezinin Türkiye açısından geçerliliğinin sınanması bu çalışmanın amacını oluşturmaktadır.

4. Literatür

Bütçe açığı ve cari açık arasındaki ilişki ikiz açık hipotezi kapsamında yukarıda ele alınan yaklaşımlar paralelinde literatürde farklı tahmin yöntemleri kullanılarak, farklı dönem ve ülkeler için test edilmiştir. Szokolczai 2006 yılındaki çalışmasında belirttiği gibi ikiz açık hipotezinin genişletilmesi ile ortaya çıkan üçüz açık hipotezi ise literatürde görece olarak daha yeni bir konu olması nedeni ile daha az çalışmaya konu olmuştur. Üçüz açık hipotezinin test edildiği çalışmalara, kullanılan yöntem, dönem ve sonuçlara göre kronolojik olarak Tablo 1’de yer verilmiştir. Chowdhury ve Saleh (2007), Şen vd. (2014), Tang, (2014) , Bolat vd. (2014), Akbaş vd. (2014), Akbaş ve Lebe (2016), Karanfil ve Kılıç (2015), Bayramoğlu ve Öztürk (2018), Altunöz (2018), Saraç (2019) çalışmalarında üçüz açık hipotezi doğrulanmış, diğer çalışmalarda ((Bachman (1992), Sürekçi (2011), Khan ve Saeed (2012), Tülümce (2013), Samırkaş ve Samırkaş, (2015), Balan (2016), Şen ve Kaya(2018)) ise hipotez ret edilmiştir.

Elde edilen bu sonuçlardan farklı olarak, Kuijs’in 2006 yılında yaptığı çalışmada Çin ekonomisini 1980-2005 yılları arasında üçüz açık hipotezi kapsamında incelemiş ve çalışmada üçüz fazla olarak nitelendirilebilecek sonuca ulaşmıştır. Söz konusu çalışmada ele alınan dönemde Çin ekonomisinde tasarruflardaki artışın bütçe dengesi ve cari işlemler dengesi üzerinde açık değil fazla etkisine sahip olduğu bulgusu da elde edilmiştir.

Tablo 1: Literatür Özeti

Yazar(lar)	Dönem/Ülke	Yöntem	Ampirik Sonuç
Bachman (1992)	1974-1988 /ABD	VAR	Üçüz açık hipotezi doğrulanmamıştır.
Kuijs (2006)	1980-2005/Çin	ARDL Sınır Testi	Üçüz fazla hipotezi geçerliliği doğrulanmıştır.
Chowdhury ve Saleh (2007)	1997-2005/Sri Lanka	ARDL Sınır Testi, Yapısal Kırılma	Tasarruf yatırım açığı, cari açık ve bütçe açığı arasında pozitif bağlantının olduğu tespit edilmiştir. Üçüz açık hipotezi doğrulanmıştır.
Sürekçi (2011)	1981:1 2007:3/Türkiye	VAR	Kamu açıkları ve cari açık arasında nedensellik ilişkisi bulunmuş. Yatırım tasarruf oranı ve cari açık arasında ise nedensellik ilişkisi bulunmamıştır. Üçüz açık hipotezi doğrulanmamıştır.
Akıncı ve Yılmaz (2012)	1975-2010/Türkiye	ARDL Sınır Testi	Değişkenlerin kısa ve uzun dönemde birlikte hareket ettiği sonucuna ulaşılmış, üçüz açık hipotezi doğrulanmıştır.



Aytaç, D. & Saraç, T. B. (2021). Türkiye’de üçüz açık hipotezinin geçerliliği.
Fiscaeconomia, 5(2), 505-521. doi: 10.25295/fsecon.871698

Khan ve Saeed (2012)	1976-2010/Pakistan	ARDL Sınır Testi	Bütçe açığı ve tasarruf açığı arasında kısa ve uzun dönemde pozitif yönlü ilişki olduğu tasarruf açığı ve cari açık arasında ise ilişki bulunmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Üçüz açık hipotezi doğrulanamamıştır.
Tülümce (2013)	1984-2010/Türkiye	VAR	Üçüz açık hipotezi doğrulanamamıştır.
Akbaş vd. (2014)	1960-2012/Türkiye	Asimetrik Nedensellik Testleri	Üçüz açık hipotezi doğrulanmıştır.
Şen vd. (2014)	1980-2010/Türkiye	VAR	Üçüz açık hipotezi doğrulanmıştır.
Tang (2014)	1960:1-2013:3/ABD	ARDL	Değişkenlerin uzun dönemde birlikte hareket ettiği sonucuna ulaşılmış, üçüz açık hipotezi doğrulanmıştır.
Bolat vd. (2014)	2002:1,2013:3/15 AB Ülkesi	Bootstrap MWALD Nedensellik	Polonya, Portekiz, İspanya ve İsveç’de üçüz açık hipotezi doğrulanmıştır.
Özdemir vd. (2014)	2003-2011/17 Geçiş Ülkesi	Panel Veri Analizi	İncelenen ülkelerde üçüz açık hipotezi doğrulanamamıştır
Samırkaş ve Samırkaş, (2015)	1975-2014/Türkiye	VAR	Cari açığının bütçe açığı ve tasarruf açığının önemli bir belirleyicisi olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Üçüz açık hipotezi doğrulanamamıştır.
Akbaş ve Lebe (2016)	1994-2011/G7 Ülkeleri	Panel Eşbütünleşme	Üçüz açık hipotezi doğrulanmıştır.
Karanfil ve Kılıç (2015)	1980-2013/Türkiye	Eşbütünleşme , Granger Nedensellik	Cari açık ile tasarruf açığı ve bütçe açığı arasında tek yönlü, tasarruf açığı ile bütçe açığı arasında çift yönlü ilişkinin olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Üçüz açık hipotezi doğrulanmıştır.
Balan (2016)	1998-2014/MINT ve BRIC ülkeleri	Dumitrescu ve Hurlin Panel Nedensellik	Üçüz açık hipotezinin BRIC ülkelerinde doğrulanmış, MINT ülkelerinde ise doğrulanmamıştır.
İpek ve Kızılgöl (2016)	2004:1-2014:3/Türkiye	ARDL	Bütçe açığı ve tasarruf-yatırım açığının uzun dönemde cari açığı artırdığını belirlemişlerdir.
Bayramoğlu ve Öztürk (2018)	2010-2015/15 Gelişmekte olan ülke	Dumitrescu ve Hurlin Panel Nedensellik	Üçüz açık hipotezi doğrulanmıştır.
Şen ve Kaya (2018)	1994-2012/ Komünizm sonrası altı ülke	Bootstrap Panel Granger Nedensellik	Üçüz açık hipotezi doğrulanamamıştır
Altunöz (2018)	2001:1-2017:3/Türkiye	ARDL Sınır Testi	Tasarruf açığı ile bütçe açığı arasında çift taraflı nedensellik ilişkisi tasarruf açığı ile cari açık ve bütçe açığı arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir. Üçüz açık hipotezi doğrulanmıştır.

Saraç (2019)	2005-2017/23 Üst Orta Gelirli Ülke	Dumitrescu ve Hurlin Panel Nedensellik	Cari açık ve bütçe açığı arasında tek yönlü, bütçe açığı ile tasarruf açığı ve tasarruf açığı ile cari açık arasında çift yönlü nedensellik ilişkisine rastlanmıştır. Üçüz açık hipotezi doğrulanmıştır.
Magoti vd. (2020)	2004-2018/Doğu Afrika Ülkeleri	Panel ARDL, Dumitrescu-Hurlin panel Granger Nedensellik	Bütçe açığı ile tasarruf açığı arasında pozitif ilişkinin varlığı sonucuna ulaşılmış üçüz açık hipotezi geçerlidir.

Tablo 1’deki çalışmalar incelendiğinde çalışmalarda üçüz açık teorisinin geçerliliği konusunda tam bir görüş birliğinin olmadığı ve çalışmalarda genellikle değişkenler arasındaki ilişkinin doğrusal olduğu kabul eden ekonometrik analizlerin tercih edildiği gözlenmektedir. Bu çalışmada ise değişkenlerin arasındaki ilişkinin doğrusal olmadığını varsayımına dayanan markov rejim değişim analizi kullanılmıştır. Markov rejim değişim analizinin çalışmada tercih edilmesinin diğer bir nedeni ise Markov rejim değişim modelinin bağımlı değişkeninin içerisinde bulunduğu farklı rejimlerde bağımsız değişkeninin bağımlı değişken üzerindeki etkilerinin tespit edilmesine imkan vermesidir (Hamilton, 1989 ve Hamilton, 2005). Bu çalışmada bağımlı değişkene ait verilerin daralma ve genişleme dönemi olmak üzere iki rejimli bir özellik taşıdığı kabul edilmektedir.

5. Bulgular

Çalışmada üçüz açık hipotezinin geçerliliğinin sınanması noktasında Markov rejim değişim analiz yöntemi tercih edilmiştir. Söz konusu analizin gerçekleştirilmesi için ise 2006:1-2020:3 çeyreklik dönem arasını kapsayan tasarruf açığı/GSYİH*, bütçe açığı/GSYİH ve cari işlemler dengesi/GSYİH değişkenlerine ait TCMB Elektronik Veri Dağıtım Sisteminden elde edilen veriler kullanılmıştır. Census X-12 yöntemi ile mevsimsellik etkisinden arındırılan verilere ilişkin tanımlayıcı istatistik bilgileri Tablo 2’de sunulmuştur.

Tablo 2: Tanımlayıcı İstatistik Bilgiler
(Zaman Serisi: 2006:1-2020:3, Gözlem Sayısı: 59)

İstatistikler	Tasarruf Açığı/GSYİH (TA)	Bütçe Açığı/GSYİH (BA)	Cari İşlemler Dengesi/GSYİH (CA)
Ortalama	-0.019	-0.020	-0.044
Medyan	-0.025	-0.017	-0.048
Maksimum	0.032	-0.005	0.022
Minimum	-0.052	-0.079	-0.098
Standart Sapma	0.019	0.016	0.025
Çarpıklık	0.845	-1.368	0.588
Basıklık	3.047	5.328	3.558
Normal Dağılım	7.039 (0.029)*	31.756 (0.000)*	4.172 (0.124)*

Not: * Olasılık değerini göstermektedir.

Markov rejim değişim analizi yönteminin uygulanabilmesi için değişkenlere ait serilerin birim kök içermemesi gerekmektedir. Bu nedenle Tablo 3’de yer alan değişkenlere ait seriler için Lee

* Tasarruf açığı/GSYİH serisinin elde edilmesi için bkz. İpek ve Kızılgöl, (2016: 428).

ve Strazicich (2003) birim kök testi uygulanmış ve BA dışındaki değişkenlerin birinci fark seviyesinde birim kök içermediği tespit edilmiştir. Bu sonuçlara göre, değişkenlerin birim kök içermediği seviyeler kullanılarak gerçekleştirilen Markov rejim değişim modeli analiz sonuçları ise Tablo 4’de gösterilmiştir.

Tablo 3: Lee-Strazicich Birim Kök Testi Sonuçları

Değişkenler	Düzyer Seviyesi		Birinci Fark Seviyesi	
	t-istatistik Değerleri	Kırılma Tarihleri	t-istatistik Değerleri	Kırılma Tarihleri
TA	-5.894 (-6.288)* [7]**	2011:4 2015:4	-8.412 (-5.917)* [1]**	2009:1 2017:3
BA	-6.348 (-6.175)* [7]**	2009:1 2015:1	-	-
CA	-5.784 (-5.917)* [2]**	2010:1 2018:4	-6.705 (-5.917)* [8]**	2010:4 2017:3

Not: * Kritik değeri, ** uygun gecikme uzunluklarını göstermektedir.

Tablo 4: Markov Rejim Değişim Modeli Tahmin Sonuçları

Değişkenler	Daralma Rejimi		Genişleme Rejimi	
	Katsayılar	Standart Hatalar	Katsayılar	Standart Hatalar
Sabit Terim	-0.0080	0.0072	-0.0031	0.0024
BA	0.0613	0.1747	-0.4833*	0.1070
TA	0.3287*	0.1550*	0.4209*	0.1369
Tanımlayıcı Testler				
LR (Olabilirlik Oranı) Doğrusallık Testi: 16.404 (0.0058)				
Davies Testi Olasılık Değeri: 0.0048				
Otokorelasyon Testi: 8.5922 (0.7373)				
Değişen Varyans Testi: 4.3913 (0.0415)				
Normallik Testi: 6.1136 (0.0470)				

Not: 1) * ifadesi ilgili katsayının % 5 önem düzeyinde istatistiksel açıdan anlamlı olduğunu ve parantez içindeki değerleri ise test istatistiklerinin olasılık değerlerini göstermektedir. 2) Modelde % 1 önem düzeyinde değişen varyans ve otokorelasyon bulunmamakta ve hata terimleri normal dağılıma uygunluk göstermektedir.

Tablo 4’deki sonuçlar %5 önem düzeyinde değerlendirildiğinde, CA değişkeni genişleme döneminde iken BA değişkeninde bir birimlik değişme CA değişkenini -0.4833 birim, TA değişkeninde bir birimlik değişme ise CA değişkenini 0.4209 birim, CA değişkeni daralma döneminde iken TA değişkeninde bir birimlik değişme CA değişkenini 0.3287 birim değiştirmektedir. Tablo 4’de belirlenen daralma ve genişleme dönemlerine ilişkin geçiş olasılıkları matrisi ise Tablo 5’de gösterilmiştir.

Tablo 5: Geçiş Olasılıkları Matrisi ve Dönem Özellikleri

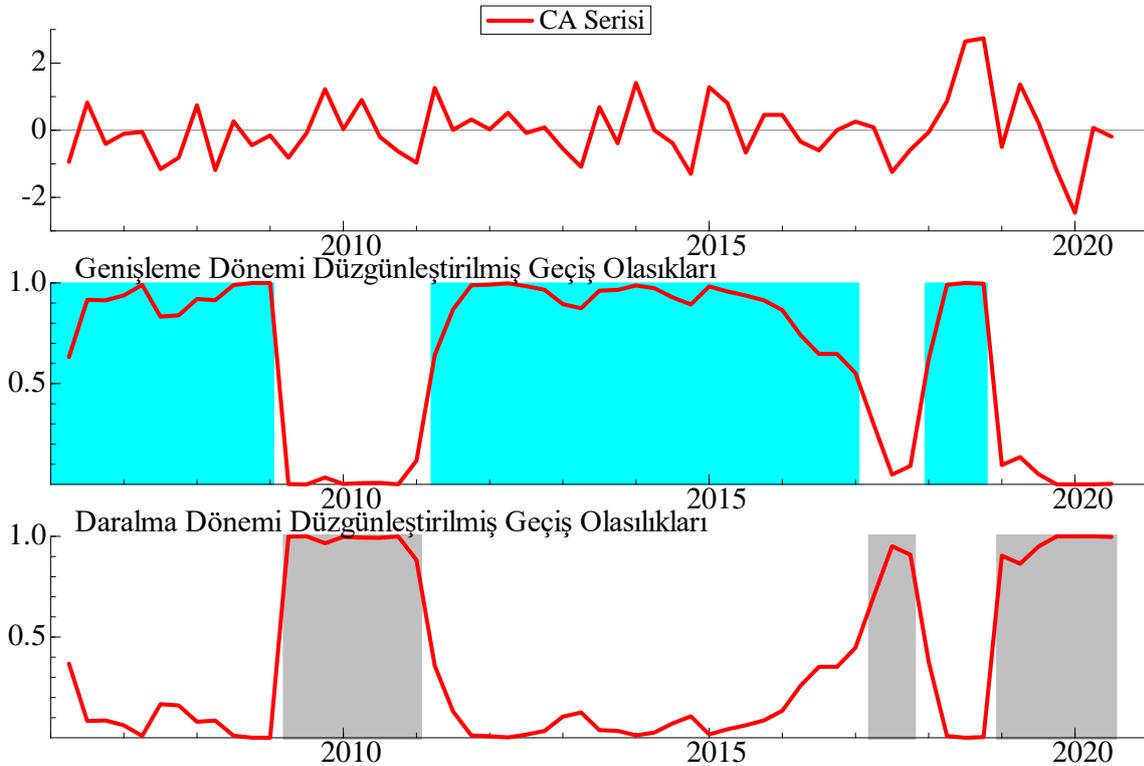
Geçiş Olasılıkları Matrisi		
Dönemler	Daralma Dönemi	Genişleme Dönemi
Daralma Dönemi	0.83648	0.16352
Genişleme Dönemi	0.10739	0.89261
Dönemlerin Özellikleri		
Dönemler	Gözlem Sayısı	Ortalama Süre (Çeyrek Dönem)
Daralma Dönemi	18	6
Genişleme Dönemi	40	13.33

Tablo 5’deki sonuçlar yorumlandığında;

- CA değişkeni daralma döneminde iken tekrar daralma dönemine girme olasılığı %83,648;
- CA değişkeni daralma döneminde iken tekrar genişleme dönemine geçme olasılığı %16,352;
- CA değişkeni genişleme döneminde iken tekrar daralma dönemine girme olasılığı %10,739;
- CA değişkeni genişleme döneminde iken tekrar genişleme dönemine girme olasılığı ise %89,261’dir.

Markov rejim değişim analizi sonucu tespit edilen düzgünleştirilmiş geçiş olasılıkları ise Şekil 1’de gösterilmiştir.

Şekil 1: Daralma ve Genişleme Dönemi Geçiş Olasılıkları



Şekil 1’deki grafik değerlendirildiğinde ise Markov rejim değişim modelinin CA değişkeni ait zaman serisi ile uyumlu bir şekilde düzgünleştirilmiş geçiş olasılıklarını belirlediği tespit edilmektedir.

6. Sonuç ve Tartışma

İktisadi literatür ikiz açık hipotezini farklı yöntem ve çalışmalar kapsamında ele alınmış olmasına rağmen üçüz açık hipotezi görece olarak kısıtlı sayıda çalışmada araştırılmıştır. Bu çalışmada ise cari açık, bütçe açığı ve tasarruf yatırım açığı arasındaki ilişki Markov rejim değişim modeli kapsamında incelenmiştir. Buna göre, cari açığın daraldığı ve genişlediği dönemlerde tasarruf açığının cari açığı % 5 önem düzeyinde istatistiksel açıdan anlamlı bir şekilde pozitif yönde etkilediği, buna karşılık bütçe açığının cari açığı, cari açığın genişlediği dönemlerde %5 önem düzeyinde istatistiksel açıdan anlamlı bir şekilde negatif yönde etkilediği, cari açığın daraldığı dönemlerde ise %5 önem düzeyinde istatistiksel açıdan anlamlı olmamakla birlikte pozitif yönde etkilediği sonuçlarına ulaşılmıştır. Bütçe açıklarının cari açığı negatif yönde etkilemesi ise Milesi-Ferretti ve Razin’in 1996 yılındaki çalışmalarında belirttiği üzere, ikiz açık hipotezi kapsamında, özellikle kamu borçlarının artması sonucu ortaya çıkan mali baskınlığın bütçe açığı ve cari açık arasındaki ilişkiyi zayıflatması ile açıklanmaktadır. Bu yaklaşıma göre, genişletici maliye politikaları ve mali baskınlık altında, faiz oranlarındaki artış ekonomik aktarım mekanizmaları kapsamında tüketim ve yatırımları düşürerek sürdürülebilir cari açık değişkenini olumlu olarak etkileyebilmektedir (Ö.İ.K. 2014). Bu kapsamda incelenen dönemde Türkiye’de söz konusu makroekonomik değişkenlerden özellikle bütçe açığı ve cari açık arasındaki ilişkide mali baskınlık, uygulanacak politikalarda göz önüne alınmalıdır. Literatürde Türkiye özelinin incelendiği, ikiz ve üçüz açık hipotezinin ele alındığı çalışmaların sonuçlarının kamu borçları kapsamında ortaya çıkan mali baskınlık altında yeniden değerlendirilmesi önerilebilir.

Dışsal ve mali kırılganlık değişkenleri arasında yer alan ve ekonomik kırılganlığı arttıran faktörler olan bütçe açıkları, cari açık ve tasarruf açığı arasındaki ilişki yabancı yatırıma ihtiyaç duyan Türkiye için ayrıca önem arz etmektedir. Bu kapsamda kırılgan beşli arasında cari açık rakamlarındaki artış nedeni ile ayrıksı bir durumu olan Türkiye’de bütçe açıkları ve kamu borçları nedeni ile artan mali baskınlığın cari açık üzerindeki etkisi ayrıca dikkate değerdir. Mali baskınlık para politikasında olduğu gibi diğer makroekonomik politikalar üzerinde de planlanan etkinin azalmasına ya da yön değiştirmesine neden olabilmektedir. Bu durum kamu açıklarının ve buna paralel olarak kamu borçlanma politikalarının mali disiplin altında ele alınmasını gündeme getirmektedir.

Cari açık üzerinde etkili olan mali baskınlığın giderilmesinde, genişletici maliye politikası uygulamalarının yeniden ele alınması ve bütçe disiplini kapsamında değerlendirilmesi gerekmektedir. 2010 yılından sonra genellikle artış yönlü seyir izleyen bütçe açığı paralelinde mali disiplinin bozulması, mali baskınlığı arttırmaktadır. Bu kapsamda öncelikli olarak artan kamu harcamalarının, makroekonomik hedeflerle uyumu araştırılmalı, etkin, verimli ve hesap verilebilir bir harcama programı kapsamında bütçe disiplini sağlanmaya çalışılmalıdır. Kamunun artan borç yükümlülüğü ve buna bağlı olarak faiz giderilerindeki artış ise bütçe açığını etkileyen bir diğer önemli husustur. Bu kapsamda hem sürdürülebilir borçlanma hem de bütçe dengesi açısından birincil bütçe fazlası hedefleri yeniden gözden geçirilmelidir.



Aytaç, D. & Saraç, T. B. (2021). Türkiye’de üçüz açık hipotezinin geçerliliği. *Fiscaeconomia*, 5(2), 505-521. doi: 10.25295/fsecon.871698

Kaynakça

- Altunöz, U. (2018), “Cari Açık, Bütçe Açığı ve Yatırım-Tasarruf Açığı Bağlamında Türkiye’nin Üçüz Açık Analizi”, *Maliye Dergisi*, 175, 115-139.
- Akbaş, Y. E, Lebe, F. & Zeren, F. (2014), “Testing the Validity of the Triplet Deficit Hypothesis for Turkey: Asymmetric Causality Analysis”, *Journal of Business and Economics*, 7(14), 137-154.
- Akbaş, Y. E. & Lebe, F. (2016), “Current Account Deficit, Budget Deficit and Saving Gap: Is the Twin or Triplet Deficit Hypothesis Valid in G7 Countries”, *Prague Economic Papers*, 25 (3), 271-286.
- Akıncı, M. & Yılmaz, Ö. (2013), “Türkiye Ekonomisinde Üçüz Açık Hipotezinin Geçerliliği: Sınır Testi Yaklaşımı”, *IMKB Dergisi*, 13(50), 1-28.
- Bachman, D. (1992), “Why Is the U.S. Current Account Deficit so Large? Evidence from Vector Autoregressions” *Southern Economic Journal*, 59(2), 232-240.
- Balan, F. (2016), “BRIC ve MINT Ekonomilerinde Üçüz Açık Hipotezinin Ampirik Analizi”, *Journal of Life Economics*, 3(1), 57-70.
- Baldacci, E, McHugh, J. & Petrova, I. (2011), Measuring Fiscal Vulnerability and Fiscal Stress: A Proposed Set of Indicators. International Monetary Fund Working Paper, 94, 1-20.
- Barro, R. J. (1989). “The Ricardian Approach to Budget Deficits” *Journal of Economic Perspective*, 3(2), 37-54.
- Barro, R. J. (1990), *Macroeconomic Policy*, Harvard University Press, US.
- Bayramoğlu, A. T. & Öztürk, Z. (2018), “Assessing the Twin and Triple Deficit Hypotheses in Developing Economies: A Panel Causality Analysis”. In *Global Approaches in Financial Economics, Banking and Finance*, Springer, Cham, 209-225.
- Bolat, S., Değirmen, S. & Şengönül, A. (2014), “Does Triple Deficits Have (UN) Stable Causality For The EU Members? Evidence From Bootstrap- Corrected Causality Tests”, *Procedia Economics and Finance*, 16, 603-612.
- Brixi, P. H., Shatalov, S. & Zlaoui, L. (2000), Managing Fiscal Risk in Bulgaria. The World Bank. 1-45.
- Chowdhury, K. & Saleh, A. S. (2007), Testing the Keynesian Proposition of Twin Deficits in the Presence of Trade Liberalisation: Evidence from Sri Lanka, Department of Economics, University of Wollongong.
- Frenkel R. & Rapetti, M. (2012), “Exchange Rate Regimes in Latin America: Lessons from History”, *Journal of Iberian and Latin American Economic History*, 30(1), 157-188.
- Hamilton, J. D. (1989), “A New Approach to The Economic Analysis of Nonstationary Time Series and The Business Cycle”, *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 57(2), 357-384.
- Hamilton, J. D. (2005), “Regime-Switching Models”, Unpublished Working Paper, University of California, San Diego, 1-15.



Aytaç, D. & Saraç, T. B. (2021). Türkiye’de üçüz açık hipotezinin geçerliliği. *Fiscaeconomia*, 5(2), 505-521. doi: 10.25295/fsecon.871698

- İpek, E. & Kızılgöl, Ö. A. (2016), “Türkiye Ekonomisinde Üçüz Açık”, *Ege Akademik Bakış*, 16 (3), 425-442.
- Karanfil, M. & Kılıç, C. (2015), “Türkiye Ekonomisinde Üçüz Açık Hipotezinin Geçerliliği: Zaman Serisi Analizi”, *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 11(24),1-20.
- Khan, M. A. & Saeed, S. (2012), “Twin Deficit and Saving Investment Nexus in Pakistan: Evidence from Feldstei-Horioka Puzzle”, *Journal of Economic Cooperation and Development*, 33(3), 1-36.
- Kuijs, Louis (2006), How Will China’s Saving-Investment Balance Evolve?, *World Bank China Research Paper*, No: 5, 1-32.
- Lane, P. (2009). “The Global Crisis and Capital Flows to Emerging Markets”, In: Macroeconomic Stability and Financial Regulation: Key Issues for the G20, Ed. By Mathias Dewatripont, Xavier Freixas, and Richard Portes, London: CEPR.
- Lee, J. & Strazicich, M. C. (2003). Minimum Lagrange Multiplier Unit Root Test with Two Structural Breaks. *The Review of Economics and Statistics*, 85 (4), 1082-1089.
- Lipsey, R., Courant, P. & Ragan, C. (1999), *Economics*, Addison Wesley Longman Press, USA.
- Magoti,E., Salyung, M. & Sende, B. N. (2020), “Triple Deficit Hypothesis: A Panel ARDL and DumitrescuHurlin Panel Causality forEast African Countries”, *African Journal of Economic Review*, 8(1),144-161.
- Milesi-Ferretti, G. M. & Razin A. (1996), “Current Account Sustainability”, Princeton Studies in International Finance, No. 81.
- Mucuk, M. & Karaçor, Z. (2010). “İkiz Açıklar Hipotezinin Türkiye Ekonomisi Açısından Değerlendirilmesi”, (Editörler: Turan Subaşat ve Hakan Yetkiner), Küresel Kriz Çerçevesinde Türkiye’nin Cari Açık Sorunsalı, Efil Yayınevi, Ankara, s 96-121.
- Muller, H. (2017). “Fragility In The Data, The LSE-Oxford Commission on State Fragility”, *Growth and Development Perspectives*, 3(2), 37-54.
- Özel İhtisas Komisyon Raporu, (2014), Türkiye’de Cari İşlemler Açığı, Yayın No: KB: 2907 - T.C. Kalkınma Bakanlığı ÖİK: 746, Ankara.
- Samırkaş, M. C. & Samırkaş, M. (2015), “Türkiye’de Üçüz Açık Hipotezinin Geçerliliği Üzerine Ampirik Bir Çalışma”, *Aksaray Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*. 7(3), 23-32.
- Saraç, Ş. (2019), “Üçüz Açık Hipotezinin Geçerliliğine İlişkin Panel Veri Analizi”, *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 15(1), 77-93.
- Stanley, M. (2013), Global EM Investor Fragile Five, <http://graphics8.nytimes.com/packages/pdf/business/MorganStanleyFragileFive.pdf>
- Szokolczai, G. (2006), “The Triple Deficit of Hungary”, *Hungarian Statistical Review*, 10, 40-62.
- Sürekcı, D. (2011), “Türkiye’de Üçüz Açıklar Olgusunun Analizi: Dinamik Bir Yaklaşım”, *Yönetim ve Ekonomi*, 18(1), 51-69.



Aytaç, D. & Saraç, T. B. (2021). Türkiye’de üçüz açık hipotezinin geçerliliği. *Fiscaeconomia*, 5(2), 505-521. doi: 10.25295/fsecon.871698

Şen, H. & Kaya, A. (2018), Are the Twin or Triple Deficits Hypotheses Applicable to Post-Communist Countries?, BOFIT Discussion Papers, No. 3/2016.

Şen, A., Şentürk, M., Sancar, C. & Akbaş, Y. E. (2014), “Empirical Findings on Triplet Deficits Hypothesis: The Case of Turkey”, *Journal of Economic Cooperation and Development*, 35, 1 (2014), 81-102.

Tang, T. C. (2014), “Fiscal Deficit, Trade Deficit, and Financial Account Deficit: Triple Deficits Hypothesis with the U.S. Experience,” Monash Economics Working Papers from Monash University, Department of Economics, No. 06–14, 13.

T.C. Kalkınma Bakanlığı Özel İhtisas Komisyon Raporu, (2014), Türkiye’de Cari İşlemler Açığı, Yayın No: KB: 2907 - ÖİK: 746, Ankara.

Tunca, Z. & Tunalı, Ç. B. (2006), “Ödemeler Dengesinde Parasal Yaklaşım”, *İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Mecmuası*, 56(1), 1-12.

Tülümce, S. Y. (2013), “Türkiye’de Üçüz Açığın Ampirik Analizi (1984 2010)”, *Maliye Dergisi*, 165, 97-114.

Yelmer, A. (2013). İkiz Açıklar Hipotezinin Türkiye Verileriyle Test Edilmesi,(Basılmamış Yüksek Lisans Tezi), Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.

<https://data.worldbank.org/indicator/BN.CAB.XOKA.GD.ZS?locations=TR>

<https://www.sbb.gov.tr/temel-ekonomik-gostergeler/#1594716589132-d3a64e97-2238>

Etik Beyanı: Bu çalışmanın tüm hazırlanma süreçlerinde etik kurallara uyulduğunu yazarlar beyan eder. Aksi bir durumun tespiti halinde Fiscaeconomia Dergisinin hiçbir sorumluluğu olmayıp, tüm sorumluluk çalışmanın yazarlarına aittir.

Yazar Katkıları (Eğer makalenin birden fazla yazarı varsa doldurulacaktır): Doç. Dr. Deniz AYTAÇ, çalışmada Giriş, Sonuç, Kuramsal Çerçeve ve Ampirik Literatür bölümlerinde ve veri toplama aşamalarında katkı sağlamıştır. Prof. Dr. Taha Bahadır SARAÇ çalışmada Giriş, Veri Seti, Ekonometrik Metodoloji ve Bulgular bölümlerinde ve veri toplama ile analiz aşamalarında katkı sağlamıştır. 1. yazarın katkı oranı: %50, 2. yazarın katkı oranı: %50.

Çıkar Beyanı: Yazarlar arasında çıkar çatışması yoktur.

Ethics Statement: The authors declare that ethical rules are followed in all preparation processes of this study. In case of detection of a contrary situation, Fiscaeconomia has no responsibility and all responsibility belongs to the authors of the study.

Author Contributions: Deniz AYTAÇ contributed to the study in Introduction, Conclusion, Theoretical Framework and Empirical Literature sections and data collection stages. Taha Bahadır SARAÇ contributed to the study in the Introduction, Data Set, Econometric Methodology and Results sections, in the data collection and analysis stages. 1st author's contribution rate: 50%, 2nd author's contribution rate: 50%.

Conflict of Interest: There is no conflict of interest between the authors.



Aytaç, D. & Saraç, T. B. (2021). Türkiye’de üçüz açık hipotezinin geçerliliği. *Fiscaeconomia*, 5(2), 505-521. doi: 10.25295/fsecon.871698

The Validity of Triplet Deficit in Turkey

Deniz AYTAÇ, Taha Bahadır SARAÇ

Expanded Abstract

Budget deficits, which increased as a reflection of macroeconomic policies implemented until the 1980s, have been associated with the current account deficit since the mid-1980s and have been addressed within the scope of the twin deficit hypothesis. In the following period, the triplet deficit hypothesis assumptions were formed on the basis of the twin deficit hypothesis. The twin deficit hypothesis, which forms the basis of the triplet deficit hypothesis, has been studied within the context of the traditional, Ricardian equivalence and Monetarist approach. In the Traditional approach, within the scope of Keynesian theory and Mundel-Fleming method, the direct relationship between budget deficits and current account deficit is based on the positive effect of the increase in public expenditures on national income. Accordingly, the increase in national income causes household consumption preferences to shift towards imported goods and the increase in imports against exports causes the current account balance to have a deficit (Mucuk and Karaçor, 2010: 99-100). The Feldstein chain, on the other hand, emphasizes an indirect causality in explaining the relationship between budget deficit and current account deficit within the scope of the "traditional method" (Şen, Kaya, 2018: 10). In the Feldstein chain approach, the relationship between budget deficits and current account deficit is explained by the freedom of capital movements and interest rates. Increasing borrowing due to budget deficits causes an increase in interest rates and increasing interest rates increase capital inflows to the country. With the increase in the amount of capital entering the country, the demand for the national currency increases (Yelmer, 2013: 73). Depending on the increase in demand, while the national currency gains value, imports increase, exports decrease and current account balance deteriorates.

Unlike traditional approaches, the Ricardian equivalence hypothesis is based on the assumption that there is no relationship between budget deficits and current account deficit. In the Ricardian equivalence hypothesis developed by Barro, it is claimed that financing budget deficits by tax or borrowing will not create any wealth effect in the economy, and the results are equivalent (Barro, 1990: 216-217). According to the Ricardian equivalence hypothesis; rational individuals will not change their consumption due to the tax cut, which is the cause of budget deficits, and will use all of their increased income for savings (Barro, 1989, pp. 38-39). Thus, under the assumption of rational individual, in the Ricardian equivalence hypothesis, it is accepted that budget deficits will not have an effect on the current account deficit.

Unlike the Ricardian equivalence hypothesis, the Monetarist approach accepts that there is a relationship between budget deficits and current account deficit, but states that this relation is an indirect relationship dependent on monetary balance. An increase in the money supply when the money demand is constant increases the amount of money and expenditures in the market, and the increase in expenditures increases imports against exports and causes a current account deficit (Tunca and Tunali, 2007: 4).

Foreign capital investment decisions are made by taking into account indicators such as economic growth, budget deficit, current account deficit, sustainable borrowing, exchange



Aytaç, D. & Saraç, T. B. (2021). Türkiye’de üçüz açık hipotezinin geçerliliği. *Fiscaeconomia*, 5(2), 505-521. doi: 10.25295/fsecon.871698

rate and price stability, and the fragile structure of the economy may negatively affect foreign capital investment decisions (Lane, 2009: 27-28). Among the factors that increase economic vulnerability are budget deficits, current account deficit and insufficiencies in domestic savings, which are closely related to the budget and current account deficit. These factors are closely related to the concepts of financial fragility and external fragility, which are indicators of fragility. External fragility was associated directly with the current account deficit in the studies of Frenkel and Rapetti (2012), while fiscal fragility was associated with the budget deficit and public debt stock in Brixi et al. (2000) and Baldacci et al. (2011). As can be seen, these variables, which are among the basic indicators of economic fragility, are also the basic parameters of the triple deficit hypothesis. In this context, testing the assumptions of the triple deficit hypothesis in economics will provide an idea about economic fragility.

One of the parameters that differentiates Turkey is the current account deficit, which has increased at a high rate over the years. When the lack of savings, which is a constant economic need of Turkey, is added to the recent increase in current account deficit and budget deficits, it becomes economically inevitable for Turkey to determine the relationship between the variables in question. The relationship between these variables is one of the issues that need to be addressed, especially in terms of guiding future economic policies and generating solutions. Although the economic literature has discussed the twin deficit hypothesis within the scope of different methods and studies, the triplet deficit hypothesis has been investigated in a relatively limited number of studies. In this study, the relationship between current account deficit, budget deficit and savings investment deficit is analyzed by Markov regime change model. Accordingly, in periods when the current account deficit contracted and expanded, the savings deficit had a statistically significant positive effect on the current account deficit at the 5% significance level, whereas the budget deficit had a statistically significant negative impact at the 5% significance level in the periods when the current account deficit widened, In the periods when the current account deficit narrowed, it was concluded that it was not statistically significant at the 5% significance level, but positively affected. The negative impact of budget deficits on the current account deficit, on the other hand, is explained by the fact that the fiscal dominance, which arises as a result of the increase in public debt, weakened the relationship between the budget deficit and the current account deficit, as stated in the studies of Milesi-Ferretti and Razin in 1996, within the scope of the twin deficit hypothesis. According to this approach, under expansionary fiscal policies and fiscal dominance, the increase in interest rates can positively affect the sustainable current account deficit variable by reducing consumption and investments within the scope of economic transmission mechanisms (Ö.İ.K., 2014). In this context, it said in Turkey in this period of macroeconomic variables in particular the relationship between the budget deficit and current account deficit in fiscal dominance, should be taken into account in policies. In the literature examining the Turkey special, twins and triplets deficit hypothesis of the results of the studies discussed it would be advisable to re-evaluation under fiscal dominance forth in the public debt.

External and financial fragility among the variables which are factors that increase the budget deficit and economic fragility, the relationship between the current account deficit and the savings deficit is of great importance for Turkey also needs foreign investment. In this context, the impact on the growing current account deficit, fiscal dominance with a fragile situation



Aytaç, D. & Saraç, T. B. (2021). Türkiye’de üçüz açık hipotezinin geçerliliği.
Fiscaoconomia, 5(2), 505-521. doi: 10.25295/fsecon.871698

between five distinct due to the increase in current account deficit, which is why the budget deficit and public debt figures in Turkey are also noteworthy. As in monetary policy, fiscal dominance may cause a decrease or change in direction of the planned impact on other macroeconomic policies. This situation brings to the agenda that public deficits and correspondingly public borrowing policies should be handled under fiscal discipline.

Dış Ticaret Yoğunluk Analizi: Türkiye ve Seçilmiş Ülkeler Analizi

Foreign Trade Intensity Analysis: The Analysis of Turkey and Selected Countries

Havanur ERGÜN TATAR¹

Öz

Ticaret, ekonomik büyümeye yön vermesi açısından büyük önem taşımaktadır. Küreselleşmenin arttığı dünyada, ülkelerin kendi sınırlarının ötesine geçmesi zorunluluk haline gelmiştir. Bu noktada, ticaret yoğunluğunun analizi önemli kavram haline gelmiştir. Çalışmada, 2010-2019 dönemi için ticaret yoğunluğu endeksi, ihracat ve ithalat yoğunluğu endeksleri hesaplanmıştır. Ticaret yoğunluğunu analiz etmek için, Türkiye'nin Pakistan, Mısır, Fas, Ürdün ve Tunus ile dış ticareti incelenmiştir. Endeks hesaplamaları sonucunda, Türkiye ile en yoğun ihracat ve ithalat ilişkisi olan ülkenin, Mısır olduğu tespit edilmiştir. Bununla birlikte Mısır, Fas, Ürdün ve Tunus da ihracat yoğunluğu endeks değerinin yüksek olduğu tespit edilmiştir. Pakistan da ise, ihracat açısından beklenenden daha az ticaret akışının olduğu tespit edilmiştir.

Jel Kodları: F1, F13, F14

Anahtar Kelimeler: Türkiye, Ticaret Yoğunluğu, İhracat Yoğunluğu Endeksi, İthalat Yoğunluğu Endeksi.

Abstract

Trade is of great importance in terms of driving economic growth. In the world where globalization is increasing, it has become a necessity for countries to go beyond their own borders. At this point, analysis of trade intensity has become an important concept. Trade, export and import intensity indices are calculated for the period 2010-2019 in the study. To analyze the trade intensity, Turkey's foreign trade with Pakistan, Egypt, Morocco, Jordan and Tunisia is examined. As a result of the index calculations, Egypt has been determined to have the most intense export and import relations with Turkey. However, it has been determined that the export intensity index value is high in Egypt, Morocco, Jordan and Tunisia. In Pakistan, it has been determined that there is less trade flow than expected in terms of exports.

Jel Codes: F1, F13, F14

Keywords: Turkey, Trade Intensity, Export Intensity Index, Import Density Index.

¹ Dr.Öğr.Üyesi, Bartın Üniversitesi, havanuregun@gmail.com, 0000-0002-4284-9083.



1. Giriş

Ticaret ülke ekonomilerinin temel itici güçlerinden birisidir. Dünyanın farklı noktalarındaki ülkeler çeşitli nedenler ve faktörlerle ticaret yapmaktadır. Bazı ülkeler rekabet avantajı nedeniyle, bazıları ise iç pazar taleplerini karşılamak için ticaret yapmaktadır. Bu noktada ticaret ülkelere iş yapma ve ekonomik büyümelerini artırma fırsatları sunmaktadır. Bu nedenle, pazar potansiyelini önceden belirleyebilen ülkeler önemli avantaja sahip olmaktadır (Mazlan ve diğ., 2018:586).

Büyüme isteyen ülkelerin dış pazardan ve yabancı yatırım akışlarından yararlanmak için küresel ekonomiye daha fazla entegre olması gerekmektedir. Bununla beraber, ihracatın teşvik edilmesi ticaret politikasının bir parçası olmakla birlikte ithalatı finanse etmenin bir aracı olarak görülmektedir.

Küreselleşmenin gittikçe artmasıyla birlikte ülkelerin ortak kültürel ve tarihsel değerlere sahip olması ticari işbirliğinin artmasına sebep olmuştur. Bu durum, ülkeler arasında ikili ticaret ilişkilerinin artmasına neden olmuştur. Özellikle 2000 yılı sonrasında Türkiye'nin dış ticari ilişkilerinin ortak değer ve geleneksel bağlarının bulunduğu ülkelerle yoğunlaştığı görülmektedir. Bu noktada, çalışmanın literatüre önemli katkı sağlaması beklenmektedir. Çünkü bu çalışmada, dış ticarete etki eden temel faktörlerin kapsamı araştırılmıştır. Nüfus yoğunluğunun müslüman olması, tüketim alışkanlıklarının benzer olması gibi hususlar söz konusu faktörler arasında değerlendirilebilir. Ayrıca, literatürde yer alan çalışmalarda ülke grubunun (Pakistan, Mısır, Fas, Ürdün ve Tunus) yeterince ele alınmamasından dolayı, bu çalışmada nüfusunun çoğunluğu müslüman olan seçilmiş ülkeler incelenmiştir. Literatürde bu ülke grubuyla yer alan çalışmaların büyük bölümünde endüstri-içi ticaret yoğunluğunun analiz edildiği görülmektedir. Çalışmanın yönteminde literatürdeki çalışmalarla benzer olarak ihracat ve ithalat yoğunluk endeksleri hesaplanmıştır. Ancak karşılaştırmalı analiz yapılabilmesi adına, her ülke için ticaret yoğunluğu endeksi de hesaplanmıştır.

Ticari yoğunluğun ele alındığı çalışmada, Türkiye'nin Pakistan, Mısır, Fas, Ürdün ve Tunus ile dış ticareti analiz edilmiştir. Çalışmada 2010-2019 dönemine ilişkin veriler kullanılmıştır. Ticaret yoğunluğu endeksi, ihracat ve ithalat yoğunluğu endeksleri hesaplanmıştır. Analizlerden önce ülkelere dair ihracat ve ithalat değerleri incelenmiştir. Literatürde yer alan çalışmalardan bahsedildikten sonra, yöntem ve veriye dair bilgi verilmiştir. Çalışmanın analiz kısmında ticaret yoğunluğu endeksi, ihracat ve ithalat yoğunluğu endeksleri sonuçlarına yer verilmiştir. Analiz sonucuna göre, Türkiye ile en yoğun ihracat ve ithalat ilişkisi içinde olduğu ülkenin Mısır olduğu tespit edilmiştir. Buna karşın, Türkiye ile Pakistan arasındaki ticaret akışının beklenenden daha az olduğu tespit edilmiştir.

2. Ticaret Yoğunluğu Teorik Çerçeve

Ticaretin bölgesel ve uluslararası ekonomik büyümenin motoru olarak rolü, özellikle ihracatı teşvik eden bir politika izleyen ülkelerde daha fazladır. Ticaretin akışının artması gayri safi yurtiçi hasıla seviyesinde önemli ölçüde artışa neden olmaktadır. Bu nedenle, birçok çalışmada dış ticaret düzeyini ve ardından ekonomik açıklığı iyileştirmenin olumlu rolü vurgulanmıştır (Sahib ve Kari, 2012:223).



Ergün Tatar, H. (2021). Dış ticaret yoğunluk analizi: Türkiye ve seçilmiş ülkeler analizi. *Fiscaoeconomia*, 5(2), 522-537. doi: 10.25295/fsecon.875832

Brown (1949) ve Kunimoto (1977) tarafından önerilen ticaret yoğunluğu endeksi uluslararası ticaretin belirleyicilerini iki kategoriye ayırmaktadır. Bunlar ülkelerin toplam ithalat ve ihracat düzeylerini etkileyen faktörler ve coğrafi dağılımını etkileyen faktörlerdir.

Ticaret yoğunluğu endekslerinin hesaplanması ülke ticaretinin coğrafi dağılımını tanımlamak ve ülkeler arasındaki ikili ticaret bağlarının gücünü analiz etmek için kullanılmaktadır (Edmonds ve Li, 2010:3). İki ülke arasındaki ticaretin değerinin dünya ticaretindeki göreceli önemlerine bağlı olarak bekleneni aşmış olduğunu belirlemek için bu endeks kullanılmaktadır (Maryam ve diğ., 2018). Benzer şekilde ticaret yoğunluğu bir bölgenin belirli bir hedefe dünyanın ortalamasından daha fazla ihracat yapıp yapmadığını (yüzde olarak) ifade etmektedir.

Yamazawa (1970)'a göre, yüksek ticaret yoğunluğu ticaret ortakları arasındaki karşılaştırmalı üstünlükte güçlü tamamlayıcılığı ifade etmektedir. Yani ticaret yoğunluğu karşılaştırmalı üstünlüğün tamamlayıcılık derecesini göstermektedir. Ayrıca ticareti belirleyen faktörleri belirlememize imkan tanımaktadır. Ticari yoğunluğu ölçen endeksler korumacılık, nakliye maliyeti ve dış pazar hakkında eksik bilgi gibi çeşitli faktörler ile açıklanan ikili ticaret akışının gücünü göstermektedir (Kojima, 1964).

3. Nüfusunun Yoğunluğu Müslüman Olan Seçilmiş Ülkelerin Türkiye'nin Dış Ticaretindeki Yeri

İslam ülkelerinde ticaretin artması, ticari ve ekonomik ilişkilerin geliştirilmesi uzun yıllardır önemli konular arasında yer almaktadır. Özellikle, rekabet ortamının arttığı ve daralan dünya pazarlarında dış ticaretin gelişmesi ülkeler arasındaki işbirliğine bağlıdır. Tüm çabalara rağmen, ülkeler arasındaki işbirliğinin hala istenilen seviyede olmadığı görülmektedir (Ersun ve Arslan, 2010:173).

İslam ülkelerinin sahip oldukları potansiyele karşılık, dünya ticaretindeki payları oldukça düşüktür. Örneğin, 2016 yılında ABD dünya hasılatının %25'ini sağlarken İslam İşbirliği Teşkilatı üyesi 57 ülke dünya hasılatının %8.8'ini sağlamaktadır. Az Gelişmiş İslam ülkelerinde ağırlıklı sektör tarımdır. Kişi başına düşen milli gelirleri ise düşüktür. Petrol ihraç eden İslam ülkelerinin ise milli geliri daha yüksektir. Kısmen sanayileşmiş İslam ülkelerinde ise ağırlıklı sektör, tarımdan sanayi ve hizmetlere kaymaktadır (Akın, 2017:61-62).

Tablo 1'de Türkiye ve Pakistan arasında gerçekleşen ticarete dair ihracat ve ithalat rakamları gösterilmektedir. Buna göre, yıllar itibarıyla Pakistan'a yapılan ihracat artarken ithalatın azaldığı görülmektedir. Buna bağlı olarak 2016 yılı sonrasında Türkiye'nin net ihracat değeri pozitif hale gelmiştir. 2019 yılında, Türkiye'nin Pakistan'a ihracatı 550 milyon dolarken ithalatı 306 milyon dolara gerilemiştir.

Tablo 1: Türkiye'nin Pakistan'a İhracat ve İthalatı (Milyon Dolar)

Yıllar	İhracat	İthalat	Net İhracat
2010	248.147.057	749.931.328	-501.784.271
2011	213.672.264	873.131.416	-659.459.152
2012	276.127.205	555.012.121	-278.884.916
2013	285.900.656	436.651.423	-150.750.767
2014	259.317.265	435.545.822	-176.228.557
2015	289.154.579	310.543.495	-21.388.916
2016	346.896.045	263.354.035	83.542.010
2017	352.166.256	323.116.599	290.49.657
2018	462.196.809	330.701.756	131.495.053
2019	550.163.058	306.264.700	243.898.358

Kaynak: UNCOMTRADE sitesinden ulaşılan veriler, çalışmanın yazarı tarafından hesaplanmıştır.

Tablo 2'de, Türkiye ve Mısır arasında gerçekleşen ihracat ve ithalat değerleri gösterilmektedir. Buna göre 2010-2019 yılları arasında ihracat değerlerinin ithalat değerlerinden fazla olduğu görülmektedir. 2017 yılında ithalat değerinin en yüksek rakama ulaşmasıyla, net ihracat değeri 363 milyon dolara gerilemiştir. Ancak 2019 yılına gelindiğinde, ihracat değerinin 3.5 milyar dolara yükselmesiyle birlikte net ihracatın 1.6 milyar dolara yükseldiği görülmektedir.

Tablo 2: Türkiye'nin Mısır'a İhracat ve İthalatı (Milyon Dolar)

Yıllar	İhracat	İthalat	Net İhracat
2010	2.250.576.879	926.476.321	1.324.100.558
2011	2.759.311.302	1.382.216.480	1.377.094.822
2012	3.679.194.873	1.342.050.598	2.337.144.275
2013	3.200.362.079	1.628.868.451	1.571.493.628
2014	3.297.538.386	1.434.472.432	1.863.065.954
2015	3.124.967.526	1.215.905.094	1.909.062.432
2016	2.732.926.423	1.443.397.200	1.289.529.223
2017	2.360.734.145	1.997.503.294	363.230.851
2018	3.055.558.123	2.190.936.574	864.621.549
2019	3.508.812.771	1.903.804.826	1.605.007.945

Kaynak: UNCOMTRADE sitesinden ulaşılan veriler, çalışmanın yazarı tarafından hesaplanmıştır.

Tablo 3'de, Türkiye ve Fas arasında gerçekleşen ihracat ve ithalat değerleri gösterilmektedir. Buna göre, yıllar itibariyle Türkiye'nin Fas'a yaptığı ithalat değerinin ihracattan daha fazla olduğu görülmektedir. Özellikle 2019 yılında Fas'tan yapılan ithalat değeri 2.6 milyar dolara en yüksek seviyeye ulaşmıştır.

Tablo 3: Türkiye'nin Fas'a İhracat ve İthalatı (Milyon Dolar)

Yıllar	İhracat	İthalat	Net İhracat
2010	342.271.202	762.977.296	-420.706.094
2011	346.978.657	1.168.590.470	-821.611.813
2012	338.016.075	1.136.434.358	-798.418.283
2013	416.399.634	1.387.303.185	-970.903.551
2014	547.332.120	1.651.925.330	-1.104.593.210
2015	682.133.261	1.620.712.714	-938.579.453
2016	758.201.661	1.849.357.694	-1.091.156.033
2017	709.086.517	1.983.024.084	-1.273.937.567
2018	591.579.494	2.294.760.723	-1.703.181.229
2019	638.608.384	2.664.772.087	-2.026.163.703

Kaynak: UNCOMTRADE sitesinden ulaşılan veriler, çalışmanın yazarı tarafından hesaplanmıştır.

Tablo 4'de, Türkiye ve Ürdün arasında gerçekleşen ihracat ve ithalat değerleri gösterilmektedir. Buna göre, en yüksek ihracat değeri 2014 yılında 907 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir. Buna bağlı olarak net ihracat değeri 780 milyon dolarla 2014 yılında en yüksek seviyeye ulaşmıştır. Türkiye'nin Ürdün'den yaptığı ithalatın 2015 yılına kadar arttığı ancak bu tarihten sonra azaldığı görülmektedir.

Tablo 4: Türkiye'nin Ürdün'e İhracat ve İthalatı (Milyon Dolar)

Yıllar	İhracat	İthalat	Net İhracat
2010	571.333.516	42.449.934	528.883.582
2011	506.838.552	66.480.014	440.358.538
2012	770.981.838	95.995.890	674.985.948
2013	744.193.474	70.573.483	673.619.991
2014	907.021.366	126.068.377	780.952.989
2015	834.760.332	127.918.597	706.841.735
2016	710.799.230	102.258.706	608.540.524
2017	682.476.619	112.643.915	569.832.704
2018	861.164.660	97.847.829	763.316.831
2019	667.326.221	48.962.924	618.363.297

Kaynak: UNCOMTRADE sitesinden ulaşılan veriler, çalışmanın yazarı tarafından hesaplanmıştır.

Tablo 5'de, Türkiye ve Tunus arasında gerçekleşen ihracat ve ithalat değerleri gösterilmektedir. Buna göre, yıllar itibariyle Türkiye'nin Tunus'a yaptığı ithalat değerinin ihracattan daha fazla olduğu görülmektedir. İhracat değerinin en yüksek olduğu yıl 2014 iken, ithalat değerinin en yüksek olduğu yıl 2013'dür.

Tablo 5: Türkiye'nin Tunus'a İhracat ve İthalatı (Milyon Dolar)

Yıllar	İhracat	İthalat	Net İhracat
2010	713.631.595	280.720.125	432.911.470
2011	802.302.122	249.790.094	552.512.028
2012	796.738.054	195.623.995	601.114.059
2013	892.157.014	289.267.995	602.889.019
2014	915.041.333	196.697.088	718.344.245
2015	819.093.730	144.077.031	675.016.699
2016	910.613.275	214.382.825	696.230.450
2017	912.702.766	206.465.898	706.236.868
2018	904.826.637	182.079.799	722.746.838
2019	886.740.981	190.113.163	696.627.818

Kaynak: UNCOMTRADE sitesinden ulaşılan veriler, çalışmanın yazarı tarafından hesaplanmıştır.

4. Literatür

Ticaret yoğunluğunun tespit edilmesine yönelik literatürde yer alan çeşitli çalışmalar bulunmaktadır. Söz konusu çalışmalar farklı ülke ve zaman aralığını kapsamaktadır. Literatürde yer alan ticaret yoğunluğunu tespit etmeye çalışan çalışmalardan bazıları şu şekildedir:

Kim (2009) çalışmasında, imalat sektöründe Kore ile başlıca ticaret yapan ülkeler arasındaki ticaret yoğunluğu analiz edilmiştir. Çalışmada 1993-2014 dönemi ele alınmıştır. Çalışma neticesinde, Kore'nin ABD ile ticaret yoğunluğunun 1993'te 2.87'den 2004'te 2.39'a düştüğü sonucuna ulaşılmıştır.

Chandran (2010) çalışmasında, Hindistan ve ASEAN ülkeleri arasındaki ticari tamamlayıcı ve benzerlikleri incelemiştir. 1990-2007 döneminin incelendiği çalışmada, ihracat ve ithalat yoğunluğu endeks hesaplamaları yapılmıştır. Endeks hesaplamaları neticesinde, ihracat yoğunluk endeksinin ithalat yoğunluk endeksinden daha yüksek olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Edmonds ve Li (2010), Çin'in ikili ticaret yoğunluğunu analiz etmişlerdir. Çalışmanın ele alındığı zaman aralığı 1988-2005'dir. Hesaplama sonucunda Çin'in Doğu ve Güneydoğu Asya'daki (ESA) ülkelerle çok yoğun, Avrupa (AB) ve ABD-Kanada (USC) ülkeleriyle düşük seviyede ticaret yaptığını göstermektedir.

Vahalik (2014) çalışmasında Avrupa Birliği, Çin ve ASEAN için bölgesel ikili ticaret analizi yapmıştır. Analizlerde bölgesel ticaret yoğunluğu ve ticaret tamamlayıcılık endeksleri kullanılmıştır. Araştırma neticesinde, Güneydoğu Asya'da, Çin'in ticari hakimiyetinin arttığı sonucuna ulaşılmıştır.

Anand ve Garg (2016) çalışmalarında, Hindistan ve Birleşik Arap Emirlikleri (BAE) arasındaki ikili ticareti analiz etmişlerdir. 1991-2014 dönemi verilerin ele alındığı çalışmada Ticaret Yoğunluk Endeksi hesaplanmıştır. Endeks hesaplaması neticesinde her iki ülkenin de yüksek ticari işbirliğine sahip olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Shakur ve Tsang (2017) çalışmalarında Yeni Zelanda ile başlıca ticaret ortakları arasındaki ticareti incelemişlerdir. 2000-2015 döneminin ele alındığı çalışmada, ticaret yoğunluğu endeksi (TII) ve karşılaştırmalı üstünlük (RCA) endeksleri hesaplanmıştır. Analizler neticesinde, Yeni Zelanda'nın daha büyük ülkelerle daha fazla ticaret yapma eğiliminde olduğu sonucuna ulaşılmıştır.



Ergün Tatar, H. (2021). Dış ticaret yoğunluk analizi: Türkiye ve seçilmiş ülkeler analizi. *Fiscaeconomia*, 5(2), 522-537. doi: 10.25295/fsecon.875832

Şimşek ve diğ. (2017) çalışmalarında, Türkiye-Rusya Federasyonu ikili ticaret ilişkilerinin analizini yapmışlardır. 1996-2014 dönemin ele alındığı çalışmada ticaret yoğunluğu endeksi (TII), Trade complementarity indices (TCIs), karşılaştırmalı üstünlük endeksi (RCA) ve Bilateral Revealed Comparative Advantage Index (BRCA) hesaplanmıştır. Çalışma neticesinde, Rusya ile Türkiye için güçlü bir ithalat ilişkisinin olduğu ve ihracat yoğunluğunun beklenenden fazla olduğu sonucuna varılmıştır.

Maryam ve diğ. (2018) çalışmalarında BRICS ülkeleri ve AB arasındaki ticaretin yoğunluğunu incelemek için, 2001-2015 dönemi için ticaret yoğunluk endeksini (TII) kullanmıştır. Ticaret yoğunluğu bulguları BRICS üyeleri arasında büyük ikili ticaret akışları olduğunu göstermiştir. Ayrıca Rusya'nın AB'nin ana ticaret ortağı olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Wei ve Tian (2018) çalışmalarında, Çin'e dair ticari tamamlayıcı ve benzerlikleri incelemişlerdir. Çalışmada İhracat Benzerlik Endeksi (ESI), Ticaret Yoğunluk Endeksi (TII), Sektör İçi Ticaret Endeksi (G-L Endeksi) ve Karşılaştırmalı Avantaj Endeksleri (RCA) hesaplanmıştır. Endeks hesaplamaları neticesinde, Çin ve Gine'nin ticari rekabet gücünün zayıf olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Kumar (2018) çalışmasında, Hindistan ve ABD arasındaki ikili ticaret ilişkisini incelemiştir. 2006-2016 döneminin ele alındığı çalışmada, ticaret yoğunluğu endeksi hesaplanmıştır. Çalışma neticesinde, Hindistan'ın ABD ile ticari ilişkilerini güçlendirdiği ve her iki ülke için de gelecekte daha büyük bir potansiyelin olduğu sonucuna varılmıştır.

Wani (2018) çalışmasında, Karşılaştırmalı Avantaj (RCA) ve Ticaret Yoğunluk Endeksi (TII) kullanarak Afganistan ve Hindistan arasındaki ticaret uyumluluğu incelemiştir. 2008-2015 döneminin ele alındığı çalışma neticesinde, Hindistan'ın güçlü ihracat yapısı nedeniyle mevcut ihracat pazarında lider konumda olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Sadhna (2020) çalışmasında, Hindistan'ın Japonya ile ticaretinin potansiyeli ve beklentilerini araştırmıştır. Çalışmada, ticaret yoğunluğu endeksi (TII) ve karşılaştırmalı üstünlük endeksi (RCA) hesaplanmıştır. 2001-2018 dönemini kapsayan çalışma neticesinde, ticaret yoğunluğu endeksinin değerinin 1'in altında olduğu hesaplanmıştır.

5. Ticaret Yoğunluğu Analizi

5.1. Yöntem ve Veri

Çalışmada, 2010-2019 dönemine ilişkin veriler United Nations Comtrade veri tabanından alınmıştır. Endeks hesaplamaları Pakistan, Mısır, Fas, Ürdün ve Tunus için yapılmıştır. Ticaret yoğunluğunu analiz etmek için üç farklı endeks hesaplaması yapılmıştır. İlk olarak tüm ülkeler için ticaret yoğunluğu endeksi hesaplandıktan sonra, ihracat ve ithalat yoğunluğu endeksleri de hesaplanmıştır. Endeks sonuçları kıyaslamalı olarak incelenmiştir.

$$TII = \frac{\frac{x_{ij}}{x_{it}}}{\frac{x_{wj}}{x_{wt}}} \quad (1)$$

x_{ij} = i ülkesinin j ülkesine ihracatı

x_{it} = i ülkesinin toplam ihracatı

x_{wj} = j ülkesinin dünyaya toplam ihracatı

X_{wt} = toplam dünya ihracatı

Endeks değerinin 1'den büyük olması, söz konusu ülkenin dünya ticaretindeki sahip olduğu payına kıyasla ticaret ortağıyla daha fazla ihracat yaptığını ifade etmektedir. Endeks değerinin 1'den küçük olması, söz konusu ülkenin dünya ticaretindeki sahip olduğu payına kıyasla ticaret ortağıyla daha az ihracat yaptığını ifade etmektedir.

$$EII = \frac{X_{ab}/X_a}{(M_b - M_{ba})/(M_w - M_a)} \quad (2)$$

X_{ab} = a ülkesinin b ülkesine yaptığı ihracat

X_a = a ülkesine ait toplam ihracat,

M_b = b ülkesine ait toplam ithalat,

M_{ba} = b ülkesinin a ülkesinden yaptığı ithalatı,

M_w = Dünya toplam ithalatı,

M_a = a ülkesine ait toplam ithalat

Endeks değerinin 1'den büyük olması, a ülkesi ve b ülkesi arasında yoğun bir ihracat ilişkisini ifade etmektedir. Tersine endeks değerinin 1'den küçük olması, a ülkesi ve b ülkesi arasında yoğun bir ihracat ilişkisinin olmadığını ifade etmektedir.

$$MII = \frac{M_{ab}/M_a}{(X_b - X_{ba})/(X_w - X_a)} \quad (3)$$

M_{ab} = a ülkesinin b ülkesinden ithalatı

M_a = a ülkesinin toplam ithalatı,

X_b = b ülkesinin toplam ihracatı,

X_{ba} = b ülkesinin a ülkesine ihracatı,

X_w = Dünya toplam ihracatı,

X_a = a ülkesinin toplam ihracatı

Endeks değerinin 1'den büyük olması, a ülkesi ve b ülkesi arasında yoğun bir ithalat ilişkisini ifade etmektedir. Tersine endeks değerinin 1'den küçük olması, a ülkesi ve b ülkesi arasında yoğun bir ithalat ilişkisinin olmadığını ifade etmektedir.

5.2. Ticaret Yoğunluk Endeksi, İhracat Yoğunluğu Endeksi ve İthalat Yoğunluğu Endeksi Hesaplamaları

Çalışmada, nüfusunun çoğunluğu Müslüman olan seçilmiş ülkeler için üç farklı endeks hesaplanmıştır. Tüm ülkeler için ticaret yoğunluğu, ihracat yoğunluğu ve ithalat yoğunluğu endeksleri hesaplanmıştır. Endekslerin hesaplanması sonucu elde edilen bulgulara bu başlık altında yer verilmiştir.

Tablo 6'da Türkiye'nin seçilmiş ülkeler ile ticaret yoğunluk endeks değerleri gösterilmektedir. Buna göre Türkiye'nin ticaret ortağıyla daha fazla ihracat yaptığı ülkeler, Mısır, Fas, Ürdün ve Tunus'tur. Diğer ülkelere kıyasla, Türkiye'nin Pakistan ile daha az ihracat yaptığı görülmektedir. Söz konusu ülkelerde en yüksek endeks değeri 16.17 ile Mısır'la gerçekleşmiştir. Mısır'dan sonra Türkiye'nin en fazla ihracat yaptığı ülke Ürdün'dür. Ürdün'de, en yüksek endeks değeri 2014 yılında 12.77 olarak gerçekleşmiştir. Türkiye'nin Fas ile ticaret yoğunluğu endeks değeri 4.64 ile 8.07 arasında gerçekleşmiştir. Yıllar itibarıyla Fas ile dünya ticaretindeki sahip olduğu payına kıyasla, daha fazla ihracat yaptığı görülmektedir. Benzer şekilde, Türkiye'nin Tunus ile

ticaret yoğunluğunun tüm yıllarda 1'in üstünde olduğu hesaplanmıştır. Endeks değerinin en düşük olduğu yıl 2010 iken, en yüksek olduğu yıl 2016'dır.

Tablo 6: Ticaret Yoğunluğu Endeks Değerleri

Yıllar	Pakistan	Mısır	Fas	Ürdün	Tunus
2010	1.53	11.28	4.64	10.74	5.74
2011	1.13	11.66	5.68	8.50	6.00
2012	1.32	14.75	5.59	11.54	5.52
2013	1.40	13.71	6.69	11.58	6.45
2014	1.24	14.52	6.97	12.77	6.44
2015	1.48	16.17	6.77	12.05	6.58
2016	1.87	13.18	7.12	10.49	7.43
2017	1.78	9.87	7.15	10.10	7.11
2018	2.22	11.75	7.68	12.60	6.61
2019	2.34	11.55	8.07	8.09	5.98

Not: Hesaplamalar yazar tarafından yapılmıştır.

Tablo 7'de Türkiye'nin seçilmiş ülkeler ile ihracat yoğunluk endeks değerleri gösterilmektedir. Buna göre, Türkiye'nin seçilen ülkeler arasında en yoğun ihracat yaptığı ülkeler Mısır, Tunus ve Ürdün'dür. Bu ülkelere Türkiye'nin yoğun ihracat yaptığı söylenilebilir. Söz konusu ülkelerde, en yüksek endeks değeri 6.50 ile Mısır'la gerçekleşmiştir. İhracat yoğunluğu endeks değerinin en düşük olduğu ülke Pakistan'dır. Bu durum, Pakistan ile beklenenden daha az ticaret akışının olduğunu ifade etmektedir. Diğer bir deyişle yoğun bir ihracat ilişkisi içinde olmadığını göstermektedir. Türkiye'nin Fas ile ihracat yoğunluğu endeksinin yıllar itibariyle iniş-çıkış gösterse de, genel olarak tüm yıllarda 1'in üstünde olduğu söylenilebilir. Ürdün'le ihracat yoğunluğunun en fazla olduğu yıl 2010 iken, Tunus'la ihracat yoğunluğunun en fazla olduğu yıl 2016'dır.

Tablo 7: İhracat Yoğunluğu Endeks Değerleri

Yıllar	Pakistan	Mısır	Fas	Ürdün	Tunus
2010	0.88	5.79	2.37	5.13	4.35
2011	0.66	6.12	2.83	3.80	4.59
2012	0.75	6.50	2.73	4.60	3.94
2013	0.80	6.03	3.29	4.34	4.59
2014	0.64	5.60	3.67	4.84	4.46
2015	0.75	4.95	4.10	4.76	4.72
2016	0.82	4.46	4.05	4.22	5.37
2017	0.69	4.03	4.25	3.83	5.11
2018	0.88	4.37	4.60	5.00	4.73
2019	1.13	4.71	4.88	3.65	4.34

Not: Hesaplamalar yazar tarafından yapılmıştır.

Tablo 8'de Türkiye'nin seçilmiş ülkeler ile ithalat yoğunluk endeks değerleri gösterilmektedir. Buna göre, Türkiye'nin seçilen ülkeler arasında en yoğun ithalat yaptığı ülkenin Mısır olduğu görülmektedir. Türkiye'nin Mısır ile ithalat yoğunluğu endeksinin en yüksek olduğu değerin 6.75 ile 2018 yılında olduğu görülmektedir. Pakistan'ın ithalat yoğunluğu endeksinin 1'in üzerinde gerçekleştiği görülmektedir. 2010 yılında itibaren ithalat yoğunluğunun azaldığı görülmektedir. Fas'ta tüm yıllarda endeks değerinin 1'in üzerinde olduğu görülmektedir.

Ürdün’de ithalat yoğunluğu endeks değeri 2010 yılında 0.22 iken, yıllar itibariyle çok yüksek artış gözlenmemiştir. Son olarak Tunus’ta 2012, 2014 ve 2015 yılları hariç diğer yıllarda endeks değerinin 1’in üzerinde olduğu görülmektedir.

Tablo 8: İthalat Yoğunluğu Endeks Değerleri

Yıllar	Pakistan	Mısır	Fas	Ürdün	Tunus
2010	2.90	2.94	1.83	0.22	1.39
2011	2.64	3.41	1.46	0.27	1.05
2012	1.73	3.63	1.54	0.35	0.87
2013	1.30	4.44	1.96	0.24	1.27
2014	1.36	4.31	2.09	0.43	0.90
2015	1.11	4.59	2.55	0.49	0.80
2016	1.02	5.28	3.27	0.42	1.26
2017	1.10	6.00	2.73	0.41	1.08
2018	1.20	6.75	2.11	0.41	1.00
2019	1.12	5.66	2.13	0.22	1.10

Not: Hesaplamalar yazar tarafından yapılmıştır.

Teknolojinin zamanla gelişmesi ticaretin de yapısında değişikliklere neden olmuştur. Bu noktada, ürünün üretilme ve pazarlama süreçlerinin farklı ülkelerde gerçekleşmesi ihracat yapısını da değiştirmiştir. Geleneksel ticaretten farklı olan bu yaklaşıma Küresel değer zinciri denilmektedir. Bu kavramın ortaya çıkmasıyla birlikte ülkeler daha fazla ikili ticaret anlaşması imzalar hale gelmiştir. Ülkelerde tüketim alışkanlıklarının benzermesi, ortak tarihi ve kültürel değerlere sahip olma, lojistik ve taşımadaki avantajlar sayesinde ticaret daha avantajlı hale gelmiştir (Demir, 2020:1-2).

Çalışmanın sayısal sonuçları yorumlandığında, geleneksel ticaretten farklı olan ortak benzerliklerin ticaret yoğunluğu üzerinde etkili olduğu görülmektedir. Ülkeler arasındaki ticareti arz üzerinden açıklayan mukayeseli üstünlük, mutlak üstünlük ve faktör donatım teorisinden farklı olarak bu çalışmada ortak değerlerin dış ticaret üzerindeki etkinliği araştırılmıştır (Atik, 2006: 35). İhracat ve ithalat yoğunluğu endekslerine göre, Türkiye’nin Pakistan hariç diğer ülkelerde daha fazla dış ticaret kazancı elde ettiği görülmektedir. Uluslararası ticaret bağlamında, Türkiye’nin söz konusu ülke pazarlarında ihracat yoğunluğunu elde ettiği görülmektedir. Türkiye’nin diğer ülkelere kıyasla Mısır’la ihracatı daha fazla tercih ettiği, diğer bir deyişle daha fazla yoğunlaştığı görülmektedir. Genel olarak, Türkiye’nin ikili ticaretten daha fazla kazanç sağladığı görülmektedir.

5. Sonuç

Dış ticaret, ülkeler için ekonomik büyüme açısından son derece önemli bir olgudur. Türkiye farklı bölge grupları ve ülkeleri ile ticaret gücünü arttırarak, büyümesine önemli ölçüde katkı sağlamıştır. Bu ülke gruplarından en önemlisi de nüfusunun çoğunluğu Müslüman olan ülkelerdir. Türkiye ile yoğun bağlarının bulunmasından dolayı, söz konusu ülkelerin Türkiye’nin dış ticaretindeki potansiyeli oldukça yüksektir.

Bu çalışmada, Türkiye ve nüfusunun çoğunluğu Müslüman olan seçilmiş ülkeler arasındaki dış ticaretin yapısı ve yoğunluğu analiz edilmiştir. Bunun için, 2010-2019 dönemine ait ihracat ve ithalat değerlerinden yola çıkılarak farklı üç endeks hesaplanmıştır. Tüm ülkeler için ticaret yoğunluğu, ihracat yoğunluğu ve ithalat yoğunluğu endeksleri hesaplanmıştır. Hesaplamaları



Ergün Tatar, H. (2021). Dış ticaret yoğunluk analizi: Türkiye ve seçilmiş ülkeler analizi. *Fiscaoeconomia*, 5(2), 522-537. doi: 10.25295/fsecon.875832

sonucunda, Türkiye ve nüfusunun çoğunluğu Müslüman olan seçilmiş ülkeler arasında, ticaretin yoğun şekilde gerçekleştiği tespit edilmiştir. Türkiye ile en yoğun ihracat ve ithalat ilişkisi içinde olduğu ülkenin Mısır olduğu tespit edilmiştir. Benzer şekilde Fas ile de yoğun ihracat ve ithalat ilişkisi içinde olduğu tespit edilmiştir. Buna karşın Ürdün ve Tunus ile daha fazla ihracat ilişkisi içinde olduğu görülmüştür. Mısır, Fas, Ürdün ve Tunus da ihracat yoğunluğu endeks değerinin, ithalat yoğunluğu endeks değerinden yüksek olduğu tespit edilmiştir. Türkiye-Pakistan ilişkisinde ithalat yoğunluğunun fazla olduğu tespit edilmiştir. Türkiye ile Pakistan arasında ihracat yönünden, beklenenden daha az bir ikili ticaret akışı olduğu ulaşılan bir diğer sonuçtur.

Çalışmada incelenen ülkelerinin sosyo-ekonomik durumları göz önüne alındığında, yüksek ticaret kapasitesine sahip oldukları görülmektedir. Bu noktada, ülkelerin demografik avantajlarını ekonomiye yansıtması üretim ve yatırımların artmasına neden olmaktadır. Bu sayede dış ticarete artış meydana gelecektir. Ürün çeşitliliğinin artması ve üretim yapısının ülkelerin avantajları doğrultusunda yeniden geliştirilmesi ülkelerin kendi aralarındaki ticarete de olumlu katkı sağlayacaktır. Bu durum ise dolaylı olarak ülkelerin arasındaki gelir eşitsizliğinin azalmasını teşvik edecektir.

Üretim sürecinin yeniden dizayn edilmesine olanak tanıyan teşvik politikaları öncelikli hale gelmelidir. Bunun yanı sıra, ülkeler arasındaki dış ticaretin daha etkin bir şekilde işlemesi için ticarete engel faktörler ortadan kaldırılmalıdır.

Sonuç olarak, çalışmada ticaret yoğunluğunun fazla olduğu ülkeler tespit edilse de, incelenen tüm ülkeler göz önüne alındığında ticaretin henüz istenilen kadar yoğun olmadığı görülmektedir. Ekonomik, siyasi ve ticari ilişkilerin daha fazla arttırılması ikili ticareti daha kazançlı hale getirecektir.

Kaynakça

- Akın, F. (2017). "Türkiye ve Seçilmiş İslam Ülkelerinin Makroekonomik Göstergelerinin Karşılaştırılması". *Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 19(4), 60-73.
- Atik, H. (2006). "Tercihlerde Benzerlik Teorisi: Türkiye Ve Bazı Komşu Ülkelerin Dış Ticareti Üzerine Bir Analiz". *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 61(02), 33-43.
- Anand, A., & Garg, K. (2016). "A Study of India's Trade Intensity with United Arab Emirates: An Overview". *International Journal of Electrical, Electronics and Computers, Kanpur*, 1(1), 22-28.
- Brown, A.J (1949). *Applied Economics: Aspects of World Economy in War and Peace*. London: George Allen and Unwin, London.
- Chandran, S. (2010). "Trade Complementarity and Similarity between India and ASEAN Countries in the Context of the RTA". MPRA Paper No. 29279.
- Demir, M.A. (2020). "Türkiye İle Seçilmiş Orta Doğu Ülkeleri Arasındaki Ticaret Yoğunluğunun Analizi". *Nazilli İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 1(1), 1-14.



Ergün Tatar, H. (2021). Dış ticaret yoğunluk analizi: Türkiye ve seçilmiş ülkeler analizi. *Fiscaeconomia*, 5(2), 522-537. doi: 10.25295/fsecon.875832

- Edmonds, C., & Li, Y. (2010). "A New Perspective on China Trade Growth: Application of A New Index of Bilateral Trade Intensity". *Honolulu: University of Hawaii at Manoa, Department of Economics, Working Papers*, 201025.
- Ersun, N., & Arslan, K. (2010). "İslam Ülkeleri Arasındaki Ticaretin Geliştirilmesinde "Çok Taraflı Kliring Birliği" Projesinin Rolü ve Önemi". *Journal of Accounting & Finance*, (48), 172-190.
- Kim, S. J. (2009). Changes in Trade Intensity Between Korea and Her Major Trading Countries in the Manufacturing Sector. <http://www.waseda.jp/assoc-jsie-2007/seung-jin-kim-thesis.pdf>, [Accessed 19.12.2020].
- Kojima, K. (1964). "The pattern of international trade among advanced countries". *Hitotsuboshi Journal of Economics*, 5 (1).
- Kumar, R. (2018). "India's Foreign Trade With U.S.A.—A Study Based on Trade Intensity & Reciprocity Index". *International Journal of Research in Economics and Social Sciences*, 8(4), 116-129.
- Kunimoto, K. (1977). "Typology of Trade Intensity Indices", *Hitotsubashi Journal of Economics*, 17(2), 15-32.
- Maryam, J., Banday, U. J., & Mittal, A. (2018). "Trade Intensity and Revealed Comparative Advantage: An Analysis of Intra-BRICS Trade". *International Journal of Emerging Markets*, 13(5), 116-129.
- Mazlan, H., Hassan, A., Azman-Saini, W. N. W., Yusof, R. N. R., & Awang, K. W. (2018). "A Measure of Trade Intensity and Country Market Potential". *International Journal of Economics & Management*, 12(2), 585-605.
- Sadhna, S. M. (2020). "Potential And Prospects of India's Trade With Japan: A Quantitative Analysis", *Journal of Economic and Social Research*, 19(1), 65-72.
- Sahib, A. S. A., & Kari, F. (2012). "Analysis of Intensity of Intra-Regional Trade in GCC Countries 1998-2008". *International Journal of Trade, Economics and Finance*, 3(3), 204.
- Shakur, S., & Tsang, C. Y. (2017). New Zealand's Trade Prospects in an Uncertain Trans-Pacific Partnership (TPP) Environment: Results from Gravity Model. <https://mro.massey.ac.nz/handle/10179/13371>, [Accessed 19.12.2020].
- Şimşek, N., Şimşek, H. A., & Zhanaltay, Z. (2017). "Analysis of Bilateral Trade Relations Between Turkey and Russia Federation". *Bilig*, 83, 1-26.
- United Nations Comtrade Database, (2020). <https://comtrade.un.org/data/>, [Accessed 18.11.2020].
- Vahalik, B. (2014). "Regional Bilateral Trade Analysis of The European Union, China and ASEAN". *Procedia Economics and Finance*, 12, 709-717.
- Wani, D.N.U.H (2018). "Trade Compatibility Between Afghanistan and India: An Empirical Evaluation". *Kardan Journal of Economics and Management Sciences*, 1(1), 18-26.



Ergün Tatar, H. (2021). Dış ticaret yoğunluk analizi: Türkiye ve seçilmiş ülkeler analizi. *Fiscaoeconomia*, 5(2), 522-537. doi: 10.25295/fsecon.875832

Wei, X., & Tian, Z. (2018). An Analysis of Competitiveness and Complementarity between China and Guinea Trade under the "The Belt and Road" Initiative. In *2018 3rd International Conference on Humanities Science, Management and Education Technology (HSMET 2018)*. Atlantis Press.

Yamazawa, I. (1970). "Intensity Analysis of World Trade Flow". *Hitotsubashi Journal of Economics*, 10(2), 61-90.

Etik Beyanı: Bu çalışmanın tüm hazırlanma süreçlerinde etik kurallara uyulduğunu yazarlar beyan eder. Aksi bir durumun tespiti halinde Fiscaeconomia Dergisinin hiçbir sorumluluğu olmayıp, tüm sorumluluk çalışmanın yazarlarına aittir.

Ethics Statement: The authors declare that ethical rules are followed in all preparation processes of this study. In case of detection of a contrary situation, Fiscaeconomia has no responsibility and all responsibility belongs to the authors of the study.



Ergün Tatar, H. (2021). Dış ticaret yoğunluk analizi: Türkiye ve seçilmiş ülkeler analizi. *Fiscaeconomia*, 5(2), 522-537. doi: 10.25295/fsecon.875832

Foreign Trade Intensity Analysis: The Analysis of Turkey and Selected Countries

Havanur ERGÜN TATAR

Extended Abstract

Increasing trade in the world after globalization has become very important for the economies of the country. At this point, countries have chosen to increase their market shares and encourage their exports in order to accelerate their economic development. However, countries that want to improve their foreign trade should be integrated into more foreign economies with foreign investments.

The fact that countries have similar values brings with it that foreign trade is more intense than the rest of the world. Considering the impact of this situation, in this study, selected countries with a Muslim majority (Pakistan, Egypt, Morocco, Jordan and Tunisia) are examined for the analysis of trade intensity. In the study, Turkey's foreign trade density with selected countries with a majority Muslim population has been investigated. It has been observed in the studies in the literature that the trade intensity index is examined in various country groups and time intervals. In the study, the reason to examine Turkey's foreign trade with selected countries with a majority Muslim population is the presence of limited studies in the literature with this group of countries. Export and import data for the period 2010-2019 have been analyzed. The data used in the study are obtained from the United Nations Comtrade database.

In the study, prior to the index calculation, in order to determine the places of mentioned countries in Turkey's foreign trade, export and import values are calculated for the 2010-2019 period. Accordingly, the foreign trade numbers between Turkey and Pakistan are firstly analyzed. After the year 2016, Turkey's net export value has become positive. It has reached 83 billion dollars. Referring to Turkey-Egypt trade, it is seen that the export values are higher than the import values between the years 2010-2019. With the import value reaching the highest figure in the year 2017, the net export value declined to 363 million dollars. Referring to Turkey-Morocco trade, it is seen that the import value is higher than the export by years. Especially in the year 2019, the net export value increased to 2 billion dollars. In the Turkey-Jordan foreign trade, the highest export value stood at 907 million dollars in the year 2014. Accordingly, the net export value reached its highest level in the year 2014 with 780 million dollars. Turkey's import from Jordan is seen to increase until the year 2015 but decrease after this date. Finally, when looking at the Turkey-Tunisia's foreign trade, export value appears to be higher than the import value. The net export value, which was 432 billion dollars in the year 2010, increased to 696 million dollars in the year 2019. While the highest import value is realized in the year 2013 with 289 million dollars, the lowest import value is realized as 144 million dollars in the year 2015.

When looking at the foreign trade figures between selected countries with Muslim majority and Turkey, the following results can be achieved: Among the selected countries, Egypt is the country which most exports are made by Turkey and net exports reached the highest positive value. 2012 is the year in which exports and net export values are the highest. 2012 is the year in which exports and net export values are the highest. In this year, the export value is \$ 3.6 billion, while the net export value is \$ 2.3 billion. After Egypt, Turkey has reached the highest



Ergün Tatar, H. (2021). Dış ticaret yoğunluk analizi: Türkiye ve seçilmiş ülkeler analizi. *Fiscaeconomia*, 5(2), 522-537. doi: 10.25295/fsecon.875832

value of net exports with Jordan and Tunisia. Net export values are positive with both countries in the 2010-2019 period. 2014 is the year when Turkey's export to Jordan has the highest value. In this year, a net export value of 780 million dollars is reached. 2018 is the year when Turkey's export to Tunisia has the highest value. In this year, a net export value of 722 million dollars is reached. Referring to Turkey's foreign trade with Morocco, it is seen that net exports are negative in the 2010-2019 period. So as years, Turkey's exports are more than imports from Morocco. Especially in 2019, the import value from Morocco reached the highest level with 2.6 billion dollars. Finally, when looking at the foreign trade between Turkey and Pakistan, it is seen to reach a positive value in 2016, 2017, 2018 and 2019. Within the period analyzed, 2011 is the year in which the highest import is made. In this year, 873 million dollars of imports are made.

Index calculations are made after determining the places of selected countries with a Muslim majority in Turkey's foreign trade. For the analysis of trade intensity, trade intensity index, export and import intensity indices are calculated. The fact that the trade density and export density indexes are more than 1, means that the country exports more with its trade partner. On the other hand, the fact that the import density indices are more than 1 means that the country imports more with its trading partner. In the study, trade intensity is calculated with three different indices in order to analyze the results comparatively.

First, the trade intensity index is calculated. In these countries, Egypt has the highest index value with 16.17. The lowest index value with Egypt is determined as 9.87 in the year 2017. Turkey has made the most exports to Jordan after Egypt. In Jordan, the highest index value is 12.77 in the year 2014. The lowest index value with Jordan is determined as 8.09 in the year 2019. Turkey's trade intensity index value with Morocco takes place between 4.64 and 8:07. Similarly, Turkey's trade density with Tunisia is calculated to be above 1 in all the years. While the year 2010 has the lowest index value; the year 2016 has the highest value.

Second, the export intensity index value has been calculated. Accordingly, Turkey's most exporting country has been identified as Egypt. This result obtained, also overlaps with the trade intensity index. Pakistan has been determined to be the country with the lowest export intensity index value. This situation implies that there is less trade flow than expected with Pakistan. In other words, it shows that it is not in an intense export relationship. While the index value is 0.88 in the year 2010 in Pakistan, it is calculated as 1.13 in the year 2019. While the index value is below 1 before the year 2019, it is determined that it is above 1 in the year 2019 for the first time. While the index value is 4.35 in the year 2010 in Tunisia, it is determined as 4.34 in the year 2019. Although the index values increases and decreases in the period between the years 2010 and 2019, it is seen that there is no sharp increases and decreases. Turkey's export intensity of Tunisia and Jordan has been found to be more than Morocco. It has been determined that the highest export intensity index value is realized in the year 2019 with 4.88.

Finally, the import density index value is calculated. Accordingly, it has been determined that Pakistan's import intensity index is realized above 1. The index value, which is 2.90 in the year 2010, is determined as 1.02 in the year 2016. It is seen that the index value decreases in the period of 2010-2016. Although it rises again in the year 2016, it decreases to 1.12 in the year 2019. Similarly, the index values are above 1 in Egypt and Morocco. While the import intensity



Ergün Tatar, H. (2021). Dış ticaret yoğunluk analizi: Türkiye ve seçilmiş ülkeler analizi.
Fiscaeconomia, 5(2), 522-537. doi: 10.25295/fsecon.875832

index value in Jordan is 0.22 in 2010, a very high increase is not observed over the years. Finally, it is seen that the index value is above 1 in Tunisia in all the years except the years 2012, 2014 and 2015.

As a result of the calculations, it has been determined that the trade is intensive between Turkey and selected countries with a Muslim population majority. Egypt has been found to be the country with most intensive export and import relations with Turkey.

Yoksullaştıran Büyüme Teorisinin Kuru Kayısı İhracatına Uygulanması: Türkiye Örneği

Application of Immiserizing Growth Theory to Dried Apricot Export: Turkey Case

İbrahim AYTEKİN¹, Emre AKSOY²

Öz

İhracat miktarlarındaki artışlar bazen dış ticaret hadlerinin bozulmasına neden olabilir. Dış ticaret hadlerindeki bu bozulma, daha sonra ihracat gelirlerinde düşüş ve refah kaybına yol açabilir. Bu durum literatürde “Yoksullaştıran Büyüme” olarak adlandırılan kuramın temelini oluşturmaktadır. Bu çalışmanın amacı, Türkiye’nin üretim ve ihracatında Dünya’da birinci sırada olduğu kuru kayısı ticaretinin, yoksullaştıran büyümeye neden olup olmadığını araştırmaktır. Bu amaçla son 50 yıllık kuru kayısı ihracatı ile kuru kayısı ihracat gelirleri yoksullaştıran büyüme hipotezi kapsamında incelenmiştir. Yöntem olarak, ARDL sınır testi ve Toda-Yamamoto nedensellik testi kullanılmıştır. ARDL sınır testi modeline göre kuru kayısı ihracatı ile kuru kayısı ihracat geliri arasında bir eşbütünlük ilişkisi bulunmuştur. Ayrıca bu sonucun uzun dönemli parametreleri de istatistiki açıdan anlamlıdır. Toda-Yamamoto nedensellik testine göre ise kuru kayısı ihracatından, kuru kayısı ihracat gelirine doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi görülmüştür. Elde edilen bulgulara göre, 1970 ile 2019 yılları arası dönemde, Türkiye’nin kuru kayısı ihracatı için yoksullaştıran büyüme teorisi ile uyumlu sonuçlar görülmüştür.

Jel Kodları: C23, E23, F20, F23, O47

Anahtar Kelimeler: İhracat, Kuru Kayısı, Türkiye, Yoksullaştıran Büyüme, ARDL

¹ Doktora Öğrencisi, Kırıkkale Üniversitesi, İktisat ABD, ibrahimaytekin63@gmail.com, ORCID No: 0000-0002-3574-1007

² Doç. Dr., Kırıkkale Üniversitesi, İktisat Bölümü, emreaksoy@kku.edu.tr, ORCID No: 0000-0003-3189-1427



Aytekin, İ. & Aksoy, E. (2021). Yoksullaştırıcı büyüme teorisinin kuru kayısı ihracatına uygulanması: Türkiye örneği. *Fiscaoeconomia*, 5(2), 538-555. 10.25295/fsecon.868640

Abstract

Increases in export quantities can sometimes cause the terms of trade to deteriorate. This deterioration in terms of trade may later lead to a decline in export revenues and loss of welfare. This situation forms the basis of the theory called "Immiserizing Growth" in the literature. The purpose of this study is to investigate whether dried apricot, that Turkey is the first in terms of production and export, leads to immiserizing growth. For this purpose, amount of dried apricot exports and dried apricot exports revenue for the last 50 years were examined within the scope of the immiserizing growth hypothesis. The study investigates this relationship by both using ARDL bound test approach and Toda-Yamamoto causality test. According to the results of ARDL bound test approach, a cointegration relationship was found between dried apricot export and dried apricot export revenue. In addition, the long run parameter estimates are statistically significant. According to the Toda-Yamamoto causality test, a unidirectional causality relationship is obtained and it runs from dried apricot export to dried apricot export revenue. Over the period between 1970 and 2019, the results suggest that immiserizing growth is not a valid hypothesis for the dried apricot export cannot in Turkey.

Jel Codes: C23, E23, F20, F23, O47

Keywords: Export, Dried Apricots, Turkey, Immiserizing Growth, ARDL, Toda-Yamamoto

1. Giriş

İhracat, ekonomik büyümenin önemli itici unsurlarından biridir. Fakat Bhagwati'nin 1958 tarihli çalışması, ihracat artışlarının bir süre büyümeyi olumlu yönde etkilerken daha sonra dış ticaret hadlerinde bozulmalara neden olarak ihracat gelirlerinde düşüşe neden olabileceğini ortaya koymuştur. Bu durum "Yoksullaştırıcı Büyüme" olarak adlandırılmıştır. Bhagwati'nin bu çalışmasında, dış ticarete tekelleşmiş güce sahip olup, ihracata dayalı büyüme politikaları uygulayan bir ülkede, bir süre sonra ticaret hadlerinde bozulmalar olabileceğini ve bu durumun bir refah kaybına neden olacağı ortaya koyulmuştur. Bu refah kaybı yoksullaştırıcı büyümeye neden olmaktadır (Bhagwati, 1958).

Bu çalışmanın amacı, Türkiye'nin Dünya üretim ve ihracatında ilk sırada olduğu kuru kayısı ihracatının yoksullaştırıcı büyüme teorisi açısından test edilmesidir. Bu bağlamda Türkiye'nin 1970-2019 yılları arasındaki kuru kayısı ihracatı ile kuru kayısı ihracat gelirleri analiz edilmiştir. Literatürde yoksullaştırıcı büyüme teorisini tarım ürünleri açısından ele alan çalışmaların çok olmadığı görülmüştür. Ayrıca bu araştırmayı literatürdeki çalışmalardan ayıran en önemli özellik, kuru kayısı ihracatını yoksullaştırıcı büyüme teorisi çerçevesinden ele alan bir başka çalışmanın olmamasıdır.

Çalışmanın ilk bölümünde Türkiye'deki kuru kayısı sektörü ve Dünya'daki yeri tanıtılmıştır. İkinci bölümde literatür taraması yer almaktadır. Üçüncü bölümde, veri setleri ve analizde kullanılan yöntem ele alınmıştır. Son bölümde ise elde edilen bulgular yorumlanmıştır.

2. Türkiye'deki Kuru Kayısı Sektörü ve Dünya'daki Yeri

Türkiye, Dünya yaş ve kuru kayısı üretiminde birinci sırada yer almaktadır. Türkiye'de 2019 yılında yaklaşık olarak 864 bin ton kayısı üretimi gerçekleştirilmiştir. 2019 yılı kayısı üretim kapasitesi göz önünde alındığında Malatya %46'lık pay ile birinci sırada yer alırken, Malatya'yı



Aytekin, İ. & Aksoy, E. (2021). Yoksullaştırıcı büyüme teorisinin kuru kayısı ihracatına uygulanması: Türkiye örneği. *Fiscaoeconomia*, 5(2), 538-555. 10.25295/fsecon.868640

%17'lik bir payla Mersin takip etmektedir. Kahramanmaraş ise %8'lik pay ile üçüncü sıradadır. Türkiye'de kayısı üretiminin yapıldığı diğer illerin üretim hacmi ise şöyledir; Elazığ %7, Iğdır %5 ve Hatay %4 şeklindedir. Üretimin yapıldığı diğer tüm illerin toplamı ise toplam üretim kapasitesinin %14'ünü oluşturmaktadır (TUİK, 2020). Bu veriler kapsamında kayısı üretiminin öncelikli olarak Malatya ili ve belirli bölgeler açısından ekonomik açıdan oldukça büyük bir öneminin olduğu anlaşılmaktadır. Malatya dışındaki illerde yapılan kayısı üretimi genel olarak sofralıktır. Malatya kayısı üretiminde önemli bir merkez olmasının yanı sıra, Türkiye'nin kuru kayısı ihracatında da önemli bir yeri vardır. Benzer durum yaş kayısı için geçerlidir. Fakat üretimin büyük bir çoğunluğu kuru kayısıya yönelik olarak yapılmaktadır. Kurutulan bu kayısının da yaklaşık olarak %90'ı ihraç edilmektedir (Karabacak ve Uzundumlu, 2020: 564).

Dünya'da toplam kuru kayısı ihracat miktarı, 2019 yılında 154 bin ton olarak gerçekleşirken, Türkiye'nin bu ihracattaki kapasitesi 100 bin tondur. Türkiye'yi 9 biner tonla Özbekistan ve Kırgızistan 2. sırada takip ederken, 8 biner tonla da Afganistan ve Tacikistan ise 3. sırada yer almaktadırlar. Diğer ülkelerin toplam ihracat miktarı ise 20 bin tondur. Bu bağlamda Türkiye Dünya kuru kayısı ihracatı sıralamasında %65'lik bir pay ile 1. sırada yer almaktadır. Türkiye'nin en çok kuru kayısı ihracatı yaptığı ülkeler; Brezilya, ABD, Fransa, Irak, İngiltere, Almanya, Çin, Ukrayna, Hollanda Rusya'dır. Brezilya yaptığı kuru kayısı ithalatının %99'unu, ABD %95'ini, Fransa %93'ünü, Almanya %92'sini, İngiltere %91'ini, Hollanda %72'sini, Çin %48'ini ve Rusya %47'sini Türkiye'den gerçekleştirmektedir (Tarım Bakanlığı, 2020: 7-12). Birleşmiş Milletler Gıda ve Tarım Örgütü (FAO) verilerinde göre Türkiye son 10 yılda ortalama 90 bin ton kuru kayısı ihraç ederken bu ihracattan ortalama 303 milyon dolar gelir elde etmiştir. Türkiye 2019 yılında 100 bin ton kuru kayısı ihraç ederek toplam 253 milyon dolar gelir elde etmiştir (FAO, 2020).

Türkiye için kayısı endüstrisi, yetiştirildiği bölgeler açısından çok önemli bir tarımsal iktisadi ürün olmasının yanı sıra ihracatta da oldukça önemli bir ürün olduğu anlaşılmaktadır. Nihayetinde Türkiye'nin Dünya kayısı sektörü ve piyasasında çok etkili bir üretici olduğu da görülmektedir.

3. Literatür İncelemesi

Konuya ilişkin literatürün zengin olduğu görülmüştür. Ayrıca çalışmaların konu ve ülkelere göre farklı sonuçlar raporladığı izlenmektedir. Bazı çalışmalar yoksullaştırıcı büyüme teorisini destekler nitelikte sonuçlar raporlarken, bazı çalışmaların bulguları aksi yöndedir ve bir grup çalışmanın sonuçları ise zayıf kanıtlar sunmuştur. Bulguların farklılık arz etmesinin temel sebepleri; ülkelerin farklı bir ekonomik yapıya sahip olmaları, ihracata konu olan mallar ile dış ticaret politikalarının farklı oluşu, analiz dönem ve yöntemlerinin farklı oluşu şeklinde düşünülebilir. Bu bağlamda literatürde ulaşılan sonuçlar detaylı olarak aşağıda yer alan Tablo 1'de verilmiştir.

Tablo 1: Çalışmaya Yönelik Literatür İnceleme Tablosu

Yazar (Yayın Yılı)	Ülke (Dönem)	Çalışma Türü (Yöntem)	Sonuç ve Bulgular
Bhagwati (1958)	Geleneksel İki Ülke (--)*	Makale (Geometrik)	Dış ticarete tekel gücüne sahip, ihracata dayalı büyüme politikaları uygulayan bir ülkede, bu tür büyümenin bir zamandan sonra ticaret hadlerinde bozulmalara neden olduğunu ve bu durumun bir refah kaybına neden olacağını açıklamıştır. İşte bu refah kaybı yoksullaştırıcı büyümeye neden olmaktadır.
Bhagwati (1969)	Genel** (--)*	Makale (Geometrik)	Dış ticaretten elde edilen azalan kazançların iktisadi büyümeden elde edilen birincil kazançlardan ağır bastığı sürece büyüme yoksullaştırıcı olacaktır.
Melvin (1969)	Sıradan İki Ülke (--)*	Makale (Geometrik)	Bu iki ülkenin ekonomisinde bir dengesizliğin olmadığı durumlarda da yoksullaştırıcı büyüme geçerli olabilmektedir.
Yeh (1988)	Genel** (--)*	Makale (İki Girdi İki Çıktılı Ticaret Modeli)	İhracat sektöründe yaşanan teknolojik gelişmelerden dolayı ortaya bir yoksullaştırıcı büyüme çıkarsa bu yoksullaştırıcı büyümenin esas nedeni ihracat sektöründe yoğun bir şekilde kullanılan faktörden kaynaklanmıştır.
Miyagiwa (1993)	Küçük Bir Ülke (--)*	Makale (Ricardo-Viner Modeli)	Sermayenin sektör, mülkiyet ve menşei özelliğine bakılmaksızın uygulanacak miktar kısıtlamaları yoksullaştırıcı büyümeyi imkansız kılmaktadır.
Alston & Martin (1995)	Büyük ve Küçük Ülke (--)	Makale (Denge Modeli)	Tarım sektöründe yaşanacak olumlu teknolojik gelişmeler üretim hacmi üzerinde olumlu bir etki yaratırken dış ticaret hadleri üzerinde bozulmalara neden olmaktadır. Bu durum yoksullaştırıcı büyümeye neden olmaktadır.
Barrett (1998)	Madagaskar (1998)	Makale (Anket)	Madagaskar’da 1998 yılında pirinç üretimi artışı yoksullaştırıcı büyümeye neden olmuştur.
Yeh (1999)	Bir A Ülkesi (--)*	Makale (Teklif Eğrisi Yaklaşımı)	İthalata yönelik yapılacak her türlü kota ve kısıtlamalar yoksullaştırıcı büyümenin asla gerçekleşmeyeceğini, fakat gümrük vergilerinin ve gönüllü ihracat kısıtlamalarının varlığında da yoksullaştırıcı büyümenin yaşanabileceği sonucuna varılmıştır.
Erk, Ateş & Direkçi (1999)	AB ve Türkiye (1980-1998)	Makale (VAR Modeli)	Belirtilen dönemde Türkiye ile Avrupa Birliği arasında yapılan dış ticarete yoksullaştırıcı büyüme teorisinin geçerli olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.



Aytekin, İ. & Aksoy, E. (2021). Yoksullaştıran büyüme teorisinin kuru kayısı ihracatına uygulanması: Türkiye örneği. *Fiscaoeconomia*, 5(2), 538-555. 10.25295/fsecon.868640

Kaplinsky & Morris (2002)	Güney Afrika 2002	Makale (Değer Zinciri Analizi)	Mobilya sektöründe görülen üretim artışlarının getirileri refaha yansımamaktadır. Bu durum böyle devam ederse Güney Afrika'da kesin olmamakla birlikte yoksullaştıran büyümenin ortaya çıkacağı sonucuna varılmıştır.
Pryor (2007)	Genel** (--)*	Makale (Geometrik)	Yoksullaştıran büyüme teorisi yirminci yüzyılda genellikle nadir görülen bir olgudur.
Ateş & Bostan (2007)	Türkiye (1989- 2004)	Makale (Johansen Eş Bütünleşme)	Analiz edilen dönemde Türkiye için çok zayıf yönlü bir yoksullaştıran büyümenin olduğu sonucuna varılmıştır.
Grimm & Günthera (2007)	Burkina Faso (1994-2003)	Makale (Anket)	Burkina Faso ciddi bir ekonomik performans sergilemesine kaşın yoksulluğun arttığı gözlemlenmiştir. Bunun temel sebebi şiddetli kuraklık ile yoksulların alım gücünde ciddi bir bozulma yaratan CFA Frangı'nın devalüe edilmesidir.
Astorga (2010)	Gelişmiş Altı Latin Amerika Ülkesi (1900-2004)	Makale (Panel Veri)	Fiziksel ve beşeri sermayenin kişi başına gelirin artışının temel belirleyicisi olduğu, fakat dış ticaret açıklığı ile kişi başına düşen gelir arasında genel olarak negatif bir korelasyon ilişkisi bulunmuştur.
Todorova (2010)	Brezilya (1980-2004)	Makale (OLS Modeli)	Yeşil kahve ihracatı Brezilya'da yoksullaştıran büyümenin tahmin edilenden daha zayıf bir şekilde yaşanmasına neden olmaktadır.
Toledo (2014)	Bolivya (1980-2008)	Makale (OLS Modeli)	Bolivya'nın birincil emtia ihracatı iktisadi büyümeyi olumlu yönde etkilerken, emtia ihracat fiyatlarında görülen dalgalanmalar ise bu büyümenin etkisini azaltmaktadır.
Sağlam & Egeli (2014)	Türkiye (2003-2013)	Makale (VAR Modeli)	Belirtilen dönemde Türkiye'de yoksullaştıran büyüme teorisi geçerli değildir. Ayrıca dış ticaret hadlerinin etki-tepki yönü büyümeye destekler yöndedir.
Sarıdoğan & Çetin (2016)	214 Ülke (1990-2015)	Makale (Panel Veri)	Turizmin ihracat gelirleri arttıkça yoksullaştıran büyüme teorisinin geçerli olduğu sonucuna varılmıştır.
Yiğit & Yiğit (2018)	Türkiye (2003-2018)	Makale (Granger Nedensellik)	Belirtilen dönemde Türkiye'de yoksullaştıran büyüme teorisinin geçerli olduğu sonucuna varılmıştır.
Konak (2019)	Türkiye (2010-2018)	Makale (ARDL Sınır Testi)	Çalışmada belirtilen dönemde Türkiye için yoksullaştıran büyüme teorisinin geçerli olduğu şeklindedir.



Aytekin, İ. & Aksoy, E. (2021). Yoksullaştırıcı büyüme teorisinin kuru kayısı ihracatına uygulanması: Türkiye örneği. *Fiscaoeconomia*, 5(2), 538-555. 10.25295/fsecon.868640

Aytekin (2020)	Türkiye (1980-2019)	Kitap Böl. (VECM)	Türkiye’de turizm gelirleri, düşük oranla olsa da yoksullaştırıcı büyümeye neden olmaktadır.
----------------	---------------------	-------------------	--

* : Çalışmada herhangi bir döneme rastlanmamıştır. ** : Çalışmada herhangi bir ülke üzerine analiz yapılmamıştır.

4. Veri Seti ve Ekonometrik Yöntem

Çalışmada Türkiye’nin kuru kayısı ihracatı ve kuru kayısı ihracat gelirinin verileri kullanılmıştır. Veri seti 1970-2019 dönemini kapsamaktadır ve yıllık frekanstadır. Türkiye bu 50 yıllık süreçte ortalama 49 bin ton kuru kayısı ihraç ederken, bu ihracattan ortalama 123 milyon dolarlık bir gelir elde etmiştir. Veriler Birleşmiş Milletler Gıda ve Tarım Örgütü (FAO) ve Türkiye İstatistik Kurumundan (TÜİK) temin edilmiştir. Analizlerde kullanılan serilerin logaritmik dönüşümleri yapılmış olup **LNKKIH**: Kuru kayısı ihracatını; **LNKKIG**: Kuru kayısı ihracat gelirini ifade etmektedir.

Ekonometrik analizin ilk aşamasında serilerin durağan olup olmadığı test edilmiştir. Bu amaçla değişkenlerin durağanlık derecelerinin test edildiği grafiksel analiz yöntemi ile ADF ve PP birim kök testleri kullanılmıştır. Elde edilen birim kök testlerinin sonuçlarına göre analizde ARDL modelinin kullanılmasına karar verilmiştir. Ardından tahmin edilen ARDL modeline birtakım tanısal sına testleri uygulanmış ve model bu testlerden başarıyla geçmiştir. Tanısal sına testlerinin ardından modele F sınır testi uygulanarak değişkenler arasında bir eşbütünlük ilişkisinin olduğu sonucuna ulaşılmıştır. ARDL modelinin son aşamasında hata düzeltme katsayısı ile kısa ve uzun dönem katsayıları tahmin edilmiştir. Analizde son olarak değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisini tespit etmek için Toda-Yamamoto nedensellik testi kullanılmıştır.

5. Ampirik Bulgular

Bu bölümde ekonometrik analizde kullanılan modellerin teorik temellerine değinilirken, analizde elde edilen bulgular ise raporlanarak yorumlanmıştır. Burada ilk önce kullanılan modelin teorik çerçevesine kısaca değinilmiş ardından modelde ulaşılan ampirik bulgular tablolar halinde raporlanmıştır.

5.1. Durağanlık Kavramı ve Birim Kök Testi

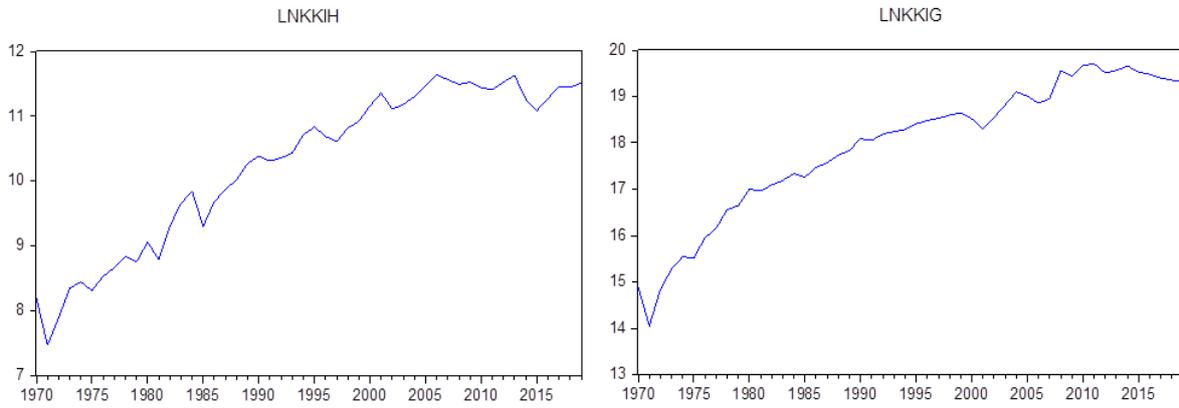
Durağanlık sına testleri, zaman serisi analizlerinde kullanılacak değişkenlerin analize uygun olup olmadığına karar verildiği ilk aşamadır. Bu yüzden zaman serisi analizlerinin en önemli aşamalarından bir tanesi durağanlık sına testleridir.

Basitçe durağanlık kavramı, bir zaman serisinin ortalaması ve varyansının zaman içinde sabit olduğu ve bu iki zaman periyodu arasındaki kovaryans değerinin yalnızca bu iki zaman periyodu arasındaki mesafeye bağlı olduğu durumunu ifade eder. Başka bir ifade ile bir zaman serisi veri setinin, ortalaması ve varyansı zaman içinde sistematik olarak değişmezse bu seri durağan kabul edilir. Eğer seriler durağan değilse iki sorun görülür. Bunlardan ilki, yapılacak analiz için bir genelleme yapmanın mümkün olmayacağı; ikincisi bu tür değişkenlerle oluşturulan regresyon modellerinin sahte veya anlamsız olacağı şeklinde sıralanabilir. Bir zaman serisinin durağanlığını incelemenin temelde üç yöntemi vardır. Bunlar grafiksel analiz yöntemi, korelogram analiz yöntemi ve birim kök analiz yöntemidir (Gujarati, 2011: 207-208).

Literatürde en çok kullanılan yöntem ise birim kök testi yöntemidir. Bu çalışmanın durağanlık sınamalarında grafiksel analiz ile birim kök testi analiz yöntemleri kullanılmıştır. Birim kök testi modelleri olarak da, The Augmented Dickey-Fuller (ADF) ve Phillips-Perron(PP) birim kök testleri kullanılmıştır. Bu bağlamda oluşturulan grafiksel analiz ile birim kök testi sonuçları aşağıda verilmiştir.

Şekil 1’de yer alan kuru kayısı ihracatı (LNKKIH) ile kuru kayısı ihracat gelirinin (LNKKIG) zaman yolu patikaları incelendiğinde her iki değişkenin de artan yönde bir trend içerdiği görülmektedir.

Şekil 1: Kuru Kayısı İhracatı İle İhracat Gelirinin Zaman Yolu Grafikleri



Şekil 1’deki değişkenler için yapılan ADF ve PP birim kök testi parametrelerinin spesifikasyonlarının deterministik bileşenleri incelenmiş ve bu iki değişkende de yer alan trendin olasılık değerlerinin %5 önem seviyesinde büyük, dolayısıyla anlamsız olduğu, fakat sabit modeller için bu değerlerin %5 önem seviyesinden küçük ve dolayısıyla anlamlı olduğu gözlemlenmiştir. Bu nedenle analizde bu iki değişken için trendli yapıyı kullanmanın doğru bir yaklaşımı olmayacağı, analizde istatistiki açıdan anlamlı bulunan sabit modelleri tercih etmenin ise daha doğru bir yaklaşım olacağı sonucuna varılmıştır. Bu durum birim kök testlerinde göz önünde bulundurulmuş ve analiz için tahmin modeli bu çerçevede oluşturulmuştur. Birim kök testi modelleri, zaman serileri yöntemiyle analiz edilen değişkenlerin birim kök içerip içermediklerini kontrol etmek için geliştirilmiş modellerdir. Bu çalışmada kullanılan birim kök testi modelleri bundan sonraki aşamada detaylı olarak ele alınmıştır.

Genişletilmiş Dickey-Fuller (ADF) birim kök testi, Dickey ve Fuller tarafından 1979 yılından geliştirilen Dickey-Fuller (DF) birim kök testinin geliştirilmiş bir versiyonudur. Dickey ve Fuller 1981 yılında yayınladıkları çalışmalarında yine kendileri tarafından oluşturulmuş olan DF testinin regresyon denklemlerine gecikme kalıntılarını eleyerek ADF birim kök testini oluşturmuşlardır. ADF birim kök testi modelinde sabit, sabitli-trendli ve sabitsiz-trendiz modeller kullanılmaktadır. Sınamalarda bu üç model için de aynı hipotez testi kullanılmaktadır (Dickey ve Fuller, 1981: 1057-1072).

Phillips ve Perron 1988 yılında yayınladıkları çalışmalarında ADF birim kök testi tarafından açıklanamayan otokorelasyon ve değişen varyans sorununu ADF modeline ekleyerek ADF birim kök testini daha da geliştirmişlerdir. Dolayısıyla Phillips-Perron birim kök testi ADF birim

kök testinin eksiklerini giderek adeta ADF testinin geliştirilmiş bir versiyonu haline dönüşmüştür (Phillips ve Perron, 1988: 335-338). ADF ve PP birim kök testi sınamalarında aynı hipotez testleri kullanılırken, bu testlerde kullanılan bilgi kriterleri 1996 yılında MacKinnon tarafından geliştirilen bilgi kriterleridir (MacKinnon, 1996: 602-618). Bu çalışma için oluşturulan ADF ve PP birim kök testlerinin sonuçları Tablo 2’de verilmiştir.

Tablo 2: ADF ve PP Birim Kök Testi Sonuçları

Seviye	Değişkenler	ADF		PP	
		Sabit	Sabit ve Trend	Sabit	Sabit ve Trend
Düzye Değer	LNKKIG	-2.158	-1.519	-6.025*	-0.670
	LNKKIH	-1.387	-1.294	-1.740	-1.604
Birinci Fark	Δ LNKKIG	-9.276*	-11.540*	-8.771*	-11.412*
	Δ LNKKIH	-8.915*	-5,893*	-8.740*	-21.228*

NOT: *, ** ve *** sırasıyla %1, %5 ve %10 önem seviyelerinde anlamlılığı ifade etmektedir. Δ simgesi fark almayı ifade etmektedir.

Tablo 2’de yer alan kuru kayısı ihracat gelirin (LNKKIG) ADF birim kök test istatistikleri incelendiğinde, LNKKIG’nın hem sabit hem de sabit ve trendli modele göre birinci farkta durağan olduğu anlaşılmaktadır. LNKKIG’nın PP birim kök test istatistikleri incelendiğinde ise LNKKIG’nın sabitli modele göre düzeyde durağan, fakat sabit ve trendli modele göre birinci farkta durağan olduğu görülmektedir.

Tablo 2’de yer alan diğer değişken kuru kayısı ihracatının (LNKKIH) ADF ve PP birim kök test istatistikleri incelendiğinde ise LNKKIH’nın her iki birim kök testinin iki modeline (sabit/sabit-trend) göre birinci farkta durağan olduğu anlaşılmaktadır. Yukarıda da ifade edildiği üzere trend istatistiki açıdan anlamsız bulunduğu için birim kök testlerinde sabit modelin istatistiki değerleri göz önünde bulundurulmuştur. Bu bağlamda sabit modeller dikkate alındığında, LNKKIG’nın ADF’ye göre I(1), fakat PP’ye göre I(0) olduğu anlaşılmaktadır. LNKKIH’nın ise hem ADF’ye göre hem de PP’ye göre I(1) olduğu anlaşılmaktadır. Değişkenlerin durağanlık mertebelerinin farklı olması ve değişkenlerden herhangi birisinin I(2) olmaması analizde ARDL modelinin kullanılabilirliğini göstermektedir. Dolayısıyla analizde birim kök testlerinin işaret ettiği şekilde ARDL modeli kullanılmıştır.

5.2. ARDL Sınır (Eşbütünleşme) Testi

ARDL sınır testi, seriler arasındaki eşbütünleşme ilişkisinin test edilmesinde kullanılan bir modeldir. Pesaran ve arkadaşları tarafından geliştirilen ARDL sınır testi yaklaşımının en önemli avantajı değişkenlerin durağanlık düzeylerine bakılmaksızın uygulanabilmesidir. Pesaran ve arkadaşları (2001) bu çalışmalarında analize dahil edilecek değişkenlerin tamamının I(0) veya I(1) olabileceği gibi değişkenlerin bir kısmının I(0), bir kısmının ise I(1) olabileceğini ifade etmişlerdir. Bu çerçevede Wald veya F istatistik değeri için I(0) alt sınır ve I(1) üst sınır olmak üzere iki sınır değeri belirlemişlerdir (Pesaran vd., 2001: 289-290). Pesaran ve arkadaşları burada I(2) için herhangi bir sınır belirlemediklerinden analizde I(2) olan bir değişkeni kullanmanın sağlıklı sonuçlar vermeyeceği Quattara (2004) tarafından açıklanmıştır. Bu

nedenle analizlerden önce değişkenlerin ikinci farkta durağan yani I(2) olup olmadıklarına bakma gibi bir zorunluluk doğmuştur (Quattara, 2004: 4-5).

ARDL sınır testi üç sonuç vermektedir. Bunlardan ilki elde edilen Wald veya F istatistik değeri alt sınır değerlerinin yani I(0)'ın altındaysa seriler arasında bir eşbütünleşme ilişkisinin olmadığına karar verilir. İkincisi elde edilen Wald veya F istatistik değeri eğer üst sınır değerlerinin yani I(1)'in üzerindeyse bu sefer seriler arasında bir eşbütünleşme ilişkisinin var olduğuna karar verilir. Son olarak elde edilen Wald veya F istatistik değeri eğer alt sınır değerler olan I(0) ile üst sınır değerler olan I(1) arasında kalıyorsa bu defa seriler arasından bir eşbütünleşme ile ilgili kesin bir sonuca varılamaz. Başka bir anlatımla eşbütünleşme olup olmadığına dair bir yorum yapılamaz (Pesaran vd., 2001: 290).

Çalışmada kuru kayısı ihracatı ile kuru kayısı ihracat gelirinin ADF ve PP birim kök testlerinin sonuçları doğrultusunda ARDL(1, 4) tahmin modeli oluşturulmuştur. ARDL (1,4) modeli tahmin edilirken gecikme uzunlukları otomatik olarak 4 alınmıştır. Model Akaike (AIC) bilgi kriterine göre tahmin edilmiştir. Çalışmada ARDL sınır testi oluşturulmadan önce tahmin edilen bu modelin sağlıklı bir şekilde çalışıp çalışmadığının kontrol edilmesi için bu modele bir takım tanısıl sına testleri ile CUSUM testleri uygulanmıştır. Bu bağlamda tahmin edilen bu modele uygulanan ARDL sınır testi ile tanısıl sına testi sonuçları Tablo 3'te verilmiştir.

Tablo 3: ARDL Sınır Testi ile Tanısıl Sına Test Sonuçları

Tahmin Edilen Eşitlik: LNKKIG= f(LNKKIH)			
F-İstatistiği = 11.762		Kritik değer	
		Alt Sınır (I0)	Üst Sınır (I1)
%1		6.84	7.84
%5		4.94	5.73
Tanısıl Sına Test Sonuçları			
F-İstatistiği	495.41 (0.000)	Otokorelasyon LM Testi (BG)	0.953 (0.909)
R ²	0.99	Değişen Varyans Testi (BPG)	1.154 (0.350)
Düzeltilmiş R ²	0.99	Normallik Testi (JB)	4.230 (0.350)
Durbin-Watson	1,95	Spesifikasyon Testi (RR)	1,289 (0.263)
Not: () içindeki değerler değişkenlerin olasılık değerlerini ifade etmektedir. BG: Breusch-Godfrey, BPG: Breusch-Pagan Godfrey, JB: Jarqua-Bera ve RR: Ramsey Reset hata sına testlerini ifade etmektedir.			

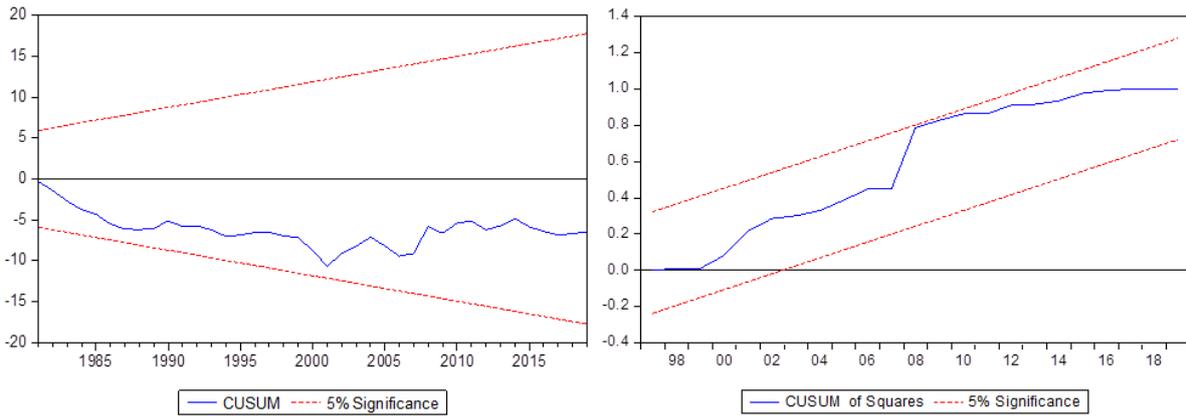
Tanısıl sına testleri, tahmin edilen modelde otokorelasyon, değişen varyans ve spesifikasyon sorununun olup olmadığının kontrol edildiği testlerdir. Ayrıca modelin normal dağılıma uyup uymadığı da bu testler aracılığıyla kontrol edilmektedir. Son olarak tanısıl sına testlerinde ters hipotez sisteminin geçerli olduğu kabul edilmektedir (Aytekin, 2020: 327). Bu bağlamda bu çalışmada hesaplanan ve Tablo 3'te verilen Breusch-Godfrey otokorelasyon LM testi, Breusch-Pagan-Godfrey değişen varyans testi, Jarqua-Bera normal dağılım testi ve Ramsey Reset spesifikasyon testinin olasılık değerleri incelendiğinde, bu dört testin olasılık değerlerinin %5 önem seviyesinden büyük (P>0,05) olduğu görülmektedir. Tanısıl sına testlerinde ters hipotez sisteminin geçerli olduğu kriteri göz önünde

bulundurulduğunda bu dört test için boş hipotezin reddedilemediği anlaşılmaktadır. Böylece tahmin edilen ARDL(1, 4) modelinde otokorelasyon, değişen varyans ve spesifikasyon sorununun olmadığı, ayrıca modelin normal dağılıma uyduğu sonucuna ulaşılmıştır. Sonuç olarak tahmin edilen ARDL(1, 4) modeli bütün tanısal sınama testlerinden başarıyla geçmiştir.

Ayrıca Tablo 3'te görüldüğü üzere ARDL sınır testinin F istatistik değeri 11.762 olarak hesaplanmıştır. Bu değer %5 önem seviyesinin üst sınırı olan ($I(1)=5.73$) değerinden büyük bir değer olduğu için bu teste göre H_0 hipotezi reddedilmektedir. Bu sonuç ise kuru kayısı ihracatı ile kuru kayısı ihracat geliri arasında bir eşbütünleşme ilişkisinin var olduğu anlamına gelmektedir. Böylece ARDL(1, 4) modeline uygulanan sınır testi sonuçlarına göre kuru kayısı ihracatı ile kuru kayısı ihracat gelirinin uzun dönemde birbirlerini etkileyebilen iki değişken oldukları sonucuna ulaşılmıştır.

Tahmin edilen ARDL(1, 4) modelinde istikrar koşulunun sağlanıp sağlanmadığı ise CUSUM ve CUSUM kare testleri ile kontrol edilmektedir. Bu bağlamda oluşturulan CUSUM ve CUSUM kare test sonuçları Şekil 2'de verilmiştir.

Şekil 2: CUSUM ve CUSUM Kare Test Sonuçları



Şekil 2'de verilen CUSUM ve CUSUM kare testlerinde görüldüğü üzere parametreler kırmızı kesikli çizgilerle belirtilen güven aralığı sınırları içinde dalgalanmaktadır. Bu durum parametrelerin her iki test için de %5 önem seviyesinde anlamlı olduğu ve böylece tahmin edilen ARDL(1, 4) modelinde istikrar koşulunun sağlandığı anlamına gelmektedir.

5.3. Hata Düzeltme Modeli ile Uzun ve Kısa Dönem Testler

ARDL sınır testine göre aralarında eşbütünleşme ilişkisi bulunan kuru kayısı ihracatı ile kuru kayısı ihracat geliri için yapılan hata düzeltme modeli (HDM) ile kısa dönem test sonuçları Tablo 4'te yer verilmiştir.

Tablo 4: ARDL Hata Düzeltme Modeli (HDM) ve Kısa Dönem Test Sonuçları

Değişken	Katsayı	Standart Hata	t-istatistik (t)	Olasılık (P)
D(LNKKIH)	-0.001	0.126	-0.008	0.994
D(LNKKIH (-1))	-0.171	0.141	-1.208	0.234
D(LNKKIH (-2))	-0.073	0.131	-0.560	0.580
D(LNKKIH (-3))	-0.193	0.110	-1.760	0.086
ECM (-1)	-0.363	0.091	-4.141	0.000

Tablo 4'te ki sonuçlara göre hata düzeltme katsayısının test istatistik değerlerinin anlamlı olduğu ve elde edilen bu sonuçlara göre hata düzeltme modelinin çalıştığı görülmüştür. Bu doğrultuda hata düzeltme katsayısı -0.363 bulunurken, kısa dönem dengesinde meydana gelen sapmalar yaklaşık olarak $1/(-0.363) = 2.8$ yıllık bir periyotta yeniden uzun dönem dengesine ulaşmaktadır. Ayrıca Tablo 4'te yer alan kuru kayısı ihracatının kısa dönemde kuru kayısı ihracat gelirlerini negatif yönde etkilediğini, fakat bu etkinin %5 önem seviyesinde istatistiki açıdan anlamlı olmadığı görülmektedir. Kuru kayısı ihracatının uzun dönemli sonuçları ise Tablo 5'te verilmiştir.

Tablo 5: ARDL Uzun Dönem Test Sonuçları

Değişken	Katsayı	Standart Hata	t-istatistik (t)	Olasılık (P)
LNKKIH	0.868	0.074	11.715	0.000
C	9.539	0.836	11.404	0.000

Tablo 5'te yer alan ARDL(1: 4) tahmin modelinin uzun dönem test istatistikleri incelendiğinde bu istatistiklerin %5 önem seviyesinde anlamlı oldukları görülmektedir. Bu bağlamda kuru kayısı ihracatında görülen %1'lik bir artışın kuru kayısı ihracat gelirini uzun dönemde %0.87 oranında arttırdığı söylenebilir. Bu bulgu, kuru kayısı ihracatı için oldukça iyi bir sonuç olup, ihracat gelirini ve Türkiye'ye döviz girişini arttırması açısından önem arz etmektedir. Böylece kuru kayısı ihracatının uzun dönemde Türkiye'de yoksullaştırıcı bir büyümeye neden olmadığı ARDL testi tarafından teyit edilmiştir. Son olarak serilere Toda-Yamamoto nedensellik test uygulanmış ve elde edilen sonuçlar bir sonraki başlıkta verilmiştir.

5.4. Toda-Yamamoto Nedensellik Testi

Toda-Yamamoto nedensellik testi, Vektör Otoregresyon (VAR) modeli üzerinden oluşturulan bir nedensellik testi olup, model Toda ve Yamamoto (1995) tarafından geliştirilmiştir. Toda-Yamamoto nedensellik testinin en büyük avantajı, analize dahil edilecek serilerin farklı düzeylerde entegre (durağan) olmaları durumunda dahi uygulanabilir olmasıdır. Modelde ilk etapta VAR yöntemiyle serilerin gecikme uzunluğu k tespit edilir. Daha sonra tespit edilen bu gecikme uzunluğu olan k 'ye serilerin en üst mertebede entegre (durağan) oldukları derece olan d_{max} eklenir ve böylece Toda-Yamamoto nedensellik testi $k+d_{max}$ kullanılarak VAR yöntemiyle serilere uygulanır (Toda ve Yamamoto, 1995: 226-247).

Bu çalışmada da Toda-Yamamoto nedensellik testi için ilk olarak VAR modeli üzerinden serilerin gecikme uzunluğu $k=4$ olarak belirlenmiştir. Ardından birim kök testi sonuçlarına göre serilerin en yüksek mertebedeki entegre (durağanlık) derecesi olan $d_{max}=1$ olarak belirlenmiştir. Böylece 4 olarak belirlenen gecikme uzunluğu derecesine serilerin entegre

(durağanlık) derecesi olan $d_{max}=1$ eklenip ($d_{max}+k=5$), serilere VAR modeli üzerinden Toda-Yamamoto nedensellik testi uygulanmıştır. Bu bağlamda elde edilen Toda-Yamamoto nedensellik testi sonuçları Tablo 6'da yer verilmiştir.

Tablo 6: Toda-Yamamoto Nedensellik Testi Sonuçları

Bağımsız Değişkenler	Bağımlı Değişken: LNKKIG (Kuru Kayısı İhracat Geliri)			
	$d_{max}=1, k=4$ $d_{max}+k=5$	χ^2 -değeri	ρ -değeri	Karar
LNKKIH	5	11.527	0.021	H_0 : Red
ALL	5	11.527	0.021	H_0 : Red
Sonuç	(LNKKIH =>LNKKIG)			
Bağımsız Değişkenler	Bağımlı Değişken: LNKKIH (Kuru Kayısı İhracatı)			
	$d_{max}=1, k=4$ $d_{max}+k=5$	χ^2 -değeri	ρ -Değeri	Karar
LNKKIG	5	4.738	0.315	H_0 : Kabul
ALL	5	4.738	0.315	H_0 : Kabul
Sonuç	(LNKKIG \neq > LNKKIH)			

Tablo 6'da verilen Toda-Yamamoto nedensellik testi sonuçlarında; kuru kayısı ihracat geliri bağımlı değişken iken bağımsız değişken olan kuru kayısı ihracatının sıfır hipotezi (H_0 : Red) reddedilmektedir. Bu sonuç, kuru kayısı ihracatının kuru kayısı ihracat gelirinin Granger nedenidir şeklinde yorumlanır. Ters durumda ise yani kuru kayısı ihracatı bağımlı değişken iken bağımsız değişken olan kuru kayısı ihracat gelirinin sıfır hipotezi (H_0 : Kabul) kabul edilmektedir. Bu bulgu, kuru kayısı ihracat gelirinin kuru kayısı ihracatının Granger nedeni değildir şeklinde yorumlanır. Sonuç olarak Tablo 6'da verilen Toda-Yamamoto nedensellik testi sonuçlarına göre kuru kayısı ihracatından kuru kayısı ihracat gelirin (LNKKIH =>LNKKIG) doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisinin olduğu tespit edilmiştir.

6. Sonuç ve Değerlendirme

Bu çalışma Türkiye'nin kuru kayısı ihracatını yoksullaştırıcı büyüme teorisi çerçevesinde ele almıştır. Analiz için ARDL modeli ve Toda-Yamamoto nedensellik testi kullanılmıştır. Bu kapsamda Türkiye'nin 1970 ile 2109 yılları arasındaki kuru kayısı ihracatı ile kuru kayısı ihracat gelirleri arasındaki ilişki incelenmiştir. Çalışmanın amacı, Türkiye'nin ihracat dayalı büyüme politikaları altında kuru kayısı ihracatını artırması durumunda, bu artışın Türkiye'nin dış ticaret hadlerine veya ihracat gelirlerine nasıl yansıdığını analiz etmek ve elde edilen bulguların politika uygulayıcıları açısından fikir verici olmasıdır.

ARDL sınır testine göre Türkiye'de kuru kayısı ihracatı ile kuru kayısı ihracat geliri arasında bir eşbütünlük ilişkisinin var olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Yani bu iki değişkenin uzun dönemde birbirlerini etkiledikleri anlaşılmıştır. Ardından yapılan uzun dönem katsayı tahminlerine göre kuru kayısı ihracatında görülen %1'lik bir artışın kuru kayısı ihracat gelirini uzun dönemde %0.87 oranında arttırdığı görülmüştür. Bu sonuçlar adeta eşbütünlük



Aytekin, İ. & Aksoy, E. (2021). Yoksullaştırıcı büyüme teorisinin kuru kayısı ihracatına uygulanması: Türkiye örneği. *Fiscaoeconomia*, 5(2), 538-555. 10.25295/fsecon.868640

ilişkinin destekler niteliktedir. Ayrıca değişkenlerin kısa dönem dengesinde meydana gelen sapmalar yaklaşık olarak 2.8 yıllık gibi bir periyotta yeniden uzun dönem dengesine ulaşacakları tespit edilmiştir. Ekonometrik analizin son aşaması olan Toda-Yamamoto nedensellik testi sonuçlarına göre ise kuru kayısı ihracatından kuru kayısı ihracat gelirine doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisinin olduğu saptanmıştır.

Başka bir anlatımla Türkiye'nin hem üretiminde hem ihracatında Dünya'da lider olduğu yani Dünya'da tekel gücüne sahip olduğu ve neredeyse %100'e yakın yerli sermaye ile üretilen kuru kayısı ihracatı arttırıldığında, bu üründen elde edilen ihracat gelirlerinin de arttığı analizlerle desteklenmektedir. Bu bulgu kuru kayısı ihracatı açısından yoksullaştırıcı bir büyüme olmadığını da ortaya koymaktadır.

Çalışmanın bulguları Türkiye'nin kuru kayısı ihracatının önemli bir potansiyeli barındırdığını ortaya koymuştur. Kuru kayısı ihracatı artışlarının yoksullaştırıcı büyümeye neden olmamasının ötesinde, önemli bir ihracat ürünü ve gelir kaynağı olma potansiyeli taşıdığı anlaşılmıştır. Bu kapsamda kayısı sektörü için uygulanacak teşvik ve desteklerden verimli sonuçlar alınacağı öngörülebilir.

Kaynakça

- Altson, J. M., & Martin, W. J. (1995), "Reversal of Fortune: Immiserizing Technical Change in Agriculture". *American Agricultural Economics Association*, 77, 251-259.
- Astorga, P. (2010), "A Century of Economic Growth in Latin America". *Journal of Development Economics*, 92, 232-243.
- Ateş, İ., & Bostan, A. (2007), "Türkiye'de Dış Ticaretin Serbestleşmesi ve Yoksullaştırıcı Büyüme (1989 – 2004)". *Muğla Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi (İLKE)*, 18, 1-10.
- Aytekin, İ. (2020), "Döviz Kuru Sanayi Üretimi ve Ekonomik Güven Arasındaki İlişkinin Analizi: Türkiye Örneği". *Bitlis Eren Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 9(2), 322-330.
- Aytekin, İ. (2020), "Türkiye'de Yoksullaştırıcı Büyüme ve Turizm Sektörü". *İktisadi ve İdari Bilimlerde Araştırma ve Değerlendirme Kitabı*, Edt. Mustafa METE. 1, 307-323. Gece Kitaplığı, Ankara. 2021.
- Barrett, C. B. (1998), "Immiserized Growth in Liberalized Agriculture". *World Development*, 26(5), 743-753.
- Bhagwati, J. N. (1958), "Immiserizing Growth: A Geometric Note". *Review of Economic Studies*, 25(3), 201-205.
- Bhagwati, J. N. (1969), "Optimal Policies and Immiserizing Growth". *The American Economic Review*, 59(5), 967-970.
- Birleşmiş Milletler Gıda ve Tarım Örgütü (FAO), Crops and Livestock Products, <http://www.fao.org/faostat/en/#data/TP>, (Erişim: 01.08.2020).
- Dickey, D. A., & Fuller, W. A. (1979), "Distribution of the Estimators for Autoregressive Time Series With a Unit Root". *Journal of American Statistical Association*, 74(366), 427-431.



Aytekin, İ. & Aksoy, E. (2021). Yoksullaştıran büyüme teorisinin kuru kayısı ihracatına uygulanması: Türkiye örneği. *Fiscaoeconomia*, 5(2), 538-555. 10.25295/fsecon.868640

- Dickey, D. A., & Fuller, W. A. (1981), "Likelihood Ratio Statistics for Autoregressive Time Series With a Unit Root". *Econometrica*, 49(4), 1057-1072.
- Erten, B. (2010), "Uneven Development and the Terms of Trade: A Theoretical and Empirical Analysis". http://scholarworks.umass.edu/open_access_dissertations/279, (Erişim: 02.01.2021).
- Erk, N., Ateş, S., & Direkçi T. (1999), "Gümrük Birliği Sonrası Türkiye Dış Ticaretine Yoksullaştıran Büyüme Hipotezi Çerçevesinde Bakış: Zaman Serisi Analizi". *Uluslararası ODTÜ Ekonomi Kongresi III*, 8-11 Eylül 1999. Ankara.
- Grimm, M., & Günthera, İ. (2007), "Growth and Poverty in Burkina Faso: A Reassessment of the Paradox". *Journal of African Economies*, 16(1), 70–101.
- Gujarati, D. (2011), *Econometrics by Example*, 1. Published. England: Palgrave Macmillan.
- Kaplinsky, R., & Morris, M. (2002), "The Globalization of Product Markets and Immiserizing Growth: Lessons From The South African Furniture Industry". *World Development*. 30(7), 1159–1177.
- Karabacak, T., & Uzundumlu, A. S. (2020), "Kayısı Üretiminde Önde Gelen İllerin 2019-2025 Üretim Tahminleri", *IBAD Sosyal Bilimler Dergisi*, Özel Sayı, 561-573.
- Konak, A. (2019), "Ticari Liberalizasyon Kapsamında Yoksullaştıran Büyüme Hipotezi Geçerli Mi?: Türkiye Örneği". *Sakarya İktisat Dergisi*. 8(1), 34-55.
- MacKinnon, J. G. (1996), "Numerical Distribution Functions for Unit Root and Cointegration Tests", *Journal of Applied Econometrics*, 11, 601-618.
- Melvin, J. R. (1969), "Demand Conditions and Immiserizing Growth", *The American Economic Review*, 59(4), 604-606.
- Miyagiwa, K. (1993), "On the Impossibility of Immiserizing Growth". *International Economic Journal*, 7(2), 1-13.
- Pesaran, H. M., Shin, Y., & Smith, R. J. (2001), "Bounds Testing Approaches to the Analysis of Level Relationships". *Journal of Applied Econometrics*, 16, 289–326.
- Phillips, P. C. B., & Perron, P. (1988), "Testing for a Unit Root in Time Series Regression". *Biometrika*, 75(2), 335-346.
- Pryor, F. L. (2007), "Immiserizing Growth as Seen by Bhagwati Samuelson and Others". *The Journal of Economic Education*, 38(2), 208-214.
- Sağlam, Y., & Egeli, H. A. (2014), "Reel Döviz Kuru'nun Dış Ticaret Üzerine Etkisi ve Yoksullaştıran Büyüme: 2003-2013 Türkiye Örneği". *International Conference On Eurasian Economies 2014*, Skopje/Macedonia, 1-3 July 2014, 419-427.
- Sarıdoğan, H. Ö., & Çetin, D. (2016), "Turizm ve Yoksullaştıran Büyüme". *İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi*, 5(4) (Nisan Özel), 922-932.
- TC Tarım Bakanlığı, (2020). Kayısı Değerlendirme Raporu. Ankara.
- Toda, H. Y., & Yamamoto, T. (1995), "Statistical Inference in Vector Autoregressions with Possibly Integrated Processes". *Journal of Econometrics*, 66, 225-250.



Aytekin, İ. & Aksoy, E. (2021). Yoksullaştırıcı büyüme teorisinin kuru kayısı ihracatına uygulanması: Türkiye örneği. *Fiscaeconomia*, 5(2), 538-555. 10.25295/fsecon.868640

- Toledo, H. (2014), "Terms of Trade Instability and Output Growth in Bolivia". *The Journal of Developing Areas*, 48(2), 275-286.
- Todorova, T. (2010), "World Demand as a Determinant of Immiserizing Growth", *iBusiness*, 2, 255-267.
- Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK), (2020). www.tuik.gov.tr, (Erişim 08/12/2020).
- Yeh, Y-H. (1988), "Technological Progress Immiserizing Growth and Income Distribution". *Journal of International Economic Integration*, 3(2), 73-78.
- Yeh, Yeong-Her. (1999). "Tariffs Import Quotas Voluntary Export Restraints and Immiserizing Growth". *The American Economist*. Vol: 43. No: 1, pp. 88-90.
- Yiğit, M., & Yiğit, A. G. (2018), "Yoksullaştırıcı Büyüme Hipotezinin Sınanması: 2003-2018 Türkiye Örneği", *İzmir Uluslararası İktisadi İdari Bilimler Kongresi*, Aralık 2018, 2103-2114, İzmir/Türkiye.
- Quattara, B. (2004), "The Impact of Project Aid and Programme Aid Inflows on Domestic Savings: a Case Study of Côte d'Ivoire". <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.580.2489&rep=rep1&type=pdf>, (Erişim: 12.10.2020).

Etik Beyanı: Bu çalışmanın tüm hazırlanma süreçlerinde etik kurallara uyulduğunu beyan ederiz. Aksi bir durumun tespiti halinde Fiscaeconomia Dergisinin hiçbir sorumluluğu olmayıp, tüm sorumluluk çalışmanın yazarlarına aittir.

Yazar Katkıları: Emre AKSOY; çalışmada Giriş, Sonuç, Kuramsal Çerçeve ve Ampirik Literatür bölümlerinde ve veri toplama aşamalarında katkı sağlamıştır. İbrahim AYTEKİN; çalışmada Giriş, Veri Seti, Ekonometrik Metodoloji ve Bulgular bölümlerinde ve veri toplama ile analiz aşamalarında katkı sağlamıştır. 1. yazarın katkı oranı: %50, 2. yazarın katkı oranı: %50'dir.

Çıkar Beyanı: Yazarlar arasında herhangi bir çıkar çatışması yoktur.

Teşekkür: Dr. Öğr. Üyesi Taner Taylan DOĞAN

Ethics Statement: The authors declare that ethical rules are followed in all preparation processes of this study. In case of detection of a contrary situation, Fiscaeconomia has no responsibility and all responsibility belongs to the authors of the study.

Author Contributions: Emre AKSOY; contributed to the study in Introduction, Conclusion, Theoretical Framework and Empirical Literature sections and data collection stages. İbrahim AYTEKİN; contributed to the study in the Introduction, Data Set, Econometric Methodology and Results sections, in the data collection and analysis stages. 1st author's contribution rate: 50%, 2nd author's contribution rate: 50%.

Conflict of Interest: There is no conflict of interest between the authors.

Acknowledgement: Dr. Öğr. Üyesi Taner Taylan DOĞAN



Aytekin, İ. & Aksoy, E. (2021). Yoksullaştıran büyüme teorisinin kuru kayısı ihracatına uygulanması: Türkiye örneği. *Fiscaoeconomia*, 5(2), 538-555. 10.25295/fsecon.868640

Application of Immiserizing Growth Theory to Dried Apricot Export: Turkey Case

İbrahim AYTEKİN, Emre AKSOY

Extending Abstract

Export is a very important economic activity for achieving economic growth. Bhagwati's work in 1958 revealed an important situation in this regard. Accordingly, it was understood that while the increase in exports had a positive effect on growth for a while, it later caused deterioration in terms of trade. In addition, it has been observed that this situation may lead to a decrease in export revenues. This foreign trade dynamic has been named "Immiserizing Growth". Bhagwati's work from 1958 applies to a country with monopoly power in foreign trade and pursuing export-led growth policies. It has been pointed out that the terms of trade for these countries may deteriorate after a while. It has also been shown that this situation would cause a loss of welfare. This loss of welfare occurs with the immiserizing growth dynamics mentioned above.

The purpose of this study is to test the theory of immiserizing growth for Turkey's exports of dried apricots. To this end, Turkey's dried apricots amount and the revenues have been analyzed over the period of 1970-2019 by using annual frequency data. When examined in the literature, it is seen that there are not many studies examining the immiserizing growth theory for agricultural products. In addition, the most important feature that distinguishes this research from the studies in the literature is that there is no other study that deals with dried apricot exports in the framework of immiserizing growth theory.

Turkey ranks the first in the world production of fresh and dried apricots. The total amount of dried apricot exports in the world was 154 thousand tons in 2019. Turkey's exports is 100 thousand tons out of this amount. Turkey exports of dried apricots is %65 of the world and is also number one exporter of it. Turkey seems to be a very effective apricot manufacturer in the world market. It also has an important economic value in the regions where production is made. Since apricot producer regions are not economically developed, so it is very important product for those regions.

The study uses data of Turkey's export revenues from dried apricots and the amount of dried apricot exports. The data set covers the period between 1970-2019 and it is yearly frequency. The data set is obtained from two resources and those are the United Nations Food and Agriculture Organization (FAO) for the export amount and the Turkey Statistical Institute (TUIK) for the export revenues.

First, in order to determine whether the series are stationary or not, unit root tests are applied to the series under consideration. For this purpose, ADF and PP unit root tests are used. Test results indicates that both of the series are integrated in degree 1, namely $I(1)$ series. The ARDL bound test approach does not need an unit root test in advance for the application but it requires that the none of the variables under a study are integrated more than $I(1)$. Since none of the variables are integrated more than $I(1)$, the study uses ARDL bound test approach to uncover the relationship between those two variables. Afterthat running model, the standard diagnostics tests, which are Ramsey Reset test for the specification error, Breusch-Gofrey LM test for the autocorrelation, Breusch-Pagan-Godfrey test for heterocedasticity, Jarqua-Bera test for the normality and CUSUM and CUSUMSQ tests for the parameter stability,

are applied to it. All the tests indicates that there is no econometrics problem in the model. F test is applied to test whether there is a long run equilibrium relationship between our variables. Since the study finds that the variables are cointegrated, the error correction term is also estimated.

As mentioned just above, there is a cointegration relationship between those two variables. According to this result, dried apricot export and dried apricot export revenue are long run equilibrium relationship. Later, error correction term is found negative and statistically significant and its value is equal to 0.363. It implies that, if there is a deviation from long run equilibrium, system will return back to it in about 2.75 (1/0.363) year, or about 33 months.

None of the short run parameter estimation for dried apricot export are found statistically significant at %5 significance level so that there is no evidence on validity of immiserizing growth for the dried apricot in the short run. Further, in the long run, the parameter estimation of dried apricot is positive and statistically significant at %1 level. Therefore, here, the findings produce opposite results for the immiserizing growth. Namely, as the export increase, the revenues obtained also increase.

In addition to ARDL bound test approach, the study also uses Toda-Yamamoto Granger Causality test to uncover causal relationship between those two variables in the long run. According to Toda-Yamamoto results, there is a uni-directional causality that runs from dried apricot export to dried apricot revenue.

As a result of this study, Turkey's exports of dried apricots is dealt with in the framework of immiserizing growth theory. ARDL bound test approach and Toda-Yamamoto causality test are used for the analysis. In this context, the relationship between Turkey's apricot exports and dried apricot export revenue is examined between the years 1970 and 2019. Turkey is implementing export led growth policies. The purpose of the study, in the case of an increase in dried apricots export, is to analyze of this increase to reflection in Turkey's export revenues. In addition, it is aimed that the findings obtained will provide an idea for policy practitioners.

According to the ARDL bounds test approach, between dried apricots exports and dried apricots export revenues, there is a relationship in Turkey. In other words, it is understood that these two variables affect each other in the long run. According to the long run coefficient estimates an %1 increase in dried apricot exports cause a rise in the dried apricot export income by 0.87%. These results seem to support the relationship described above. In addition, according to the Toda-Yamamoto causality test results, it was determined that there is a one-way causality relationship from dried apricot exports to dried apricot export revenues.

Turkey is the leader in the production and export of dried apricots in the world. In other words, it has monopoly power in the world. In addition, dried apricots are produced with almost 100% domestic capital. As a result, when the export of dried apricots is increased, the export revenues from this product also increase. This finding reveals that there is no immiserizing growth in terms of dried apricot exports.

Findings of the study revealed that Turkey has an important potential of dried apricot exports. The increase in apricot exports does not cause immiserizing growth. Beyond that, it has been understood to be an important export product and a potential source of revenue. In this context, it can be predicted that the incentives and supports to be implied for the apricot



Aytekin, İ. & Aksoy, E. (2021). Yoksullaştıran büyüme teorisinin kuru kayısı ihracatına uygulanması: Türkiye örneği. *Fiscaoeconomia*, 5(2), 538-555. 10.25295/fsecon.868640

sector will yield productive results. Another important point is the presence of dried apricot production in Turkey's low-income areas. Therefore, the support to the dried apricots sector will have an impact in terms of reducing regional imbalances for Turkey's economy.

Türkiye’de Küreselleşme ve Enerji Tüketimi Arasındaki İlişki: Frekans Dağılımı Nedensellik Analizi¹

The Relationship between Globalization and Energy Consumption in Turkey: Frequency Domain Causality Analysis

Fayrouz RASHED², Mehmet Vahit EREN³

Öz

Küreselleşme süreci olumlu ve olumsuz yönleriyle geçmişten bugüne tartışılan konuların başında gelmektedir. Özellikle teknolojik gelişmeler ve dünya ticaretindeki gelişmeler ile birlikte ülkeler arasındaki sınırlar ortadan kalkmıştır. Ülkelerin en temel hedefi toplumsal refahı artırmaktır. Ekonomik büyüme hedefini gerçekleştirebilmek için enerji girdisinin temini çok önemlidir. Enerji kaynaklarının fosil enerjiden yenilenebilir enerjiye dönüşümü, sürdürülebilir enerji arzı açısından önemli bir gerekliliktir. Ülkeler arasındaki ekonomik, sosyal ve politik ilişkilerin gelişmiş olması, enerji tüketiminin fosil enerjiden yenilenebilir kaynaklara dönüşümü ve seyri açısından kritik bir öneme sahiptir. Bu çalışmanın amacı, Türkiye’de ekonomik, sosyal ve politik küreselleşme ile enerji tüketimi ilişkisini ampirik olarak araştırmaktır. Söz konusu araştırma için 1970-2017 arası döneme ait yıllık verilerle zaman serisi yöntemi kullanılmıştır. Elde edilen ampirik bulgular, değişkenler arasında uzun dönemli ilişkinin olduğunu göstermektedir. Değişkenlere ait uzun dönem katsayıları ise istatistiki olarak anlamsızdır. Yapılan nedensellik testlerinde ise Hacker ve Hatemi-J testinde herhangi bir nedensellik yokken, Breitung ve Candelon (2006) frekans dağılımı testinde uzun, orta ve kısa vadede nedensellik ilişkileri tespit edilmiştir. Sosyal ve politik küreselleşme ve ekonomik büyüme ile enerji tüketimi arasında ilişki olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Jel Kodları: F62, O47, Q41.

Anahtar Kelimeler: Küreselleşme, Enerji Tüketimi, Ekonomik Büyüme, Türkiye.

¹ Bu çalışma, Kilis 7 Aralık Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı’nda Fayrouz RASHED tarafından, Doç. Dr. Mehmet Vahit EREN danışmanlığında tamamlanan “Küreselleşme, Enerji Tüketimi ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki: Türkiye Üzerine Ampirik Bir Analiz” başlıklı Yüksek Lisans tezinden türetilmiştir.

² feyruZRashed@gmail.com, ORCID: 0000-0003-0515-8352

³ Doç. Dr., Kilis 7 Aralık Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, mvahiteren@gmail.com, ORCID: 0000-0003-0348-0137

Citation/Atıf: Rashed, F. & Eren, M. V. (2021). Türkiye’de küreselleşme ve enerji tüketimi arasındaki ilişki: Frekans dağılımı nedensellik analizi. *Fiscaoeconomia*, 5(2), 556-578. doi: 10.25295/fsecon.896285



Rashed, F. & Eren, M. V. (2021). Türkiye’de küreselleşme ve enerji tüketimi arasındaki ilişki: Frekans dağılımı nedensellik analizi. *Fiscaoeconomia*, 5(2),556-578. doi: 10.25295/fsecon.896285

Abstract

The positive and negative aspects of the globalization process are among the main topics discussed from past to present. The borders between countries have disappeared, especially with technological developments and developments in world trade. The main goal of countries is to increase social welfare. In order to achieve the economic growth target, the provision of energy input is very important. The transformation of energy resources from fossil energy to renewable energy is an important requirement in terms of sustainable energy supply. The development of economic, social and political relations between countries is of critical importance in terms of the transformation from fossil energy to renewable resources and course of energy consumption. The development of economic, social and political relations between countries is critical for the transformation and course of energy consumption. The purpose of this study, in Turkey, empirically investigate the relationship between economic, social and political globalization and energy consumption. For the mentioned research, the time series method with annual data from 1970-2017 was used. Empirical findings show that there is a long-term relationship between variables. Long-term coefficients of variables are statistically insignificant. In the causality tests, while there was no causality in the Hacker and Hatemi-J test, in the frequency distribution test, Breitung and Candelon (2006) found causal relationships in the long, medium and short term. It is concluded that there is a relationship between social and political globalization and economic growth and energy consumption.

Jel Codes: F62, O47, Q41.

Keywords: Globalization, Energy Consumption, Economic Growth, Turkey.

1. Giriş

Özellikle 20. yüzyılın son çeyreğinde bugüne kadar ülkeler arasındaki ekonomik, sosyal ve politik gelişmelerin yaşanması neticesinde coğrafik sınırların bir önemi kalmamıştır. Başka bir ifade ile küreselleşme sürecinin farklı gelişmişlik seviyelerine sahip ülkeler arasındaki farkı azaltma amacına hizmet ettiği belirtilmektedir. Bu amacı gerçekleştirmek için sanayileşmeyi şart koşmaktadır. Sanayilerin nüfusun yoğun olduğu kent merkezlerinde kurulması kent merkezlerinde yaşayan nüfusun daha da artması neticesini doğurmuştur. Ülkelerin sanayileşme süreci ile birlikte birincil enerji kaynaklarına erişim imkanları geliştirilmesi önem kazanmıştır. Özellikle dışa bağımlı ülkelerde döviz kurlarının ve vergilerin yüksek olması nedeniyle enerji maliyetlerinin artması, enerji temininde zor şartların oluşmasına yol açmaktadır. Ayrıca ülkelerin gelişmişlik düzeyinde meydana gelen artışlar enerji talebini de olumlu yönde etkilemektedir. Enerji arzının yeterli olmadığı ülkeler, artan enerji talebini karşılayabilmek için enerji arz eden ülkelerle sosyal, politik ve ekonomik yönden ilişkilerini geliştirmesi önem arz etmektedir. Küreselleşme süreci, özellikle ülkeler arasındaki ticaretin önündeki kısıtları ortadan kaldırması sebebiyle ekonomik bakımdan olumlu etkiye sahip olsa da, yaşanan krizleri bulaştırıcı etkisi ile ekonomi üzerinde olumsuz bir etkiye de sahiptir. Bu boyutun dışında özellikle 2020 yılında tüm dünyayı etkisi altına alan koronavirüs salgını, küreselleşme sürecinin tartışılmasına neden olmaktadır.

Günümüzde ekonomik büyüme hedeflerini gerçekleştirmede enerji girdisi oldukça önemli bir yere sahiptir. Ülkelerin en yüksek büyüme performansı göstermesinde uygulanan politikaların



Rashed, F. & Eren, M. V. (2021). Türkiye’de küreselleşme ve enerji tüketimi arasındaki ilişki: Frekans dağılımı nedensellik analizi. *Fiscaoeconomia*, 5(2),556-578. doi: 10.25295/fsecon.896285

başarısının rolü büyüktür. Başka bir deyişle, ülkelerin enerji politikaları kapsamında yüksek enerji talebini karşılayabilmesi, yüksek büyüme hedefine ulaşılabilmesine imkan verecektir. Bahsi edilen yüksek enerji talebini yurt içi kaynaklardan temin edemeyen ülkeler, yurt dışındaki kaynaklara başvurmaktadır. İşte tam da bu noktada küreselleşme süreci devreye girmektedir. Küreselleşme, mal ve hizmetlerin, uluslararası sermaye ve işgücünün ülkeler arasındaki akışının artmasına imkân tanıyan ekonomik, politik ve sosyo-kültürel entegrasyon sürecidir. Bu bağlamda daha yüksek ekonomik büyüme hedeflerini gerçekleştirebilmek için daha yüksek miktarda enerjiye gereksinim olduğu dikkate alınırsa aynı zamanda ülkelerin daha fazla küreselleşme sürecine entegre olmaları gerekmektedir. Başka bir ifade ile, gelecekte daha fazla miktarda enerji temini için yapılması gereken yatırımlardan biri küreselleşme sürecine yapılan yatırımdır. KOF küreselleşme göstergesine ait alt bileşenler olan sosyal, ekonomik ve politik küreselleşme göstergelerinin enerji tüketimi üzerindeki etkisinin araştırılması, enerji tüketiminde hangi etmenlerin önemli olduğu hakkında fikir vermektedir. Söz konusu motivasyonlarla hazırlanan bu çalışmanın uygulanan yöntem ve değişkenlerin farklı olması (küreselleşme alt göstergelerinin kullanılması) nedeniyle literatürdeki diğer çalışmalardan ayrıldığı düşünülmektedir.

Türkiye’de enerji tüketimi ile küreselleşme arasındaki ilişkileri araştırmak amacıyla yapılan bu çalışmanın hipotezi “*Türkiye’de enerji tüketimi ile küreselleşme arasında ilişki vardır*” şeklinde kurulmuştur. Söz konusu ilişkinin test edilmesinde 1970-2017 dönemine ait veriler ele alınarak, zaman serisi analizi kullanılmıştır. Çalışmanın analizinde değişkenlerin durağanlığını araştırmak için birim kök testleri, değişkenlerdeki şokları bulmak amacıyla yapısal kırılmalı birim kök testi, değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişkiler için ise eşbütünleşme ve nedensellik testleri uygulanmıştır.

Bu çalışmada, araştırmanın amacına yönelik olarak belirlenen değişkenlere ait ortak veri seti nedeniyle 1970-2017 yılları arası yıllık verilerle analizler gerçekleştirilmiştir. Ayrıca, kişi başı enerji tüketimi, küreselleşme değişkeni için ekonomik, sosyal ve politik küreselleşme endeksi ile ekonomik büyüme değişkenleri baz alınarak analizler gerçekleştirilmiştir. Çalışma bu kısıtlar altında hazırlanmıştır.

Yapılan bu çalışma altı bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde çalışmaya giriş yapılmış; araştırmanın konusu, amacı, hipotezi, problemi, sınırlılıkları ve içeriği hakkında bilgi verilmiştir. İkinci bölümde küreselleşme ve enerji tüketimi arasındaki teorik ilişki hakkında bilgi verilmiştir. Üçüncü bölümde Türkiye’nin dış ticaretinde enerjinin önemi, istatistiki veriler yardımıyla değerlendirilmiştir. Dördüncü bölümde çalışmanın amacına yönelik daha önce yapılan ekonometrik çalışmalar özetlenmiştir. Beşinci bölümde ise ampirik analiz sonuçlarına yer verilmiştir. Altıncı ve son bölümde çalışmada ulaşılan sonuçlar ve politika önerileri bulunmaktadır.

2. Teorik Çerçeve: Küreselleşme ve Enerji Tüketimi

20. Yüzyılın sonra çeyrek döneminde (1973, 1978) yaşanan petrol ve 21. yüzyılda yakın dönemde (2006, 2009, 2014) Rusya ile Ukrayna arasında meydana gelen doğalgaz krizleri, enerji kaynağının ülke ekonomileri için önemli bir girdi olduğunun göstergesidir. Ülkeler arasındaki coğrafi sınırların ortadan kalktığı küreselleşme sürecinde enerji taleplerinde artış görülen ülkelerin enerji bağımlılıkları daha da artmıştır (Saatçi ve Dumrul, 2013:2; Alper,



Rashed, F. & Eren, M. V. (2021). Türkiye’de küreselleşme ve enerji tüketimi arasındaki ilişki: Frekans dağılımı nedensellik analizi. *Fiscaoeconomia*, 5(2),556-578. doi: 10.25295/fsecon.896285

2018:818; Enis, 2007:818). Kalkınma sürecinin ilk aşamalarındaki ülkelerin ekonomileri tarıma dayalı olduğundan, enerji ihtiyacı minimum düzeydedir. Ancak, ülkeler arasındaki gelişmişlik farklarının azaltılması amacıyla sanayileşme aşamasına geçiş sürecinin başlamasıyla gündün güne birçok mal ve hizmetin üretiminde dolaylı ya da doğrudan kullanılan bir girdi olarak enerji ihtiyacı artış göstermiştir (Can ve Doğan, 2016:61). Yeterli miktarda petrol, doğalgaz, kömür gibi enerji kaynaklarına sahip olamayan ülkeler, küreselleşme süreci sayesinde farklı ülkelerden temin edebilmektedir (Alper, 2018:818). Bilinen bir kavram olarak küreselleşme, “mal ve hizmetlerin, üretim faktörlerinin, teknolojik birikimin ve finansal kaynakların ülkeler arasında serbestçe dolaşabildiği ve faktör, mal, hizmet ve finans piyasalarının giderek bütünleştiği bir süreç”tir (Dikkaya ve Özyakışır, 2008:4). Küreselleşme ile birlikte ülkeler arasındaki ticaretin önündeki kısıtların ortadan kaldırılması sayesinde, enerji kaynaklarının enerji arz fazlası olan ülkelere enerji talep fazlası olan ülkelere transferi daha kolay ve hızlı bir şekilde gerçekleşmektedir (Rashed, 2020:60).

Özellikle küreselleşme sürecinin etkilerinin daha fazla hissedilmeye başladığı 1980’li yıllardan itibaren enerjinin ekonomik büyüme üzerindeki rolü daha önemli hale geldiği ifade edilmektedir. Bahsi edilen yıllardan günümüze kadar enerji tüketimi ile ekonomik büyüme arasındaki bağlantı, bu konu ile ilgilenen araştırmacılar tarafından incelenmiştir. Teoriye göre, ülkeler arasındaki sınırlar ortadan kalktıkça yani küreselleştikçe, enerji tüketiminde değişiklik gözlemlenecektir. Buna ilaveten, dünya üretimindeki artış ve küreselleşme sayesinde ülkeler arasındaki ticari engellerin ortadan kaldırılması sonucu oluşan gelir artışının, enerji tüketiminde artışa neden olduğu belirtilmektedir (Shahbaz vd., 2018a:161).

Enerji tüketimi üzerinde olumlu ve olumsuz etkileri olan küreselleşme, ülkeler arasındaki ticari ve finansal engelleri ortadan kaldırarak ekonomik büyüme ve refah düzeyini artırmayı amaçlamaktadır. Ticari ilişkilerde bulunulan yurt dışındaki firmalar, üretim faaliyetlerinde daha ileri teknoloji kullanarak enerji tüketimlerini azaltması neticesinde maliyetlerde düşüşler oluşabilecektir. Dolayısıyla daha az enerji kullanılarak üretilen ürünler, ev sahibi ülkede faaliyet gösteren firmalara maliyet avantajı sağlayacaktır. Aksine bir ülkenin küreselleşme sürecinde izlediği strateji, enerji tüketimini azaltma amacı taşımayabilir ve daha fazla yabancı yatırımcıyı üretim yapmaya davet edebilir. Bu durumda, o ülkede enerji tüketiminde artış görülmesi muhtemeldir (Shahbaz vd., 2018b:653). Yabancı yatırımcıların nihai hedefi karlarını maksimize etmek olduğundan, enerji tasarrufu yapmak gibi bir amaçları yoktur. Bu nedenle küreselleşme, enerji tüketiminin artmasına yol açabilmektedir (Shahbaz vd., 2018b:987).

Kent merkezlerinde nüfusun artması; üretim, inşaat, ulaşım ve diğer hizmet faaliyetleri için önemli bir girdi olan enerji talebinin artmasına neden olmuştur (Shahbaz vd., 2016:53). Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler için kayda değer bir önem taşıyan enerji, doğrudan ve dolaylı olarak birçok ürünün üretim aşamasında girdi olarak kullanılmaktadır. Enerji tüketimi noktasında ülkeler uluslararası ticarete birlikte karar alma eğiliminde olması sebebiyle, ekonomik büyüme ve küreselleşme hakkında kapsamlı veriler temin etmek daha önemli hale gelmektedir (Doğan ve Değer, 2016:807).

3. Türkiye’nin Dış Ticaretinde Enerjinin Önemi

Küreselleşme ekonomik, sosyal, kültürel ve politik yönleri olan çok yönlü bir süreçtir. Literatür tarandığında araştırmalarda daha çok ekonomik yönü vurgulansa da sosyal, siyasal ve kültürel

boyutları da olan bir süreç olduğu bilinmelidir (Mir vd., 2014:612). Küreselleşme, sadece ekonomik, siyasi, üretim ve sermaye hareketlerinden ibaret olmayıp, bütün bu değişkenleri kapsayan bir süreci ifade etmektedir.

Tablo 1. Enerjide Dış Ticaret Gelişmeleri (Milyon Dolar)

	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
GENEL İHRACAT	161,481	166,505	150,982	149,247	164,495	177,169	180,833	169,482
GENEL İTHALAT	260,823	251,142	213,619	202,189	238,715	231,152	210,345	219,397
DT Hacmi	422,304	417,647	364,601	351,436	403,210	408,321	391,178	388,879
DT Dengesi	-99,342	-84,638	-62,637	-52,942	-74,221	-53,984	-29,512	-49,915
İhracat/İthalat (%)	61.9	66.3	70.7	73.8	68.9	76.6	86.0	77.2
ENERJİ İHRACATI	10,118	7,500	5,148	3,380	4,799	5,810	8,447	4,700
ENERJİ İTHALATI	57,753	56,176	38,652	27,465	37,655	43,613	41,731	28,931
Enerji DT Hacmi	67,870	63,676	43,800	30,845	42,454	49,423	50,179	33,632
Enerji DT Dengesi	-47,635	-48,675	-33,503	-24,085	-32,856	-37,804	-33,284	-24,231
İhracat/İthalat (%)	17.5	13.4	13.3	12.3	12.7	13.3	20.2	16.2
Enerji İhracat Payı %	6.3	4.5	3.4	2.3	2.9	3.3	4.7	2.8
Enerji İthalat Payı %	22.1	22.4	18.1	13.6	15.8	18.9	19.8	13.2
ENERJİ HARIÇ İHRACAT	151,363	159,005	145,834	145,867	159,695	171,359	172,385	164,782
ENERJİ HARIÇ İTHALAT	203,070	194,967	174,968	174,724	201,060	187,539	168,614	190,466
Enerji Hariç DT Hacmi	354,433	353,971	320,801	320,591	360,756	358,898	340,999	355,248
Enerji Hariç DT Dengesi	-51,707	-35,962	-29,134	-28,858	-41,365	-16,180	3,771	-25,684
İhracat/İthalat (%)	74.5	81.6	83.3	83.5	79.4	91.4	102.2	86.5
Enerji Hariç İhracat Payı %	93.7	96.1	96.9	97.7	97.2	96.7	95.3	97.2
Enerji Hariç İthalat Payı %	77.9	77.6	81.9	86.4	84.2	81.1	80.2	86.8

Kaynak: Ticaret Bakanlığı, 2021

Tablo 1’de 2013-2020 dönemine ait dış ticaret verilerindeki gelişmeler özetlenmiştir. 2013 yılı verilerine bakıldığında ele alınan dönem içerisinde dış ticaret açığının en fazla olduğu yıl olurken, 2019 yılında ise en düşük olduğu yıl olarak göze çarpmaktadır. Türkiye’nin dış açığının yaklaşık yarısı enerjideki açıktan kaynaklanmaktadır. Enerji ithalatı 2020 yılında bir önceki yıla nazaran yaklaşık %30 oranında azalmıştır. Bu durum, 2020 yılının ikinci çeyreği itibariyle dünyayı etkisi altına alan koronavirüs salgını nedeniyle meydana gelen daralma, enerji talebinde azalmalara neden olduğundan Türkiye’nin enerjide dışa bağımlılığında kısmen bir azalma olduğu anlamına gelmektedir.

Tablo 2. Enerji Üretim ve İthalat Miktarları (Bin TEP)

Enerji Kaynakları	2018		2019	
	Üretim	İthalat	Üretim	İthalat
Kömür	16547	24478	17344	24259
Petrol	2994	49550	3135	53693
Doğalgaz	359	41547	398	37299
Toplam	19900	115575	20877	115251

Kaynak: Enerji Bakanlığı, 2021.

Tablo 2’de enerji türlerine göre üretim ve ithalat miktarları görülmektedir. Türkiye’nin 2018 yılı enerji tüketimi 135478 bin tep olurken 2019 yılında 136128 bin tep olmuştur. Enerji tüketiminin 2018 ve 2019 yılında yaklaşık %85’i ithal edilmiştir. Başka bir ifadeyle, Türkiye

enerjide %85 oranında dışa bağımlıdır. Bu bağlamda küreselleşmenin etkisiyle enerji arzında yeterli kaynaklara sahip olamayan ülkeler, enerji arz fazlası olan ülkelere enerji ürünleri ithal etmektedir. Bu durum, ülkeler arasındaki ekonomik, siyasal ve sosyal ilişkilerin gelişmesine neden olmaktadır.

4. Literatür Taraması

Çalışmanın bu bölümünde küreselleşme ve enerji tüketimi arasındaki ilişkilerin varlığını ekonometrik yöntemlerle sınavan bazı çalışmalar özetlenmiştir. Bahsi geçen çalışmalar detaylı bir şekilde incelendiğinde, küreselleşme değişkeni olarak KOF küreselleşme endeksi ve ticari dışa açıklık değişkenlerinin kullanıldığına rastlanılmıştır. Gerek Türkiye ekonomisi gerekse de küreselleşme alt bileşenlerine (ekonomik, sosyal ve politik) ait endekslerle yapılan çalışmaların sınırlı sayıda olması, bu çalışmanın çıkış noktasını oluşturmuştur. Ayrıca ekonomik büyüme değişkeninin modele dahil edilmesi, ekonomik büyüme ile enerji tüketimi arasındaki ilişkinin varlığı hakkında da bilgi vermiştir. Yöntem açısından iki yapısal kırılmaya izin veren Lee-Strazicich birim kök testi ile dönemsel bazda nedenselliği araştıran Breitung ve Candelon frekans dağılımı nedensellik testinin kullanılması, çalışmanın özgün yönlerini oluşturmaktadır. Bu çalışmanın güncel verilerle hem yöntem hem de değişkenler açısından literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

Küreselleşme ile enerji tüketimi arasındaki ilişkilerin ampirik olarak sınındığı çalışmalarda son yıllarda KOF küreselleşme endeksinin kullanıldığı görülmektedir (Tablo 3).

Tablo 3. KOF Küreselleşme Endeksi Değişkeninin Kullanıldığı Literatür Özeti

Yazarlar ve Yılı	Ülke/Ülke Grubu ve Dönem	Kullanılan Değişkenler	Yöntem	Sonuç
Ahmed vd. (2015)	Çin 1971-2013	Birincil Enerji Tüketimi, Ekonomik Büyüme, Dışa Açıklık, Finansal Gelişme, Ekonomik, Sosyal, Politik ve Genel Küreselleşme Endeksi	Zivot-Andrews Yapısal Kırılmalı Birim Kök Testi, ARDL Eşbütünleşme Testi, Toda-Yamamoto Nedensellik Testi	Küreselleşme kısa dönemde enerji talebini azaltırken, uzun dönemde artırmıştır. Enerji tüketiminden ekonomik, sosyal ve politik küreselleşmeye tek yönlü nedensellik var.
Doğan ve Değer (2016)	BRIC Ülkeleri 2000-2012	Toplam Enerji Tüketimi, Ekonomik Büyüme ve Küreselleşme Endeksi	IPS Panel Birim Kök Testi, Pedroni ve Kao Eşbütünleşme Testi, Panel Nedensellik Testi	Analize dahil edilen değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişki olduğu gözlenmiştir. Ayrıca, enerji tüketiminden ekonomik büyümeye ve küreselleşmeden ekonomik büyümeye doğru tek yönlü nedensellik olduğu tespit edilirken, enerji tüketimi ile küreselleşme arasında herhangi bir nedensellik ilişkisi tespit edilememiştir.
Can ve Doğan (2016)	Türkiye 1970-2012	Enerji Tüketimi ve Küreselleşme Endeksi	ADF ve PP Birim Kök Testi, Johansen	Değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişkinin olduğu sonucu elde edilmiştir.

Rashed, F. & Eren, M. V. (2021). Türkiye’de küreselleşme ve enerji tüketimi arasındaki ilişki: Frekans dağılımı nedensellik analizi. *Fiscaeconomia*, 5(2),556-578. doi: 10.25295/fsecon.896285

			Eşbütünleşme Testi, Yapısal Kırılmalı Maki Eşbütünleşme Testi, DOLS	Küreselleşme düzeyindeki artış enerji tüketimini pozitif yönde etkilemiştir.
Shahbaz vd. (2018b)	BRICS Ülkeleri 1970-2015	Kişi Başına Enerji Tüketimi, Kişi Başına Gelir, Küreselleşme Endeksi, Sabit Sermaye	Yapısal Kırılmalı ADF Birim Kök Testi, NARDL Eşbütünleşme Testi	Pozitif ve negatif küreselleşme şokları enerji tüketimini pozitif ve negatif olarak etkilemiştir.
Iheanacho (2018)	Nijerya 1975-2011	Kişi Başına Enerji Tüketimi, Kişi Başına Gelir, Özel Sektöre Verilen Krediler, Finansal Gelişme, Küreselleşme Endeksi, Kentsel Nüfus	ADF ve PP Birim Kök Testi, Yapısal Kırılmalı Birim Kök Testi, ARDL Eşbütünleşme Testi, Johansen Eşbütünleşme Testi, VECM Granger Nedensellik Testi	Ekonomik küreselleşme ile enerji tüketimi arasında ters yönlü bir ilişki tespit edilmiştir. Uzun dönemde küreselleşme ile enerji tüketimi arasında çift yönlü nedensellik olduğu görülmüştür.
Alper (2018)	Türkiye 1970-2015	Kişi Başına Enerji Tüketimi, Kişi Başına Gelir, Ekonomik, Sosyal ve Politik Küreselleşme Endeksi, Kentsel Nüfus	Fourier KPSS Birim Kök Testi, Bayer-Hanck Eşbütünleşme Testi, DOLS	Politik ve ekonomik küreselleşmenin enerji tüketimine pozitif etkisi olduğu tespit edilmişken, sosyal küreselleşmenin ise negatif etkisi tespit edilmiştir.

KOF küreselleşme endeksi dışında dışa açıklık değişkenini küreselleşme değişkeni olarak kabul eden çalışmalara da rastlamak mümkündür (Tablo 4).

Tablo 4. Dışa Açıklık Değişkeninin Kullanıldığı Literatür Özeti

Yazarlar ve Yılı	Ülke/Ülke Grubu ve Dönem	Kullanılan Değişkenler	Yöntem	Sonuç
Özçağ (2015)	Türkiye 1960-2013	Enerji Tüketimi, Ekonomik Büyüme, Dışa Açıklık Endeksi	ADF Birim Kök Testi, ARDL Eşbütünleşme Testi	Değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişki bulunmuş ve enerji tüketimi ile ekonomik büyüme arasında pozitif bir ilişki olduğu ortaya konmuştur. Dışa açıklık ile enerji tüketimi arasındaki ilişki istatistiki olarak anlamsızdır.
Örgün ve Pala (2017)	28 Avrupa Birliği 1996-2013	Enerji Tüketimi, Ekonomik Büyüme, Dışa Açıklık Oranı, Brüt Sermaye Oluşumu, İşgücüne Katılım Oranı	Yatay Kesit Bağımlılığı Testi, CADF Birim Kök Testi, Westerlund Panel Eşbütünleşme Testi, Panel Granger Nedensellik Testi, VECM	Değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişkinin olduğu belirlenmiş ve kısa dönemde dışa açıklık ile enerji tüketimi arasında çift yönlü nedensellik vardır.

Rashed, F. & Eren, M. V. (2021). Türkiye’de küreselleşme ve enerji tüketimi arasındaki ilişki: Frekans dağılımı nedensellik analizi. *Fiscaoeconomia*, 5(2),556-578. doi: 10.25295/fsecon.896285

Murshed vd. (2018)	Bangladeş 1980-2015	Petrol Tüketimi, Dışa Açıklık, GSYH	ADF Birim Kök Testi, Johansen Eşbütünleşme Testi, Granger Nedensellik Testi, VECM	Enerji tüketiminden küreselleşmeye ve ekonomik büyümeye doğru tek yönlü nedensellik olduğu tespit edilmiştir.
Emeç ve Yarbaşı (2018)	Türkiye 1980-2015	Enerji Tüketimi, Dışa Açıklık Oranı	ADF ve PP Birim Kök Testi, Yapısal Kırılmalı Birim Kök Testi, Toda-Yamamoto ve Hatemi-J Asimetrik Nedensellik Testi	Ticari açıklık ile enerji tüketimi arasında çift yönlü nedensellik varken, değişkenler arasında asimetrik nedensellik ilişkisine rastlanılmamıştır.
Çetin ve Saygın (2019)	Türkiye 1970-2015	Kişi Başına Enerji Tüketimi, Kişi Başına Gelir, Dışa Açıklık Oranı, Sermaye, Finansal Gelişme, Kentsel Nüfus	DF-GLS, KPSS, Ng-Perron Birim Kök Testi, Vogelsang-Perron AO Modeli Yapısal Kırılmalı Birim Kök Testi ARDL Eşbütünleşme Testi, Toda-Yamamoto Nedensellik Testi	Değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişkinin olduğu, dışa açıklığın enerji tüketimini pozitif yönde etkilediği tespit edilmiştir. Aynı zamanda değişkenler arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi olduğu sonucu elde edilmiştir.

Tablo 3 ve 4’te özetlenen çalışmaların genel bir değerlendirmesini yapmak gerekirse, küreselleşme ile enerji tüketimi arasında bir ilişki olduğu görülmektedir. Enerji tüketiminden küreselleşmeye doğru nedensellik ilişkisinin olduğunu tespit eden çalışmalar (Ahmed vd., 2015; Murshed vd., 2018) olduğu gibi, değişkenler arasında çift yönlü nedensellik ilişkisinin olduğunu ispatlayan çalışmaların (Iheanacho, 2018; Örgün ve Pala, 2017; Emeç ve Yarbaşı, 2018; Çetin ve Saygın, 2019) da yapıldığı göze çarpmaktadır. Aynı zamanda değişkenler arasında herhangi bir nedenselliğin olmadığı çalışma (Doğan ve Değer, 2016) da literatürde yer almaktadır. Yapılan eşbütünleşme testleri sonucunda küreselleşme ile enerji tüketimi arasında pozitif bir ilişkinin olduğunu ortaya çıkaran çalışmalar (Shahbaz vd., 2018b; Can ve Doğan, 2016; Alper, 2018; Çetin ve Saygın, 2019) varken, negatif ilişki bulan çalışmalar (Iheanacho, 2018; Alper, 2018) da vardır. Özçağ (2015) ise değişkenler arasındaki ilişkinin istatistiki olarak anlamsız olduğunu bulmuştur.

Enerji tüketimi ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki teorik, ampirik ve politik açıdan büyük önem taşımaktadır. Literatürde bu konuda çok fazla ampirik çalışma yer almaktadır. Bu çalışmalardan bazıları Tablo 5’te özetlenmiştir.

Tablo 5. Ekonomik Büyüme-Enerji Tüketimi Arasındaki İlişkiyi Araştıran Literatür Özeti

Yazarlar ve Yılı	Ülke/Ülke Grubu ve Dönem	Kullanılan Değişkenler	Yöntem	Sonuç
Kraft ve Kraft (1978)	ABD 1947-1974	Enerji Tüketimi, GSMH	F Testi	Ekonomik büyümeden enerji tüketimine doğru tek yönlü nedensellik olduğu bulgusuna ulaşılmıştır.
Paul ve Bhattacharya (2004)	Hindistan 1950-1996	Enerji Tüketimi, Ekonomik Büyüme	Engle-Granger ve Johansen Eşbütünlük Testi, Granger Nedensellik Testi, VECM	Değişkenler arasında çift yönlü nedensellik olduğunu göstermiştir.
Şengül ve Tuncer (2006)	Türkiye 1960-2000	GSYH, Enerji Tüketimi, Reel Enerji Fiyatları Endeksi	ADF Birim Kök Testi, Toda-Yamamoto Nedensellik Testi	Enerji fiyatları ile GSYH arasında çift yönlü; enerji fiyat endeksinden ticari enerji kullanımına ve ticari enerji kullanımından GSYH’ya doğru tek yönlü nedensellik bulunmuştur.
Jobert ve Karanfil (2007)	Türkiye 1960-2003	Kişi Başına Enerji Tüketimi, Kişi Başına Gelir	ADF ve PP Birim Kök Testi, Johansen Eşbütünlük Testi, Granger Nedensellik Testi	Enerji tüketiminden ekonomik büyümeye doğru tek yönlü nedensellik olduğu sonucuna ulaşılmıştır.
Lise ve Montfort (2007)	Türkiye 1970-2003	GSYH, Enerji Tüketimi, Nüfus	ADF Birim Kök Testi, Engle-Granger Eşbütünlük Testi, ECM	Enerji tüketimi ile GSYH arasında uzun dönemli bir ilişki tespit edilmiştir. Ekonomik büyümeden enerji tüketimine doğru tek yönlü nedensellik var.
Erdal vd. (2008)	Türkiye 1970-2006	Birincil Enerji Tüketimi, GSMH	ADF ve PP Birim Kök Testi, Johansen Eşbütünlük Testi, Pair-Wise Granger Nedensellik Testi	Enerji tüketimi ile GSMH arasında uzun dönemli bir ilişki tespit edilmiştir. Söz konusu değişkenler arasında çift yönlü bir ilişki var.
Akinlo (2008)	Sahra-altı Afrika bölgesindeki 11 ülke 1980-2003	Enerji Tüketimi, GSYH	ARDL Eşbütünlük Testi, Granger Nedensellik Testi, VECM	Sınır testi, 7 ülkedeki (Fildişi Sahili, Gambiya, Gana, Kamerun, Senegal, Sudan ve Zimbabve) ekonomik büyüme ve enerji tüketiminin uzun dönemde birlikte hareket ettiklerini ve Gana, Kenya, Senegal ve Sudan’da enerji tüketimi uzun dönemde ekonomik büyümeyi pozitif yönde etkilediği sonucunu elde etmiştir. Granger nedensellik testine göre Gambiya, Gana ve Senegal’de değişkenler arasında çift yönlü; Sudan ve Zimbabwe’de ise ekonomik büyümeden enerji tüketimine doğru bir nedensellik ilişkisi görülmüştür.

Odhiambo (2009)	Tanzanya 1971-2006	Kişi Başına Enerji Tüketimi, Kişi Başına Gelir	PP ve Ng-Perron Birim Kök Testi, ARDL Eşbütünleşme Testi, Granger Nedensellik Testi	ARDL sınır testi bulguları, uzun vadede değişkenlerin birlikte hareket ettiğini ve Granger nedensellik testinin, enerji tüketiminden ekonomik büyümeye doğru tek yönlü bir ilişki olduğunu ortaya koymuştur.
Çetin ve Şeker (2012)	Türkiye 1970-2009	Reel GSYH, Enerji Tüketimi, Reel İhracat, İşgücü	PP ve DF-GLS Birim Kök Testi, Johansen-Juselius ve Stock-Watson Eşbütünleşme Testi, Toda-Yamamoto Nedensellik Testi	Değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişki olduğu ortaya çıkarıldığı gibi aynı zamanda herhangi bir nedensellik ilişkisinin olmadığı tespit edilmiştir.
Mehrara ve Rafiei (2014)	İran 1967-2008	Ekonomik Büyüme, Enerji Tüketimi, Sermaye Artışı, Nüfus Artışı	Zamanla Değişen Gösterge Yaklaşımı	Enerji tüketimi ile ekonomik büyüme arasında pozitif yönde bir ilişki bulunmuştur. Enerji tüketiminde %10’luk bir düşüş ekonomik büyüme üzerinde %0,37 oranında bir azalmaya neden olmuştur.
Bayar (2014)	Türkiye 1961-2012	Birincil Enerji Tüketimi, Kişi Başına Gelir	ADF ve PP Birim Kök Testi, ARDL Eşbütünleşme Testi, VECM, Toda-Yamamoto Nedensellik Testi	Kısa dönemde birincil enerji tüketimi ekonomik büyümeyi pozitif yönde etkilerken uzun dönemde negatif etkilemiştir. Aynı zamanda değişkenler arasında çift yönlü nedensellik olduğu bulunmuştur.
Eren ve Aydın (2016)	Türkiye 1965-2014	Kişi Başına Gelir, Kömür ve Petrol Tüketimi	ADF ve PP Birim Kök Testi, Hatemi-J Yapısal Kırılmalı Eşbütünleşme Testi, Hacker ve Hatemi-J Nedensellik Testi, Zamanla Değişen Nedensellik Testi	Yapısal kırılmalarla birlikte eşbütünleşme ilişkisi vardır. Hacker ve Hatemi-J nedensellik testine göre, değişkenler arasında herhangi bir nedensellik bulunamazken, zamanla değişen nedensellik testine göre dönemsel nedensellik ilişkileri bulunmuştur.
Yüksel Yıldırım (2019)	Türkiye 1961-2014	Kişi Başına Gelir, Karbon Emisyonu, Kişi Başına Enerji Tüketimi	ADF ve PP Birim Kök Testi, Engle-Granger Eşbütünleşme Testi, VECM	Ekonomik büyümeden enerji tüketimine ve enerji tüketiminden karbon emisyonuna doğru tek yönlü nedensellik bulunmuştur.

Enerji tüketimi ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkileri konu alan çalışmalar genel olarak değerlendirildiğinde, değişkenler arasında bir ilişkinin olduğu görülmektedir. Bu çalışmalardan bazılarında (Paul ve Bhattacharya, 2004; Erdal vd., 2008; Akinlo, 2008; Bayar, 2014) enerji tüketimi ile ekonomik büyüme arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi olduğunu ortaya koyulurken, bazılarında (Çetin ve Şeker, 2012, Eren ve Aydın, 2016) ise herhangi bir nedensellik ilişkisine rastlanılmamaktadır. Aynı zamanda ekonomik büyümeden enerji tüketimine doğru tek yönlü nedenselliğin olduğu çalışmalara (Kraft ve Kraft, 1978; Lise ve Montfort, 2007;

Akinlo, 2008; Yüksel Yıldırım, 2019) literatürde karşılaşıldığı gibi enerji tüketiminden ekonomik büyümeye doğru tek yönlü nedenselliğin olduğu çalışmalar (Şengül ve Tuncer, 2006; Jobert ve Karanfil, 2007; Odhiambo, 2009) da literatürde yer almaktadır. Ayrıca yapılan eşbütünleşme testleri sonucunda ekonomik büyüme ile enerji tüketimi arasında pozitif bir ilişkinin olduğunu ortaya çıkaran çalışmalar (Akinlo, 2008; Mehrara ve Rafiei, 2014) bulunmakta iken negatif ilişki bulan çalışmalar (Bayar, 2014) da yer almaktadır.

5. Ekonometrik Analiz

Çalışmanın analiz kısmında, Türkiye ekonomisi üzerinden “Küreselleşme ile enerji tüketimi arasında ilişki vardır” hipotezi test edilmektedir. 1970-2017 dönemine ait yıllık frekansta verilerin kullanıldığı çalışmada öncelikle hipotez testlerinde kullanılacak değişkenlere ait veri seti ve model tanıtılmakta, analizlerde kullanılacak testler belirlenmekte ve yöntem kapsamında analizlerde kullanılan testlerin teorik altyapısı oluşturulduktan sonra elde edilen bulgular yorumlanmaktadır.

5.1. Veri Seti ve Model

Araştırmada küreselleşme ve ekonomik büyüme ile enerji tüketimi arasındaki ilişkinin varlığı, yapısal kırılmaya izin veren zaman serisi yöntemleri ile test edilmektedir. Analizlerde değişkenlere ait ortak veri kısıtı nedeniyle 1970-2017 dönemine ait veriler esas alınmıştır. Kurulan hipoteze uygun modele ait değişkenler ise aşağıdaki Tablo 6’da yer almaktadır. Küreselleşme değişkenini temsilen küreselleşmenin alt bileşenleri olan ekonomik küreselleşme (EGI), sosyal küreselleşme (SGI) ve politik küreselleşme (PGI) olmak üzere üç değişken ile ekonomik büyüme oranı (EG) bağımsız değişken olarak kullanılırken, kişi başına düşen enerji tüketimi (EC) değişkeni ise bağımlı değişken olarak modele dâhil edilmektedir.

Tablo 6. Değişkenler ve Kaynakları

<i>Değişkenler</i>	<i>Açıklama</i>	<i>Kaynaklar</i>
EGI	Ekonomik Küreselleşme Endeksi	KOF İsviçre Ekonomi Enstitüsü
SGI	Sosyal Küreselleşme Endeksi	KOF İsviçre Ekonomi Enstitüsü
PGI	Politik Küreselleşme Endeksi	KOF İsviçre Ekonomi Enstitüsü
EG	Ekonomik Büyüme (%)	Dünya Bankası
EC	Kişi Başına Düşen Enerji Tüketimi	BP Dünya Enerji İstatistikleri

Küreselleşme ve ekonomik büyüme ile enerji tüketimi arasındaki ilişkinin incelendiği çalışmada belirtilen örneklem ve veri aralığında kullanılan model ise şu şekilde kurgulanmıştır;

$$EC_t = \beta_0 + \beta_1 EGI_t + \beta_2 SGI_t + \beta_3 PGI_t + \beta_4 EG_t + \varepsilon_t$$

Modelde gösterilen t=1, 2, 3, ...T zaman boyutunu, ε ise hata terimini ifade etmektedir.

5.2. Metodoloji

Küreselleşme ile enerji tüketimi arasındaki ilişkinin analiz edildiği çalışmaya ilişkin metodolojik sıralama şu şekilde özetlenebilir;

- Yapısal kırılmaya izin veren Lee-Strazicich birim kök testi
- Değişkenler arasında uzun dönemli ilişkiyi test eden ARDL Sınır Testi Analizi,
- Uzun ve kısa dönem katsayı tahmini

- Değişkenler arasında nedensellik ilişkisini ve yönünü gösteren Hacker ve Hatemi-J Nedensellik Analizi,
 - Son olarak ise Breuting ve Candelon Frekans Dağılımı nedensellik analizi ile elde edilen bulgular yorumlanarak çalışmanın ekonometrik analiz kısmı tamamlanmıştır.

5.3.Ekonometrik Analizden Elde Edilen Bulgular

Enerji tüketimi ile küreselleşme arasındaki ilişkinin analiz edildiği çalışmanın bu bölümünde, yapılan testlerden elde edilen bulgular yorumlanmaktadır.

Çalışmanın analizinde öncelikle değişkenlerin durağan mertebelerinin belirlenmesi gereklidir. Durağanlık mertebelerinin belirlenmesi için ampirik çalışmalarda son dönemlerde sıkça tercih edilen yapısal kırılmalara izin veren Lee-Strazicich birim kök testi kullanılmıştır.

Yapısal kırılma ile ifade edilen durum, değişkendeki trendde meydana gelen ani sıçrama, trendin eğiminde beklenmedik bir değişim ya da birim kökte ani bir sıçramadır (Tarı, 2011: 403). Bir serideki yapısal kırılmanın tespitinde kullanılan testlerden biri de Lee-Strazicich testidir. Yapısal kırılmaların içsel olduğunu belirten söz konusu test, Model A düzeyde Model C ise hem düzeyde hem de trendde yapısal kırılmayı sınamaktadır. Bu testin temel hipotezi “seride birim kök vardır” şeklinde kurulurken, alternatif hipotez ise “seri yapısal kırılmayla birlikte durağandır” şeklinde kurulmaktadır. Uygulanan test sonucunda elde edilen test istatistiğinin kritik değerlerden büyük olması durumunda temel hipotez reddedilmektedir.

Tablo 7. Lee-Strazicich Birim Kök Testi Sonuçları

Değişkenler	Model A		Model C	
	Min. t stat.	Kırılma Tarihleri	Min. t stat	Kırılma Tarihleri
EGI	-2.92	1993-2001	-5.42***	1987-2000
SGL	-2.38	1993-2001	-5.98**	1988-2005
PGI	-2.39	1985-1998	-5.63***	1989-2002
EG	-5.37*	1980-1984	-7.05*	1993-2006
EC	-2.72	2000-2006	-6.54*	1984-1999
ΔEGI	-5.97*	1990-1994	-8.07*	1991-1995
ΔSGL	-5.56*	1992-2010	-7.56*	1998-2003
ΔPGI	-5.82*	1989-1994	-8.67*	1980-1983
ΔEC	-7.11*	1980-1986	-9.91*	1999-2009

Not: *, ** ve *** değerleri sırasıyla %1, %5 ve %10 anlam seviyelerinde serilerin yapısal kırılmayla birlikte durağanlıklarını göstermektedir. Kritik değerler Model A için %1, %5 ve %10 için kritik değerler sırasıyla -4.545, -3.842 ve -3.504, Model C için kritik değerler %1, %5 ve %10 için sırasıyla -6.45, -5.67 ve -5.31’dir. Δ sembolü ilgili değişkene fark alma işlemi uygulandığını ifade etmektedir.

Yapısal kırılmaları dikkate alan Lee-Strazicich Birim Kök testi sonuçları (Tablo 7) incelendiğinde; Model A için EG dışındaki tüm değişkenlerin düzey değerlerinde birim köklü olduğu fakat farkları alınarak tekrar analizin gerçekleştirilmesi durumunda tüm değişkenlerin durağanlaştığı görülmektedir. Model C’de ise tüm değişkenlerin düzey değerinde durağan olduğu görülse de farkları alınarak analizin tekrarlanması durumunda ise modele dahil edilen tüm değişkenlerin %1 düzeyinde durağan hale geldiği ifade edilmektedir.

EGI değişkenine ait kırılma tarihlerinin Avrupa Birliği’ne tam üyelik başvurusunun yapıldığı ancak kabul edilmediği yıl olan 1987 yılına ve 1999 krizine ve depremini yaşayan Türkiye’nin

diğer ülkelerle yaptığı ticari ilişkilerin etkilendiği yıl olan 2000 yılına denk geldiği ifade edilebilir. SGI değişkeninde ortaya çıkan kırılma tarihlerinde (1998-2005) özellikle teknolojideki gelişmelerin kişisel iletişim ve bilgi akışının hız kazanmasına neden olduğu, özellikle uluslararası turizm hareketliliğinin canlanmaya başladığı söylenebilmektedir. PGI değişkeninde tespit edilen kırılmaların (1989-2002) Berlin duvarının yıkılması ile SSCB’nin dağılması sonucu sermayenin küreselleştiği başka bir deyişle serbest piyasa ekonomisine geçişin yapıldığı 1989 yılı ve 2001-2002 ekonomik krizleri sonrasında krizden çıkış için IMF ve Dünya Bankası politikalarının etkisinin görüldüğü 2002 yılına tekabül etmektedir. EG değişkeni için tespit edilen kırılma tarihlerinde 24 Ocak 1980 kararlarını ve bu kararların ekonomideki yansımalarını görmek mümkündür. 1993 yılına gelindiğinde ise 1994 krizinin ayak seslerinin duyulduğu, cari açık ve bütçe açığının zirve yaptığı görülmektedir. 2006 yılında artan faiz oranları, cari açıkta görülen artış ve enflasyon yükselmesi sonucu ekonomide büyüme oranında 2008 krizine giden süreçte azalma görülmektedir. EC değişkeninde ortaya çıkan kırılma tarihleri 1980 kararları sonrası ekonomik faaliyetlerde ve nüfus hareketliliğinin görülmesi enerji talebinde artışa yol açmaktadır. Türkiye’nin en önemli enerji ithal ettiği Rusya’da 1998 yılında kriz yaşanması sonrası enerji tüketiminde ciddi bir azalma görülmektedir. Benzer şekilde 2008 küresel kriz sonrasında üretim ve tüketimde görülen düşüşler 2009 yılında uygulamaya konulan genişletici politikalar enerji sektöründe de etkisini göstermektedir.

Lee-Strazicich birim kök testi sonucunda EG dışındaki değişkenlerin durağanlık mertebelerinin I(1), EG değişkeninin durağanlık mertebesinin I(0) olduğu görülmektedir. Bu durumda ARDL sınır testi ile değişkenler arasındaki uzun ve kısa dönem ilişkilerinin araştırılması mümkündür.

Pesaran, Shin ve Smith (2001) tarafından geliştirilen ARDL sınır testi, değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişkileri araştırabilmektedir. Bu yöntemin diğer eşbütünleşme testlerinden farklı yönü ise, değişkenlerin farklı düzeylerde (I(0) ve I(1)) durağan olması halinde de değişkenler arasında uzun dönem ilişkilerinin araştırılmasına imkan tanınmasıdır. Aynı zamanda modelin kısa ve uzun dönem katsayılarını tahmin edebilmesi, bu testi diğer eşbütünleşme testlerinden ayırtmaktadır. Çalışmanın uygun modelinin ARDL (1, 4, 0, 0, 0) olduğuna karar verilmiş olup, gecikme uzunluğu Akaike Bilgi Kriteri (AIC) baz alınarak hesaplanmıştır. Model tahmini ve tanımlayıcı istatistiklerin yer aldığı tablolar aşağıdadır (Tablo 8 ve Tablo 9).

Tablo 8. ARDL (1, 4, 0, 0, 0) Model Tahmini

<i>Değişkenler</i>	<i>Katsayı</i>	<i>Standart Hata</i>	<i>T İstatistiği</i>	<i>Olasılık Değeri</i>
EC (-1)	0.977661	0.090427	10.81159	0.0000*
EGI	-0.127643	0.120096	-1.062843	0.2953
EGI (-1)	0.215957	0.137645	1.568936	0.1259
EGI (-2)	-0.039178	0.133080	-0.294396	0.7702
EGI (-3)	0.198478	0.142690	1.390975	0.1733
EGI (-4)	-0.292102	0.118554	-2.463868	0.0190*
SGI	0.054029	0.099810	0.541320	0.5918
PGI	0.043135	0.094324	0.457308	0.6504
EG	0.263812	0.064446	4.093556	0.0002*
C	-3.135919	3.934013	-0.797130	0.4309

Not: *, ** ve *** değerleri sırasıyla %1, %5 ve %10 anlam seviyelerinde serilerin istatistikî olarak anlamlılıklarını göstermektedir.

Tablo 9. Tanımlayıcı İstatistikler

Testler	T İstatistiği	Olasılık Değeri
Breusch-Godfrey Otokorelasyon	1.401379	0.4962
Breusch-Pagan-Godfrey Değişen Varyans	7.273540	0.6087
Jarque-Berra Normallik	2.901926	0.234344
Ramsey Reset	0.285324	0.7772

Tablo 9’da görüldüğü üzere olasılık değerlerinin 0.05’ten büyük olması nedeniyle modelde otokorelasyon ve değişen varyans sorunu bulunmamaktadır. Ayrıca, hata terimleri normal dağılmakla birlikte modelin fonksiyonel şeklinde herhangi soruna rastlanılmamaktadır.

Tablo 10. ARDL Sınır Testi Sonucu

K	F İstatistiği	Kritik Değerler (%5)	
4	4.411147	I (0)	I (1)
		2.86	4.01

Tablo 10’da görülen ARDL sınır testi bulgularına göre F istatistik değerinin I (1) üst sınır kritik değerinden büyük olması durumu, değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisinin olmadığı yönündeki temel hipotez reddedilerek bağımsız değişkenlerin uzun dönemde bağımlı değişkeni etkilediğini ifade etmektedir. Başka bir ifadeyle belirtmek gerekirse, küreselleşme ile ekonomik büyüme uzun dönemde enerji tüketimini etkilemektedir. Bu aşamadan sonra hata düzeltme modeli aracılığıyla sözü edilen etkinin kısa ve uzun dönem için istatistiki açıdan anlamlılıklarının araştırılması önem arz etmektedir.

Tablo 11. Uzun Dönem Katsayı Tahmin Sonuçları

Değişken	Katsayı	Standart Hata	T İstatistiği	Olasılık Değeri
EGI	-1.991532	10.40059	-0.191483	0.8493
SIG	2.418647	6.093577	0.396918	0.6939
PGI	1.930966	8.852137	0.218136	0.8286
EG	11.80967	48.43085	0.243846	0.8088

Tablo 11’e göre küreselleşme alt endeksleri ve ekonomik büyümenin katsayıları istatistiki olarak anlamsızdır. Bu nedenle, katsayıların yorumlanması mümkün değildir.

Tablo 12. Kısa Dönem Katsayı ve Hata Düzeltme Modeli Tahmin Sonuçları

Değişken	Katsayı	Standart Hata	T İstatistiği	Olasılık Değeri
C	-3.135919	0.947330	-3.310271	0.0022*
Δ (EGI)	-0.127643	0.109937	-1.161056	0.2537
Δ (EGI(-1))	0.132802	0.102441	1.296374	0.2036
Δ (EGI(-2))	0.093623	0.103897	0.901114	0.3739
Δ (EGI(-3))	0.292102	0.099640	2.931574	0.0060*
ECM(-1)	-0.022339	0.004499	-4.965099	0.0000*

Not: *, ** ve *** değerleri sırasıyla %1, %5 ve %10 anlam seviyelerinde serilerin istatistiki olarak anlamlılıklarını göstermektedir.

Tablo 12’de ECM(-1) katsayısının 0 ile -1 arasında değer alması ve istatistiki olarak anlamlı olması, kısa dönemde meydana gelen sapmaların uzun dönemde dengeye geldiğini ifade etmektedir. Buna göre, kısa dönemde oluşan sapmaların %2’si uzun dönemde düzeltilmekte

olup, oldukça yavaş bir düzelmeye sağlandığı belirtilebilir. Üç dönem önceki ekonomik küreselleşme endeksindeki 1 birimlik artış kısa dönemde bugünkü enerji tüketimini 0.29 birim artırmaktadır.

Değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisinin tespit edilmesi, aynı zamanda nedensellik ilişkisinin de olabileceği hakkında fikir vermektedir.

Hacker-Hatemi-J (2006) tarafından geliştirilen nedensellik testinde, değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisinin tespiti yapılırken Toda-Yamamoto nedensellik testi gerçekleştirilmektedir. Ancak söz konusu testte kritik değerlere, hataların muhtemel normal dağılmama sorununa karşı bootstrap monte carlo simülasyonu ile ulaşılmaktadır. Bu testin eksik yönü nedensellik ilişkilerinde dönemsel bazda sonuçlar vermemesidir. Temel hipotez “değişkenler arasında nedensellik ilişkisi yoktur” şeklinde kurgulanırken, alternatif hipotez ise “değişkenler arasında nedensellik ilişkisi vardır” şeklinde kurgulanmaktadır. Uygulanan test sonucunda elde edilen test istatistiğinin kritik değerlerden büyük olması halinde temel hipotez reddedilmektedir.

Tablo 13. Hacker ve Hatemi-J (2006) Nedensellik Testi Sonuçları

Nedenselliğin Yönü	Test İstatistiği	Kritik Değerler		
		%1	%5	%10
EGI → EC	0.441	9.235	5.184	3.616
EC → EGI	2.119	12.420	7.914	5.932
SIG → EC	1.515	9.223	5.311	3.895
EC → SIG	4.185	11.442	7.125	5.424
PGI → EC	0.041	10.852	6.482	4.850
EC → PGI	0.702	13.705	8.920	6.782
EG → EC	0.006	7.160	4.077	2.853
EC → EG	0.051	8.022	4.250	2.956

Not: *, ** ve *** sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeyinde birinci değişkenden, ikincisine doğru bir nedensellik ilişkisinin varlığını göstermektedir. Kritik değerler, bootstrap kullanılarak 10000 yinleme ile elde edilmiştir.

Tablo 13’te elde edilen nedensellik testi sonuçlarına göre, test istatistik değerleri kritik değerlerden küçük olduğundan temel hipotez reddedilememektedir. Başka bir ifadeyle, modele dahil edilen değişkenler arasında herhangi bir nedensellik ilişkisi tespit edilememiştir.

Geleneksel nedensellik testlerinden biri olan Hacker-Hatemi-J (2006) testinde modelde ele alınan dönemi tümüyle dikkate alarak nedensellik ilişkilerini araştırdığından, bu söz konusu testin eksik yönü nedensellik ilişkilerinde dönemsel bazda sonuçlar vermemesidir. Bu sebeple Breitung ve Candelon (2006) tarafından geliştirilen frekans dağılımı nedensellik testinde, modele dahil edilen tüm dönemi uzun, orta ve kısa dönem şeklinde ayırarak nedensellik ilişkilerini araştırmaktadır.

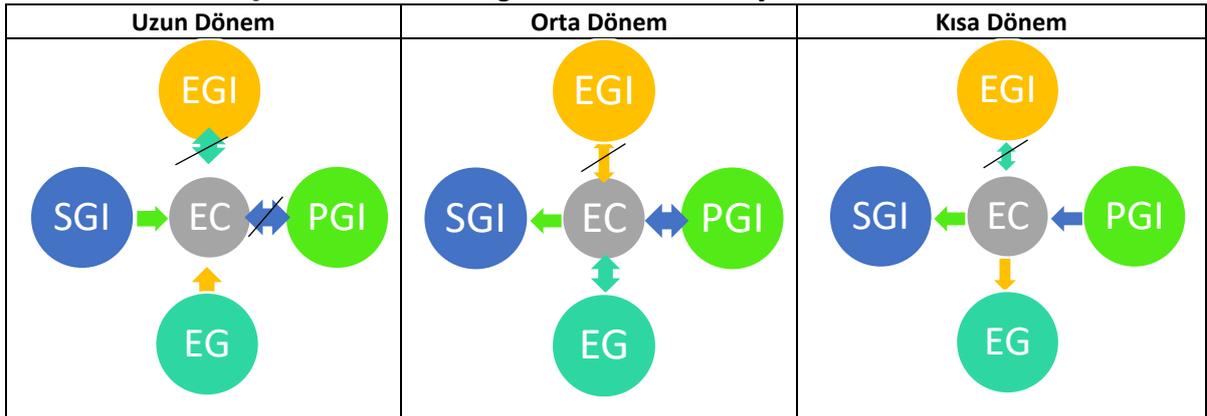
Tablo 14. Breitung ve Candelon (2006) Frekans Dağılımı Nedensellik Testi Sonuçları

Nedenselliğin Yönü	ω_i		Uzun dönem		Orta Dönem		Kısa Dönem	
	0.01	0.05	1.00	1.50	2.0	2.50		
EGI → EC	1.041	1.042	0.073	0.923	1.538	1.860		
EC → EGI	1.022	1.018	0.571	0.706	1.952	0.717		
SGI → EC	3.389*	3.397*	0.547	1.333	2.051	0.609		
EC → SGI	1.349	1.357	3.261	2.458*	1.715	4.023*		
PGI → EC	0.557	0.569	4.721*	1.507	1.281	2.455*		
EC → PGI	2.427	2.414	2.525*	4.651*	0.158	1.143		
EG → EC	7.363*	7.358*	5.486*	11.395*	1.541	0.730		
EC → EG	1.480	1.469	3.765*	6.080*	9.349*	0.193		

Not: 0 ve $\pi.\omega \in (0,\pi)$ arasında yer alan her frekans alanı (ω_i) için (2, T-2p) serbestlik derecesi ile F tablo değeri %10 önem düzeyinde yaklaşık 2.44’tür.

Tablo 14’te değişkenler arasındaki nedensellik ilişkilerinin dönemsel bazda araştırıldığı nedensellik testi sonuçları yer almaktadır. Değişkenler arasında nedensellik ilişkisinin tespitinde elde edilen test istatistik değerlerinin F tablo değerinden büyük olması durumunda nedensellik olduğu, küçük olması halinde ise nedenselliğin olmadığı anlaşılmaktadır. EGI ile EC değişkenleri arasında uzun, orta ve kısa dönemde nedensellik ilişkisine rastlanılmamaktadır. SGI değişkeninden EC değişkenine sadece uzun dönemde nedensellik vardır. EC değişkeninden SGI değişkenine orta ve kısa dönemde nedensellik ilişkisi görülmektedir. PGI serisinden EC serisine orta ve kısa dönemde; EC serisinden PGI serisine ise sadece orta dönemde nedensellik olduğu tespit edilmektedir. EG serisinden EC serisine uzun ve orta dönemde; EC serisinden EG serisine ise orta ve kısa dönemde nedensellik ilişkisi olduğu gözler önüne serilmektedir.

Şekil 1. Frekans Dağılımı Nedensellik İlişkilerinin Yönü



6. Sonuç

Küreselleşme tarihi yüzyıllardır var olan çok eski ve mevcut bir kavramdır. Küreselleşme hakkında bilim adamları tarafından incelenen, birçok akademik çalışma bulunmaktadır. Küreselleşmeye, küreselleşmenin etkileri hakkında çağdaş düşünceye bakarak, medyada ve hatta bilim adamlarında birkaç yıl önce ortaya çıkan, son eğilim olarak bakmak yaygın bir uygulamadır. Araştırmacılar tarafından vurgulanan küreselleşmenin olağan zaman çizelgesi,



Rashed, F. & Eren, M. V. (2021). Türkiye’de küreselleşme ve enerji tüketimi arasındaki ilişki: Frekans dağılımı nedensellik analizi. *Fiscaoeconomia*, 5(2),556-578. doi: 10.25295/fsecon.896285

İkinci Dünya Savaşı’ndan sonra ve Soğuk Savaş’tan sonradır. Sosyal bilimler, beşerî bilimler, siyaset bilimi, medya, kültürel çalışmalar, iletişim, spor, sinema çalışmaları ve uluslararası ilişkiler alanlarında, 1970’lerden veya 1980’lerden beri küreselleşme üzerine, etkili bir veri tabanı ortaya çıkmıştır. Küreselleşmenin farklı eşik dönemleri vardır ki, 1929 ve 2008 krizleri günümüze kadar bilinen dönemlerdir. 2020 yılında ise bu tarihlere yenisinin yani Covid-19 salgınının eklendiğini söylemek mümkündür.

Küreselleşme yaygın olmasına rağmen, olumlu ve / veya olumsuz etkileri vardır. Örneğin, ticaretin serbestleştirilmesi, bilgi toplumunun oluşumu ve teknolojinin ilerlemesi gibi olumlu etkileri olduğu gibi, bazı olumsuz yönlerden, tekelci varlıkların (TNC ve TNB) oluşması, gelişmekte olan ülkeler tarafından kültürel ve ulusal kimliğin giderek kaybolması, ekonomik krizleri bulaştırması gibi etkilerden bahsedilmektedir.

Dünyada bazı ülkeler enerji kaynaklarına talebe nazaran daha fazla sahipken, bazı ülkeler ise daha fakirdir. Enerji fakiri olan ülkeler yurt içindeki nüfusun ihtiyaçlarını karşılayabilmek için enerji zengini olan ülkelere enerji ithalatı yapmaktadır. Başka bir ifadeyle, enerji zengini ülkeler de ihracat geliri elde etmektedir. Ülkeler arasındaki enerji ticaretine imkân veren sürecin küreselleşme olduğu bilinmektedir. Küreselleşme sürecinde enerji tüketiminin artması, refahı ve ekonomik büyümeyi artırıcı etki doğurmaktadır. Özellikle fosil enerji kaynaklarının arzı sınırlı olduğundan ülkeler yenilenebilir enerji kaynaklarına yatırım yapmaya başlamıştır. Türkiye’nin enerji politikaları ve stratejisi enerjide arz güvenliğini sağlayacak politikalar ekseninde belirlenmiştir.

Türkiye’de enerji tüketimi ile küreselleşme ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin araştırıldığı bu çalışmada, zaman serisi yöntemi kullanılmıştır. Bu bağlamda öncelikle değişkenlerin durağanlık sınamaları gerçekleştirilmiş ve değişkenlerin (EG dışında) I(1) düzeyinde durağan hale geldiği tespit edilmiştir. Değişkenlerin düzey ve fark değerlerinde uzun dönem ilişkisinin araştırılmasına imkân tanıyan ARDL sınır testi uygulanmış; bağımlı ve bağımsız değişkenler arasında uzun dönemli ilişki olduğu sonucu elde edilmiştir. Ardından yapılan Hacker ve Hatemi-J nedensellik sonuçlarında değişkenler arasında herhangi bir nedensellik ilişkisi görülmezken, dönemsel bazda nedensellik ilişkileri hakkında bilgi veren Breitung ve Candelon frekans dağılımı nedensellik testinde uzun, orta ve kısa dönemde nedensellik ilişkileri bulunmuştur. Bu durum çalışmanın hipotezinin kabul edildiğini göstermektedir. Uzun dönemde sosyal küreselleşme kapsamında kişiler arası iletişimin ve bilgi akışının hızlanması ile ekonomik büyüme enerji tüketiminin nedeni olarak gösterilebilir. Orta vadede ise politik küreselleşme ile enerji tüketimi arasında çift yönlü nedensellik ilişkisinin olması, ülkelerde büyükelçiliklerin olması gibi etmenlerin ülkeler arasında politik yakınlığa sebep olması ve bunun da enerji tüketimine yansıdığı düşünülmektedir. Aynı zamanda ekonomik büyüme ve enerji tüketimi de orta vadede karşılıklı nedensellik ilişkisine sahiptir. Orta vadeli planlamalarda ekonomik büyüme hedeflerine ulaşabilmek için ne kadar enerji kullanılması gerektiği ortaya çıktığı gibi, belli miktarda enerji tüketiminde artışın büyümeye hangi oranda yansıtacağı da ortaya çıkmaktadır. Kısa dönemde enerji tüketimi sosyal küreselleşmeye yol açmakla birlikte ekonomik büyüme üzerinde de etkisi görülmektedir. Şüphesiz ki, enerji fiyatlarında meydana gelen kısa süreli dalgalanmalar enerji kullanımı üzerinde etkisini göstererek ekonomik büyümeyi etkilemektedir. Daha fazla enerji tüketimi için enerji talep fazlası olan ülkeler enerji arz fazlası olan ülkelerle olan etkileşimlerini

artırmaktadır. Ayrıca, politik küreselleşmenin enerji tüketimi üzerinde etkili olduğu görülmektedir. Ekonomik küreselleşme ile enerji tüketimi arasında uzun, orta ve kısa vadede herhangi bir nedenselliğin tespit edilememesi, ticari ya da finansal dışa açılmanın enerji tüketimi üzerinde herhangi bir etkisinin olmaması, veri aralığı, kullanılan yöntemin farklı olması gibi nedenler ile açıklanabilir.

Çalışmadan elde edilen bulgular literatürdeki bazı çalışmalarla (Kraft ve Kraft, 1978; Paul ve Bhattacharya, 2004; Şengül ve Tuncer, 2006; Erdal vd., 2008; Lise ve Montfort, 2007; Jobert ve Karanfil, 2007; Akinlo, 2008; Odhiambo, 2009; Bayar, 2014; Ahmed vd., 2015; Örgün ve Pala, 2017; Iheanacho 2018; Yüksel Yıldırım, 2019) uyumlu sonuçlar verirken, bazı çalışmaların (Mehrra ve Rafiei, 2014; Bayar, 2014; Can ve Doğan, 2016; Shahbaz vd., 2018b; Alper, 2018; Iheanacho, 2018; Çetin ve Saygın, 2019) sonuçları ile uyuşmamaktadır. Bu farklılıkların nedenleri arasında ele alınan dönemin, değişkenlerin ve uygulanan yöntemin farklı olması gösterilebilir.

Türkiye’nin küreselleşme sürecinde enerji tüketiminin artmasının sürdürülebilir bir ekonomik büyümeye katkı sağlaması için enerji tüketimini gerçekleştirdiği alanlarda reformlar yapmaya başlaması önem arz etmektedir. Yenilenebilir enerji kaynaklarına yönelik yapılacak ya da yapılan yatırımların orta ve uzun vadede ekonomiye önemli katkıları olacağı bilinen bir gerçektir. Hem enerjide dışa bağımlılık azalacak hem de ithalat yoluyla döviz çıkışı engellenecektir. Bu süreçte yenilenebilir enerji kaynaklarına yatırım için yapılması muhtemel teknoloji transferleri, Türkiye’de enerji sistemleri alanında yeni yatırımları da beraberinde getirerek rekabete yol açacaktır. Bu durum maliyetleri düşürücü, kaliteyi ve tasarrufu artırıcı hamleler olacaktır. Aynı zamanda temiz enerji kaynağı olduğundan havaya ve çevreye verilen zarar azaltılacağı gibi hava ve çevrenin temizlenmesi için yapılan harcamalar da farklı alanlarda değerlendirilmek üzere kullanılabilir. Fosil enerji kullanımı sonrası karbondioksit salınımının artması nedeniyle toplum sağlığının da tehdit altında olduğu düşünüldüğünde, günümüz sürdürülebilir büyüme hedeflerine ulaşmada yenilenebilir enerjiye dönüşümün ivedi bir konu olduğu, bu konuda küreselleşmenin olumlu faydalarından biri olarak bu konuda başarılı ülke örneklerinin değerlendirilmesinde fayda vardır.

Kaynakça

- Ahmed, K., Bhattacharya, M., Qazi, A. Q. ve Long, W. (2015), “Energy Consumption in China and Underlying Factors in a Changing Landscape: Empirical Evidence since the Reform Period”. Monash Business School, Department of Economics, Discussion Paper 43/15, https://www.monash.edu/__data/assets/pdf_file/0006/925656/energy_consumption_in_china_and_underlying_factors_in_a_changing_landscape_empirical_evidence_since_the_reform_period.pdf (06.07.2020).
- Akinlo, A.E. (2008), “Energy consumption and economic growth: Evidence from 11 Sub-Saharan African countries”. *Energy Economics* 30 (2008), 2391–2400.
- Alper, A, E. (2018), “Enerji Tüketiminde Küreselleşme Rolü”, *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 23(Geybulla Ramazanoğlu Özel Sayısı), 817-829.
- Bayar, Y. (2014), “Türkiye’de Birincil Enerji Kullanımı ve Ekonomik Büyüme”. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 28(2), 253-269.

Rashed, F. & Eren, M. V. (2021). Türkiye’de küreselleşme ve enerji tüketimi arasındaki ilişki: Frekans dağılımı nedensellik analizi. *Fiscaoeconomia*, 5(2),556-578. doi: 10.25295/fsecon.896285

- BP (2020), “Statistical Review of World Energy 2020”. <http://www.bp.com/en/global/corporate/energy-economics/statistical-review-of-world-energy.html> (16.05.2020).
- Breitung, J. ve Candelon, B. (2006), “Testing for Short and Long-Run Causality: A Frequency Domain Approach”. *Journal of Econometrics* 12, 363-378.
- Can, M. ve Doğan, B. (2016), “Küreselleşme ve Enerji Tüketimi İlişkisi: Türkiye Örneğinde Eşbütünleşme Analizi”. *Maliye Dergisi*, (170), 59-70.
- Çetin, M. ve Saygın, S. (2019), “Yapısal Kırılma Altında Ticari Dışa Açıklığın Enerji Tüketimi Üzerindeki Etkisi: Türkiye Ekonomisi Örneği”. *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 6(2), 316-332.
- Çetin, M. ve Şeker, F. (2012), “Enerji Tüketiminin Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisi: Türkiye Örneği”. *Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, XXXI(1), 85-106.
- Dikkaya, M ve Özyakışır, D. (2008), *Küreselleşmenin Ekonomi-Politiği*, Ankara: Gazi Kitabevi.
- Doğan, B. ve Değer, O. (2016), “Küreselleşme ve Ekonomik Büyüme Enerji Tüketimini Nasıl Etkiler: Brezilya, Rusya, Hindistan, Çin Ülkeleri Örneğinde Panel Veri Analizi”. *Uluslararası Enerji Ekonomisi ve Politikası Dergisi*, 6(4), 806-813.
- Dünya Bankası (2020), World Development Database, <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=world-development-indicators> (16.05.2020).
- Emeç, A. S. ve Yarbaşı, İ. Y. (2018), “Ticari Dışa Açıklık İle Enerji Tüketimi Arasındaki Simetrik Ve Asimetrik Nedensellik İlişkisi: Türkiye Örneği”. *ETÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi (ETÜSBED)*, 3(6), 193-206.
- Enerji Bakanlığı (2021), Ulusal Enerji Denge Tabloları. <https://enerji.gov.tr/eigm-raporlari> (20.02.2021).
- Enis, A. (2007), “Energy Policies; Domestic, New and Renewable Energy Sources”. *IV. Yeni ve Yenilenebilir Enerji Kaynakları Sempozyumu*, ss.175–207.
- Erdal, G., Erdal, H. ve Esengün, K. (2008), “The Causality Between Energy Consumption and Economic Growth in Turkey”. *Energy Policy* 36, 3838-3842.
- Eren, M.V. ve Aydın, H.İ. (2016). “Türkiye’de Enerji Tüketimi-Kalkınma İlişkisi: Zamanla Değişen Nedensellik Analizi”. Ed. Halil İbrahim AYDIN ve Yunus Emre ÖZER, *Kalkınma Üzerine Ekonomi-Politik Yazılar*, Ankara: Orion Kitabevi, ss.205-231.
- Hacker, R. S. ve Hatemi-J, A. (2006), “Testing for Causality Between Integrated Variables Using Asymptotic and Bootstrap Distributions: Theory and Application”. *Applied Economics* 38(13), 1489-1500.
- Iheanacho, E. (2018). “The Role of Globalisation on Energy Consumption in Nigeria. Implication for Long Run Economic Growth. ARDL and VECM Analysis”. *Global Journal of Human-Social Science: E Economics*, 18(1), 10-28.
- Jobert, T. ve Karanfil, F. (2007), “Sectoral energy consumption by source and economic growth in Turkey”. *Energy Policy* 35 (2007), 5447–5456.
- KOF Swiss Economic Institute, (2020), Further informationen Ranking 2019, <https://kof.ethz.ch/en/forecasts-and-indicators/indicators/kof-globalisation-index.html> (23.05.2020).
- Kraft, J. ve Kraft, A. (1978), “On the Relationship between Energy and GNP”. *Journal of Energy Development*, 3(2), 401-403.



Rashed, F. & Eren, M. V. (2021). Türkiye’de küreselleşme ve enerji tüketimi arasındaki ilişki: Frekans dağılımı nedensellik analizi. *Fiscaeconomia*, 5(2),556-578. doi: 10.25295/fsecon.896285

- Lee, J. ve Strazicich M. C. (2003), “Minimum Lagrange Multiplier UnitRoot Test with Two Structural Breaks”. *The Review of Economics and Statistics* (85), 1082-1089.
- Lise, W. ve Monfort, K.V. (2007), “Energy consumption and GDP in Turkey: Is there a cointegration relationship?”. *Energy Economics* 29, 1166–1178.
- Mehrara, M. ve Rafiei, F. (2014), “Energy Consumption and Economic Growth: Kalman Filter Approach”. *International Journal of Academic Research in Economics and Management Sciences*, 3(3), 204-210.
- Mir, U. R.; Hassan, S. M. ve Qadri, M. M. (2014), “Understanding Globalization and its Future: An Analysis”. *Pakistan Journal of Social Sciences (PJSS)*, 34(2), 607-624.
- Murshed, M., Jannat, F. ve Amin, S. B. (2018), “An Empirical Investigation of Globalization and Energy Consumption: Evidence from Bangladesh”. *World Journal of Social Sciences*, 8(3), 54-68.
- Odhiambo, N.M. (2009), “Energy consumption and economic growth nexus in Tanzania: An ARDL bounds testing approach”. *Energy Policy* 37 (2009), 617–622.
- Örgün, B. O. ve Pala, A. (2017), “Enerji Tüketimi, Dışa Açıklık ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: 28 Avrupa Birliği Ülkesi için Panel Granger Nedensellik Analiz”. *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*, 54(623), 9-20.
- Özçağ, M. (2015), “Türkiye’de Enerji Tüketimi, Ekonomik Büyüme ve Dışa Açıklık İlişkisi: ARDL Modeli”. *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*, 52(605), 7-17.
- Paul, S. ve Bhattacharya, R. N. (2004), “Causality between Energy Consumption and Economic Growth in India: A Note on Conflicting Results”. *Energy Economics* 26 (2004), 977-983.
- Pesaran, M. H., Shin, Y. ve Smith, R. J. (2001), “Bounds Testing Approaches to the Analysis of Level Relationships”. *Journal of Applied Econometrics* 16, 289 – 326.
- Rashed, F. (2020), *Küreselleşme, Enerji Tüketimi ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki: Türkiye Üzerine Ampirik Bir Analiz*. Yüksek Lisans Tezi, Kilis 7 Aralık Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü, İktisat ABD, Kilis.
- Saatçi, M. ve Dumrul, Y. (2013), “Elektrik Tüketimi ve Ekonomik Büyüme İlişkisinin Dinamik Bir Analizi: Türkiye Örneği”. *Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, XXXII(2), 1-24.
- Shahbaz, M., Hrushikes, M. M., Kumar, K. ve Sadorsky, Perry. (2016), “The Role of Globalization on The Recent Evolution of Energy Demand in India: Implications for Sustainable Development”. *Energy Economics*, (55), 52-68.
- Shahbaz, M., Lahiani, A., Abosedra, S ve Hammoudeh, S. (2018a), “The Role of Globalization in Energy Consumption: A Quantile Cointegrating Regression Approach”. *Energy Economics*, (71), 161-170.
- Shahbaz, M., Shahzad, S.JH., Alam, S ve Apergis, N., (2018b), “Globalisation, Economic Growth and Energy Consumption in the BRICS Region: The Importance of Asymmetries”. *The Journal of International Trade & Economic Development*, 27(8), 985-1009.
- Şengül, S. ve Tuncer, İ. (2006), “Türkiye’de enerji tüketimi ve ekonomik büyüme: 1960-2000”. *İktisat İşletme ve Finans Dergisi*, 21(242), 69-80.
- Tarı, R. (2011). *Temel Ekonometri*. 7. Baskı, Kocaeli: Umuttepe Yayınları.
- Ticaret Bakanlığı (2021) Dış Ticaret İstatistikleri. <https://ticaret.gov.tr/istatistikler/dis-ticaret-istatistikleri> (20.02.2021).



Rashed, F. & Eren, M. V. (2021). Türkiye’de küreselleşme ve enerji tüketimi arasındaki ilişki: Frekans dağılımı nedensellik analizi. *Fiscaoeconomia*, 5(2),556-578. doi: 10.25295/fsecon.896285

Yüksel Yıldırım, C. (2019), “Türkiye’de Enerji Tüketimi Ve Ekonomik Büyüme: Granger Nedensellik Yaklaşımı”. *İktisadi İdari ve Siyasal Araştırmalar Dergisi*, 4(9). 119-145.

Etik Beyanı: Bu çalışmanın tüm hazırlanma süreçlerinde etik kurallara uyulduğunu yazarlar beyan eder. Aksi bir durumun tespiti halinde Fiscaeconomia Dergisinin hiçbir sorumluluğu olmayıp, tüm sorumluluk çalışmanın yazarlarına aittir.

Yazar Katkıları (Eğer makalenin birden fazla yazarı varsa doldurulacaktır): 1. yazarın katkı oranı %60, 2. yazarın katkı oranı %40’tır.

Çıkar Beyanı: Yazarlar arasında çıkar çatışması yoktur.

Ethics Statement: The authors declare that ethical rules are followed in all preparation processes of this study. In case of detection of a contrary situation, Fiscaeconomia has no responsibility and all responsibility belongs to the authors of the study.

Author Contributions: 1st author's contribution rate 60%, 2nd author's contribution rate 40%.

Conflict of Interest: There is no conflict of interest between the authors.



Rashed, F. & Eren, M. V. (2021). Türkiye’de küreselleşme ve enerji tüketimi arasındaki ilişki: Frekans dağılımı nedensellik analizi. *Fiscaeconomia*, 5(2),556-578. doi: 10.25295/fsecon.896285

The Relationship between Globalization and Energy Consumption in Turkey: Frequency Domain Causality Analysis

Fayrouz RASHED, Mehmet Vahit EREN

Extended Abstract

Today, energy input has a very important place in achieving economic growth targets. The success of the policies implemented plays an important role in the highest growth performance of the countries. In other words, meeting the high energy demand of countries within the scope of energy policies will enable the achievement of the high growth target. Countries that cannot obtain the mentioned high energy demand from domestic sources resort to foreign sources. At this point, the globalization process comes into play. It is stated that globalization is a process of economic, political and socio-cultural integration that allows the flow of goods and services, international capital and labor force to increase between countries. In this context, considering that a higher amount of energy is needed to achieve higher economic growth targets, countries should also be integrated into more globalization processes. In other words, one of the investments to be made in the future to supply a greater amount of energy is the investment made in the globalization process. Investigating the impact of social, economic and political globalization indicators, which are sub-components of the KOF globalization indicator, on energy consumption gives an idea about which factors are important in energy consumption. This study, which was prepared with the aforementioned motivations, is thought to be different from other studies in the literature due to the different methods and variables applied (using globalization sub-indicators).

The hypothesis of this study to investigate the relationship between energy consumption and globalization in Turkey has been established as “there is a relationship between the energy consumption and globalization in Turkey”. In testing the relationship in question, time series analysis was used by considering the data for the 1970-2017 period. In the analysis of the study, unit root tests were used to investigate the stability of variables, unit root test with structural break to find shocks in variables, and causality and cointegration tests for long-term relationships between variables.

In this study, analyzes were carried out with annual data between 1970 and 2017 due to the common data set of variables determined for the purpose of the study. In addition, analyzes were made based on per capita energy consumption and the economic, social and political globalization index for the globalization variable and economic growth variables. The study has been prepared under these constraints.

The relationship between globalization and energy consumption; the Lee-Strazicich unit root test that allows structural breakage, the ARDL Boundary Test Analysis that tests the long-term relationship between variables, the long and short-term coefficient estimation, the Hacker and Hatemi-J causality test that shows the causality relationship and direction between the variables, and finally the Breuting and Candelon Frequency Distribution was analyzed by causality test. The econometric analysis part of the study was completed by interpreting the findings obtained with these tests.

In this study, which investigates the relationship between energy consumption and globalization and economic growth in Turkey, the time series method was used. In this



Rashed, F. & Eren, M. V. (2021). Türkiye’de küreselleşme ve enerji tüketimi arasındaki ilişki: Frekans dağılımı nedensellik analizi. *Fiscaeconomia*, 5(2),556-578. doi: 10.25295/fsecon.896285

context, first of all, the stationarity tests of the variables were carried out and it was determined that the variables (except EG) became stationary at the I (1) level. ARDL boundary test, which allows the investigation of the long-term relationship of the variables in level and difference values, was applied; It is concluded that there is a long-term relationship between dependent and independent variables. In the subsequent Hacker and Khatami-J causality results, no causality relationship was observed between variables, while Breitung and Candelon frequency distribution causality test, which provides information about causality relationships on a periodic basis, found causality relationships in the long, medium and short term. This situation shows that the hypothesis of the study is accepted. In the long run, economic growth with the acceleration of interpersonal communication and information flow within the scope of social globalization can be shown as the reason for energy consumption. In the medium term, it is thought that factors such as the bidirectional causality relationship between political globalization and energy consumption and the presence of embassies in countries cause political closeness between countries and this is reflected in energy consumption. At the same time, economic growth and energy consumption have a mutual causality relationship in the medium term. In medium-term planning, it is revealed how much energy should be used to achieve economic growth targets, as well as to what extent the increase in a certain amount of energy consumption will reflect on growth. In the short term, energy consumption has an effect on economic growth as well as causing social globalization. Undoubtedly, short-term fluctuations in energy prices affect economic growth by affecting energy use. Countries with excess energy demand for more energy consumption increase their interactions with countries with excess energy supply. In addition, it is seen that political globalization has an impact on energy consumption. It can be explained by the reasons such as not determining any causality between economic globalization and energy consumption in the long, medium and short term, commercial or financial opening has no effect on energy consumption, data range, and the method used is different.

Finansal Derinleşme ve İş Çevrimlerinin Oynaklığı Arasındaki İlişki: Türkiye Örneği

The Relationship Between Financial Deepening and Business Cycles Volatility: Turkey Case

Muhammed Hasan YÜCEL¹

Öz

Finansal derinleşmenin makroekonomik göstergelere etkisi literatürde geniş yer tutmuş bir konudur. Bu ilişki ekonomiyi yönetenler için de ayrıca önemlidir. Bu çalışmada finansal derinleşme ile iş çevrimlerinin oynaklığı arasındaki ilişki 1960-2019 yıllarını kapsayan yıllık frekanstaki veriler ile incelenmiştir. VAR analizinin kullanıldığı çalışmada finansal derinleşme, geniş tanımlı para arzının nominal GSYH içindeki payı şeklinde hesaplanmıştır. İş çevrimlerinin oynaklığı ise reel GSYH verisinin standart hatalarının hareketli ortalaması şeklinde hesaplanarak analize dahil edilmiştir. VAR analizi sonucunda finansal derinleşmeden iş çevrimlerinin oynaklığına doğru bir aktarım olduğu tespit edilmiştir. Granger Nedensellik analizinin de yapıldığı çalışmada finansal derinleşmenin iş çevrimleri oynaklığının nedeni olduğu fakat iş çevrimleri oynaklığının finansal derinleşmenin nedeni olmadığı tespit edilmiştir. Ayrıca Johansen Kointegrasyon testi sonucuna göre iki değişkenin uzun dönemde eştümleşik olduğu yani beraber hareket ettiği bulunmuştur.

Jel Kodları: E6, F4, C32.

Anahtar Kelimeler: Finansal Derinleşme, İş Çevrimleri, VAR.

¹ Araş. Gör., Hitit Üniversitesi, muhammedhasanyucel@hitit.edu.tr, ORCID: 0000-0002-5301-7522

Abstract

The effect of financial deepening on macroeconomic indicators is a subject that has taken a large place in the literature. This relationship is also important for those who run the economy. In this study, the relationship between financial deepening and the volatility of business cycles is analyzed with annual frequency data covering the years 1960-2019. In the study using VAR analysis, financial deepening is calculated also the share of the broad money supply in nominal GDP. The volatility of business cycles is included in the analysis by calculating as the moving average of the standard errors of the real GDP data. As a result of the VAR analysis, it has been determined that there is a transfer from financial deepening to the volatility of business cycles. In the study, in which Granger Causality analysis was carried out, it was determined that financial deepening is the cause of business cycle volatility, but business cycle volatility is not the cause of financial deepening. Besides, according to the results of the Johansen Cointegration test, it was found that the two variables are co-integrated in the long term, that is, they act together.

Jel Codes: E6, F4, C32.

Keywords: *Financial Deepening, Business Cycles, VAR.*

1. Giriş

Finansal sistem tasarrufların finansal araçlar tarafından getirisi en yüksek yatırımlara yönlendirildiği bir yapıdır. Bu sistemde tasarruflar ve yatırımlar ayrı ayrı birimler tarafından oluşturulmaktadır. Araçlar (yatırım ortaklıkları, bankalar, menkul kıymet borsaları vb.) ise bu birimler arasında çeşitli finansal araçlar (nakit para, hazine bonusu, mevduat, tahviller, krediler vb.) vasıtası ile koordinasyonu sağlayarak tasarrufların yatırıma dönüşmesini sağlamaktadır (Öztürk vd., 2010, s. 96).

Finansal derinlik kavramı ise sistemdeki finansal araçların çeşitliliğinin, kişi başına düşen finansal hizmetlerin ve finansal kurumların sayısının artması şeklinde ifade edilmektedir. Bu deregülasyon uygulamalarının artması finansal piyasaların derinliğini ve genişlemesini arttırmaktadır (Aslan ve Korap, 2006, s. 2). Bu durumda finansal derinlik kavramı tek boyutlu düşünülen bir kavram olmaktan çıkmaktadır. Finansal derinliği ölçmek için beş farklı gösterge vardır; miktar ölçümü, yapısal ölçümler, finansal fiyatlar, ürün çeşitliliği ve işlem maliyetleri (Lynch, 1996, s. 7). Bu göstergelerin hepsini burada açıklamak bu makalenin kapsamını aşmaktadır. Bu yüzden miktar göstergeleri başlığı altında farklı ölçümler açıklanacaktır. Bu başlık altında finansal derinleşmeyi ölçmek için parasal anlamda geliştirilen üç farklı yöntemden bahsedilmiştir.

İlk ölçü dar anlamdaki para arzının (M1) nominal GSYH'ya oranıdır. Bu oranın artması finansal sektörün genel ekonomi üzerindeki etkisinin azaldığı ve ekonomik işlemlerin arttığı anlamı taşımaktadır (Lynch, 1996, s. 7). King and Levine (1993), Barro (2000) ve Darrot vd. (2005) çalışmalarında bu ölçüyü finansal derinleşmenin ölçütü olarak kullanmışlardır (Hwang ve Lee, 2013, s. 1694). İkinci olarak geniş tanımlı para arzının GSYH'ya oranı ölçümü finansal derinleşmeyi göstermektedir. Bu gösterge aynı zamanda ekonomideki parasallaşma oranını göstermektedir. Ekonomideki parasallaşma oranı arttıkça finansal derinleşme artmaktadır (Özcan, 2016, s. 61). Aynı zamanda parasallaşmanın artması iş çevrimlerini yumuşatan bir etki

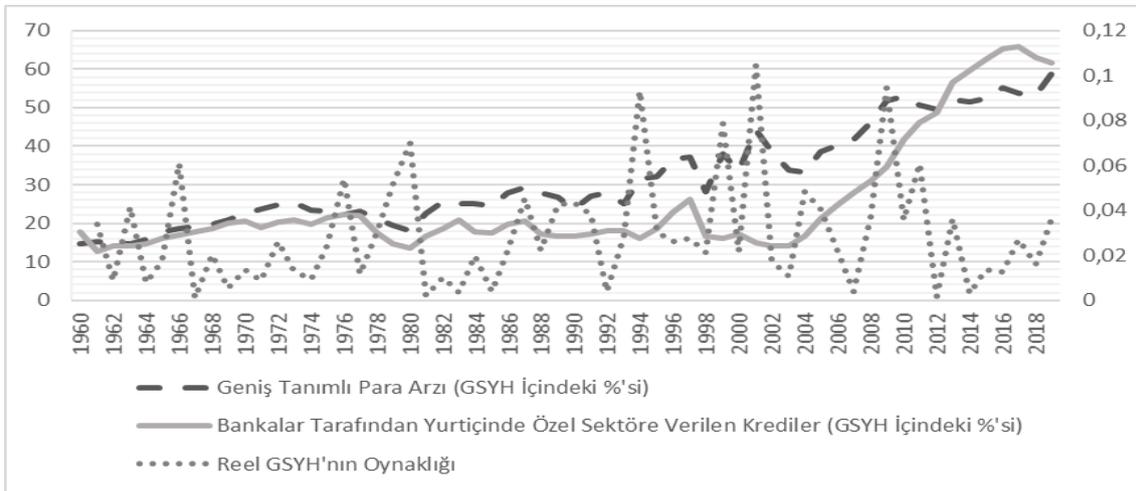
göstermektedir (Silva, 2001; Denizer vd. 2000; Darrat vd. 2005; Buch ve Pierdzioch, 2005). Bu çalışmada Türkiye için finansal derinlik göstergesi olarak geniş tabanlı para arzının (M2) nominal GSYH'ya oranı ölçümü kullanılmıştır. Grafik 1'de yıllar içinde artan bir parasallaşma oranı görülmektedir. 1960 yılında parasallaşma oranı yaklaşık %14 iken 2019 yılında bu oran %59'a kadar çıkmıştır. Son olarak finansal derinlik M3/GSYH olarak da ifade edilmektedir.

Miktar göstergeleri altında, finansal derinleşmeyi ölçen başka ölçüm şekilleri de vardır. 1970'li yıllardan günümüze finansal derinlik çalışmalarının birçoğunda kredi büyüklükleri kullanılmıştır (Sahay v.d., 2015. S. 78). Finansal gelişmenin göstergesi olan kredi büyüklükleri 3 farklı ölçüm şeklinde açıklanmaktadır (Yeldan, 2003, s. 32);

- Yurtiçi toplam kredi hacminin gelire oranı,
- Özel sektöre verilen kredilerin gelire oranı,
- Özel sektöre verilen kredilerin toplam kredi hacmine oranı,

şeklinde tanımlanmıştır. Bu çalışmada bankalar tarafından yurt içindeki özel sektöre verilen kredilerin GSYH içindeki oranı kullanılmış fakat anlamlı çıkmadığından modelden çıkartılmıştır. Grafik 1'de özel sektöre verilen kredi oranının yıllar içindeki değişimi görülmektedir. Grafik 1'de bu oran 1960 yılında %18 iken 2019 yılında %62 olarak gerçekleşmiştir. Literatürde, Jappelli ve Pagano (1994) ile Mello ve Tiongson (2006) çalışmalarında finansal derinliği ölçerken bu ölçütü kullanmışlardır (Hwang ve Lee, 2013, s. 1694). Ayrıca Grafik 1'den iş çevrimlerinin oynaklığını da görmek mümkündür.

Grafik 1: Parasallaşma ve Kredi Oranı ile İş Çevrimlerinin Oynaklığı

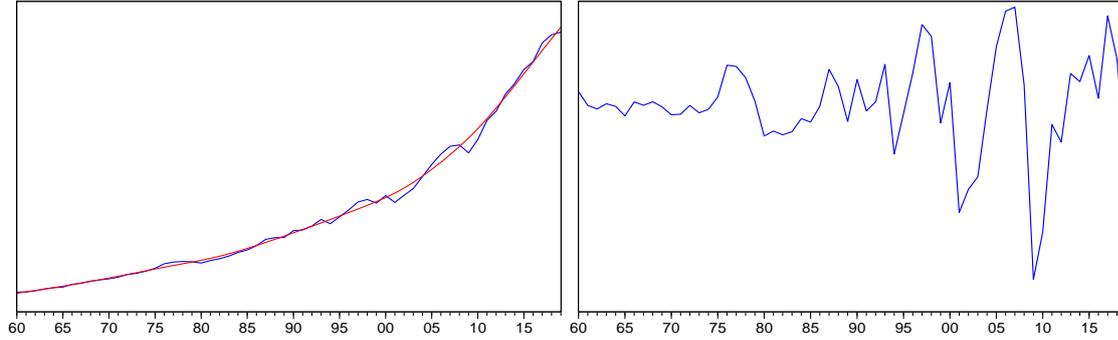


Kaynak: World Bank Statistics 2019. Reel GSYH oynaklığı yazar tarafından verinin standart sapmasının hareketli ortalaması alınarak hesaplanmıştır.

Literatürde finansal derinleşme ile iş çevrimleri arasındaki ilişki çokça çalışılmıştır. İş Çevrimleri (Business Cycles), bir zaman serisi verisinin kendisi ile trendi arasındaki fark ile ifade edilmektedir. Farklı bir ifade ile iş çevrimleri, zaman serisi verilerinin trendi etrafındaki dalgalanmaları ifade etmektedir (Dornbusch ve Stanley, 1993, s. 13). Başka bir tanım; 8-10 yıllık periyotlarla, ilgili zaman serisinde meydana gelen artma ya da azalmalar ile ortaya çıkan değişimlere iş çevrimleri (konjonktürel dalgalanmalar) denir şeklindedir (Dinler, 2012, s. 509).

Grafik 2’de reel GSYH’nın yıllar içindeki trendi ile arasındaki farklar gösterilmiştir. Grafiğin ilk panelinde reel GSYH ile E-views’de Hodrick ve Prescott (HP) (1997) filtresi ile hesaplanmış trendi gösterilmiştir. Bu filtre ile verinin zaman patikası trendi ayıklanmaktadır. Buradan trend ile veri arasındaki fark bize iş çevrimlerini vermektedir. Grafik 2’nin ikinci panelinde iş çevrimlerindeki dalgalanmalar gösterilmiştir.

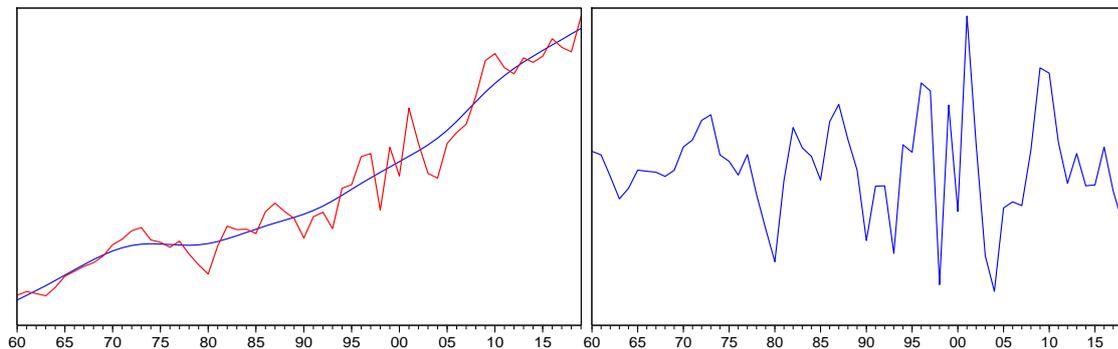
Grafik 2: İş Çevrimleri



Not: İş çevrimleri reel GSYH serisine HP filtresi uygulanarak bulunmuştur.

Genel ekonomik faaliyetleri temsil eden en yakın veri GSYH olarak kabul edilmektedir. Buradan hareketle GSYH değişkeni ile etkileşim içindeki diğer makroekonomik değişkenlerin aynı iş çevrimleri süresince göstermiş olduğu dalgalanmaların şiddeti, yönü ve zamanlaması açısından farklılıklar ortaya çıkmaktadır (Değneli, 2018, s. 6). Literatürde ise finansal derinleşme ile iş çevrimleri arasında ki ilişkinin yönü konusunda bir fikir birliği yoktur. Bazı çalışmalarda finansal derinleşmenin iş çevrimlerini yumuşattığı tespit edilmişken başka çalışmalarda finansal derinleşmenin artması uzun dönemde iş çevrimlerindeki dalgalanmayı arttırdığı tespit edilmiştir. Yani iki makroekonomik değişken arasında piyasa yapısına göre değişen bir ilişki vardır (Özcan, 2016, s. 96). Bu çalışmada finansal derinlik ölçütü olarak geniş anlamdaki para arzının GSYH içindeki payı alınmıştır. Dolayısıyla Grafik 3’ün ilk panelinde finansal derinleşmenin (parasallaşma oranı) zaman patikası ve trendi gösterilmiştir. İkinci panel ise finansal derinleşmedeki dalgalanmaların zaman patikasını göstermektedir.

Grafik 3: Finansal Çevrimler

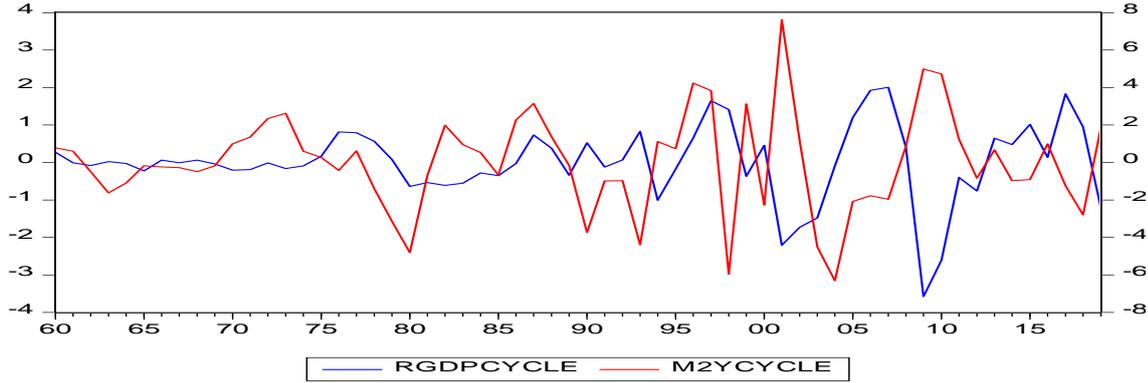


Not: Finansal çevrimler geniş anlamda para arzının nominal GSYH içindeki payına HP filtresi uygulanarak bulunmuştur.

Grafik 4’de finansal dalgalanma ve iş çevrimlerindeki dalgalanmalar aynı grafik üzerinde gösterilmektedir. Grafiğe göre iki makroekonomik dalgalanma arasında ters yönlü bir ilişki olduğu görülmektedir. 2015 ve 2018 yılları arasında finansal derinleşmedeki gerçekleşme

potansiyelin altındayken iş çevrimlerindeki gerçekleşme potansiyelin üzerinde gerçekleşmiştir. Bu bilgi ışığında parasallaşma potansiyelin altında olması yatırımların finansal piyasalara değil, üretime kanalize edildiğini göstermektedir. Üretime yönlendirilen yatırımlar parasallaşmayı azaltırken reel GSYH'yı arttırmaktadır. Bu durumda finansal derinleşme göstergesi olan parasallaşma oranındaki aşağı yönlü bir dalgalanma genel ekonomik bir gösterge olan reel GSYH'da yukarı yönlü bir dalgalanmaya sebep olmaktadır.

Grafik 4: Finansal Dalgalanmalar ve İş Çevrimleri



Teorik perspektiften bakıldığında bir ülkedeki finansal sistemin gelişmiş olması ekonomi içinde meydana gelebilecek şokların etkisini ve iş çevrimlerinin oynaklığını azaltmaktadır. Finansal sistem ile iş çevrimlerinin oynaklığı arasındaki ilişkiyi inceleyen birçok çalışma yapılmıştır.

Denizer v.d. (2000), çalışmasında 1956-1998 yıllarını kapsayan yıllık veriler ile sabit etkili panel veri analizi yapmıştır. 70 ülkeyi kapsayan analiz sonucunda finansal sektörü gelişmiş ülkeler daha az kişi başına reel gelir oynaklığı yaşamaktadır. Ayrıca bu ülkelerde tüketim ve yatırım büyümesindeki oynaklıklar da daha az gerçekleşmektedir.

Silva (2001), çalışmasında GMM yöntemini kullanarak finansal derinliğin iş çevrimlerinin oynaklığı üzerindeki etkisini incelemiştir. 40 ülkenin değerlendirildiği çalışmada 1960-97 yılları arasındaki yıllık frekanstaki veriler kullanılmıştır. Çalışmada finansal derinliği ölçmek için ülkelerin likit yükümlülüklerinin GSYH'ya oranı kullanılmıştır. Yapılan analiz sonucunda finansal sistemin daha fazla geliştiği ülkelerde iş çevrimlerinin oynaklığının azaldığı tespit edilmiştir.

Tiryaki (2003), 1960-1997 yılları arasındaki 40 ülkeye ait yıllık veriler ile panel veri analizi yapmıştır. Yapılan analiz sonucunda tüketimdeki oynaklığın yüksek olmasının sebebi finansal sektördeki bankaların etkinliğinin artması olarak tespit edilmiştir. Bir başka ifade ile finansal araçların finans sektöründeki etkinliğinin artması tüketimdeki oynaklığı artırıcı bir etkide bulunmaktadır.

Darrat v.d. (2005), Birleşik Arap Emirlikleri'ni kapsayan ve 1973-2000 yıllarına ait yıllık veriler ile Johansen Eşbütünlük analizi yapmıştır. Yapılan analiz sonucunda finansal gelişme ile büyüme oynaklığı arasında uzun dönemde güçlü bir ilişkinin varlığı tespit edilmiştir. Daha sonra yapılan hata düzeltme modeli ile ise bu iki değişken arasında kısa dönemde bir ilişki olmadığı görülmüştür.

Buch ve Pierdzioch (2005), çalışmalarında panel veri analizi yaparak finansal entegrasyonun iş çevrimlerinin oynaklığını nasıl etkilediğini incelemiştir. OECD'ye dahil ve OECD'ye dahil

olmayan ülke gruplarının 1990 yıllarına ait verilerinin ortalaması ile yapılan analizde finansal sistem ne kadar gelişirse iş çevrimlerinin oynaklığı o kadar azaldığı tespit edilmiştir. Yani finansal sistemin gelişmiş olması makroekonomik dengesizlikleri azaltmaktadır.

Hwang ve Lee (2010), Kore ekonomisinde finansal gelişimin iş çevrimlerinin oynaklığı üzerindeki etkisini araştırmışlardır. 1967-2010 yıllarını kapsayan yıllık frekansa sahip verilerle yapılan çalışmada finansal market reformlarının iş çevrimlerinin oynaklığını hemen düşürmediği tespit edilmiştir. Çalışmada VAR ve VEC modelleri kullanılmıştır. İş çevrimlerinin oynaklığı uzun vadede finansal derinliğin derecesinden etkilenmektedir.

2. Veri

Çalışmada Türkiye için, Dünya Bankasından indirilen yıllık veri seti kullanılmıştır. Geniş tanımlı para arzının GSYH içindeki oranı, reel GSYH ve reel GSYH verisinin iki yıllık hareketli ortalamasının standart sapması verilerinin 1960-2019 yıllarını kapsayan tamamlayıcı istatistiklerini gösteren Tablo 1 aşağıda görülmektedir. İş çevrimlerinin oynaklığı reel GSYH'nın iki yıllık hareketli ortalamasının standart sapması hesaplanarak bulunmuştur (Hwang ve Lee, 2013, s. 1695).

Tablo 1: Tamamlayıcı İstatistikler

Değişkenler	Açıklama	Gözlem	Ortalama	S.D.	Median	Min.	Max.
M2/Y	Geniş Anlamda Para Arzının GSYH'ya oranı	59	3.386996	0.386330	3.325452	2.680492	4.073127
RGDP	Reel GSYH	59	26.57878	0.751493	26.62392	25.20320	27.86364
VRGDP	Reel GSYH'nın oynaklığı	59	0.029091	0.024093	0.022484	0.000952	0.104507

Not: Bütün değişkenlerin logaritması alınmıştır.

2.1. Birim Kök Testleri

Sahte regresyon ve yanlış tahmin edici sorununu ortadan kaldırmak için literatürde birçok birim kök testi geliştirilmiştir. Bu çalışmada ise yaygın olarak kullanılan Augmented Dickey ve Fuller (ADF, 1981) ve Philips ve Perron (PP, 1988) testleri kullanılmıştır. ADF Testi aşağıdaki gibi formüle edilmektedir;

$$\Delta Y_t = \delta Y_{t-1} + \varepsilon_t$$

$$H_0 : \delta \geq 0$$

$$H_1 : \delta < 0$$

Burada H_0 birim kök içerdiği durumu gösterirken H_1 durağan durumu göstermektedir. PP testi formülasyonu aşağıdaki gibidir (Sevüktekin, 2017);

$$Y_t = \mu + \phi_1 Y_{t-1} + \varepsilon_t \quad (1 - \phi_1 L) Y_t = \mu + \varepsilon_t$$

$$H_0 : \phi_1 = 1$$

$$H_1 : \phi_1 < 1$$

Bu iki test ile düzey değerdeki verilerin sıfır hipotezleri test edildi. Tablo 2'de iki farklı durağanlık testinin sonuçları gösterilmektedir.

Tablo 2: Birim Kök ve Durağanlık Testi

Değişkenler	ADF		PP	
	ADF _c	ADF _{c+t}	PP _c	PP _{c+t}
M2/Y	-0.749928 (0.8254)	-3.856532 (0.0203)**	-0.604848 (0.8612)	-3.793648 (0.0238)**
RGDP	-0.537852 (0.8757)	-2.828582 (0.1933)	-0.540091 (0.8752)	-2.828582 (0.1933)
D(M2/Y)	-9.931671 (0.0000)***	-9.840404 (0.0000)***	-13.90241 (0.0000)***	-13.74500 (0.0000)***
VRGDP	-7.677399 (0.0000)***	-7.837744 (0.0000)***	-7.677399 (0.0000)***	-7.835460 (0.0000)***

Not: Tüm değişkenlerin logaritması alınmıştır. Parantez içerisindeki değerler p-olasılık değerlerini vermektedir. Reel GSYH'nin oynaklığı (VRGDP) Reel GSYH'nin (RGDP) standart hatasının iki yıllık hareketli ortalaması alınarak oluşturulmuştur. Bu yüzden verinin birim kök içeren ham hali RGDP olarak alınmıştır. *, **, *** sırasıyla %10, %5 ve %1 anlamlılık düzeyini ifade etmektedir.

Birim kök testi sonuçlarına göre değişkenlerin düzey değerlerinde durağan olmadıkları, birinci farkları alındıktan sonra durağanlaştıkları görülmektedir. Bir başka ifade ile değişkenler düzey değerlerinde birim kök içermekte, birinci farkları alındıktan sonra birim kök içermedikleri tespit edilmiştir.

3. Yöntem ve Ampirik Sonuçlar

3.1. Var (Vektör Atoregresif Model) Analizi

VAR Modeli değişkenlerin içsel-dışsal ayrımı gözetilmeden değişkenler arasındaki etkileşimi ortaya koyan modellerdir. İki değişkenli (m=2) ve bir gecikmeli (p=1) bir VAR denklemi en genel haliyle şu şekildedir (Sevüktekin, 2017, s. 497);

$$Y_{1t} = \delta_{1t} + \beta_{11}Y_{1t-1} + \beta_{12}Y_{2t-1} + \varepsilon_{1t}$$

$$Y_{2t} = \delta_{2t} + \beta_{21}Y_{1t-1} + \beta_{22}Y_{2t-1} + \varepsilon_{2t}$$

Birim kök analizi yapıldıktan sonra VAR Modeli yapılabilmesi için optimal gecikme uzunluklarının tespit edilmesi gerekmektedir. Tablo 3'de değişkenlerin optimal gecikme uzunlukları hesaplanmış ve optimum gecikme uzunluğu 1 olarak tespit edilmiştir. Bir başka ifade ile * işareti hangi gecikme uzunluğunda fazla ise bizim için o gecikme uzunluğu optimal gecikme uzunluğunu ifade etmektedir ve VAR modeli bu gecikme uzunluğuna göre tahmin edilmektedir.

Tablo 3: VAR Gecikme Yapısı Seçim Kriterleri

Lag	LogL	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	161.5526	NA	6.57e-06	-6.256964	-6.181206*	-6.228015*
1	166.9415	10.14384*	6.23e-06*	-6.311431*	-6.084158	-6.224583
2	167.1067	0.297959	7.24e-06	-6.161046	-5.782256	-6.016299
3	169.0354	3.328085	7.87e-06	-6.079821	-5.549516	-5.877176
4	171.9062	4.728330	8.26e-06	-6.035538	-5.353717	-5.774994
5	174.7334	4.434735	8.71e-06	-5.989544	-5.156207	-5.671101
6	176.8363	3.133797	9.46e-06	-5.915149	-4.930297	-5.538808
7	182.6200	8.165278	8.94e-06	-5.985100	-4.848732	-5.550860
8	184.6261	2.674734	9.83e-06	-5.906906	-4.619022	-5.414767

Tablo 4’de 1 gecikme uzunluğuna sahip VAR modeli tahmin sonuçları görülmektedir. Tahmin sonuçlarına göre finansal derinleşme ile iş çevrimleri arasında negatif bir ilişkinin varlığı tespit edilmiştir. Bu durumda finansal derinleşme arttıkça iş çevrimlerinin oynaklığı azalmaktadır. Bir başka ifade ile geniş anlamda para arzının GSYH içindeki payında meydana gelen %1’lik bir artışta iş çevrimlerinin oynaklığında yüzde 0,08 birimlik bir azalmaya yol açtığı görülmektedir.

Tablo 4: VAR Modeli Sonuçları

	VRGDP	DLM2Y
	0.087589	-0.118315
	(0.13344)	(0.57861)
	[0.65640]	[-0.20448]
VRGDP(-1)	-0.085551	-0.271669
	(0.03159)	(0.13699)
	[-2.70790]	[-1.98308]
DLM2Y(-1)	0.028369	0.032675
	(0.00480)	(0.02081)
c	[5.91127]	[1.57022]

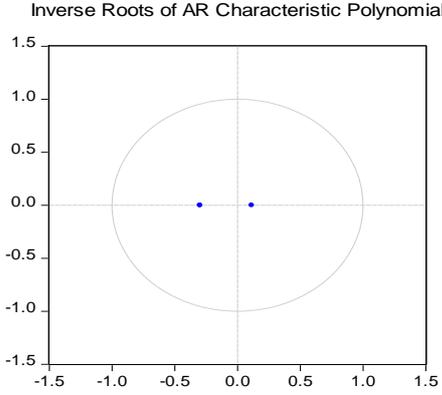
Sonraki aşamada ise modele ait standart testler ve normallik testi yapılmıştır. Test sonuçlarına göre modelde yapısal anlamda bir sorun olmadığı görülmektedir. Tablo 5’de Otokorelasyon LM Testi sonuçlarına göre tüm gecikme uzunluklarında olasılık değeri 0,05’ten büyüktür. Bu sonuç modeldeki hata teriminde otokorelasyon probleminin olmadığını göstermektedir. Jarque-Bera ve Kurtosis test istatistiği sonuçlarına göre ise hata terimi normal dağılıma sahiptir.

Tablo 5: Test İstatistikleri

Lags	LM-Stat	Prob	Test	Doornik- Hansen Prob.
1	0.248755	0.9929	Skewness	0.0193
2	0.850858	0.9315		
3	4.580042	0.3332	Kurtosis	0.5744
4	1.224649	0.8740		
5	5.980330	0.2006	Jarque-Bera	0.0610
6	3.543147	0.4713		
7	8.025509	0.0906	Heteroskedasticity	0.0094
8	1.796876	0.7731		
9	0.845887	0.9322		
10	3.860473	0.4252		

Modelde yapısal sorun olmadığı tespit edildikten sonra modelin istikrarlı olup olmadığı kontrol edilmiştir. Tahmin edilen modelin kararlı olup olmadığı Grafik 2’de görülmektedir. Modelin kökleri grafiğe göre birden küçük ve dairenin içindedir. Bu durum modelin kararlı yapısını göstermektedir.

Grafik 2: AR Kök Tablosu



Root	Modulus
-0.297925	0.297925
0.113845	0.113845

3.2. Johansen Kointegrasyon Testi

Bu testte değişkenlerimizin uzun dönemde eşbütünleşik olup olmadıkları tespit edilmektedir. Bir başka ifade ile değişkenlerin uzun dönemde beraber hareket edip etmedikleri ortaya çıkartılmaktadır. Uzun dönemde ilişkinin ortaya çıkarılması için 1.1. ve 1.2. denklemleri tahmin edilerek hata terimlerinin durağanlığı incelenmektedir (Terzi'den aktaran Uysal, 2009, s. 167).

$$Y_t = \alpha_0 + \alpha_1 X_t + u_{1t} \quad (1.1.)$$

$$X_t = \alpha_0 + \alpha_1 Y_t + u_{2t} \quad (1.2.)$$

1.1. ve 1.2. denklemlerindeki hata terimlerinin durağanlığının tespiti için 2.1. ve 2.2. denklemleri tahmin edilmektedir;

$$\Delta u_{1t} = \beta_1 u_{1t-1} + \sum_{i=1}^q \alpha_i \Delta u_{1t-i} + v_{1t} \quad (2.1.)$$

$$\Delta u_{2t} = \beta_1 u_{2t-1} + \sum_{i=1}^q \alpha_i \Delta u_{2t-i} + v_{2t} \quad (2.2.)$$

2.1. ve 2.2. denklemlerindeki β_1 katsayısı sıfırdan farklı ise kointegrasyon ilişkisi olduğuna karar verilmektedir (Uysal v.d., 2009, s. 168). Yapılan test sonucu aşağıdaki tabloda görülmektedir. Tablo 6'ya göre finansal derinlik ve iş çevrimlerinin oynaklığı uzun dönemde birlikte hareket etmektedirler.

Tablo 6: Johansen Kointegrasyon Testi

Hypothesized No. of CE(s)	Eigenvalue	Trace Statistic	0.05 Critical Value	Prob.**
None *	0.322689	23.00701	15.49471	0.0031
At most 1 *	0.013910	0.798418	3.841466	0.3716

Not: %5 Anlamlılık düzeyinde en az bir tane eştümleşik denklem vardır.

3.3. Granger Nedensellik Testi

Granger nedensellik testinde iki değişken arasındaki ilişkinin yönü tespit edilmektedir. Bu ilişkinin yönünü tespit etmek için β parametrelerinin istatistiki anlamlılıkları test edilir. 3.1. denklemindeki β_{12} parametresi istatistiksel olarak sıfırdan farklı ve 3.2. denklemindeki β_{21} parametresi istatistiksel olarak sıfırdan farklı değil ise Y_{2t} Y_{1t} 'ye neden olmaktadır. 3.2. denklemindeki β_{21} parametresi istatistiksel olarak sıfırdan farklı ve 3.1. denklemindeki β_{12}

parametresi istatistiksel olarak sıfırdan farklı değil ise Y_{1t} Y_{2t} 'ye neden olmaktadır (Granger, 1969, s. 431).

$$Y_{1t} = \delta_{1t} + \beta_{11}Y_{1t-1} + \beta_{12}Y_{2t-1} + \varepsilon_{1t} \quad (3.1.)$$

$$Y_{2t} = \delta_{2t} + \beta_{21}Y_{1t-1} + \beta_{22}Y_{2t-1} + \varepsilon_{2t} \quad (3.2.)$$

Yapılan test sonucunda ilişkinin yönü finansal derinleşmeden iş çevrimlerinin oynaklığına doğru olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 7: Granger Nedensellik Testi

Dependent variable: VRGDP				Dependent variable: DLM2Y			
Excluded	Chi-sq	df	Prob.	Excluded	Chi-sq	df	Prob.
DLM2Y	7.332707	1	0.0068	VRGDP	0.041813	1	0.8380
All	7.332707	1	0.0068	All	0.041813	1	0.8380

Tablo 7'de finansal derinleşmenin iş çevrimlerinin oynaklığının nedeni olduğu fakat iş çevrimlerinin oynaklığının finansal derinleşmenin nedeni olmadığı olasılık değerlerinden görülmektedir.

3.4. Varyans Ayrıştırma Analizi

Varyans ayrıştırma analizi bir değişkenin kendi şoklarından kaynaklanan değişimler ile diğer değişkenlerin şoklarından kaynaklanan değişimlerin birbirine oranını göstermektedir (Sevüktekin, 2017, s. 515). Tablo 8'de finansal derinleşme ile iş çevrimlerinin oynaklığının varyans ayrıştırma sonuçları görülmektedir. Tabloya göre birinci dönemde iş çevrimlerinin oynaklığının standart sapmasında meydana gelen değişimin %100'ü kendisinden kaynaklanmaktadır. İkinci dönemde ise %88,57'si kendisinden kaynaklanırken %11,42'si finansal değişimden kaynaklanmaktadır. Onuncu döneme geldiğimizde ise iş çevrimlerinin oynaklığının standart sapmasında meydana gelen değişimin %88,19'u kendisinden kaynaklanırken %11,80'i finansal derinleşmeden kaynaklanmaktadır.

Tablo 8: Varyans Ayrıştırma Sonuçları

Dönem	İş Çevriminin Oynaklığının Ayrıştırması			Finansal Derinleşmenin Ayrıştırması		
	S.E.	İş Çev.	Finansal Der.	S.E.	İş Çev.	Finansal Der.
1	0.023225	100.0000	0.000000	0.100708	6.243030	93.75697
2	0.024678	88.57240	11.42760	0.104574	6.629864	93.37014
3	0.024739	88.24335	11.75665	0.104927	6.647643	93.35236
4	0.024746	88.19770	11.80230	0.104957	6.649670	93.35033
5	0.024747	88.19424	11.80576	0.104960	6.649834	93.35017
6	0.024747	88.19392	11.80608	0.104960	6.649850	93.35015
7	0.024747	88.19389	11.80611	0.104960	6.649851	93.35015
8	0.024747	88.19389	11.80611	0.104960	6.649851	93.35015
9	0.024747	88.19389	11.80611	0.104960	6.649851	93.35015
10	0.024747	88.19389	11.80611	0.104960	6.649851	93.35015

Finansal derinlik değişkeni için varyans ayrıştırma sonuçları tablonun sağında yer almaktadır. Bu sonuçlara göre birinci dönemde Finansal derinliğin standart sapmasında meydana gelen değişimin %93,75'i kendisinden kaynaklanırken %6,24'ü iş çevrimlerinin oynaklığından



Yücel, M. H. (2021). Finansal Derinleşme ve İş Çevrimlerinin Oynaklığı Arasındaki İlişki: Türkiye Örneği. *Fiscaeconomia*, 5(2), 579-594. doi: 10.25295/fsecon.875648

kaynaklanmaktadır. Onuncu döneme geldiğimizde ise finansal derinleşmenin standart sapmasında meydana gelen değişimin %93,35'i kendisinden kaynaklanırken %6,64'ü iş çevrimlerinin oynaklığından kaynaklanmaktadır.

Bu sonuçlar beraber düşünüldüğünde ise iş çevrimlerinin standart sapmasındaki değişimin %88,19'u kendisinden kaynaklanıyorken finansal derinleşmenin standart sapmasının %93,35'i kendisinden kaynaklanmaktadır. Yani finansal derinleşmeden iş çevrimlerinin oynaklığına doğru bir aktarım olduğu görülmektedir.

4. Sonuç

Türkiye'de finansal derinleşmenin iş çevrimlerinin oynaklığı üzerindeki etkisinin incelendiği bu çalışmada Dünya Bankasından alınan 1960-2019 yıllık verileri kullanılmıştır. Yapılan analiz sonucunda iki değişkenin uzun dönemde beraber hareket ettiği, finansal derinleşmenin iş çevrimleri oynaklığının nedeni olduğu ve finansal derinleşmeden iş çevrimlerinin oynaklığına doğru bir aktarım olduğu tespit edilmiştir. Bu bilgiler ışığında, Türkiye'de, politika yapıcılarının finansal sektörde yapısal reformları hızlı bir şekilde gerçekleştirmeleri gerekmektedir. Bu reformların başında devlet kurumlarında istikrarlı ve liyakata dönük bir yönetim anlayışının gözetilmesi gerekmektedir. Günü kurtarmaya dönük ekonomik politikalarla ziyade geleceğe dönük uzun vadeli ve etkin politikalar finansal sektörün önündeki belirsizlikleri kaldıracaktır. Finansal reformların sağlayacağı etkin bir finansal sektörün varlığı makroekonomik göstergelerin dönemsel oynaklığını azaltabilir. İş çevrimlerinin istikrarlı olması ekonomik açıdan güveni arttırmakla kalmamakta aynı zamanda ekonomideki öngörülebilirliği arttırmaktadır.

Kaynakça

- Aslan, Ö. ve Korap, H. (2006). Türkiye'de Finansal Gelişme Ekonomik Büyüme İlişkisi. *Muğla Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 17, 1-20.
- Barro, R. J. (2000). Inequality and Growth in a Panel of Countries. *Journal of Economic Growth*, 5(1), 5-32.
- Buch, C. M. ve Pierdzioch, C. (2005). The Integration of Imperfect Financial Markets: Implications For Business Cycle Volatility. *Journal of Policy Modeling*, 27, 789-804.
- Darrat, A. F., Abosedra, S. S. ve Aly, H. Y. (2005). Assessing The Role of Financial Deepening In Business Cycles: The Experience of The United Arab Emirates. *Applied Financial Economics*, 15(7), 447-453.
- Değneli, A. P. (2018). Finansal Çevrimler ve İş Çevrimleri: Bir Uygulama. Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Denizli.
- Denizer, C. A., İyigun, M. Ve Owen, A. (2002). Finance and Macroeconomic Volatility. *The B.E. Journal of Macroeconomics*, 2(1), 1-32.
- Dickey, D. A. ve Fuller, W. A. (1981). Likelihood Ratio Statistics for Autoregressive Time Series With a Unit Root. *Econometrica*, 49, 1057-1072.
- Dinler, Z. 2012. *İktisada Giriş*. Bursa: Ekin Kitabevi.
- Dornbusch, R. ve Stanley, F. 1993. *Macroeconomics*. Mcgraw-Hill College: U.S.



Yücel, M. H. (2021). Finansal Derinleşme ve İş Çevrimlerinin Oynaklığı Arasındaki İlişki: Türkiye Örneği. *Fiscaoeconomia*, 5(2), 579-594. doi: 10.25295/fsecon.875648

- Granger, C. W. J. (1969). Investigating Causal Relations by Econometric Models and Cross-spectral Methods. *Econometrica*, 37(3), 424–438.
- Hodrick, R. and Prescott, E. (1997). Postwar U.S. Business Cycles: An Empirical Investigation. *Journal of Money, Credit and Banking*, 29(1), s. 1-16.
- Hwang, J., & Lee, J. H. (2013). Financial Deepening and Business Cycle Volatility in Korea. *Applied Financial Economics*, 23(21), 1693–1700.
- Jappelli, T. ve Pagano, M. (1994). Saving, Growth, and Liquidity Constraints. *The Quarterly Journal of Economics*, 109(1), 83-109.
- King, R. G. and Levine, R. (1993). Finance and Growth: Schumpeter might be right. *Quarterly Journal of Economics*, 108(3), 717–737.
- Lynch, D. (1996). Measuring Financial Sector Development. *Journal of Monetary Economics*, 34, 3-42.
- Mello, L. ve Tiongson, E. R. (2006). Income Inequality and Redistributive Government Spending. *Public Finance Review*, 34(3), 282-305.
- Mutlu, S., Sak, G., Yeldan, E., Özatay, F. ve Emil, F. (2003). Türkiye Ekonomisi ve IMF Politikaları. *İktisat İşletme Finans Dergisi*, 18(207), 5–37.
- Özcan, G. (2016). Finansal Derinleşme ve İş Çevrimi İlişkisi: Yükselen Piyasa Ekonomileri Üzerine Ampirik Bir Analiz. Necmettin Erbakan Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya.
- Öztürk, N., Barışık, S., Darıcı, H. (2010). Gelişmekte Olan Piyasalarda Finansal Derinleşme ve Büyüme İlişkisi: Panel Veri Analizi. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 6(12), 95-119.
- Phillips, P. C. B. ve Perron, P. (1988). Testing for a Unit Root in Time Series Regression. *Biometrika*, 75, 335-346.
- Sahay, R., Cihák, M., N'Diaye, P., ve Barajas, A. (2015). Rethinking Financial Deepening: Stability and Growth in Emerging Markets. *Revista de Economía Institucional*, 17(33), 73–107.
- Sevüktekin, M. (2017). *Ekonometrik Zaman Serileri Analizi EViews Uygulamalı*. Bursa: Dora Yayıncılık.
- Silva, G. F. (2001). The Impact of Financial System Development on Business Cycles Volatility: Cross-Country Evidence. *Journal of Macroeconomics*, 24(2), 233–253.
- Tiryaki, G. F. (2003). Financial Development and Economic Fluctuations. *ODTÜ Gelişme Dergisi*, 30(1), 87-107.
- Uysal, D., Özer, H. ve Mucuk, M. (2009). Dış Borçlanma ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Türkiye Örneği (1965-2007). *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 23(4), 161-178.



Yücel, M. H. (2021). Finansal Derinleşme ve İş Çevrimlerinin Oynaklığı Arasındaki İlişki: Türkiye Örneği. *Fiscaoeconomia*, 5(2), 579-594. doi: 10.25295/fsecon.875648

Etik Beyanı: Bu çalışmanın tüm hazırlanma süreçlerinde etik kurallara uyulduğunu yazarlar beyan eder. Aksi bir durumun tespiti halinde Fiscaeconomia Dergisinin hiçbir sorumluluğu olmayıp, tüm sorumluluk çalışmanın yazarlarına aittir.

Ethics Statement: The authors declare that ethical rules are followed in all preparation processes of this study. In case of detection of a contrary situation, Fiscaeconomia has no responsibility and all responsibility belongs to the authors of the study.



Yücel, M. H. (2021). Finansal Derinleşme ve İş Çevrimlerinin Oynaklığı Arasındaki İlişki: Türkiye Örneği. *Fiscaeconomia*, 5(2), 579-594. doi: 10.25295/fsecon.875648

The Relationship Between Financial Deepening and Business Cycles Volatility: Turkey Case

Muhammed Hasan YÜCEL

Extended Abstract

Introduction

The relationship between financial deepening and business cycles has been studied extensively in the literature. Business Cycles are expressed by the difference between a time series data itself and its trend. In other words, business cycles refer to fluctuations around the trend of time series data (Dornbusch & Stanley, 1993, p.13). Another definition; The changes that occur with the increase or decrease in the related time series with periods of 8-10 years are called business cycles (cyclical fluctuations) (Dinler, 2012, p.509). Graph 2 (p. 4) shows the differences between real GDP and its trend over the years. In the first panel of the graph, real GDP and its trend in E-views calculated by Hodrick and Prescott (HP) (1997) filter are shown. With this filter, the trend of the data is extracted from the time path. Here, the difference between trend and data gives us the business cycles. In the second panel of Graph 2, the fluctuations in business cycles are shown.

The closest data representing general economic activities are accepted as GDP. Hence, differences arise in terms of the severity, direction and timing of fluctuations that other macroeconomic variables interacting with the GDP variable have shown during the same business cycles (Değneli, 2018, p.6). In the literature, there is no consensus on the direction of the relationship between financial deepening and business cycles. While some studies have found that financial deepening has softened business cycles, other studies have found that increased financial deepening increases volatility in business cycles in the long run. In other words, there is a relationship between two macroeconomic variables that varies according to the market structure (Özcan, 2016, p.96). In this study, the share of the broad money supply in GDP is taken as the financial depth criterion. Therefore, the time path and its trend of financial deepening (monetization rate) are shown in the first panel of Graph 3 (p. 5). The second panel shows the time path of fluctuations in financial deepening.

In Graph 4 (p. 5), financial fluctuations and fluctuations in business cycles are shown on the same graph. According to the graph, it is seen that there is an inverse relationship between the two macroeconomic fluctuations. While the realization in financial deepening between 2015 and 2018 was below the potential, the realization in the business cycles was realized above the potential. In the light of this information, the fact that the monetization potential is below shows that the investments are channeled into production, not financial markets. Investments directed to production increase real GDP while decreasing monetization. In this case, a downward fluctuation in the monetization rate, which is an indicator of financial deepening, causes an upward fluctuation in real GDP, which is a general economic indicator.

From a theoretical perspective, the development of a financial system in a country reduces the impact of shocks that may occur in the economy and the volatility of business cycles. There have been many studies examining the relationship between the financial system and business cycle volatility.



Yücel, M. H. (2021). Finansal Derinleşme ve İş Çevrimlerinin Oynaklığı Arasındaki İlişki: Türkiye Örneği. *Fiscaeconomia*, 5(2), 579-594. doi: 10.25295/fsecon.875648

Denizer et al. (2000) performed fixed-effect panel data analysis with annual data covering the years 1956-1998. As a result of the analysis covering 70 countries, countries with developed financial sector experience less volatility in real income per capita. Also, volatility in consumption and investment growth in these countries is less.

Silva (2001) examined the effect of financial depth on the volatility of business cycles using the GMM method in his study. In the study in which 40 countries were evaluated, annual frequency data between the years 1960-97 were used. In the study, the ratio of liquid liabilities of countries to GDP was used to measure financial depth. As a result of the analysis, it was determined that the volatility of business cycles decreased in countries where the financial system is more developed.

Method and Results

Annual data set belonging to Turkey downloaded from the World Bank were used in the study. Table 1 (p. 7) shows the complementary statistics of the broadly defined money supply ratio in GDP, real GDP and the standard deviation of the two-year moving average of the real GDP data for the years 1960-2019. The volatility of business cycles is formed by calculating the standard deviation of the two-year moving average of real GDP (Hwang & Lee, 2013, p.1695).

VAR models are models that reveal the interaction between variables regardless of the internal-external distinction of variables. After the unit root analysis is done, the optimal lag lengths must be determined to make the VAR Model. In Table 3 (p. 8), optimal lag lengths of variables are calculated and optimum lag length is determined as 1.

Table 4 (p. 8) shows the estimation results of the VAR model with 1 lag length. According to the estimation results, there is a negative relationship between financial deepening and business cycles. In this case, as the financial deepening increases, the volatility of business cycles decreases. In other words, it is seen that a 1% increase in the share of the money supply in the GDP in a broad sense causes a 0.08 percent decrease in the volatility of business cycles. In the next step, standard tests and normality tests of the model were performed. According to the test results, it is seen that there is no structural problem in the model. Table 5 (p. 9) shows the Autocorrelation LM Test results and the results of other tests.

After determining that there is no structural problem in the model, it was checked whether the model is stable or not. Whether the estimated model is stable or not can be seen in Graphic 2 (p. 9). The roots of the model are smaller than one and inside the circle according to the graph. This situation shows the stable structure of the model.

According to the Johansen Cointegration test, it is determined whether our variables are cointegrated in the long run. In other words, it is revealed whether the variables move together in the long run. The test result is shown in Table 6 (p. 10). According to Table 6, the financial depth and volatility of business cycles move together in the long run.

The direction of the relationship between two variables is determined in the Granger causality test. The statistical significance of the β parameters is tested to determine the direction of this relationship. If the β_{12} parameter in equation 3.1. is statistically different from zero and the β_{21} parameter in equation 3.2. is not statistically different from zero, then Y_{2t} causes Y_{1t} . If the β_{21} parameter in equation 3.1. is statistically different from zero and the β_{12} parameter is not

statistically different from zero, then Y_{1t} causes Y_{2t} (Granger, 1969, p. 431). As a result of the test, it has been determined that the direction of the relationship is from financial deepening to the volatility of business cycles. In Table 7 (p. 10), it is seen from probability values that financial deepening is the cause of the volatility of business cycles, but the volatility of business cycles is not the cause of financial deepening.

Variance decomposition analysis shows the ratio of the changes caused by the shocks of a variable and the changes caused by the shocks of the other variables (Sevüktekin, 2017, p.515). Table 8 (p.11) shows the variance decomposition results of financial deepening and volatility of business cycles. According to the table, 100% of the change in the standard deviation of the volatility of business cycles in the first period is due to itself. In the second period, 88.57% was caused by itself, while 11.42% was caused by financial change. When we come to the tenth period, 88.19% of the change in the standard deviation of the volatility of business cycles is caused by itself, while 11.80% is due to financial deepening.

The variance decomposition results for the financial depth variable are to the right of the table. According to these results, 93.75% of the change in the standard deviation of financial depth in the first period is due to itself, while 6.24% is due to the volatility of business cycles. As for the tenth period, 93.35% of the change in the standard deviation of financial deepening is due to itself, while 6.64% is due to the volatility of business cycles.

Considering these results together, 88.19% of the change in the standard deviation of business cycles is due to itself, while 93.35% of the standard deviation of financial deepening is due to itself. In other words, it seems that there is a transfer from financial deepening to the volatility of business cycles.

Conclusion

In this study, which examined the effect of financial deepening in Turkey on the volatility of business cycles, annual data from the World Bank 1960-2019 was used. As a result of the analysis, it was determined that the two variables moved together over a long period time, that financial deepening is the cause of business cycle volatility, and that there is a transfer from financial deepening to business cycle volatility. In light of this information, in Turkey, policymakers need to quickly implement structural reforms in the financial sector. The existence of an effective financial sector, which will be provided by financial reforms, can reduce the periodic volatility of macroeconomic indicators. Stable business cycles not only increase economic confidence but also increase predictability in the economy.



Endogenous Money Supply: Turkish Economy (2011-2018)

İçsel Para Arzı: Türkiye Ekonomisi (2011-2018)

Leyla BAŞTAV¹

Abstract

There are two answers to the question of how money is created: according to the exogenous money hypothesis central banks have full control over the money stock in the markets and other policy instruments; whereas endogenous money theory stipulates money is created by credit demand of economic actors. Demand for credits in turn emanates from the production process of firms, triggered by changes in the production costs, basically by a rise in nominal wages. This paper aims to analyze whether money supply creation is endogenous in Turkish money markets during the period 2011-2018 by monthly data, for which cointegration between money supply (money base, M1, M2) and credits is tested by Johansen method and VECM is estimated for specifying direction of causality between the variables. As a robustness check of the causality obtained from VECM long and short run analysis, cpi inflation is added to the model and a four variate Toda Yamamoto VAR is estimated. Results point at causality from credits to money supply and that credits extended by banks form basis of the money supply.

Jel Codes: E12, E51, C32

Keywords: Post Keynesian Economics, Endogenous Money, Johansen Cointegration Test, VECM, Toda Yamamoto

¹ Dr., Banking Regulation Supervision Agency (Rtd.), Bastav06@yahoo.com.tr, ORCID 0000-0003-1533-2289



Baştav, L. (2021). Endogenous money supply: Turkish economy (2011-2018). *Fiscaeconomia*, 5(2), 595-610. doi: 10.25295/fsecon.891839

Öz

İktisadi teoride paranın nasıl yaratıldığı sorusuna iki farklı cevap bulunmaktadır: dışsal para hipotezine göre merkez bankalarının para stoku ve diğer para politikası araçları üzerinde tam kontrolü bulunmaktayken; içsel para teorisine göre para ekonomik aktörlerin kredi talebi üzerine yaratılmaktadır. İçsel para teorisine göre para talebi firma üretim süreçlerinden ortaya çıkmakta, üretim maliyetlerindeki artış ve daha çok da nominal ücretlerdeki artıştan kaynaklanmaktadır. Bu çalışmada aylık veri kullanılarak 2011-2018 arasındaki dönemde para arzının içselliği araştırılmakta; para arzı M1, M2 ile krediler arasında Johansen eşbütünleşme ilişkisi olup olmadığı sınınanarak, VECM analizi ile değişkenler arasındaki nedensellik sorgulanmaktadır. Buna ilave olarak VECM kısa ve uzun dönem nedensellik testi sonuçlarının güçlü olup olmadığı tüfe enflasyon değişkeni ilave edilerek Toda Yamamoto testiyle sınınanmaktadır. Elde edilen sonuçlara göre nedensellik kredilerden para arzına doğrudur; para arzı içsel olup talep tarafından belirlenmekte, banka kredileri para arzının temelini oluşturmaktadır.

Jel Kodları: E12, E51, C32

Anahtar Kelimeler: Post Keynesyen Ekonomi, İçsel Para Arzı, Johansen Eşbütünleşme Testi, VECM, Toda Yamamoto

1.Introduction

There is hardly any consensus about money creation in economic theory, which is defined alternatively by two schools of thought. According to *Monetarists and Neoclassics* money is *exogenously created*, by central banks and there is a *stable money multiplier*; whereas *Post Keynesians* provide that commercial banks financing the private sector actively create money through the production process and that money is endogenous. *Endogenous money hypothesis* provides that level of money stock in the economy is determined by the credit demand which is in turn determined by the factor variables determining the level of production.

Since rise of the Monetarist school following A. Schwartz and M. Friedman's infamous "Monetary History of the United States" and Friedman's AEA speech in 1967; exogenous money created by the central banks has been treated as the main policy instrument in macroeconomics. Monetarists have attributed major role to monetary policy in dealing with the business cycles, and in fine tuning growth and inflation. Up until the 1990s Monetarist views have dominated mainstream economics with Keynesians also recognizing the importance of money stock as policy instrument. During the time central banks have heavily leaned on monetary policy against the swings caused by business cycles.

Starting with Tobin (1971) critics have started raising their voice against the exogeneity of money claiming that commercial banks and households are the actual actors in money creation as opposed to the view that money is created centrally by the monetary authority. Writers like Moore (1979), Kaldor (1985) have built basics of the approach advocating that money growth is created by the financial system, and that it cannot be controlled by central banks. Views have gathered strength during and after the 1990s and today Post-Keynesians refute causality from money supply to prices saying that price increases raise financing needs



Baştav, L. (2021). Endogenous money supply: Turkish economy (2011-2018).
Fiscaeconomia, 5(2), 595-610. doi: 10.25295/fsecon.891839

of firms who increase credit demand from banks to finance production process, thereby triggering deposits opened in the banking system. This is how money creation is realized in the financial system where central banks have only assumed a passive role.

Arguments between two opposing views have received considerable attention by empiricists and research has been conducted for various countries and various periods. In the course of argumentative work, alternative mechanisms within the financial system have been described gathering under the titles *accommodationist*, *structuralist* and *liquidity approaches* according to the role attributed to central banks in *money creation* and *determination of interest rates*.

Motivated by the arguments between different lines of thought, we examine the recent money creation mechanism in Turkey, using the Johansen cointegration test and Vector Error Correction Model (VECM). The main argument is represented by existence of long-run relationship between money supply variables and credits and the direction of causality from credits to money. Additionally, the causal relation between bank loans and money is tested by a four variate Toda Yamamoto (TY) VAR model to check robustness of results obtained in the cointegration and VECM to specify direction of causality between the variables. Additional cpi variable has been integrated into the Toda Yamamoto model which has crucial theoretical implications Results of the Toda Yamamoto analysis support VECM estimation results that causality goes from credits to money supply, i.e. money creation is endogenous, and provide that the Central Bank accommodates for funds demanded by commercial banks, as well as giving evidence about the presence of liquidity preference. Addition of the cpi inflation has provided the important information in favor of the Post Keynesian theory that causality is from prices to money rather than vice versa.

2. Post Keynesian (PK) Theory

Following Tobin's critical work in 1971, pioneers of Post Keynesian thought: Moore (1979) and Kaldor (1985) have raised arguments against Neoclassic and Monetarist views that money is exogenously created by the central banks; providing their case for endogenous money supply. The endogeneity of money had already been raised by the *Banking School* as early as beginning of the 19th century when the disciples had money supply defined as created by credit demand of entrepreneurs to finance economic transactions (Wray, 1990: 100). It has been debated in the literature that endogenous money is already implicit in the works of economists like Marx, Schumpeter, Kalecki, Robinson and Wicksell (Fontana, 2003: 291, Wray, 1990: 99).

The main argument raised by Kaldor and Moore was that causality of the relation between the money supply and price level was not by any means from money stock to prices, but the other way round. **Post Keynesians** provided that there can be no money creation independent of the economic activity, during which economic units would demand credits to finance the production process. Commercial banks extending these new credits would open deposit accounts which would raise the money supply and the monetary base in the economy. Post Keynesians have provided evidence from 1980s' monetary policy treatment in the US and UK economies to support their views. The restricted money supply then could not get to prevent inflation and money stock rose incessantly when in the end the FED had to intervene to raise the interest rate to prevent inflation (Kaldor, 1985: 75) .



Baştav, L. (2021). Endogenous money supply: Turkish economy (2011-2018). *Fiscaeconomia*, 5(2), 595-610. doi: 10.25295/fsecon.891839

According to Moore (1989) and Kaldor (1985) as the banks extend credits to firms, economic agents will open more deposits which will raise reserve requirement of banks. On this account banks will demand funds from discount window of the central bank which the bank will supply with infinite elasticity as lender of last resort. According to the “*accommodationist (horizontalist) approach*” central bank will determine the *discount window rate*, playing price setter role in monetary policy. The bank has no control over the monetary base/money stock of the economy however is a price setter in money markets (Lavoie 1992, Rogers, 1989).

The alternative “*structuralist view*” of Minsky (1982) (and his followers) have described causality running from *price level to the money stock* and have emphasized importance of the role of credits extended in the financial system. Structuralists have advocated that banks only borrow partially from the central bank for their funding needs, but also self provide reserves by their financial innovative instruments and/or liability management. This way both the credits demanded and monetary base will determine the money supply. As per the view central bank will have some power over the amount of reserves in the system, whereas the *interest rate will endogenously be determined* in the markets (Howells 1995, Wray 1990: 132).

Liquidity preference approach is sceptic about banks passively accepting the rate of interest set by central banks. Advocates assume that banks’ liquidity preferences are determined by their decisions to extend credits and on the profitable investments they envisage. Whenever supply of deposits is below the level of demand for loans, banks will realize investments in a way that provides equilibrium in the funds market. Although some totally refute the role of liquidity preferences à la Keynes, others put it at the heart of endogenous money view. Notwithstanding the opposing arguments, gist of the view is about who sets the interest rates i.e. whether it is *central banks or market actors* by their liquidity preferences.

3. Empirical Studies’ Survey

The pioneering study of Moore (1979) is followed by his 1983 work on the US for the period 1964-1981. Moore (1983: 555) has detected money wages trigger the mechanism of credit creation and therefore money supply is endogenous. The first generation of studies under the name *buffer stock mechanism* emphasize the effect of rising credit demand of firms as a result of nominal wage increases. Increase in credits would raise deposits opened by firms at the banks, and thereby the money supply. Kaldor (1985) in his seminal work on the UK money markets also has detected endogenous money and that credits cause money supply for the period 1966-1979. Palley’s findings (1991) also support endogeneity for the US.

The following generation of work encounters for the long term investments, other expenses of firms etc. as the major factors leading to a rise in credits as in Arestis (1987/1988), Arestis and Mariscal (1995), Howells (1999), Howells and Hussein (1998). Howells and Hussein (1998) have detected endogeneity for G-7 by applying Johansen cointegration and Granger causality tests for the 1957-1993 period.

Panagopoulos and Spiliotis (1998) detected endogenous money for Greece, Vera (2001) similarly for Spain, Lavoie (2005) for Canada. Nayan et al. (2013) for 177 countries with dynamic panel data for the period 1970-2011 have detected endogenous money supply. Badarudin et al. (2013) have also detected money creation inside the financial system, through different sub-periods between 1975-2007 for G-7. Işık et al. (2018) for 13 EU countries

between 2001-2015 with panel ARDL and Granger causality saw that credits paved the way to money creation

Turkish money markets studies have started by 1990s but research around the subject has exploded during the 2000s. Prominent work in the field follows in Table 1 below.

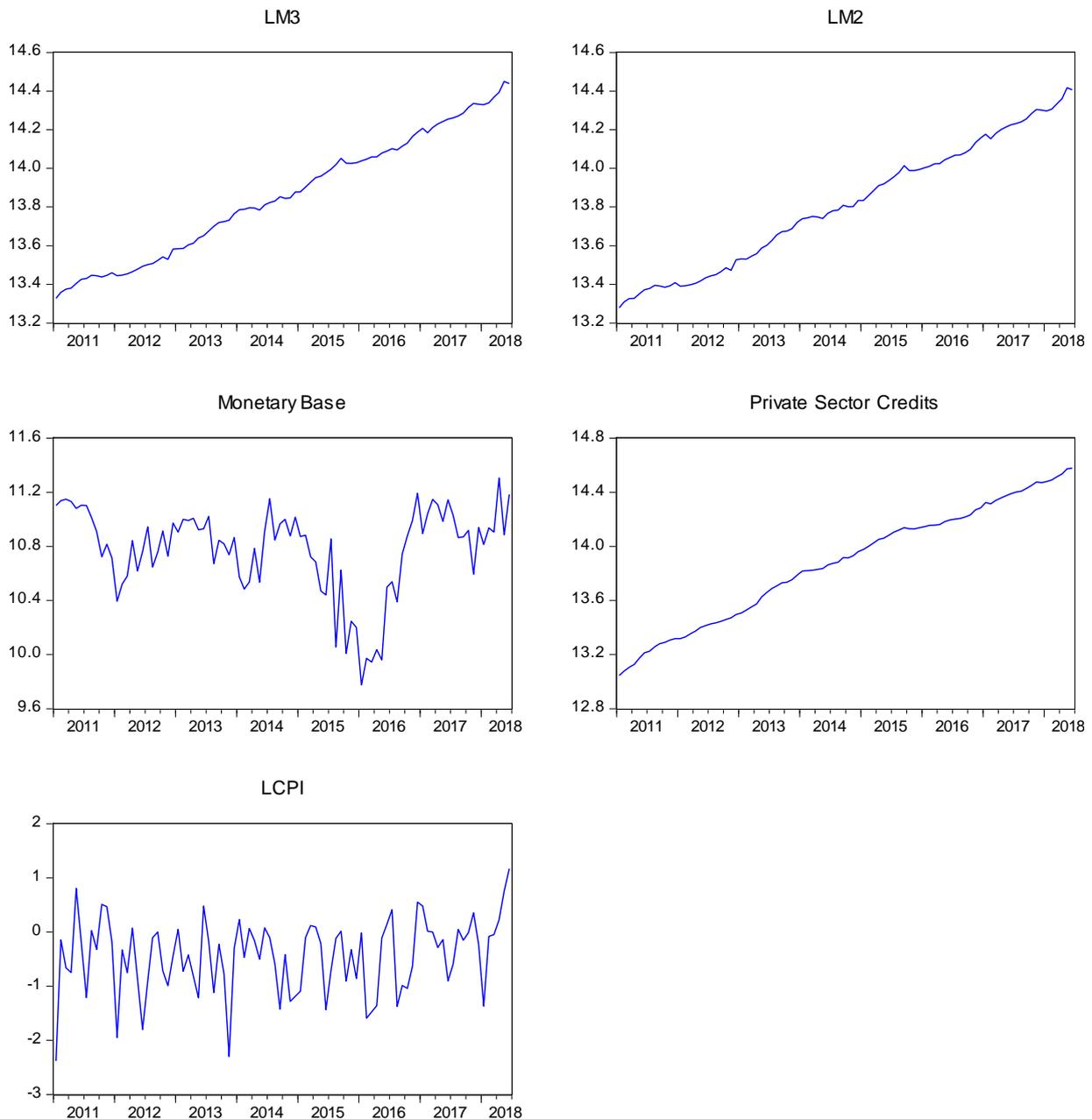
Table 1: Empirical Studies on Turkey

Author(s)	Period	Method	Results
Aybar and Harris (1998)	1987-1997	OLS Regression	Money is Created Endogeneously as per the Structuralist Approach
Işık (2000, PhD. Thesis)	(1987-1999)	VAR, Granger Causality	Total Credits Create Money Supply (Money Base, M1, M2, M2Y)
Çavuşoğlu (2003)	(1985-2005)	Cointegration	Public Sector Deficits Cause Money Supply
Karabulut (2005)	(1986-2004)	Granger Causality	Total Credits are Casually Related to Currency in Circulation and M1
Çifter and Özün (2007)	(1997-2006)	Cointegration	Total Credits Create Money Supply M2, but not M2Y)
Işık and Kahyaoğlu (2011)	(1987-2007)	Weak Exogeneity Tests, VECM	Monetary Base is Endogenous
Özgür (2011)	(1987-2009)	Cointegration, VECM Analysis	Total Credits Create Money Supply M2, M3 (but Create M2Y And M3Y Only After FX Control Variables)
Güney and Çepni (2016)	(2006-2015)	Cointegration, VECM, Causality Analysis	Causality Runs from Credits to Money Supply
İncekara and Amanov (2017)	(1990-2016)	Cointegration, VECM Analysis, Granger	Central Bank has no Control over the Monetary Base (no Exogeneous Money Supply)
Tayyar (2017)	(2000-2016)	Toda Yamamoto	Endogenous Money Supply in Turkey
Yurtkur (2019)	(2006-2018)	Toda Yamamoto, Bootstrap TY	Causality From Credits To Monetary Base, Money Multiplier and M3 (Also from M3 to Credits)

4. Data and Methodology

Data for the study is taken from the Central Bank of Turkey EVDS database for the Monetary Base (MB), money supply M2 and M3 and total bank credits granted to private sector (CR), whereas inflation (CPI) series is from Turkish Institute of Statistics (TÜİK) in monthly frequency, spanning the years between 2011M01 to 2018M06. The particular time in question is picked because it involves a homogenous period in terms of the monetary policy. Money supply variables and total credit demand are in stock values, whereas CPI represents monthly rate of inflation. All variables are transferred to natural logarithms and are expressed with an initial "L" i.e., LMON, LM2, LCR etc. in the text. The descriptive graphs of the series follow in Figure 1 below. Pictorially there is co-movement of the M2, M3 and total credits.

Figure 1: Time Graphs (at log levels, CPI log monthly % change)



Long-run correlation between money supply and credits will be investigated by Johansen cointegration tests and causality will further be examined by VECM analysis. Before conduct of the Johansen cointegration test, variables are checked for stationarity by the ADF, PP, KPSS unit root tests in Section 4.1 below.

4.1 Unit Root Tests

Stationarity of the series are checked by three different tests: Augmented Dickey-Fuller (ADF), Phillips Perron (PP) and Kwiatkowski-Phillips-Schmidt-Shin (KPSS) using Eviews 9 . Results in Table 2 show that there is instability revealed by nonstationarity in the form of a unit root in MB, M2, M3 and CR, however first differences are stationary and that series are integrated of order one, I(1). CPI series is already stationary, integrated at levels, I(0).

Table 2: Unit Root Test Results⁽¹⁾

Variables	Test Statistic Values					
	ADF		PP		KPSS	
	I(0)	I(1)	I(0)	I(1)	I(0)	I(1)
(LMB) monetary base I(1)	-2.89 (-2.90)	-16.92 (-2.89)	-3.42 ⁽²⁾ (-3.46)	-16.18⁽²⁾ (-3.46)	0.16 (0.46)	-
(LM2) money supply I(1)	0.55 (-2.89)	-9.80 (-2.89)	0.64 (-2.89)	-9.81 (-2.89)	1.23 (0.46)	0.10 (0.46)
(LM3) money supply I(1)	0.50 (-2.89)	-9.91 (-2.89)	0.65 (-2.89)	-9.95 (-2.89)	1.23 (0.46)	0.10 (0.46)
(LCR) credits I(1)	-2.34 (-2.89)	-7.76 (-2.89)	-2.03 (-2.89)	-7.83 (-2.89)	1.23 (0.46)	0.34 (0.46)
(LCPI) inflation I(0)	-8.05 (-2.90)		-8.05 (-2.90)		0.39 (0.46)	

⁽¹⁾ Schwartz Info criterion is used to choose the lag length of ADF test whereas Bartlett Kernal spectral estimation method with Newey-West bandwidth is used for the PP test. Critical values in parantheses. KPSS tests null hypothesis of stationarity. Tests are at 5 percent level of significance. ⁽²⁾ t test with trend.

4.2. Johansen Test and VECM Analysis

Johansen cointegration test is conducted for detecting long-run relation between the I(1) money supply variables MB, M2, M3 and total credits whose results follow in Table 3 below. Results of the Johansen test reveal cointegration over the eight year period 2011-2018 where the null hypothesis of no cointegration is rejected at the 5 percent level of significance. Results for number of cointegrating vectors by Johansen test reported in the Table below presenting trace as well as max-eigen statistics with the corresponding critical values. Table reveals

existence of long-run cointegration between each of the money supply variables and total credits.

Table 3: Johansen Tests for Cointegration⁽¹⁾

	Lag	H ₀	Trace	Critical Val 0.05	Max-Eigen	Critical Val 0.05	Cointegration
LMB and LCR	1	r=0 ⁽²⁾	20.92	15.5	20.84	14.26	YES
		r≤1	0.08	3.84	0.08	3.84	
LM2 and LCR	1	r=0 ⁽²⁾	21.58	15.49	21.56	14.26	YES
		r≤1	0.01	3.84	0.01	3.84	
LM3 and LCR	1	r=0 ⁽²⁾	20.31	15.49	20.31	14.26	YES
		r≤1	0.003	3.84	0.003	3.84	

⁽¹⁾ The optimal lag interval is selected by AIC, SC, HQ etc. information criteria.

⁽²⁾ Rejection of no cointegration hypothesis.

Having fulfilled the cointegrating precondition, VECM model has been estimated for detecting the direction of causality between the variables as in model (1) below.

$$\Delta y_t = \beta_0 + \sum_{i=1}^n \beta_{1i} \Delta y_{t-i} + \sum_{i=1}^n \beta_{2i} \Delta x_{t-i} + \beta_3 EC_t + \epsilon_t \quad (1)$$

VECM results is provided in Table 4 below. The estimated equations are free from autocorrelation. Accordingly, the error correction term (ECT) in the *first, third and fifth rows* are negative and significant as expected meaning that the system can correct shocks and return to equilibrium in the long-run. Coefficients indicate the rate at which deviations resulting from non-stationarity are adjusted in the next period, namely next month. *Speed of adjustment* of monetary base to private sector loans is *15 percent, whereas it is 5 percent for M2 and 4 percent for M3*, meaning that long-run cointegration information obtained from Johansen test is confirmed by the VECM analysis. Direction of causality from credits to money supply provides evidence that money is endogenous and that CBRT fully accomodates the demand for reserves by banks.

Table 4: Vector Error Correction Model Results – Long Run

Long Run Coefficients			Long Run		
DV	INDV	Lag	ECT	t-Stat (probability)	Result
LMB	LCR	1	-0.15	-2.13 (0.04)	LCR → LMB
LCR	LMB	1	0.02	3.95 (0.00)	-
LM2	LCR	1	-0.05	-1.99 (0.049)	LCR → LM2
LCR	LM2	1	0.03	1.26 (0.21)	-
LM3	LCR	1	-0.04	-1.76 (0.08)	LCR → LM3
LCR	LM3	1	0.03	1.36 (0.18)	-

At the next step we search for *short-run causality* between variables by VECM equations. As per table results there is short-run causality from credits to M2 as well as from credits to M3 with a lag of one period i.e. one month in Turkey during the time spanning the period between 2011-2018. One period lagged credits affect M2 positively, with a statistically significant coefficient in the next period. Similarly rise in total private sector credits will raise M3 in the following month. *Money is causally related to credits both in the short-run and long-run for M2 and M3 and only in the long-run for the monetary base. Long-run deviations from equilibrium will be corrected by 15, 5 and 4 percent each month for the monetary base, M2 and M3 respectively.*

Table 5: Vector Error Correction Model Results – Short Run

Short Run Coefficients			Short Run		
DV	INDV	Lag	Coefficient	t-Stat (probability)	Result
LMB	LCR	1	1.38	0.70 (0.48)	-
LCR	LMB	1	-0.006	-1.09 (0.28)	-
LM2	LCR	1	0.34	1.72 (0.09)	LCR → LM2
LCR	LM2	1	-0.20	-1.56 (0.12)	-
LM3	LCR	1	0.33	1.65 (0.10)	LCR → LM3
LCR	LM3	1	-0.19	-1.45 (0.15)	-

Finally, we estimate a four variate VAR model in order to check robustness of results of the analysis on money supply endogeneity. In order to check causality between variables we add consumer price index into the model and estimate Toda Yamamoto VAR equations for *LMB*, *LM2*, *LCR*, *LCPI* and *LMB*, *LM3*, *LCR*, *LCPI* respectively. Results follow in Tables 6 and 7 below.

4.3. Causality with VAR Based Toda-Yamamoto Model

Money creation mechanism in Turkey has been investigated by Johansen and VECM equations which have provided us with information of cointegration and long-run/short-run causality. Toda and Yamamoto (1995) have offered a method of augmented VAR to specify causality between the variables, providing asymptotic distribution of the MWald statistic, which is robust independent of the level of integration and cointegration of the variables in question.² The method can be utilized independent of the unit root tests as well as cointegration preconditions between variables. At the first step we find order of integration of each time series, getting the maximum order (d_{max}) whenever order of integration is different. Following an optimal VAR of order k^3 at the series level is specified regardless of level of integration of the variables. At the third step we estimate the augmented VAR with $(k + d_{max})$ order; and apply the Granger non-causality tests, with block exogeneity MWald statistics of X^2 distribution.

² Thus there is no information loss by taking differences of variables for Granger causality, and/or cointegration tests.

³ k is found out by optimum lag selection with one of the AIC, SIC or HQ etc criteria of the VAR model.

$$\begin{bmatrix} lmon_t \\ lm2_t \\ lcr_t \\ lcpit_t \end{bmatrix} = \beta_0 + \sum_{i=1}^k \beta_i \begin{bmatrix} lmon_{t-i} \\ lm2_{t-i} \\ lcr_{t-i} \\ lcpit_{t-i} \end{bmatrix} + \sum_{j=k+1}^{k+d_{max}} \beta_j \begin{bmatrix} lmon_{t-j} \\ lm2_{t-j} \\ lcr_{t-j} \\ lcpit_{t-j} \end{bmatrix} + \begin{bmatrix} \epsilon_{lmon_t} \\ \epsilon_{lm2_t} \\ \epsilon_{lcr_t} \\ \epsilon_{lcpit_t} \end{bmatrix} \quad (2)$$

The equation system estimated is given as in (2) above where β_0 is 4X1 vector, β_i and β_j are 4X4 coefficient matrices and ϵ is 4X1 vector of the error term. For the TY model with LMB, LM2, LCR, LCPI, highest level of integration is I(1) and optimum VAR lag length is k=1⁴. Thereby VAR(2) is estimated for Toda Yamamoto where the model is free of autocorrelation and heteroscedasticity and residuals are normally distributed by Jarque Berra test. Results for causality are provided in Table 6 below.

Table 6: Toda-Yamamoto No-Causality Test Results (LMB, LM2, LCR, LCPI)

Dependent Variable	Lag(k)	Lag(k+d _{max})	Chi-sq	Prob.	Direction of Causality
(LMB) Mon Base					
LM2	1	1+1	1.70	0.43	LM2≠LMB
LCR	1	1+1	2.07	0.35	LCR≠LMB
LCPI	1	1+1	0.92	0.63	LCPI≠LMB
(LM2) M2					
LMB	1	1+1	4.04	0.13	LMB≠LM2
LCR	1	1+1	3.39	0.18	LCR≠LM2
LCPI	1	1+1	5.58	0.06	LCPI→LM2
(LCR) Credits					
LMB	1	1+1	11.02	0.004	LMB→LCR
LM2	1	1+1	0.21	0.90	LM2≠LCR
LCPI	1	1+1	9.04	0.01	LCPI→LCR
(LCPI) Inflation					
LMB	1	1+1	0.16	0.93	LMB≠LCPI
LM2	1	1+1	3.04	0.22	LM2≠LCPI
LCR	1	1+1	7.54	0.02	LCR→LCPI

Results reveal causality from total private sector credits to money supply aggregates M2 and M3 as assumed by the Post-Keynesian thought. Findings support previous results from cointegration and VECM analysis that causality runs from credits to money supply and that money supply is endogenous. In the model with LMB, LM2, LCR, LCPI causality goes directly from credits to inflation and from inflation to money supply M2. There is also reverse causality from inflation to credits. Monetary base also directly effects total credits. Inclusion of cpi into the analysis has provided the information that rise/fall in money supply operates through changes in the price level.

⁴ By the minimum information criteria SC and HQ.

LCR ↔ LCPI → LM2

↑

LMB

In the second model with LMB, LM3, LCR, LCPI, highest level of integration is I(1) and optimum VAR lag length is $k=2$ ⁵ as a result of which Toda Yamamoto VAR(3) is estimated. The model is free of autocorrelation and heteroscedasticity. Estimation results with LMB, LM3, LCR, LCPI provide similar information of direct causality *from credits to inflation and from inflation to M3*. Bivariate causality from inflation to credits at five percent level of significance still exists. This time there is also *reverse causality from M3 to credits indirectly* through the CPI inflation. The causality from broad money supply M3 to credits points at the liquidity effect in the economy. Direct effect from monetary base to credits at five percent level of significance points at the dominant liquidity effect in the economy.

LCR ↔ LCPI ↔ LM3

↑

LMB

Table 7: Toda-Yamamoto No-Causality Test Results (LMB, LM3, LCR, LCPI)

Dependent Variable	Lag(k)	Lag(k+d _{max})	Chi-sq	Prob.	Direction of Causality
(LMB) Mon Base					
LM3	2	2+1	0.52	0.91	LM3≠LMB
LCR	2	2+1	2.19	0.53	LCR≠LMB
LCPI	2	2+1	0.90	0.82	LCPI≠LMB
(LM3) Money Supply					
LMB	2	2+1	3.61	0.31	LMB≠M3
LCR	2	2+1	2.90	0.41	LCR≠M3
LCPI	2	2+1	6.35	0.096	LCPI→M3
(LCR) Credits					
LMB	2	2+1	8.74	0.03	LMB→LCR
LM3	2	2+1	1.44	0.70	LM3≠LCR
LCPI	2	2+1	10.20	0.02	LCPI→LCR
(LCPI) Inflation					
LMB	2	2+1	0.60	0.90	LMB≠LCPI
LM3	2	2+1	7.89	0.05	LM3→LCPI
LCR	2	2+1	11.21	0.01	LCR→LCPI

⁵ By the minimum information criteria AIC, FPE and LR.



Baştav, L. (2021). Endogenous money supply: Turkish economy (2011-2018). *Fiscaeconomia*, 5(2), 595-610. doi: 10.25295/fsecon.891839

5. Findings and Conclusions:

Endogenous money hypothesis of the Post Keynesian economics incurs a relation between credit demand in the economy and money creation. Recently this hypothesis has received much attention and researchers have conducted numerous studies, results of which mostly support endogenous money for different countries. In this study we have tested endogenous money hypothesis for the Turkish economy for the years 2011 to 2018 with the *monetary base, M2, M3 and total credits*. *Johansen cointegration* tests have provided evidence in favor of long run relationship between money supply and total credits, which is further supported by the *VECM* analysis with additional information about causality from credits to money. Results of the *VECM* analysis reveal there is both *short-run and long-run causality from credits to M2 and M3 and only long-run causality from credits to the monetary base*.

The study has further been extended with inclusion of *cpi inflation* to check robustness of results from cointegration and *VECM*. A *four variate Toda Yamamoto* model has been conducted with extended lag length, results of which support the endogenous money hypothesis that there is *causality from bank loans to money supply via inflation*. While this causality is valid for *M2 and M3*, there is also reverse causality *from M3 to bank loans*.

Results reveal endogenous money in Turkey determined by credit demand of firms and households. Results support *accommodative* endogenous money hypothesis that central banks create the needed liquidity to meet reserve requirement of banks. Presence of reverse causality from *M3* to credits also implies relevance of the *liquidity preference* approach. The two approaches explain behavior of money creation in Turkey and are complementary. Results are in line with previous findings of Yurtkur (2019) and Güney and Çepni (2016) who have both detected the *accommodative and liquidity preference* mechanisms in endogenous money creation.

Within the framework monetary authorities should pay particular attention to credit demand behavior, and to independent liquidity preferences of economic units in conducting monetary policy, rather than treating the money supply as an exogenous policy instrument.

References

- Arestis, P. (1987/88). "The Credit Segment of a UK Post Keynesian Model" *Journal of Post Keynesian Economics*, V. 10, N. 2, 250-69.
- Arestis, P., Mariscal, I.B.F. (1995). "The Endogenous Money Stock: Empirical Observations from the United Kingdom", *Journal of Post Keynesian Economics*, V. 17, N. 4, 545-559.
- Aybar, S., Harris, L. (1988). "Credibility Models of Central Bank Independence and the Case of Turkey", *METU Studies in Development*, V. 25, N. 4, 535-558.
- Badarudin Z.E. et al. (2013). "Post-Keynesian Money Endogeneity Evidence in G-7 Economies", *Journal of International Money and Finance*, 33, 146-162.
- Cifter, A., Özün A. (2007). "The Monetary Transmission Mechanism in the New Economy: Evidence from Turkey (1997-2006)", *South East European Journal of Economics and Business*, 2, 15-24.



Baştav, L. (2021). Endogenous money supply: Turkish economy (2011-2018). *Fiscaeconomia*, 5(2), 595-610. doi: 10.25295/fsecon.891839

- Çavuşoğlu, A. T. (2003). "The Endogenous Money Growth: An Outcome of High Budget Deficits in Turkey", *HÜ İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 21(1), 111-127.
- Dışyat, P. (2008). "Monetary Policy Implementation: Misconceptions and Their Consequences", *BIS Working Papers*, No.269.
- Fontana, G. (2003). "Post Keynesian Approaches to Endogenous Money: A Time Framework Explanation", *Review of Political Economy*, 291-314.
- Güney, İ. E., Çepni, O. (2016). "Endogeneity of Money Supply: Evidence from Turkey", *TCMB Reseach Notes in Economics*, Nbr 2016-19, 1-12.
- Howells, P. (2006). "The Endogeneity of Money: Empirical Evidence", in P. Arestis and M. Sawyer (Eds.). *A Handbook of Alternative Monetary Economics* (pp. 52-68). Cheltenham: Edward Elgar
- (1999). "The Source of Endogenous Money", *Economic Issues*, V. 4, N 1, 101-112.
- (1995), "The Demand for Endogenous Money", *Journal of Post Keynesian Economics* 18(1), Fall 1995, 89-106
- Howells, P., Hussein, K. (1998). "The Endogeneity of Money: Evidence from G7" *Scottish Journal of Political Economy*, V. 45, N. 3, 329-40.
- Howells, P., Mariscal, I.B.F. (1992). "An Explanation for the Recent Behavior of Income and Transaction Velocities in the United Kingdom", *Journal of Post Keynesian Economics*, V. 14, N. 3, 367-88.
- Işık, S. (2000). *Para Arzının Endojenliği Tartışması: Türkiye Örneği*. Doktora Tezi, Ankara: Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Işık, S., Kahyaoglu H. (2011). "The Endogenous Money Hypothesis: Some Evidence from Turkey (1987-2007)", *Journal of Money, Investment and Banking*, 19, 61-71.
- Işık, S., Alkın, H., Uluğ, M. (2018). "Avrupa Birliği Üyesi 13 Ülkede Post-Keynesyen Para Arzının İçselliliği Hipotezinin Test Edilmesi", *Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 9(17), 1-20.
- İncekara, A., Amanov, A. (2017). "Optimal Instrument Selection in Monetary Policy: Endogeneity of Money Supply", *Journal of Business Economics and Finance*, Vol (6), Iss 2, 61-69.
- Kaldor, N. (1989). "Origins of the New Monetarism", In F. Targetti, F. Thirwal and A. P. (Eds.), *Futher Essays on Economic Theory and Policy* (pp. 160-177). New York: Holmes-Meier,
- (1985). *The Source of Monetarism*. 2nd edn., Oxford: Oxford University Press, Oxford.
- (1987). "The Role of Commodity Prices in Economic Recovery", *World Development*, Vol 15, Iss 5, May 1987, 551-558



Baştav, L. (2021). Endogenous money supply: Turkish economy (2011-2018).
Fiscaeconomia, 5(2), 595-610. doi: 10.25295/fsecon.891839

- Karabulut, G. (2005). "Paranın Endojenliği ve Türkiye Örneği", *Yönetim/İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi İşletme İktisadi Enstitüsü Dergisi*, V. 16, N. 51, 25-31.
- Lavoie, M. (2005). "Monetary Base Endogeneity and the New Procedures Of The Asset-Based Canadian And American Monetary Systems", *Journal of Post Keynesian Economics*, 27(4), 689-708.
- (1992). *Foundations of Post-Keynesian Economics*. Aldershot: Edward Elgar.
- Minsky, H.P. (1982). *Can 'It' Happen Again? Essays on Instability and Finance*. New York: M. E. Sharpe.
- Moore, B. J. (1989). "The Endogeneity of Credit Money", *Review of Political Economy*, 1(1), 65-93.
- (1983). "Unpacking the Post Keynesian Black Box: Bank Lending and the Money Supply", *Journal of Post Keynesian Economics*, V. 5, N. 4., 537-556.
- (1979). "The Endogenous Money Stock", *Journal of Post Keynesian Economics*, V. 2, N. 1, 49-70.
- Moore, B. J., Threadgold, A. R. (1985). "Corporate Bank Borrowing in the UK, 1965-1981", *Economica*, V. 52, N. Feb, 65-78.
- Nayan, S., Kadir, N., Abdullah M.S. and Ahmad, M. (2013). "Post Keynesian Endogeneity of Money Supply: Panel Evidence", *Procedia Economics and Finance*, 7, 48-54.
- Özgür, G. (2011). "Türkiye Ekonomisinde Para Arzının İçsel Süreci", *Ekonomik Yaklaşım*, 22(78), 67-90.
- Palacio-Vera, A. (2001). "The Endogenous Money Hypothesis: Some Evidence from Spain (1987-98)", *Journal of Post Keynesian Economics*, V.23, N. 3, 509-526.
- Palley, T. (1991). "The Endogenous Money Supply: Consensus and Disagreement", *Journal of Post Keynesian Economics*, 13(3), 397-403.
- Panagopoulos, Y., Spiliotis, A. (1998). "The Determinants of Commercial Banks' Lending Behavior: Some Evidence for Greece", *Journal of Post Keynesian Economics*, 20(4), 649-672.
- Pollin, R. (1991). "Two Theories of Money Supply Endogeneity: Some Empirical Evidence", *Journal of Post Keynesian Economics*, V. 13, N. 3, 366-96.
- Rogers, C. (1989). *Money, Interest and Capital: A Study in the Foundations of Monetary Theory*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Tayyar, A. E. (2017). "Political Exchange Rate Fluctuations Specific to Fixed Exchange Rate Regimes: A Case Study on Turkey", *Annals of the Constantin Brancusi University of Targu Jiu, Economy Series*, Issue 2, 4-14.
- Tobin, J. (1971). *Essays in Economics: Macroeconomics*. Chicago: Markham.
- Toda, H.Y., Yamamoto, T. (1995). "Statistical Inference in Vector Autoregressions with Possibly Integrated Processes", *Journal of Econometrics*. 66, pp.225-250.



Baştav, L. (2021). Endogenous money supply: Turkish economy (2011-2018).
Fiscaeconomia, 5(2), 595-610. doi: 10.25295/fsecon.891839

Vera, A. P. (2001). "The Endogenous Money Hypothesis: Some Evidence from Spain (1987–1998)", *Journal of Post Keynesian Economics*, 23(3), 509-526.

Wray, L. R. (1992). "Alternative Theories of the Rate of Interest", *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 16, Issue 1, 69-89.

----- (1990). *Money and Credit in Capitalist Economies: The Endogenous Money Approach*, Aldershot, Edward Elgar

Yurtkur, A.K. (2019). Para Arzının İçselliği Hipotezi: Türkiye için Ampirik Bir Analiz (2006-2018), *International Journal of Economic and Administrative Studies*, (24).

Ethics Statement: The authors declare that ethical rules are followed in all preparation processes of this study. In case of detection of a contrary situation, Fiscaeconomia has no responsibility and all responsibility belongs to the authors of the study.

Acknowledgement: Assoc. Prof. Dr. Atilla Gökçe, for his valuable views on the econometric models and methods.

Etik Beyanı: Bu çalışmanın tüm hazırlanma süreçlerinde etik kurallara uyulduğunu yazarlar beyan eder. Aksi bir durumun tespiti halinde Fiscaeconomia Dergisinin hiçbir sorumluluğu olmayıp, tüm sorumluluk çalışmanın yazarlarına aittir.

Teşekkür: Doç. Dr Atilla Gökçe, ekonometrik yöntemlerle ilgili değerli görüşleri için.

Konut Fiyatının Belirleyicilerinin Hedonik Fiyat Modeliyle Analizi: TR71 Bölgesi Örneği

Analysis of Determinants of House Prices Using Hedonic Price Model: The Case of TR 71 Region

Arif İĞDELi¹

Öz

Bu araştırmanın amacı 2021 yılı Ocak dönemi için Aksaray, Kırıkkale, Kırşehir, Nevşehir ve Niğde illerinin içerisinde yer aldığı TR71 Bölgesinde konut fiyatlarını belirleyen faktörleri en küçük kareler yöntemi ile analiz etmektir. Konut fiyatlarının belirleyicilerinin incelenmesine yönelik kurulan hedonik fiyat modeli yarı logaritmik form üzerine inşa edilmiştir. Bulgulara göre konut genişliği, oda sayısı, konutun bulunduğu kat, binanın kat sayısı ve banyo sayısının konut fiyatları üzerinde artırıcı etkisi vardır. Ayrıca konutun yaşı ve konutun sahibi tarafından satılması yerine emlakçı tarafından satılmasının konut fiyatları üzerinde azaltıcı etkisi vardır. Konut fiyatı üzerinde konutun fiziksel özelliklerinin yanında mekansal özelliklerinin de etkili olduğu bulgularda tespit edilmiştir. Bulgular Niğde şehir merkezi temel alındığında konutun Aksaray, Kırşehir ve Nevşehir illerinde bulunmasının konut fiyatları üzerindeki pozitif yönlü etkisine işaret etmektedir. Bulgular konut fiyatları üzerinde konutun fiziksel özelliklerine göre mekansal faktörlerin etkisinin daha belirgin olduğunu göstermektedir. Bulgularda konutun ısıtma sistemleri açısından kombi, kalorifer, soba ve yerden ısıtma sisteminin konut fiyatları üzerinde anlamlı bir etkisine rastlanmamaktadır. Son olarak bulgular konutun site içerisinde yer almasının konut fiyatları üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olmadığına işaret etmektedir.

Jel Kodları: O18, R12, R31

Anahtar Kelimeler: Bölgesel İktisat, Konut Piyasası, Konut Fiyatı, Hedonik Fiyat Model

¹ Dr Öğr. Üyesi, Aksaray Üniversitesi, arifigdeli@hotmail.com, ORCID:0000-0002-5926-425X

Abstract

The aim of this research is to analyze the factors determining the house prices in the TR71 region which includes Aksaray, Kırşehir, Kırıkkale, Nevşehir and Niğde provinces, by the least squares method for 2021 January period. The hedonic price model established to examine the determinants of housing prices is built on a semi-logarithmic form. According to findings, house size, room number, floor number of the house, floor number of the building and bathroom number have an increasing effect on the house prices. In addition, the age of the house and the sale of the house by the real estate agent instead of the owner has a decreasing effect on the house prices. The spatial characteristics of the house as well as the physical characteristics are also effective on the price of the house is detected in the findings. Moreover, findings show the fact that the house is located in Aksaray, Kırşehir and Nevşehir instead of Niğde have a positive effect on house prices. Also findings reveal that spatial factors have more pronounced effects on the house prices than the physical characteristics of the house. A significant effect of the combi boiler, heater, stove and floor heating system on house prices is not detected in the findings. Finally, the findings indicate that the fact that the house is located within site does not have a significant effect on house prices.

Jel Codes: O18, R12, R31

Keywords: Regional Economics, Housing Market, House Prices, Hedonic Price Model

1. Giriş

Hanehalklarının yaşam çevresinin oluşumunda yapı taşı görevi üstlenen konut; barınma gereksiniminin yanında güvenlik, konfor, sosyalleşme ve estetik gibi gereksinimleri de karşılamaktadır (Ekşioğlu Çetintahra ve Çubukçu, 2012: 86; Yayar ve Gül, 2014: 88). Hanehalkları konut hizmetlerine arz ve talep mekanizmaları aracılığıyla konut piyasasından erişebilmektedirler (Kim ve Park,2005:221). 1980'li yıllardan sonra ekonominin yeniden yapılanması, bilgi ve iletişim teknolojilerinin gelişimi ve küreselleşmenin dinamikleri konut piyasasının gelişimi için yeni fırsatlar sunmuştur (Ozus vd., 2007:709). Bu fırsatları değerlendirerek teknolojiye ayak uyduran konut piyasası; nüfus oranlarındaki hızlı artış, tarımdaki yapısal değişim, kırsaldan kente göç, sosyal ve kültürel değişimler sonucu ortaya çıkan konut ihtiyacıyla birlikte ekonomide ön plana çıkan sektörler arasına girmeyi başarmıştır (Yayar ve Gül, 2014: 87-88). Konut sektörünün gelişmesi girdi-çıkıtı ilişkisine sahip olduğu imalat sanayisi ve makine sanayisi gibi diğer sektörleri pozitif yönlü etkileyerek ekonomiyi canlandırmaktadır (Kördiş vd., 2014:104). Her geçen gün ülke ekonomileri üzerindeki etkisi daha da belirgin bir şekilde hissedilen konut piyasasının üç temel yapısal özelliği vardır. Bu özelliklerden ilki, konutun mekansal ve sektörel dağılımıdır. Farklı konumlardaki benzer özellikteki konutlar ve aynı konumdaki farklı özellikteki konutlar farklı fiyatlara sahiptirler (Wilkinson, 1973: 73). İkincisi, farklı bileşenlerden oluşmasından dolayı konut piyasasının heterojen bir yapısının olmasıdır (Ekşioğlu Çetintahra ve Çubukçu, 2012: 87). Konut piyasasının heterojen bir yapı göstermesi konutların taşınmaz olması, dayanıklılık, yapısal, fiziksel, mekansal ve komşuluk özelliklerine dayanmaktadır (Kangallı Uyar ve Yayla,2016:327). Üçüncüsü konutun uzun ömürlü olmasından dolayı dayanıklı tüketim malı olarak sınıflandırılmasıdır (Goodman, 1978:472). Konutun ömrünün minimum 70 yıl olması, gerekli bakımların yapılması durumunda 150-200 yıla kadar çıkması, konutun diğer tüketim

mallarından farklılaşarak insanlar tarafından yatırım aracı olarak algılanmasına da yol açmaktadır (Taşdemir, 2013:101).

Uzun ömürlü olma özelliğinin yanında konuta özgü bazı diğer özellikler de konutu diğer tüketim mallarından farklılaştırmaktadır. Bu özelliklerden ilki, karmaşıklığıdır. Karmaşık bir mal olan konut insanların taleplerinin önemli bir kısmını karşılayabilmekte ve yaşam, iş, eğlence gibi konut sakinlerinin faaliyetleriyle yakından ilişkilidir. İkincisi, sabitliğidir. Konut özel konumdaki kentsel arazi ile doğrudan alakalıdır. Mevcut teknolojik koşullar altında konutun bir yerden başka bir yere hareketi imkansızdır. Bu konut seçiminin komşuluk ilişkilerinin, iş yeri, okullar ve alışveriş merkezlerine uzaklığının da dikkate alınmasını içerdiği anlamına gelmektedir (Harsman ve Quigley, 1991:2-3). Üçüncüsü, konut arzının inelastik olmasıdır. Konut talebi arttıkça piyasa fiyatını ayarlamak için konut arzı da eş zamanlı olarak artmaktadır. Ancak konut inşasının altı aydan uzun sürmesinden dolayı kısa vadede arz talebi karşılayamamaktadır. Kısa dönemde arzın talebi karşılayamamasından dolayı değişen konut fiyatları hanehalkları ve hükümetler için endişe kaynağı olmuştur (Kim ve Park, 2005:221). Bu endişelerin altında hanehalkının harcama ve servet portföyünde konut harcamalarının önemli bir varlık yığını temsil etmesi yatmaktadır. Bu yüzden konut değerinin hanehalkının tüketim ve tasarruf gibi iktisadi kararları üzerinde büyük bir etkiye sahip olması beklenmektedir. Bu etkinin farkına varan politika yapıcılar başta olmak üzere bankalar, potansiyel ev alıcılar, gayrimenkul uzmanları konut fiyatlarındaki değişimi yakından izlemektedirler (Selim, 2008: 65).

Konut fiyatlarındaki değişimler konut piyasasına ilişkin arz ve talep mekanizmaları aracılığı ile takip edilmektedir. Ancak kısa dönemde konut arzının değişmesinin zor olmasından dolayı konut fiyatlarındaki değişimler üzerinde konut talebi daha belirleyicidir (Kangallı Uyar ve Yayla, 2016: 327). Bu yüzden konut fiyatının belirlenmesinde konut talebini etkileyen konutun yapısal özellikleri, mekansal özellikleri ve konutun bulunduğu kentin sosyo-ekonomik durumu gibi faktörler etkin rol oynamaktadır (Wen vd., 2005:909). Konut fiyatını etkileyen yapısal faktörler literatürde konutun yaşı, yapısal özellikleri, iç mekan özellikleri ve dış mekan özellikleri olarak gruplandırılarak ele alınmaktadır (Ekşioğlu Çetintahra ve Çubukçu, 2012: 92). Konut fiyatları yapısal özelliklerin dışında dayanıklılık ve sabitlik özelliklerinden dolayı konutun mekansal konumundan da önemli ölçüde etkilenmektedir. Konut yapısının mekansal konumda sabitlenmesi ve değişikliklerin maliyetli olması mekansal dışsallıkları konut piyasasının ayrılmaz bir bileşeni haline getirmiştir (Can ve Megbolugbe,1997:205). Konutun bulunduğu kentin sosyo-ekonomik durumu ise konutun yer aldığı yerleşim yerinin gelir düzeyi, komşuluk ilişkisi gibi faktörleri içermektedir. Kısacası konut farklı bileşenlerden oluşan heterojen bir mal özelliği taşımakta ve dolayısıyla fiyatını etkileyen faktörler çok boyutludur. Bu yüzden literatürde konut fiyatlarını belirleyen faktörlerin analizinde yaygınlıkla fiyat ve çeşitli özellikler arasındaki ilişkiyi doğrudan tahmin edilmesinin imkanını sağlayan hedonik fiyat modelinden yararlanılmaktadır (Ozus vd., 2007:711, Yayar ve Karaca, 2014:509).

Bu çalışmada da hedonik fiyat modelinden faydalanılarak Aksaray, Kırıkkale, Kırşehir, Nevşehir ve Niğde illerinin içerisinde yer aldığı TR71 Bölgesinde konut fiyatlarını belirleyen faktörler en küçük kareler yöntemi ile analiz edilmektedir. Mekansal faktörlerin konut fiyatlarını belirlemedeki rolünün ortaya konulması bu çalışmanın temel motivasyon unsurunu oluşturmaktadır. Temel motivasyon unsuruna bağlı olarak çalışmada konutun

tüketimin yanı sıra yatırım amaçlı olarak da sıklıkla satın alma davranışı gösterildiği TR71 bölgesindeki iller arasından birbirlerine göre hangilerinin konut fiyatı üzerinde artırıcı etkiye hangilerinin ise konut fiyatı üzerinde azaltıcı etkiye sahip olduğunun tespit edilmesi de amaçlanmaktadır. Bu amaçlar doğrultusunda araştırma beş bölümden oluşmaktadır. Giriş bölümünü takip eden ikinci bölümde konut fiyatını etkileyen faktörlere yönelik araştırmalar tanıtılmakta ve araştırmanın özgün yanlarına yer verilmektedir. Üçüncü bölümde TR71 bölgesindeki illerin konut fiyat indeksi değerleri harita yardımıyla sunulmakta ve mukayese edilmektedir. Dördüncü bölümde araştırmada kullanılan veri, yöntem ve model tanıtılmaktadır. Beşinci bölüm ampirik bulgulara ayrılmaktadır. Sonuç bölümünde ise ampirik bulgular doğrultusunda değerlendirmeler yapılmakta ve politika önerilerinde bulunmaktadır.

2. Literatür İncelemesi

İktisadi literatürde konut fiyatlarının belirleyicilerine yönelik çok sayıda araştırma dikkat çekmektedir. Konut fiyatlarının belirleyicilerinin analizinde Selim (2008) ve Güler vd. (2019) gibi araştırmacılar hanehalkı anketlerinden elde edilen verilerden faydalanırlarken, Üçdoğruk (2001), Baldemir vd. (2008), Yayar ve Karaca (2014) gibi araştırmacılar emlakçı anketlerinden elde edilen verilerden faydalanmışlardır. Kördiş vd. (2014), Alkan Gökler (2017), Afşar vd. (2017) gibi araştırmacılar ise konut fiyatlarının belirleyicilerinin analizinde emlak sitelerinden derlenen verileri kullanmışlardır. Her ne kadar literatürde verilerin derlenmesine yönelik yöntemler farklılaşsa da analizde kullanılan modeller benzeşmektedir. Literatürde konut fiyatlarının belirleyicilerinin analizinde yaygınlıkla hedonik model tercih edilmektedir. Türkiye’de konut fiyatlarının belirleyicilerini hedonik fiyat modeli ile inceleyen araştırmalar Tablo 1’de özetlenmektedir.

Tablo 1. Literatür Özeti

Yazar	Dönem ve Örneklem	Yöntem	Bulgular
Üçdoğruk (2001)	Mayıs 2001 İzmir	Emlakçı anketi En küçük kareler	Hedonik fiyat modeli bulgularına göre konutun genişliği, banyo sayısı, kat sayısı, balkon sayısı, asansör sayısı ve daire sayısı konut fiyatlarını pozitif yönlü etkilemektedir. Ayrıca konut fiyatını belirleyen faktörlerin etkisi İzmir’in ilçeleri arasında farklılaşmaktadır.
Baldemir vd. (2008)	Muğla	Emlakçı anketi En küçük kareler	Hedonik fiyat modeli bulgularına göre merkezi kalorifer, seramik banyo döşemesi, konutun caddede bulunması, uydu sistemi, hidrofor, hazır mutfak, panjur, güneş enerjisi, konutun güney cephede bulunması, banyo sayısı, konutun genişliği ve asansör sayısı konut fiyatları üzerinde artırıcı etkiye sahiptir.
Selim (2008)	2004 Türkiye geneli	Hanehalkı bütçe anketi En küçük kareler	Hedonik model bulguları su sistemi, yüzme havuzu, evin çeşidi, oda sayısı, ev büyüklüğü ve yerleşim özelliklerinin konut fiyatını etkileyen en önemli faktörler olduğunu göstermektedir.
Kördiş vd. (2014)	2013 Antalya	Emlak sitelerinden derleme En küçük kareler	Hedonik fiyat modeli bulgularına göre konut fiyatlarını etkileyen en önemli faktör konutun genişliğidir. Ayrıca bulgular konutun denize yakınlığı, oda sayısı, kat sayısı, güney cephede bulunması kapalı



İğdeli, A. (2021). Konut fiyatının belirleyicilerinin hedonik fiyat modeliyle analizi: TR71 bölgesi örneği. *Fiscaeconomia*, 5(2), 611-629. doi: 10.25295/fsecon.895779

			otopark, güvenli site, yüzme havuzu, asansör, kapıcı, kaloriferle ısınma, tuvalet sayısının konut fiyatı üzerinde artırıcı etkisi olduğunu göstermektedir.
Yayar ve Karaca (2014)	Mayıs- Eylül 2012 TR83 Bölgesi	Emlakçı anketi Regresyon analizi	Hedonik fiyat modeli bulgularına göre konutun kaloriferli olması, banyoda küvet olması, konutun bulvarda olması, kapıcı, görüntülü diyafor, ankastre mutfak, banyo sayısı, balkon sayısı, oda sayısı, asansör ve konutun genişliğinin konut fiyatı üzerinde artırıcı etkisi vardır. Ayrıca bulgular konutun Tokat veya Çorum kent merkezlerinde olması, yakıt olarak odun, kömür veya fuel oil kullanılması, ahşap pencere, kent merkezine uzaklık ve konutun alt katta olmasının konut fiyatları üzerindeki azaltıcı etkisine işaret etmektedir.
Yayar ve Gül (2014)	Kasım 2011- Mart 2012 Mersin	Emlakçı anketi En küçük kareler	Hedonik fiyat modeli bulgularına göre konutun kullanım alanı, mutfak büyüklüğü, pazara uzaklığı, banyo sayısı, garaj, merkezi uydu sistemi, özel güvenliği ve asansörü özelliklerinin konut fiyatı üzerinde artırıcı etkisi vardır. Ayrıca bulgularda konutun bahçeli olması, site içinde olması, toplu taşıma araçlarına uzaklığı ve yaşının konut fiyatı üzerinde azaltıcı etkisi gözlenmektedir.
Çiçek ve Hatırlı (2015)	Ekim- Kasım 2012 Isparta	Hanehalkı anketi En küçük kareler	Hedonik fiyat modeli bulguları konut fiyatlarını etkileyen en önemli faktörün kent merkezine uzaklık olduğunu göstermektedir. Ayrıca bulgulara göre konut büyüklüğü, banyo sayısı, kat sayısı, ısı yalıtımı, kaloriferli ısınma sistemi, kent merkezine yakınlık, güney cephede olması, cadde üzerinde olması, otoparkın olmasının konut fiyatları üzerinde artırıcı etkisi vardır. Bununla birlikte konutun bulunduğu yerleşim yerindeki hava kirliliğinin konut fiyatları üzerinde azaltıcı etkisi vardır.
Işık (2015)	2015 Erzurum	Hanehalkı anketi Regresyon analizi	Hedonik fiyat modeli bulgularına göre konutun genişliği, oda sayısı, banyo sayısı, asansör, site içerisinde olması ve kamu alanlarına yakın olmasının konut fiyatları üzerinde pozitif yönlü etkisi var iken, konutun yaşı, kat sayısı, aidat ve eşyalı olmasının konut fiyatları üzerinde negatif yönlü etkisi vardır.
Kangallı Uyar ve Yayla (2016)	Ekim- Aralık 2013 İstanbul	Mekansal ekonometri	Hedonik fiyat modeli bulgularına göre kat sayısı, yerden ısıtma, krediye uygunluk, ankastre mutfak, gömme dolap, beyaz eşya, klima, jakuzi, yüzme havuzu, güvenlik, otopark, boğaz manzarası ve yaşam kalitesi özelliklerinin konut fiyatları üzerinde artırıcı etkisi vardır. Ayrıca bulgularda sobayla ısıtma, mobilya ve marley zemin özelliklerinin konut fiyatları üzerinde azaltıcı etkisi gözlenmektedir. Bununla birlikte bulgular hedonik modelin bağımlı değişkeninde ve hata terimlerinde mekansal bağımlılığın olduğunu göstermektedir.
Alkan Gökler (2017)	Eylül- Kasım 2015 Ankara	Emlak sitelerinden derleme Regresyon analizi	Hedonik fiyat modeli bulgularına göre kat sayısı, konut genişliği, merkezi sistem yakıt sistemi konut fiyatları ile pozitif yönlü ilişkiye sahipken, oda sayısı ile konut fiyatları arasında negatif yönlü ilişki vardır.



İğdeli, A. (2021). Konut fiyatının belirleyicilerinin hedonik fiyat modeliyle analizi: TR71 bölgesi örneği. *Fiscaeconomia*, 5(2), 611-629. doi: 10.25295/fsecon.895779

			Ayrıca bulgularda konut fiyatının bölgeler arasında farklılaştığı da gözlenmektedir.
Küçükkaplan ve Amca Aldı (2017)	2015 Denizli	Emlak sitelerinden derleme Panel veri analizi	Hedonik fiyat modeli bulgularına göre oda sayısı, banyo sayısı, konutun genişliği, kat sayısı, konutun yaşı ve müstakil olmanın konut fiyatları üzerinde artırıcı etkisi var iken, salon sayısı ve konutun dubleks çatıya sahip olmasının konut fiyatları üzerinde azaltıcı etkisi vardır.
Yiyit ve Gövdere (2017)	Kasım-Aralık 2014 Isparta	Görüşme En küçük kareler	Hedonik fiyat modeli bulgularına göre konutun genişliği, oda sayısı, kat sayısı, semt pazarına uzaklık, led aydınlatma sistemi, doğalgaz ve kaloriferle ısınması, ankastre mutfak, ebeveyn banyosu, güvenlik hizmeti, asansör, kiler ve müstakil olmasının konut fiyatları üzerinde artırıcı etkisi vardır. Ayrıca bulgularda konutun yaşı, hastaneye uzaklık, otogara uzaklık, Amerikan mutfak ve konutun sahibinden satılıyor olmasının konut fiyatları üzerindeki azaltıcı etkisi gözlenmektedir.
Afşar vd. (2017)	Kasım-Aralık 2016 Eskişehir	Emlak sitelerinden derleme Çoklu regresyon analizi	Hedonik fiyat modeli bulgularına göre oda sayısı, konutun genişliği, banyo sayısı, ankastre mutfak, asansör ve otoparkın konut fiyatları üzerinde pozitif yönlü etkisi var iken, konutun birinci kat olmasının ve merkezi sistemle ısınmasının konut fiyatları üzerinde negatif yönlü etkisi vardır. Ayrıca bulgularda konutun bulunduğu yerleşim yerinin konut fiyatları üzerinde belirgin etkisi tespit edilmiştir.
Ellibeş ve Görmüş (2018)	Ekim-Kasım 2017 Kocaeli	Emlak sitelerinden derleme Regresyon analizi	Hedonik fiyat model bulgularına göre konutun ebeveyn banyosuna sahip olması, dubleks olması, bulunduğu kat, arsa fiyatı, havuzunun bulunması, genişliği ve site içerisinde yer almasının konut fiyatları üzerinde pozitif yönlü etkisi vardır. Ayrıca bulgularda konutun bina yaşının, kat sayısının, manzarasının, otoparkının ve ulaşımının konut fiyatları üzerinde anlamlı etkisi tespit edilememiştir.
Çelik ve Turgut (2019)	Mayıs-Haziran 2018 Antalya	Emlak sitelerinden derleme Mekansal ekonometri	Hedonik fiyat modeli bulgularına göre konutun genişliği, oda sayısı, kat sayısı, banyo sayısı, üniversiteye ve okula uzaklığı konut fiyatlarını pozitif yönlü etkilerken, konutun bulunduğu yerleşim yerinin nüfusu, konutun balkonunun olmaması ve sitenin içerisinde yer almaması, denize ve alışveriş merkezlerine uzaklığının konut fiyatlarını negatif yönlü etkilemektedir. Ayrıca bulgularda konutun yaşı, ısınma türü ve tipinin konut fiyatları üzerinde anlamlı etkisi tespit edilememiştir. Bununla birlikte bulgular fiyatı yüksek olan konutun yakınındaki konutun da fiyatını artırdığını göstermektedir.
Güler vd. (2019)	2016 Rize	Hanehalkı anketi En küçük kareler	Hedonik fiyat modeli bulguları konutun genişliği, malzeme kalitesi, ısıtma sistemi, deniz manzarasına sahip olması ve bulunduğu semtin sosyoekonomik düzeyinin konut fiyatlarını pozitif yönlü etkilediğini ancak konutun yaşının konut fiyatını negatif yönlü etkilediğini göstermektedir.

İğdeli, A. (2021). Konut fiyatının belirleyicilerinin hedonik fiyat modeliyle analizi: TR71 bölgesi örneği. *Fiscaeconomia*, 5(2), 611-629. doi: 10.25295/fsecon.895779

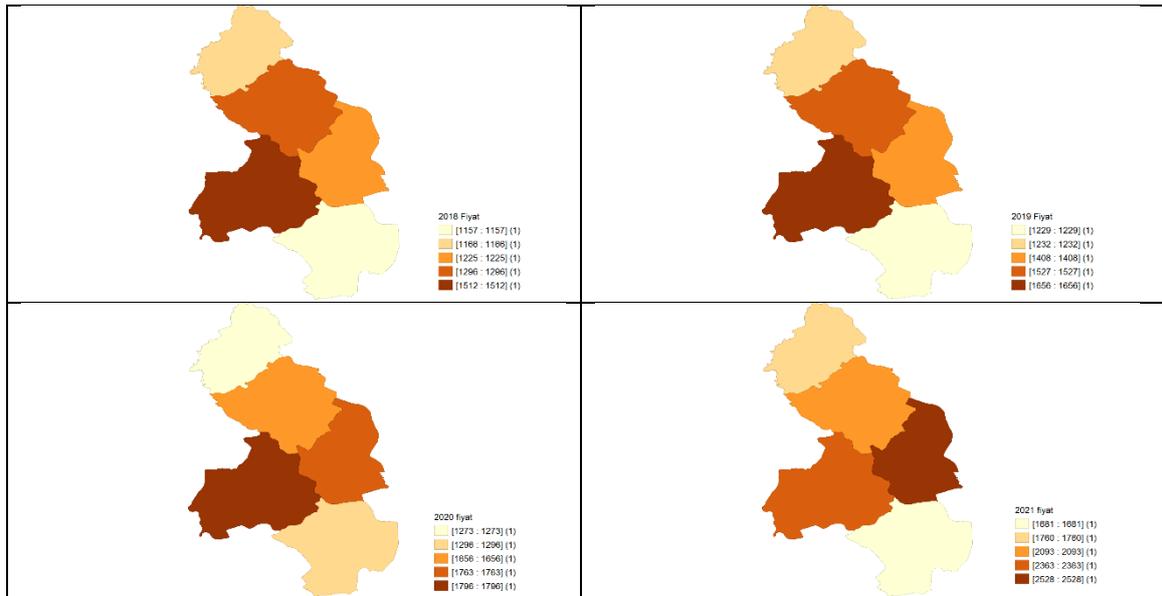
Çalmaşur ve Emre Aysin (2019)	Ekim- Kasım 2017 TRA1 bölgesi	Emlak sitelerinden derleme Regresyon analizi	Hedonik fiyat modeli bulgularına göre konutun bulunduğu il, otopark, doğu cephe, kat sayısı ve banyo sayısı konut fiyatlarını pozitif yönlü etkilerken, bina yaşı konut fiyatlarını negatif yönlü etkilemektedir.
Kangallı Uyar ve Keten (2020)	Mayıs- Haziran 2019 Denizli	Emlak sitelerinden derleme Mekansal ekonometri	Hedonik fiyat modeli bulgularına göre konutun genişliği, akıllı ev olması, ebeveyn banyosunun olması, balkonunun olması, otoparkının olması konut fiyatlarını pozitif yönlü etkilerken, konutun bulunduğu binanın yaşı, alışveriş merkezine uzaklığı konut fiyatlarını negatif yönlü etkilemektedir.

Literatür tablosu özeti konut fiyatlarının belirleyicilerinin bölgesel düzeyde ele alındığı araştırmaların azlığına dikkat çekmektedir. Yayar ve Karaca (2014), Çalmaşur ve Emre Aysin (2019) konut fiyatlarının belirleyicilerini bölgesel düzeyde inceleyen az sayıdaki araştırmalardır. Konut fiyatlarının TR71 bölgesinde inceleyen araştırmaya literatürde rastlanılmamıştır. Bu boşluktan hareketle bu araştırmada TR71 bölgesinde konut fiyatlarının belirleyicileri hedonik fiyat modeli yardımıyla en küçük kareler yöntemi ile analiz edilmektedir. Bu araştırmayı literatüre göre özgün kılan temel faktör ise konut fiyatlarının belirleyicilerinin hedonik model yardımıyla TR71 bölge bazında inceleyen ilk araştırma olmasıdır.

3. TR71 Bölgesinde Konut Fiyatları

Konut fiyatlarının mekansal özelliklerden etkilenmesinden dolayı aynı özelliğe sahip konutlar farklı bölgelerde farklı şekilde fiyatlandırılmaktadır. Orta Anadolu bölgesinde yer alan TR71 bölgesindeki illerin konut fiyatları da farklılık göstermektedir. TR71 bölgesindeki Aksaray, Kırıkkale, Kırşehir, Nevşehir ve Niğde illerinin 2018-2021 Ocak ayları konut fiyat indeksi değerleri Şekil 1’de sunulmaktadır.

Şekil 1. TR71 Bölgesinde Konut Fiyatı İndeksi Değerleri



Kaynak: www.sahibinden.com verilerinden faydalanılarak yazar tarafından çizdirilmiştir.

Şekil 1’e göre 2018 yılı Ocak ayında konut fiyat indeksinin en yüksek olduğu il Aksaray iken, en düşük olduğu il Niğde’dir. 2019 ve 2020 yıllarının Ocak aylarında da konut fiyat indeksinde

liderliği Aksaray devam ettirmiş ancak 2021 yılı Ocak ayında liderliği Nevşehir'e devretmiştir. Şekil 1, konut fiyat indeksi değerinin TR71 bölgesindeki diğer illere göre Aksaray ve Nevşehir illerinde daha yüksek olduğunu göstermektedir. Ayrıca Şekil 1'de konut fiyatı indeksi değerinin TR71 bölgesindeki diğer illere göre Kırıkkale ve Niğde illerinde daha düşük olduğu gözlenmektedir. Bu durum konut arzı, yaşam koşulları, sosyoekonomik faktörler ve demografik faktörler ile açıklanabilir. İllerin yıllık nüfus artışı da iller arasındaki konut fiyatı farkını açıklayan önemli unsurlardan biridir. 2020 yılında yıllık nüfus artış hızı yüksekten küçüğe doğru şu şekilde Aksaray(%15.83), Nevşehir (%6.42), Kırşehir(%0.43), Niğde (%-2.18), Kırıkkale (%-15.36) sıralanmaktadır (TUİK, 2021).

4. Veri, Yöntem ve Model

Konut fiyatlarının belirleyicilerinin incelendiği bu çalışmada anakütle TR71 bölgesinde 2021 yılı Ocak ayında satış halindeki 1000 konuttan oluşmaktadır. Konutlar nitelik itibarıyla apartman dairesi ve müstakil konut olarak ikiye ayrılmaktadır. Modelde kullanılacak veri seti Türkiye'nin konut satışına yönelik internet platformlarından biri olan www. sahibinden.com sitesinden derlenmiştir. Veri girişi yapılırken ilanın fotoğrafları incelenmiş ve tamamlanmış konutlar veri kapsamına alınmıştır. Ayrıca herhangi bir niteliğinin eksik olduğu tespit edilen konutlar veri kapsamından çıkarılmıştır. Veri kapsamının çok boyutlu olmasından dolayı çalışmada konutun niteliğine ilişkin değişkenlerin konut fiyatları üzerindeki etkisinin tespitinde adım adım regresyon analizinden faydalanılmıştır. Akaike Bilgi Kriteri ve R^2 değerlerine göre açıklayıcılık düzeyi en yüksek olan regresyon analizi seçilmiş ve bu regresyondaki değişkenler arasında çoklu doğrusal bağlantı olup olmadığı incelenmiştir. Modeldeki değişkenler arasında çoklu doğrusal bağlantı VIF (Varyans Şişirme Faktörü) testi ile sınanmaktadır. VIF değeri yaygın olarak 5 veya 10 ile karşılaştırılmakta ve 5'ten küçük olması durumunda modeldeki değişkenler arasında çoklu doğrusal bağlantı probleminin önemli olmadığı şeklinde yorumlanmaktadır (Güriş vd., 2011:294). Bu yüzden VIF değeri 5'ten büyük olan değişkenler analiz kapsamından çıkartılmıştır. Çalışmanın analiz kapsamındaki değişkenlerin kısaltmaları ve tanımları Tablo 2'de sunulmaktadır.

Tablo 2. Değişkenlerin Kısaltmaları ve Tanımları

Değişken Kısaltması	Değişken Tanımı
lnp	Konut fiyatlarının logaritması
mk	Konutun genişliğinin metrekare cinsinden değeri
yas	Konutun yaşı
oda	Konutun oda sayısı
kbk	Konutun bulunduğu kat
bks	Konutun bulunduğu binadaki kat sayısı
bs	Konuttaki banyo sayısı
kombi	Konutun ısınma şekli kombi ise 1, yoksa 0 değerini alan kukla değişken
soba	Konutun ısınma şekli soba ise 1, yoksa 0 değerini alan kukla değişken
kalorifer	Konutun ısınma şekli kalorifer ise 1, yoksa 0 değerini alan kukla değişken
yer	Konutun ısınma şekli yerden ısıtma ise 1, yoksa 0 değerini alan kukla değişken
site	Konut site içerisinde yer alıyorsa 1, yoksa 0 değerini alan kukla değişken
emlk	Konut emlakçı tarafından satılıyorsa 1, yoksa 0 değerini alan kukla değişken



İğdeli, A. (2021). Konut fiyatının belirleyicilerinin hedonik fiyat modeliyle analizi: TR71 bölgesi örneği. *Fiscaeconomia*, 5(2), 611-629. doi: 10.25295/fsecon.895779

shbn	Konut sahibi tarafından satılıyorsa 1, yoksa 0 değerini alan kukla değişken
mstkl	Konut müstakil ise 1, yoksa 0 değerini alan kukla değişken
daire	Konut apartman dairesi ise 1, yoksa 0 değerini alan kukla değişken
aksaray	Konut Aksaray ilinde bulunuyorsa 1, yoksa 0 değerini alan kukla değişken
kırıkkale	Konut Kırıkkale ilinde bulunuyorsa 1, yoksa 0 değerini alan kukla değişken
kırşehir	Konut Kırşehir ilinde bulunuyorsa 1, yoksa 0 değerini alan kukla değişken
nevşehir	Konut Nevşehir ilinde bulunuyorsa 1, yoksa 0 değerini alan kukla değişken
niğde	Konut Niğde ilinde bulunuyorsa 1, yoksa 0 değerini alan kukla değişken

Tablo 2'deki değişkenlerin analiz kapsamında kullanıldığı bu araştırma hedonik fiyat modeli üzerine inşa edilmektedir. Hedonik fiyat kavramı, faydanın bir malın özelliklerinden veya niteliklerinden kaynaklandığını belirten Lancaster(1966)'in tüketici teorisine dayanmaktadır. Lancaster(1966)'in teorisinin Rosen(1974) tarafından konut piyasası üzerine genişletilerek uygulanmasının ardından hedonik fiyat modeli emlak piyasası ve kentsel analizlerde yaygın olarak kullanılmaktadır (Kestens, 2006: 63). Malların heterojen olduğu varsayımına dayanan hedonik fiyat teorisinde her mal bireysel nitelikler ve özellikler yığını olarak görülmektedir. Her kalite niteliğinin kendi başına bir mal veya hizmet olarak ele alınmasından dolayı kendi fiyatı vardır. Bu nitelikler farklı modelleri ayırt etmekte ve dolayısıyla malın kalitesini temsil etmektedir (Murray ve Sarantis,1999:6). Rosen (1974), hedonik fiyat modelini niteliklerin örtük fiyatı olarak tanımlamıştır. Ayrıca bir malın farklı niteliklerinin tüketiciye sunduğu fayda o malın fiyatını belirlemektedir. Tam rekabetçi piyasada tüketicinin faydasını üreticinin karını maksimize ettiği varsayımı altında farklılaşmış ürünleri analiz etmek için Rosen (1974) aşağıdaki modeli geliştirmiştir(Kördüş vd., 2014:110):

$$Z = (z_1, z_2, z_3, \dots, z_n) \quad (1)$$

Z'nin bileşenleri, tüm tüketicilerin her bir maldaki niteliklerin miktarına ilişkin algılarının yada okumalarının aynı olması anlamında nesnel ölçülmektedir. Ancak tüketiciler alternatif paketlerin öznel değerlendirilmesinde farklılık gösterebilir. Her ürünün kote edilmiş bir piyasa fiyatı vardır ve aynı zamanda Z'nin sabit değeriyle ilişkilendirilmektedir. Dolayısıyla malın piyasadaki talep fonksiyonu şu şekilde oluşmaktadır (Rosen,1974:36-37).

$$p(z) = p(z_1, z_2, z_3, \dots, z_n) \quad (2)$$

(2) numaralı eşitlik tüketici ve üreticinin hedonik fiyat regresyonuna eşdeğer olup, etrafta alışveriş yapmaktan ve farklı özelliklere sahip markaların fiyatlarını karşılaştırmaktan elde edilmektedir. Niteliklerden herhangi biri paketin minimum fiyatını vermektedir. İki marka aynı paketi farklı fiyatta sunuyorsa tüketiciler daha ucuz olanı dikkate alır (Rosen, 1974:37).

Hedonik fiyat modelinin kurulmasında sıklıkla doğrusal, yarı doğrusal ve tam logaritmik fonksiyonel formlar kullanılmaktadır. Ancak verilere özellikle iyi uymasından ve katsayı tahminlerinin bir malın fiyatının özelliklerini doğrudan yansıtan oranı olarak yorumlanmasından dolayı literatürde sıklıkla kullanılan fonksiyonel form yarı logaritmik fonksiyonel formdur (Selim, 2008: 70; Afşar vd., 2017:200). Bundan dolayı araştırmada da hedonik fiyat modelinin kurulmasında yarı logaritmik fonksiyonel form kullanılmıştır. Yarı logaritmik fonksiyonel form çerçevesinde kurulan araştırmanın hedonik konut fiyat modeli şu şekildedir:

$$\ln p = \beta_0 + \beta_1 mk + \beta_2 yas + \beta_3 oda + \beta_4 kbk + \beta_5 bks + \beta_6 bs + \beta_7 kombi + \beta_8 soba + \beta_9 kalorifer + \beta_{10} yer + \beta_{11} site + \beta_{12} emlk + \beta_{13} shbn + \beta_{14} mstkl + \beta_{15} daire + \beta_{16} aksaray + \beta_{17} kırıkale + \beta_{18} kırşehir + \beta_{19} nevşehir + \beta_{20} niğde + \varepsilon_i \quad (3)$$

5. Bulgular

TR71 bölgesinde konut fiyatlarının belirleyicilerini incelemek üzere kurulan (3) numaralı yarı logaritmik formda kurulan hedonik fiyat modelindeki değişkenlere ilişkin betimleyici istatistikler Tablo 3'te sunulmaktadır.

Tablo 3. Betimleyici istatistikler

Değişken	Gözlem Sayısı	Ortalama	Maksimum	Minimum	Standart Sapma
p	1000	364875.3	3200000	65000	234.939
mk	1000	163.877	1672	45	90.002
yas	1000	6.988	31	0	8.317
oda	1000	4.101	11	1	1.046
kbk	1000	2.933	14	0	2.139
bks	1000	5.409	15	0	2.484
bs	1000	1.363	5	0	0.551
kombi	1000	0.724	1	0	0.450
soba	1000	0.042	1	0	0.201
kalorifer	1000	0.008	1	0	0.089
yer	1000	0.003	1	0	0.055
site	1000	0.098	1	0	0.298
emlk	1000	0.804	1	0	0.397
shbn*	1000	0.196	1	0	0.397
mstkl	1000	0.064	1	0	0.245
daire	1000	0.936	1	0	0.245
aksaray	1000	0.200	1	0	0.400
kırıkale	1000	0.200	1	0	0.400
kırşehir	1000	0.200	1	0	0.400
nevşehir	1000	0.200	1	0	0.400
niğde*	1000	0.200	1	0	0.400

Not: * Referans olarak alınan değişkendir.

Tablo 3'te betimleyici istatistikleri sunulan değişkenlerin 7 tanesi sürekli, 14 tanesi kukla değişkendir. Tablo 3'e göre TR71 bölgesinde ortalama konut fiyatları yaklaşık 365 bin TL'dir. Ancak TR71 bölgesinde 65 000 TL'ye de 3200 000 TL'ye de konut yer aldığından konut fiyat aralığı oldukça geniştir. Konut fiyatına ilişkin standart sapma değerleri de bu durumu doğrulamaktadır. Tablo 3'te TR71 bölgesindeki ortalama bir konutun genişliğinin yaklaşık 164 metrekare olduğu görülmektedir. Ayrıca Tablo 3, TR71 bölgesindeki konutların yaklaşık olarak ortalama yaşının 7, ortalama oda sayısının 4.1, ortalama bulunduğu kat sayısının 2.9, ortalama bina kat sayısının 5.4 ve ortalama banyo sayısının 1.4 olduğunu göstermektedir. TR71 bölgesinde konutlar ısınma sistemleri açısından incelendiğinde en yaygın kullanılan ısınma sistemi bireysel kombidir. Ayrıca TR71 bölgesindeki konutların önemli bir kısmının site içerisinde yer almadığı ve emlakçılar tarafından ilana konulduğu Tablo 3'te rastlanan bir diğer bulgudur. Tablo 3 incelendiğinde anakütleyi oluşturan gözlemlerin TR71 bölgesindeki iller arasında eşit dağıldığı gözlenmektedir. Değişkenlere ilişkin betimleyici istatistiklerin

sunulmasının ardından yarı logaritmik fonksiyonel formdaki hedonik fiyat modeli en küçük kareler yöntemi ile tahmin edilmiştir. Tahmin bulguları Tablo 4'te raporlanmaktadır.

Tablo 4. Hedonik Model Analiz Bulguları

Değişken	Katsayı	t istatistik değeri	Dirençli Standart Hata
mk	0.002***	7.75	0.000
yas	-0.019***	-11.65	0.002
oda	0.096***	4.90	0.020
kbk	0.024***	4.69	0.005
bks	0.023***	5.35	0.004
bs	0.184***	6.63	0.028
kombi	0.050	0.97	0.051
soba	0.007	0.08	0.091
kalorifer	0.065	0.56	0.113
yer	-0.032	-0.25	0.132
site	-0.027	-0.76	0.036
emlk	-0.047*	-1.88	0.026
daire	-0.340***	-5.91	0.070
aksaray	0.355***	6.98	0.044
kırıkkale	0.106	0.23	0.044
kırşehir	0.332***	6.37	0.045
nevşehir	0.489***	10.03	0.040
Sabit	12.169***	103.74	0.115
R-kare	0.6664		
F testi	76.12***		
Breusch Pagan	62.317***		
Durbin Watson	1.837		

Not: *, **, *** sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeyini göstermektedir.

Tablo 4'teki R-kare değerine göre TR71 bölgesindeki konut fiyatlarındaki değişimin %66,7'si modeldeki bağımsız değişkenler tarafından açıklanmaktadır. Bağımsız değişkenler tarafından açıklanamayan %33,3'lük kısmın ise modelde yer almayan değişkenlerden kaynaklandığı düşünülmektedir. F testi bulgusuna göre konut fiyatlarının belirleyicilerini analiz etmek üzere kurulan model %1 anlamlılık düzeyine sahiptir. Modelin anlamlı olduğunun tespit edilmesinden sonra modelde değişen varyans ve otokorelasyon problemlerinin varlığı sırasıyla Breusch Pagan (1979) ve Durbin Watson (1950) testleri ile sınanmıştır. Model için Breusch Pagan test bulgusunda değişen varyansın varlığı tespit edilirken, Durbin Watson test bulgusunda otokorelasyonun varlığı tespit edilmemiştir. Değişen varyans sorunu White (1980) tarafından geliştirilen varyans-kovaryans matrisi kullanılarak giderilmeye çalışılmıştır. Ayrıca modelin yarı logaritmik formda olmasından dolayı açıklayıcı değişkenlerin konut fiyatları üzerindeki etkisinin hesaplanması farklılaşmaktadır.

Yarı logaritmik formdaki regresyonlarda kukla değişkenlerin bağımlı değişken üzerindeki etkisinin hesaplanması sürekli değişkenlerin bağımlı değişken üzerindeki etkisinden farklıdır. Kukla değişkenin bağımlı değişken üzerindeki etkisinin hesaplanmasında en küçük kareler yöntemi ile tahmin edilen katsayının e tabanına göre ters logaritması alınır ve elde edilen değer 1'den çıkarılır. Daha sonra elde edilen değer 100 ile çarpılarak yorumlanır (Çiçek ve Hatırlı,

2015:107). Bu araştırmada da kukla değişkenlerin konut fiyatları üzerindeki etkisini yansıtan katsayıların hesaplanmasında bu yol takip edilmiştir.

Tablo 4'e göre %1 anlamlılık düzeyinde konutun genişliği, oda sayısı, konutun bulunduğu kat, binanın kat sayısı ve banyo sayısının konut fiyatları üzerinde artırıcı etkisi vardır. Ayrıca Tablo 4'de %1 anlamlılık düzeyinde konutun yaşının konut fiyatları üzerinde azaltıcı etkisi gözlenmektedir. Tablo 4'e göre %10 anlamlılık düzeyinde konutun sahibi tarafından satılması temel alındığında konutun emlakçı tarafından satılmasının konut fiyatları üzerinde azaltıcı etkisi vardır. Niğde şehir merkezi referans alındığında konutun Aksaray, Kırşehir ve Nevşehir illerinde bulunmasının konut fiyatları üzerinde artırıcı etkisi vardır. Bulgular aynı özelliklerdeki konutun Niğde yerine Aksaray, Kırşehir ve Nevşehir illerinde olmasının fiyatı sırasıyla %36,%33 ve %49 artırdığını göstermektedir. Bulgulara göre TR71 bölgesinde konutun fiyatlarını etkileyen en önemli faktör konutun bulunduğu ildir. Bulgularda konutun Niğde yerine Kırıkkale'de olmasının konut fiyatları üzerinde anlamlı bir etkisi tespit edilememiştir. Ayrıca bulgulara göre konutun kombi, kalorifer, soba ve yerden ısınmasının konut fiyatları üzerinde anlamlı bir etkisi yoktur. Bu durum kent merkezlerinde doğalgaz kullanımının yaygınlaşması, kent merkezlerinde doğalgaza erişim kolaylığı ve konutu doğalgaz ısınma sistemine dönüştürme maliyetlerinin görece düşük olması ile açıklanabilir. Araştırmanın örneklemindeki konutların yaklaşık %4'ünün sobalı ve %1'inin kaloriferli olması da doğalgaz kullanımının yaygınlığını ve doğalgaza erişim kolaylığını göstermektedir. Son olarak bulgular konutun site içerisinde olmasının konut fiyatları üzerinde anlamlı bir etkisinin olmadığına işaret etmektedir.

6. Sonuç

1980'li yıllardan itibaren nüfus oranlarındaki artış, ekstansif tarımdan intansif tarıma geçiş, kırsaldan kente göç, sosyal ve kültürel değişimler konut piyasasının Türkiye'deki gelişimini hızlandırmıştır. Özellikle tarımdaki yapısal değişim sonucunda kırsaldan kente göçün yaşanması konut ihtiyacını doğurmuş ve konut fiyatlarında artışa yol açmıştır. Konut harcamalarının hanehalkı bütçesinde önemli bir payı olmasından dolayı konut fiyatlarının artışı hanehalklarının tüketim ve tasarruf gibi iktisadi davranışlarını da etkilemektedir. Konut fiyatlarındaki değişimin hanehalkı bütçesini doğrudan etkilemesi konut fiyatlarını belirleyen faktörlerin araştırmacılar tarafından ilgilenilmesine yol açmıştır. Bu bağlamda araştırmada tüketimin yanı sıra yatırım amaçlı olarak konuta talebin olduğu ve birbirine yakın sosyo-demografik özellikler barındıran illerden oluşan TR71 bölgesinde konut fiyatlarının belirleyicileri hedonik fiyat modeli yardımıyla en küçük kareler yöntemi ile analiz edilmiştir. Bu araştırmada konutun fiziksel yapısının yanında mekansal faktörlerin de konut fiyatı üzerindeki etkisinin tespit edilmesi amaçlanmaktadır.

Bulgulara göre TR71 bölgesindeki konut fiyatları konutun genişliği, oda sayısı, bulunduğu kat, binadaki kat sayısı ve banyo sayısı gibi konuta ilişkin fiziksel özelliklerden pozitif yönde etkilenirken, konutun yaşından negatif yönde etkilenmektedir. Bulgular konuta ilişkin fiziksel özellikler arasından konut fiyatını etkileyen en belirgin faktörün banyo sayısı olduğunu göstermektedir. Banyo sayısının konut fiyatları üzerindeki belirgin etkisi konuta eklenen ebeveyn banyosu gibi ek bir banyonun konutun lüks olarak algılanmasına yol açması ile açıklanabilir. Bulgularda kombi, soba, yerden ısıtma, kalorifer gibi ısıtma sistemlerinin konut fiyatları üzerinde anlamlı etkisi tespit edilememiştir. Ayrıca bulgulara göre konutun site içerisinde yer almasının konut fiyatları üzerinde anlamlı etkisi yoktur. Bununla birlikte konutun

sahibi yerine emlakçı tarafından satılmasının ise konut fiyatları üzerinde azaltıcı etkisi vardır. Bulgular TR71 bölgesinde konut fiyatlarının konutun fiziksel özelliklerinin yanında mekansal faktörlerden de etkilendiğine işaret etmektedir. Bulgulara göre Niğde yerine konutun Aksaray, Kırşehir ve Nevşehir’de bulunmasının konut fiyatları üzerindeki etkisi sırasıyla %36,%33 ve %49’dur. Bu durum TR71 bölgesindeki illerin nüfus artış hızı ve sosyo-ekonomik farklılıklardan kaynaklanmaktadır. Bulgular mekansal faktörlerin fiziksel faktörlere göre konut fiyatları üzerindeki etkisinin daha güçlü olduğunu göstermektedir. Konut genişliği, banyo sayısı, konut yaşı, konutun müstakil olmasının konut fiyatları üzerindeki etkisi literatürdeki genel eğilimle benzeşmektedir. Ancak konutun site içerisinde olmasının konut fiyatları üzerindeki azaltıcı Kördiş vd. (2014), Işık (2015) gibi araştırmacıların bulguları ile ters düşmektedir. Bu farklılık konutun site içerisinde olmasının tercih edilme nedenlerinin 2019 yılının Aralık ayında Çin’de ortaya çıkan ve kısa sürede Dünya geneline yayılan Covid 19 pandemisinin insanlar arasındaki etkileşimi kısıtlamasıyla ortadan kalkmasından dolayı olduğu düşünülmektedir. Oda sayısının konut fiyatı üzerindeki pozitif yönlü etkisi Yayar ve Karaca (2014), Işık (2015), Yiyit ve Gövdere (2017) gibi araştırmacıların sonuçlarıyla benzeşirken, Alkan Gökler (2017)’in sonuçlarıyla çelişmektedir. Bu farklılığın küçük stüdyo tipi evlere olan talebin Erzurum, Amasya, Tokat, Aksaray, Nevşehir, Niğde, Kırşehir ve Kırıkkale gibi şehirlere göre Ankara gibi metropol şehirlerde daha fazla olmasından kaynaklandığı ile açıklanabilir. Son olarak konutun ısınma sisteminin konut fiyatı üzerindeki anlamsız etkisine dair araştırma bulgusu Çelik ve Turgut (2019)’un araştırma bulgusuyla paralellik gösterirken, Kördiş vd. (2014), Çiçek ve Hatırlı (2015) gibi araştırmacıların bulguları ile ters düşmektedir. Bu durumun son yıllarda kent merkezlerinde doğalgazın kullanımının yaygınlığı ve doğalgaza erişim kolaylığından dolayı olduğu düşünülmektedir. Özellikle önceki yıllara oranla son yıllarda yapılan Çelik ve Turgut (2019) gibi araştırmaların bulguları ise bu durumu desteklemektedir.

Bulgular doğrultusunda politika yapıcılara çıkarılan konut kredi teşviklerinin bölgelere özgü olması önerilmektedir. Özellikle konut talebinin yoğun olduğu bölgelere uygulanacak konut kredi teşviklerinin ve kamu tarafından desteklenen konut yapımlarının bu bölgelerdeki konut fiyatı üzerinde azaltıcı etkiye sahip olması. Araştırmanın kısıtı zaman boyutunun dikkate alınmamasıdır. Gelecek dönemde bu konuyu incelemeyi düşünen araştırmacılar zaman boyutunu da dikkate alarak konuya farklı bir boyut kazandırabilirler.

Kaynakça

- Afşar, A., Yılmazel, Ö. ve Yılmazel, S. (2017). Konut fiyatlarını etkileyen faktörlerin hedonik model ile belirlenmesi: Eskişehir örneği. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitü Dergisi*, 37,195-2015.
- Alkan Gökler, L. (2017). Ankara’da konut fiyatları farklılaşmasının hedonik analiz yardımıyla incelenmesi. *Megaron*, 12(2), 304-315.
- Baldemir, E., Kesbiç, C. E., ve İnci, M. (2008). Estimating hedonic demand parameters in real estate market: The case of Muğla. *Muğla Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitü Dergisi*, 20,41-66.
- Breusch, T. S. ve Pagan, A. R. (1979). A simple test for heteroscedasticity and random coefficient variation. *Econometrica*,47(5),1287-1294.



İğdeli, A. (2021). Konut fiyatının belirleyicilerinin hedonik fiyat modeliyle analizi: TR71 bölgesi örneği. *Fiscaoeconomia*, 5(2), 611-629. doi: 10.25295/fsecon.895779

- Çalmaşur, G. ve Emre Aysin, M. (2019). Konut fiyatlarına etki eden faktörlerin hedonik modelle belirlenmesi: TRA1 alt bölgesi üzerine bir uygulama. *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, 22, 77-92.
- Can, A. ve Megbolugbe, I. (1997). Spatial dependence and house price index construction. *Journal of Real Estate Finance and Economics*, 14, 203-222.
- Çelik, İ. ve Turgut, E. (2019). Antalya ilinde konut fiyatlarına etki eden faktörlerin mekansal ekonometri ile incelenmesi. *International Journal of Economic Studies*, 5(1), 39-48.
- Çiçek, U. ve Hatırlı, S. A. (2015). Isparta ilinde konut fiyatlarını etkileyen faktörlerin hedonik fiyat modeli ile analizi. *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 7(13), 98-114.
- Durbin, J. ve Watson, G. S. (1950). Testing for serial correlation in least squares regression. *Biometrika*, 37 (3-4), 409-428.
- Ekşioğlu Çetintahra, G. ve Çubukçu, E. (2012). Hedonik fiyat modeli ile konut fiyatları üzerine yapılan araştırmalar üzerine bir literatür taraması. *Planlama*, 1-2, 86-98.
- Ellibeş, E. ve Görmüş, Ş. (2018). Kocaeli ilinde konut fiyatlarına etki eden faktörlerin yatay kesit analizi ile incelenmesi. *Uluslararası Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 4(1), 47-56.
- Goodman, A. C. (1978). Hedonic prices, price indices and housing markets. *Journal of Urban Economics*, 5, 471-484.
- Güler, İ., Başer, U. ve Bozoğlu, M. (2019). Rize ili merkez ilçesinde konut fiyatlarının hedonik fiyat modeliyle değerlendirilmesi. *İğdır Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü Dergisi*, 9(4), 2294-2302.
- Güriş, S., Çağlayan, E. ve Güriş, B. (2011). *Eviews ile Temel Ekonometri*. İstanbul: DER Yayınları.
- Harsman, B. ve Quigley, J.M. (1991). *Housing Markets and Housing Institutions: An International Comparison*. İçeride *Housing Markets and Housing Institutions in a Comperative Market* (Eds. B.Harsman & J.M. Quigley). Boston: Kluwer Academic Press, 1-28.
- <https://www.sahibinden.com/> (Erişim Tarihi: 02.02.2021).
- Işık, C. (2015). Erzurum ilinde konut fiyatlarının çevresel, yapısal ve sosyal farklılaşması: Hedonik fiyatlama örneği. *Erzincan Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 8(2), 23-32.
- Kangallı Uyar, S. G. ve Keten, N. D. (2020). Konut fiyatlarının mekansal kantil regresyon yaklaşımına göre modellenmesi. *Business and Economics Research Journal*, 11(3), 713-734.
- Kangallı Uyar, S. G. ve Yayla, N. (2016). Konut fiyatlarının hedonik fiyatlama yaklaşımına göre mekansal ekonometrik modeller ile tahmini: İstanbul konut piyasası örneği. *Social Sciences*, 11(4), 326-342.



İğdeli, A. (2021). Konut fiyatının belirleyicilerinin hedonik fiyat modeliyle analizi: TR71 bölgesi örneği. *Fiscaoeconomia*, 5(2), 611-629. doi: 10.25295/fsecon.895779

- Kestens, Y., Theriault, M. ve Des Rosiers, F. (2006). Heterogeneity in hedonic modelling of house prices: looking at buyers' household profiles. *Journal of Geographic Systems*, 8, 61-96.
- Kim, K. ve Park, J. (2005). Segmentation of the housing market and its determinants: Seoul and its neighbouring new towns in Korea. *Australian Geographer*, 36(2), 221-232.
- Kördiş, G., Işık, S. ve Mert, M. (2014). Antalya'da konut fiyatlarını etkileyen faktörlerin hedonik fiyat modeli ile tahmin edilmesi. *Akdeniz İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 28, 103-132.
- Küçük Kaplan, İ. ve Amca Aldı, F. (2017). Denizli ilinde konut fiyatlarına etki eden faktörlerin panel verilerle analizi. *Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 20(37), 219-236.
- Lancaster, K. J. (1966). A new approach to consumer theory. *Journal of Political Economy*, 74(2), 132-157.
- Murray, J. ve Sarantis, N. (1999). Price-quality relations and hedonic price indexes for cars in the United Kingdom. *International Journal of the Economics of Business*, 6(1), 5-27.
- Ozus, E., Dokmeci, V., Kiroglu, G. ve Egdemir, G. (2007). Spatial analysis of residential prices in İstanbul. *European Planning Studies*, 15(5), 707-721.
- Rosen, S. (1974). Hedonic prices and implicit markets: Product differentiation in pure competition. *Journal of Political Economy*, 82(1), 34-55.
- Selim, S. (2008). Determinants of house prices in Turkey: A hedonic regression model. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 9(1), 65-76.
- Taşdemir, M. (2013). Konut Piyasası. İçeride Gayri Menkul Ekonomisi (Eds. N. Berberoğlu & L. Erdoğan). *Anadolu Üniversitesi Yayınları*, Eskişehir, 100-124.
- TÜİK (2021). Bölgesel İstatistikler Veri Tabanı. <https://biruni.tuik.gov.tr/bolgeselistatistik/sorguGiris.do#> (Erişim Tarihi: 09:02.2021).
- Üçdoğruk, Ş. (2001). İzmir ilinde emlak fiyatlarına etki eden faktörler- Hedonik Yaklaşım. *Dokuz Eylül İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 16(2), 149-161.
- Wen, H. Z., Sheng-hua, J. ve Xiao-yu, G. (2005). Hedonic price analysis of urban housing: An empirical research on Hangzhou, China. *Journal of Zhejiang University-Science*, 6(8), 907-914.
- White, H. (1980). A heteroskedasticity-consistent covariance matrix estimator and a direct test for heteroskedasticity. *Econometrica*, 48, 203-223.
- Wilkinson, R. K. (1973). House prices and the measurement of externalities. *The Economic Journal*, 83, 72-86.
- Yayar, R. ve Gül, D. (2014). Mersin kent merkezinde konut fiyatlarının hedonik tahmini. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 14(3), 87-100.
- Yayar, R. ve Karaca, S. S. (2014). Konut fiyatına etki eden faktörlerin hedonik modellerle belirlenmesi: TR83 bölgesi örneği. *Ege Akademik Bakış*, 14(4), 509-518.



İğdeli, A. (2021). Konut fiyatının belirleyicilerinin hedonik fiyat modeliyle analizi: TR71 bölgesi örneği. *Fiscaeconomia*, 5(2), 611-629. doi: 10.25295/fsecon.895779

Yiyit, M. ve Gövdere, S. (2017). Isparta ilinde konut fiyatlarını etkileyen faktörlerin hedonik fiyat modeli ile belirlenmesi. *Nevşehir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitü Dergisi*,7(1),152-173.

Etik Beyanı: Bu çalışmanın tüm hazırlanma süreçlerinde etik kurallara uyulduğunu yazarlar beyan eder. Aksi bir durumun tespiti halinde Fiscaeconomia Dergisinin hiçbir sorumluluğu olmayıp, tüm sorumluluk çalışmanın yazarlarına aittir.

Ethics Statement: The authors declare that ethical rules are followed in all preparation processes of this study. In case of detection of a contrary situation, Fiscaeconomia has no responsibility and all responsibility belongs to the authors of the study.



İğdeli, A. (2021). Konut fiyatının belirleyicilerinin hedonik fiyat modeliyle analizi: TR71 bölgesi örneği. *Fiscaoeconomia*, 5(2), 611-629. doi: 10.25295/fsecon.895779

Analysis of Determinants of House Prices Using Hedonic Price Model: The Case of TR 71

Region

Arif İĞDELi

Extended Abstract

Housing sector showed a significant improvement over the last forty years in Turkey. Underlying this improvement are increase in population ratios, the transition from extensive agriculture method to intensive agriculture method, migration from rural to urban, socio-economic changes. The migration from rural to urban due to structural change in agriculture causes the housing supply not to meet the housing demand. This situation led to an increase in house prices in city centers. Increasing house prices have also shaped the economic behavior of households such as consumption and saving. The fact that the change in house prices affects the economic behavior of households has caused researches to be interested in the factors that determine house prices. Researchers stated that the house, which is a heterogeneous property, was affected by structural and spatial factors.

The aim of the research is to analyze the determinants of the house prices in TR71 region. Depending on the basic aim, the motivation factor of the research is to detect the role of spatial factors on determining the house prices. Also, it is aimed to reveal that spatial or structural factors have a more pronounced effect on house prices. Therefore, hedonic price model, which takes into account structural and spatial factors related to the house, was used in the research.

Hedonic price model is frequently preferred in the analysis of the determinants of house prices. However, the methods used to obtain data for the analysis of the determinants of the house prices differ in the literature. Selim (2008), Güler et al. (2009) employed the data obtained from household surveys, while Üçdoğruk (2001), Baldemir et al. (2008), Yayar and Karaca(2014) employed data obtained from real estate agent surveys. On the other hand, Kördiş et al. (2014), Alkan Gökler (2017), Afşar et al. (2017) used data compiled from real estate websites in the analysis of the determinants of the house price. In line with the general trend of the literature, the data compiled from real estate website are used in this research. Also, the literature draws attention to the scarcity of researches that deal with the determinants of house prices at regional level. Yayar and Karaca (2014), Çalmaşur ve Emre Aysin (2019) are the few researches that examine the determinants of the house price at the regional level. There are no research to investigate the determinants of the house price on TR71 region. This gap constitutes the main motivation of the research. In order to fill this gap in the literature the determinants of house prices in TR71 region is analyzed by using hedonic model accordance with the general tendency of the literature. Also, the main factor that makes the research unique according to the literature is that it is the first research to examine the determinants of the house price in TR71 region by using hedonic price model.

The data consists of houses on the sale in the TR71 region during January 2021 in the research which examines the determinants of house prices. The houses in TR71 region are divides into two as apartments and private house in terms of quality. Due to the multidimensional nature of the data, step-by-step regression analysis was used to determine the impact of the variables related to the properties of the house on the price of the house. Regression analysis with the highest explanatory level was selected according to the Akaike Information Criterion and R^2

values. In addition, multicollinearity between the variables in the regression is examined before occurring research model. The existence of multicollinearity between variables in the model is tested with the Variance Inflation Factor (VIF) test. Variables with a VIF value greater than 5 are excluded from the model of analysis. Semi-logarithmic form was preferred in the construction of the hedonic house price model of the research. Then the determinants of the house prices in the TR71 region is analyzed by the hedonic price model in semi-logarithmic form using the ordinary least squares method. Before interpretation of the analysis estimates, the existence of the heteroscedasticity and serial correlation problems are tested by Breusch Pagan (1979) and Durbin Watson (1950). For the model, the existence of the heteroscedasticity was detected in Breusch Pagan (1979) finding, while the existence of serial correlation was not detected in the Durbin Watson test finding. The heteroscedasticity problem of the research model was tried to overcome by using the variance-covariance matrix developed by White(1980).

According to the findings; house size, room number, floor number of the house, floor number of the building, bathroom number have positive impact on the house price. Moreover, the negative impact of the house age on house prices is detected in the findings. The findings show that the most prominent factor affecting the house price among the physical properties of the house is the number of the bathrooms. The significant effect of bathroom number on house prices in TR71 region can be explained by the fact that an additional bathroom, such as the parent room, causes the houses to be perceived as a luxury. According to the findings, based on the sale of the house by owner, the sale of the house by the real estate agent has a decreasing impact on the house prices. When the city center of Niğde is taken as a reference, the fact that the house is located in Aksaray, Kırşehir and Nevşehir have an increasing effect on house prices. Findings show that house with the same features in Aksaray, Kırşehir and Nevşehir instead of Niğde increased housing prices by %36, %33 and %49, respectively. This finding can be explained by the annual population growth and foreign exchange deposit rates of the provinces. According to TÜİK (2021), the annual population growth rate from high to small is listed as Aksaray (%15.83), Nevşehir (%6.42), Kırşehir (%0.43), Niğde(%-2.18) and Kırıkkale (%-15.36). The fact that expatriates abroad demand housing for accommodation when they come in summer is one of the main reasons that increase the housing price in Aksaray and Nevşehir. These statements cannot explain the difference in house prices between provinces in the TR71 region, but they provide clues about the reasons for the difference. A significant effect of the house in Kırıkkale instead of Niğde on house prices could not be determined in the findings. According to findings, the most important factor affecting the prices of the house in TR71 region is the province where the house is located. The meaning of this finding is that spatial factors of the house is more effective than structural factors of the house on house price. In addition, according to the findings, the heating of the house with combi boiler, heater, stove and floor does not have a significant effect of house prices. Finally, the findings indicate that the fact that the house is within the site does not have a significant effect on house prices.

There are some recommendations to investor and researcher in line with the findings. Firstly, due to the fact that housing requirements in regions with high population growth rate and net migration rate is more pronounced, investors are recommended to invest in these regions. Secondly, it is thought that consumers will respond to factors such as the parent's bathroom



İğdeli, A. (2021). Konut fiyatının belirleyicilerinin hedonik fiyat modeliyle analizi: TR71 bölgesi örneği.
Fiscaeconomia, 5(2), 611-629. doi: 10.25295/fsecon.895779

that cause the house to be perceived as a luxury property in the building to be built by investors. The main limitation is that the time dimension is not taken into account in the research. In the following period, researches who intend to investigate this issue can add a different dimension to the issue by taking into account the time dimension.

Vergi Kaçakçılık Suçlarında Soruşturma Evresi

Investigation Phase in Tax Evasion Crimes

Taha Emre ÇİFTÇİ¹

Öz

Vergi kaçakçılık suçları, Vergi Usul Kanunu (VUK) m. 359'da belirtilen suç tiplerinin ihlal edilmesi ile ortaya çıkar. Vergi kaçakçılık suç fiillerinin ortaya çıkması neticesinde yargılama yapılabilmesi, yasa koyucu tarafından bazı şartlara bağlanmıştır. Bu kapsamda VUK m. 367 kaçakçılık suçu fiillerine yönelik soruşturma ve kovuşturma şartlarını içeren bir düzenlemedir. Bu düzenleme, vergi kaçakçılığı suçlarının muhakeme aşamasına geçebilmesi için mütalaa veya görüş şartı öngörmüştür. Bu çalışmada, kaçakçılık suç fiilinin tespiti ile kovuşturma aşamasına kadar süren hukuki sürece ilişkin değerlendirmeler yapılmıştır.

Jel Kodları: K34, H26, K42.

Anahtar Kelimeler: Vergi Kaçakçılık Suçları, Kovuşturma Şartı, Soruşturma Evresi.

Abstract

Tax evasion crimes occur with the violation of the crime types specified in the clause of 359 of Tax Procedure Law of Turkey. The ability to prosecute as a result of tax evasion crimes is bound by some conditions by the legislator. In this context, the clause of 367 of Tax Procedure Law is a regulation that includes investigation and prosecution conditions for acts of tax evasion. This regulation stipulated a notion or opinion requirement in order for the tax evasion crimes to be proceeding to the trial stage. In this study, evaluations are made regarding the legal process that lasts from the detection of the evasion crime and the prosecution stage.

Jel Codes: K34, H26, K42.

Keywords: Tax Evasion Crimes, Prosecution Condition, Investigation Stage.

¹ Dr. Öğr. Üyesi, Necmettin Erbakan Üniversitesi, Uygulamalı Bilimler Fakültesi, Muhasebe ve Finans Yönetimi Bölümü, teciiftci@erbakan.edu.tr, ORCID: 0000-0002-6548-9017

1. Giriş

Devletin hizmet sunumlarını sağlayabilmesi açısından vergi gelirlerinin payı büyüktür. Bu bakımdan vergi tahsilatının sağlıklı bir şekilde işleyebilmesi için, vergilendirme süreci içinde bir düzenin varlığı gereklidir. Devlet vergilemeye ilişkin bu düzeni sağlayabilmek için mükelleflerine ve sorumlularına kurallar koymuştur. Yasa koyucu tarafından ortaya çıkarılan kurallar vergi ödevlerinin zamanında, eksiksiz ve bir düzen içinde sağlanabilmesine yöneliktir. Vergi mükellefleri ve sorumluları, üzerlerine yüklenen görevleri kanunun çizdiği sınırlar dahilinde gerçekleştirmeleri gerekmektedir. Kanunla belirlenen görevlere aykırı hareketler için yaptırımlar düzenlenmiştir. Bu yaptırımların amacı, vergisel görevlere uyulmasına yönelik caydırıcılık özelliğinin ön plana çıkarılmasıdır. Bu nedenle idari düzenin sağlanması için belirlenen idari para cezaları ile kamusal düzenin sağlanması için belirlenen hapis ve/veya adli para cezaları vergi ceza hukuku içinde yer alan yaptırım türlerini oluşturmaktadır.

Suç ve cezalara ilişkin genel düzenlemeler Türk Ceza Kanunu (TCK) kapsamı içinde yer almaktadır. Ancak, ceza kanunu dışında bazı kanunlarda da suç ve cezalara yönelik hükümler bulunmaktadır. Bu şekilde diğer kanunlarda bulunan suç ve cezalar genel ceza hukukunun tamamlayıcısı niteliğindedir. Vergi ceza hukuku kapsamında VUK'ta yer alan vergi suçları ve cezaları da tamamlayıcı suç ve ceza özelliği taşımaktadır (Kızılot ve Taş, 2010: 111). Bu kapsamda TCK genel bir ceza kanunu olmakla birlikte VUK (ceza hükümlerinin yer aldığı dördüncü kitabı) özel bir ceza kanunudur (Şenyüz, 2012: 382). Vergi ceza hukuku, vergi kanuna aykırılık taşıyan kabahat/suçlara ve bunlara uygulanan cezalara yönelik kuralların toplamı olarak ifade edilmektedir.

Vergi suç ve cezaları, "idari nitelikli" ve "adli nitelikli" olarak iki şekilde ayrıma tabi tutulmaktadır. Bu kapsamda idari yaptırım öngören vergi suçları kabahat niteliğindedir. Buna ek olarak adli yaptırım gerektiren vergi suçları ise cürüm niteliğindedir (Arslaner, 2017: 83). Vergi kabahatleri, vergi ödevlilerinin vergi kaybını ve vergi kaybı tehlikesini esas alarak oluşturulmuştur. Bu kabahatler, idari düzeni sağlamaya yönelik hafif nitelikteki yaptırımları içerir. Bununla birlikte, idari usuller çerçevesinde vergi idaresi tarafından uygulanan yaptırım idari para cezasıdır. Vergi suçları kamu düzenini bozucu eylemleri içerdiğinden bu suçların yaptırımı kabahatlere göre ağırdır. Vergi suçlarının eylemlerine yönelik cezaların uygulanması ceza mahkemeleri aracılığıyla gerçekleştirilmektedir. Yani bu tür ağır nitelikli eylemlerde ortaya çıkan uyuşmazlık yargı organlarınca çözüme kavuşturulacaktır.

Vergi ceza hukukunda vergisel ödevlerin yerine getirilmesini sağlamak amacıyla uygulanan idari para cezalarının vergi kaçakçılık suçlarında caydırıcı olamayacağı görülmüştür (Mutluer ve Kuzeyli, 2019: 226). Kaçakçılık suç fiilleri kamu düzenini bozan ve devlet otoritesini etkileyen nitelikte olmasından dolayı, bu türlü vergi suçlarına uygulanacak yaptırımın daha ağır olması gerekir. Nitekim yasa koyucu kaçakçılık suçu fiillerine yönelik hürriyeti bağlayıcı cezalar uygulanmasını öngörmüştür.

Vergi kaçakçılık suçlarında ağır yaptırım, kamusal düzenin sağlanmasına yönelik suç önleme ve vergi güvenliği sağlama açısından önem arz etmektedir. Vergi kaçakçılık suçları Vergi Usul Kanunu (VUK) m. 359'da düzenlenmiştir. Bu kanun hükmünde ayrıca vergi kaçakçılık suçlarının fiilleri ile birlikte bu suç fiillerine yönelik öngörülen cezalar da yer almaktadır. VUK m. 359'a aykırı hareket edenler, ceza hukuku anlamında suç oluştururlar. Bu suçu işleyenler kanunun



Çiftçi, T. E. (2021). Vergi kaçakçılık suçlarında soruşturma evresi.
Fiscaoeconomia, 5(2), 630-651 doi: 10.25295/fsecon.873942

öngördüğü hapis cezası ile cezalandırılırlar. Ayrıca bu suçların işlendiğine ve cezalandırılmasına yönelik karar, ceza mahkemelerince verilmektedir (Karakoç, 2019: 292).

Vergi kaçakçılık suçlarının usul yönünden soruşturma ve kovuşturma şartı olarak VUK m. 367 esas alınmaktadır. Bu kanun hükmü, vergi kaçakçılık suç fiilinin tespiti halinde soruşturma ve kovuşturma şartlarını içeren bir düzenlemedir. VUK m. 359'da yer alan vergi kaçakçılık fiillerinin vergi incelemesine yetkili olan kişilerce tespit edilmesi halinde mütalaanın Cumhuriyet Başsavcılığı'na verilmesi, soruşturma ve kovuşturma şartını oluşturmaktadır. Ayrıca, vergi kaçakçılık suç fiilinin Cumhuriyet başsavcılığı tarafından öğrenilmesi halinde vergi idaresine durum bildirilerek vergi incelemesinin talep edilmesi ve bu kapsamda görüş alınması da soruşturma ve kovuşturma şartıdır.

Bu çalışmada öncelikle vergi suçları açıklanarak VUK 359'da düzenlenen vergi kaçakçılık suçları ele alınmıştır. Çalışmanın diğer kısmında, vergi kaçakçılık suçlarının takibi VUK m. 367 hükümleri çerçevesinde incelenerek gerekli değerlendirmeler yapılmaya çalışılmıştır.

2. Vergi Suçları

Suç, kanunların cezalandırdığı fiil olarak tanımlanmaktadır. Bu bakımdan suç, cezai yaptırım ile korunan normlara uymama olarak da ifade etmek mümkündür. Cezai yaptırımla hangi normların korunacağına, kamu çoğunluğunun düşüncesini yansıtan yasa koyucu belirlemektedir (Mutluer, 2008: 213).

Bir eylemin suç sayılabilmesi için, eylemi gerçekleştiren kişinin kusurlu iradesinin olması, kanunda yazılı suç tipine uygun bulunması ve yaptırım olarak cezanın uygulanmasını gerektirmesi gereklidir (Candan, 2019: 65)².

Vergilerin zorunlu olarak alınmaya başlanmasıyla birlikte vergi yükümlülüğünün görev ve özveri karakteri artmaya başlamıştır. Bununla birlikte zorunluluğa uymayan veya uymak istemeyenler vergi kaybına neden olarak bu şekilde vergi suçunun da ortaya çıktığı söylenebilir (Mutluer, 2008: 222).

Vergi suçları, VUK ve diğer vergi kanunlarında belirtilen görev ve ödev hükümlerine aykırılıktan doğmaktadır (Tosuner ve Arıkan, 2006: 265). Yasa koyucu idari düzeni ve kamusal düzeni sağlamak için vergisel suçlara yönelik farklı yaptırımlar düzenlemiştir. İdari düzeni ihlal eden eylemler hafif nitelikteki yaptırımı öngören vergi kabahatlerini oluşturur. Bu bakımdan, hazinenin menfaatini korumak ve idari düzeni sağlamak amacıyla vergi kabahatine yönelik yaptırım için idari para cezası düzenlenmiştir. Vergi kaybı ortaya çıksın veya çıkmasın devlet otoritesini sarsan ve kamu düzenini bozan ihlaller vergi suçları kapsamındadır. Vergi suçlarına yönelik ağır ihlal niteliği taşıyan eylemlere uygulanacak yaptırım ise hürriyeti bağlayıcı cezalar ve/veya adli para cezalarıdır.

Vergi suçlarına ilişkin düzenlenen ağır yaptırım, hukuki yararın sağlanmasında etkili olacaktır. Vergi suçları kapsamında yer alan suçlardan özellikle vergi kaçakçılık suçunun fiilleri devletin gelir kaybına neden olabilmektedir. Ayrıca, kamusal hizmetlerin finansmanı da çoğunlukla

² Candan (2019) bu ifadeyi, Uğur ALACAKAPTAN'ın suç tanımından yola çıkarak açıklamıştır. Alacakaptan'ın suç tanımı şu şekildedir: "Suç isnad yeteneğine sahip bir kişinin kusurlu iradesinin yarattığı icraî veya ihmali bir hareketin meydana getirdiği yasada yazılı tipe uygun, hukuka aykırı ve müeyyide (yaptırım) olarak bir cezanın uygulanmasını gerektiren bir eylemdir".

vergilerden karşılandığı düşünülürken vergi kaçakçılık suçuyla oluşan hazine zararı neticesinde topluma yönelik bir zarardan söz edilebilir. Bununla birlikte vergi kaçakçılık suçunda ağır yaptırımın caydırıcı özelliği, suçun önlenmesinde de etkin rol oynamaktadır. Bu bakımdan vergi kaçakçılık suçunda, hukuki yararın ve kamu düzeninin sağlanması açısından yaptırımın ağırlığı önem arz etmektedir.

Kamu düzenini bozan ve ağır ihlal yaptırımı içeren vergi suçları, ceza hukuku anlamında suç niteliğindedir. Suç olarak nitelendirilen ağır ihlallere ceza hukuku ilkelerine göre işlem yapılmaktadır (Şenyüz, 2012: 5). Bu tür suçların yargılanması ceza mahkemelerince yürütülmekte ve mahkeme kararı olmaksızın kişiye cezai yaptırım uygulanamaz (Arslaner, 2017: 30).

Bir eylemin suç olabilmesi ya da bir kişinin fail olabilmesi için suç unsurlarının bir arada bulunması şarttır. Bu bakımdan, suçun unsurlarında biri veya birkaçının eksik olması eylemin suç niteliğini bozacaktır. Bir eylemin suç olarak kabul edilebilmesi için kanundaki tipe uygun, hukuka aykırı ve kusurlu bir fiilin bulunması gerekir. Bu açıdan, kanuni unsur (tipiklik), maddi unsur (fiil), manevi unsur (kusur) ve hukuka aykırılık unsurları suçun oluşumu için gerekli unsurlardır (Şenyüz, 2012: 386). Suçun tüm unsurlarını taşıyan bir fiil tespit edildiğinde kanunun öngördüğü ceza yaptırımı belirlenecek ve uygulanacaktır (Üstün, 2001: 299). Dolayısıyla, vergi suçu kapsamında mahkemelerin ceza verme yetkisi ancak bu dört unsurun bir araya gelmesiyle devreye girecektir.

Vergi Usul Kanunu'nda düzenlenen vergi suçları genel itibariyle şu şekildedir:

- Kaçakçılık suçları (VUK, m. 359),
- Vergi mahremiyeti ihlal suçu (VUK, m. 362),
- Mükellefin özel işlerini yapma suçu (VUK, m. 363).

Vergi kaçakçılığı suçuna ilişkin hareketin tipi ve cezası VUK'ta yer bulmaktadır. Ancak, vergi mahremiyeti ihlal ve mükellefin özel işlerini yapma suçlarına yönelik hareket tipleri VUK'ta bulunmakla birlikte cezası TCK'nın 239 ve 257. maddelerine gönderme yapılarak tespit edilmiştir (Yüce, 2018: 28).

3. Vergi Kaçakçılık Suçları

3.1. Genel Olarak

Vergiyi doğuran olayı gerçekleştiren mükellef üzerine düşen vergi yükünü azaltabilmek için çeşitli yollara başvurabilmektedir. Bu yollardan biri vergiden kaçınmadır. Mükellef bu durumda yasal sınırlar içinde hareket ederek vergiden kaçınabilmektedir. Vergiden kaçınan mükellef yasalara aykırı hareket etmediğinden dolayı vergisel suç ortaya çıkmaz. Bir diğer yol ise vergi kaçırmadır. Vergi mükellefi veya sorumlusu, yasal kuralları ihlal ederek vergi ödememek ya da az ödemek için vergi kaçırmaktadır (Akdeniz, 2018: 93). Dolayısıyla bu durumda hukuka aykırı hareket eden mükellefler için vergisel suç ortaya çıkmaktadır.

Hapis cezası gerektiren suçlar ve bu suçlara ilişkin cezalar VUK'un Dördüncü Kitabının "Suçlar ve Cezaları" bölümünde yer almaktadır. Ayrıca bu bölüm içinde bulunan "Kaçakçılık Suçları ve Cezaları" vergi suçları ve cezaları kapsamında en ağır yaptırıma tabi tutulan suç eylemlerini içinde barındırmaktadır.



Çiftçi, T. E. (2021). Vergi kaçakçılık suçlarında soruşturma evresi.
Fiscaoeconomia, 5(2), 630-651 doi: 10.25295/fsecon.873942

Kaçakçılık suçu, geçmişten günümüze değişik ad ve niteliklerle varlığını devam ettirmiştir (Karakoç, 2019: 296). Nitekim vergi kaçakçılık suçu geçmişte idari ve mali nitelikteki yaptırımından günümüzde hürriyeti bağlayıcı ceza niteliğine kadar yasa koyucu tarafından belirlenen düzenlemeleri mevcuttur³. Vergi kaçakçılık suçuna ilişkin en önemli değişiklik 22.07.1998 tarih ve 4369 sayılı yasa değişikliğidir. Bu yasa değişikliği öncesinde, VUK'un m. 359'da bulunan bir fiilin suç kapsamında olabilmesi için kasten işlenmesi ve vergi kaybına sebebiyet vermesi gerekmektedir. Ancak söz konusu yasa değişikliği ile vergi kaybının suçun bir unsuru olması gerektiği kaldırılmış ve kasten ibaresi de madde metninden çıkarılmıştır. Bu değişiklik vergi kaçakçılık suçunun zarar suçu niteliğini tehlike suçuna dönüştürmüştür (Acar, 2020: 671). Bu bakımdan suçun toplumsal değer ihlali neticesinde hukuksal yarara sadece zarar veren eylemlerin değil, tehlikeye sokan eylemlerin de cezalandırılmasını gerektirmiştir (Öz ve Armağan, 2018). Her ne kadar kasten ibaresi yasa metninden çıkarılmış olsa da vergi kaçakçılığı suçunun ceza hukuku anlamında bir suç olması nedeniyle suçun oluşabilmesi için failin eyleminde kastın aranacağı açıktır (Ağar, 2005: 281).

Mali anlamda vergi kaçakçılığı, vergi kanunlarına aykırı hareket ederek vergilendirilebilir gelir ve servetin vergi idaresinin bilgisi dışında bırakılması veya vergi matrahının gizlenmesi amacıyla hileli işlemlere başvurulması olarak ifade edilmektedir (Öz ve Armağan, 2018 (Naklen); Köşşekoğlu, 2011: 2). Vergi kaçakçılık suçları, kanunda tipi gösterilen davranış biçimiyle vergi kanunlarına aykırı hareketle ortaya çıkmaktadır (Candan, 2019: 358). Bu tür suçlar, genellikle vergi mükellefi ve sorumluları tarafından işlenebilen objektif sorumluluğa dayalı, kendine özgü özellikleri olan suçlardır (Taştan, 2013: 41).

Genel anlamda vergi gelirlerini azaltıcı faaliyetler ekonomik suç kapsamında vergi suçu olarak ifade edilmektedir. Ekonomik suçlar için ekonomik ceza ilkesi ön plana çıkarılmışsa da vergi suçlarında yaptırım olarak hürriyeti bağlayıcı cezalar uygulanmaktadır. Çünkü vergilendirme karşısında sahteciliğe ve hileli yollara başvuranlara mali yaptırımlarla cezalandırmak yeterli olmaz (Şenyüz, 2012: 381). Bu kapsamda ihlalin ağır niteliği itibarıyla vergi kaçakçılığı eylemlerine yönelik mali nitelikteki cezaların caydırıcılık etkisi düşük olacağından bir çok devlet bu konuda ağır yaptırımlı cezai önlemler alma yoluna gitmişlerdir (Mutluer, 2008: 301).

Yasa koyucu, vergi kaçakçılığı suçunun oluşumunda vergi kaybını zorunlu tutmamıştır. Bir başka ifadeyle, tarh döneminden önce fiillerin ortaya çıkarılması da vergi kaçakçılığı kapsamında girmektedir (Bilici, 2020: 118). Vergi kaybı ortaya çıkarsın veya çıkarmasın devlet otoritesini sarsmaya ve kamu düzenini bozmaya ilişkin eylemler vergi suçu olarak yasa koyucu tarafından belirtilmiştir. Bu bakımdan vergiyi hileli ve sahte yöntemlerle kaçırmaya yönelik eylemler VUK 359'da vergi suçu olarak belirlenmiş ve bu vergi suçunun cezası da yine aynı maddede yer bulmuştur.

3.2. Vergi Kaçakçılık Suçlarının Fiilleri

VUK m. 359'da bulunan kaçakçılık suçlarının oluşumu için vergi kaybının varlığı gerekli değildir. Vergi ziyayı ortaya çıkmamış olsa bile, eylemin yapılmış olması suçun maddi unsuru için yeterli sayılmaktadır. Bu durumun nedeni, yasa koyucu tarafından vergi kaçakçılık suçunda kamu düzeninin gözetilmesidir (Candan, 2019: 372).

³ Ayrıntılı Bilgi için bkz. Karakoç, 2019: 296-299.



Çiftçi, T. E. (2021). Vergi kaçakçılık suçlarında soruşturma evresi.
Fiscaoeconomia, 5(2), 630-651 doi: 10.25295/fsecon.873942

Mükellefin, vergi sorumlusunun veya bunlarla hukuki ilişkide bulunan diğer kişilerin eylemlerinde kaçakçılık suçunun oluşabilmesi için, vergi kanunlarına göre tutulması, düzenlenmesi, muhafaza edilmesi ve ibraz edilmesi gereken defter, kayıt ve belgeler ile ilgili olması yeterli değildir. Buna ek olarak vergi kaçakçılık suçunun oluşabilmesi için VUK m. 359'da eylem tipleriyle de uyumlu olması gerekmektedir (Candan, 2019: 358).

Vergi kaçakçılık suçunun fiilleri VUK m. 359'da yer almaktadır. Bu madde içeriği vergi kaçakçılık fiillerine ait eylem tiplerini belirtmekle birlikte fiillere yönelik cezaları da içermektedir. Vergi kaçakçılık suçlarına ilişkin konular ve failin eylemleri birçok farklı türde ortaya çıkmaktadır. Vergi kaçakçılığı suçları VUK m. 359'da belirtilen ihlaller ile ortaya çıkmaktadır. Bu kanun hükümlerine aykırılık VUK m. 359'dan hareketle vergi kaçakçılık suçunun konuları, faili ve cezaları aşağıdaki şekilde açıklanabilmektedir.

3.2.1. On sekiz aydan üç yıla kadar hapis cezası gerektiren kaçakçılık suçlarının fiilleri

VUK m. 359/a fıkrasında, vergi kanunlarına göre tutulan veya düzenlenen ve saklanma ve ibraz mecburiyeti bulunan defter ve kayıtlarda kaçakçılık suçu gerektiren hareket tiplerini belirten fiiller yer almaktadır. Vergi kaçakçılık suçlarında alt sınır cezai yaptırım gerektiren eylemler bu grupta yer almaktadır. Bu kanun hükmü uyarınca on sekiz aydan üç yıla kadar hapis cezası gerektiren ihlaller yasa koyucu tarafından aşağıdaki şekilde belirlenmiştir.

- Defter ve kayıtlarda hesap ve muhasebe hileleri yapılması,
- Defterlerde gerçek olmayan veya kayda konu işlemlerle ilgisi bulunmayan kişiler adına hesap açılması,
- Defterlere kaydı gereken hesap ve işlemleri vergi matrahının azalması sonucunu doğuracak şekilde tamamen veya kısmen başka defter, belge veya diğer kayıt ortamlarına kaydedilmesi,
- Defter, kayıt ve belgeleri tahrif edilmesi,
- Defter, kayıt ve belgelerin gizlenmesi,
- Muhteviyatı itibarıyla yanıltıcı belge düzenlenmesi veya bu belgelerin kullanılmasıdır.

3.2.2. Üç yıldan beş yıla kadar hapis cezası gerektiren kaçakçılık suçlarının fiilleri

VUK m. 359/b fıkrasında, vergi kanunları uyarınca tutulan veya düzenlenen ve saklama ve ibraz mecburiyeti bulunan defter, kayıt ve belgeler üzerinde kasten yapılacak eylemlerin tipleri belirtilmiştir. Bu hareket tiplerinin ihlali halinde VUK m. 359/a fıkrasında bulunan cezaya oranla daha ağır cezai yaptırım düzenlenmiştir. İlgili kanun hükmüne göre kaçakçılık suçu arz eden eylemler aşağıda belirtildiği gibidir.

- Defter, kayıt ve belgeleri yok edilmesi,
- Defter sayfelerini yok ederek yerine başka yapraklar konulması veya hiç yaprak konulmaması
- Belgelerin asıl veya suretlerini tamamen veya kısmen sahte olarak düzenlenmesi veya bu belgeleri kullanılmasıdır.

3.2.3. İki yıldan beş yıla kadar hapis cezası gerektiren kaçakçılık suçlarının fiilleri

VUK m. 359/b fıkrası gereğince Hazine ve Maliye Bakanlığı ile anlaşması bulunan kişilerin basabileceği belgeleri, Bakanlık ile anlaşması olmadığı halde basılması veya bilerek kullanılmasının yaptırımı iki yıldan beş yıla kadar hapis cezasıdır. Bu kanun hükmünde iki seçimlik eylem tipi öngörülmüştür. Bu kaçakçılık suçu öngören seçimlik hareketlerden biri,

belgelerin Hazine ve Maliye Bakanlığı ile anlaşması olmadığı halde basılmasıdır. Diğer ise, Hazine ve Maliye Bakanlığı ile anlaşması olmadığı halde basılan belgelerin kullanılması fiildir.

3.3. Vergi Kaçakçılık Suçunun Faili

Failin sözlük anlamı, “hukuki sonuç doğuracak bir suç işleyen kimse” olarak belirtilmektedir (<https://sozluk.gov.tr/>). TCK m. 37/1’de faillik, “Suçun kanuni tanımında yer alan fiili birlikte gerçekleştiren kişilerden her biri, fail olarak sorumlu olur.” şeklinde açıklanmıştır.

Kanunlarda bulunan ceza normunu ihlal eden kişiye suçlu denilmekte ve bu suçu işleyen kişi faildir. Bir kişinin suç işleyebilmesi için hareket kabiliyetinin olması gerekir. Bu nedenle fail olabilmek için insan olmak ve hayatta bulunmak zorunludur. Bu kapsamda vergi suçlarında da “gerçek kişilerin” fail olabileceği açıktır (Şenyüz, 2012: 418).

Vergi cezalarında faillik, vergi kanunlarının normlarına uymayan kişileri kapsamaktadır. Vergi kanunlarında yapılmaması veya yapılması şeklinde oluşturulan normlara uymayan tarafların tümü fail kavramı içinde yer almakta ve cezalandırılmaktadır (Özel, 2010: 1175).

Kamusal vergi suçu olarak düzenlenen kaçakçılık suçunun yaptırımı, hapis ve/veya adli para cezasıdır. Hapis cezalarında kimlerin cezanın sorumlusu olabileceği TCK’nın ilgili düzenlemeleri kapsamında belirlenir. Vergi kaçakçılık suçunda eylemi gerçekleştiren gerçek kişi cezanın muhatabı olacaktır. Çünkü ceza hukukunda şahsilik ilkesi gereğince fail, işlediği fiilden dolayı cezanın muhatabı olmaktadır (Mutluer ve Kuzeyli, 2019: 226). Ayrıca cezanın şahsiliğine kaynaklık eden Anayasa ve TCK hükümleri mevcuttur. Bu kapsamda Anayasa m. 38’de “Ceza sorumluluğu şahsidir.” ifadesi yer almaktadır. Buna ek olarak TCK m. 20’de ise “Ceza sorumluluğu şahsidir. Kimse başkasının fiilinden dolayı sorumlu tutulamaz.” hükmü bulunmaktadır. Dolayısıyla, vergi kaçakçılık suçunda cezanın faili VUK m. 359’da yer alan hareket tiplerini ihlal eden kişidir.

Yasa koyucu kaçakçılık suçu faili için genel bir kavram kullanmamış, ancak işlenmiş fiilden hareketle suç failini belirlemeye çalışmıştır (Bayraklı, 2019: 10). Dolayısıyla VUK m. 359’da belirtilen fiilleri ihlal eden kişiler kaçakçılık suçunun failidir. Ayrıca, yasa koyucu failin kimler olabileceğini de belirtmemiştir. Nitekim, başta vergi mükellefi ve sorumlusu olmak üzere bunlarla hukuki ilişkide bulunan üçüncü kişiler suçun faili olabilmektedirler. Vergi kaçakçılık suçlarında yasadan doğan temsilci kapsamında mükellef adına hareket eden kanuni temsilci yani; vasi, vasi ve kayyım da fail olabilmektedir (Karaarslan, 2006: 121 (Naklen); Hatipoğlu ve Parlar, 2005: 252).

4. Vergi Kaçakçılık Suçlarının Takibi

Vergi suçları, savcılık yoluyla soruşturması ve mahkemeler kanalıyla kovuşturması yapılan suçlardır. Vergi suçlarında görevli ve yetkili mahkemeler adli mahkemeler olduğundan dolayı VUK ile TCK’da kabul edilmiş ilkeler ile yargılama yapılmaktadır (Arslaner, 2017: 84). Ayrıca, VUK m. 359’da yer alan hükümleri ihlal edenler Ceza Muhakemesi Kanunu’na (CMK) tabi olarak yargılanacaklardır. Bu bakımdan ceza yargılamasında CMK’nın öngördüğünden başka sistem ve usul yoktur (Donay, 2008: 13).

Ceza iddiası, ceza davasının temelini oluşturmakla birlikte devletin cezalandırma hakkından doğmaktadır. Vergi kaçakçılık suçunda ceza iddiasını yargılama aşamasına geçirmek için yasa

koyucu bildirim ve mütalaa şartı koymuştur. Bu ceza iddiasının yargı organı tarafından araştırılması süreci soruşturma aşamasını oluşturmaktadır (Şenyüz, 2012: 406).

Ceza soruşturması, Cumhuriyet savcılarının suç fiilini öğrendikleri evreden iddianamenin mahkemece kabulüne kadar geçen süreyi kapsamaktadır (Donay, 2008: 117). CMK m. 2 soruşturmayı, kanun tarafından belirlenmiş yetkili mercilerce suç şüphesinin öğrenilmesinden iddianamenin kabulüne kadar geçen süre olarak tanımlamaktadır. Vergi kaçakçılığı suçlarında soruşturma evresi için VUK'nda özel bir düzenleme söz konusudur.

Vergi kaçakçılık suçlarının takip süreci, VUK m. 367 gereğince vergi inceleme yetkisine sahip olan kişilerin⁴ katılımıyla başlatılmaktadır. Vergi inceleme yetkisine sahip olan kişilere aynı madde uyarınca bazı yetkiler verilmiştir. Ayrıca vergi incelemesi yapmaya yetkili kişiler VUK m. 367'de vergi müfettişleri ve vergi müfettiş yardımcıları ve vergi incelemesine yetkili diğer memurlar olarak belirtilmiştir. Bu kapsamda, VUK m. 359'da yazılı suç gerektiren eylemlerin gerçekleştirilmesi ile vergi incelemesine yetkili olan kişiler rapor değerlendirme komisyonlarının mütalasıyla vergi müfettişleri ve vergi müfettiş yardımcıları doğrudan doğruya veya vergi incelemesine yetkili diğer memurlar vergi dairesi başkanlığı veya defterdarlık tarafından durumun Cumhuriyet başsavcılığına bildirilmesi gerekmektedir.

4.1. Vergi Kaçakçılığı Suçuna İlişkin Fiilin Öğrenilmesi

Ceza Muhakemesi Kanunu m. 160/1'de Cumhuriyet savcısının hazırlık soruşturmasındaki rolü belirlenmiştir. Bu hüküm gereğince, Cumhuriyet savcısının suç fiilini öğrenmesiyle birlikte kamu davasının açılıp açılmamasına yönelik karar vermek için hemen işin gerçeğini araştırmaya başlar. Ancak vergi kaçakçılık suçlarında soruşturma aşamasına ilişkin VUK m. 367 özel bir düzenleme getirmiştir. Buna göre, vergi kaçakçılığı suçunda savcının suç fiilini öğrenmesi VUK m. 367'de belirtilen haller ile sağlanmaktadır. Bu kapsamda Cumhuriyet savcısı suç fiilini belli makamların suç duyurusunda bulunmaları ile öğrenmekle birlikte herhangi bir nedenle kendisi de öğrenmiş olabilir. Cumhuriyet savcısının suç fiilini öğrendikten sonra araştırma yaparken delil toplayabilir, keşif yapabilir ve bilirkişi incelemesi yaptırabilir (Şenyüz, 2012: 411).

Türk Ceza Kanunu m 278/1'de suç fiilinin öğrenilmesiyle birlikte yetkili makamların bilgilendirilmesi gerektiği belirtilmiş ve bu yükümlülüğe uymayanlara bir yıla kadar hapis cezası verileceği hükme bağlanmıştır. Bu kanun hükmünde ifade edilen yetkili makamlar CMK m. 158/1'de belirtilmiştir. CMK m. 158/1 fıkrası uyarınca, Cumhuriyet başsavcılığı veya kolluk makamları suça ilişkin bilgilendirme (ihbar veya şikayet) yapılacak olan yetkili makamlardır. Nitekim vergi kaçakçılık suçlarında Cumhuriyet başsavcılığınca bilgilendirmeye ilişkin VUK 367'de özel düzenleme vardır. VUK m. 367'ye göre, vergi kaçakçılık suçunun fiilini Cumhuriyet başsavcılığının öğrenebilmesinin üç farklı yolu söz konusudur. İlk olarak vergi incelemesine yetkili olan kişiler tarafından tespit edilen kaçakçılık fiilleri Cumhuriyet başsavcılığına vergi incelemesine yetkili olan kişilerden Vergi Müfettişleri ve Vergi Müfettiş Yardımcıları yoluyla bilgilendirilir. Cumhuriyet başsavcılığının vergi kaçakçılık suçu fiillerini öğrenmenin diğer bir yolu, vergi incelemesine yetkili diğer memurlar tarafından tespitin yapılmasına bağlıdır.

⁴ Vergi incelemesine yetkili olan kişiler VUK m. 135'e göre; vergi müfettişleri, vergi müfettiş yardımcıları, ilin en büyük mal memuru veya vergi dairesi müdürleri, Gelir İdaresi Başkanlığının merkez ve taşra teşkilatında müdür kadrolarında görev yapanlardır.

Üçüncü olarak, vergi incelemeye yetkili olanlar dışında VUK m. 359'a aykırılık teşkil eden eylemlerin Cumhuriyet başsavcılığınca öğrenilmesi haline ilişkin bir düzenleme VUK m. 367/2 fıkrasında yer bulmaktadır. Vergi kaçakçılık suçunun savcılık tarafından ihbar, şikayet, basın ya da diğer yollarla öğrenilmesi halinde VUK m. 367/2 fıkrası devreye girecektir (Sarıcaoğlu, 2018: 134). VUK m. 367/2 hükmü uyarınca, vergi kaçakçılık suçunu diğer şekilde öğrenen Cumhuriyet başsavcılığı hemen ilgili vergi dairesini bilgilendirerek inceleme yapılmasını istemesi gerekmektedir. Bu durumda, savcıların dava açabilmesi için ilgili vergi dairesinden görüşün⁵ alınması gerekmektedir (Şenyüz, 2016: 29). Nitekim vergi kaçakçılık suçunun ihbar, şikayet ya da iddia yoluyla öğrenen Cumhuriyet başsavcılığının kolluğa ihtiyacı vardır. Cumhuriyet başsavcılığı, bu kolluk ihtiyacını vergi idaresine başvurarak bilgilendirme ve inceleme yapılması yoluyla karşılamaktadır. Dolayısıyla VUK m. 267/2 hükmü, vergi kaçakçılık suçunun soruşturulmasında vergi idaresini kolluk olarak görevlendirmiştir (Candan, 2019: 413).

Verginin doğruluğunu tespiti ilişkin faaliyetler vergi denetim aracı olan vergi incelemesi yoluyla sağlanmaktadır. Vergi Denetim Kurulu Yönetmeliği (VDKY) m. 57/1'e göre, Vergi Usul Kanunu ve diğer gelir kanunlarına göre yapılan vergi incelemeleri sonucunda vergi inceleme raporu düzenlenir. Vergi inceleme sürecinin sonunda düzenlenen rapor, denetim ve inceleme aşamalarının ve varılan sonuçların sistemli ve düzenli bir şekilde aktarıldığı vergi inceleme elemanın kanaatini ve önermelerini yansıtan bir metindir (Yüce, 2018: 237). Vergi inceleme raporunun ekini oluşturan vergi tekniği raporu, Vergi Denetim Kurulu Yönetmeliği (VDKY) m. 57/3 uyarınca *"Yürütülmekte olan incelemelerde birden fazla mükellefi veya vergi türünü ya da aynı mükellefin birden fazla vergilendirme dönemini kapsayan eleştiri konusu yapılabilecek hususların tespit edilmesi halinde, konunun tek bir raporda ifade edilebilmesi amacıyla"* düzenlenebilir. Ayrıca VDKY m. 58/1 gereğince VUK m. 359'da yer alan kaçakçılık suç fiillerinin tespiti halinde vergi suçu raporu düzenlenir. Vergi suçu raporu, savcılığın vergi kaçakçılık suç fiilini öğrenmesine yönelik suç duyurusu niteliği taşır (Şenyüz, 2016: 22). Vergi suçu raporları, mükellefe ilişkin bilgiler verildiği ve suç fiillerinin belirtilerek ihlal edilen yasa hükümleri gösterilmek suretiyle vergi incelemesine yetkili olan kişiler tarafından hazırlanan bir belgedir (Keskin ve Suççek, 2016: 54 (Naklen); Erdem, 2011: 109-110). Dolayısıyla kişinin kaçakçılık suçu işleyip işlemediğinin tespiti ve bu suç fiilinin tespiti halinde düzenlenmesi gerekli raporlar vergi incelemesine yetkili olan kişiler tarafından gerçekleştirilmektedir. Vergi incelemesine yetkili kişiler, revizyon ve muhasebe konularında yetişmiş, bu konularda teknik bilgiye sahip olan kişilerdir (Baykara, 2009: 405).

Yargıtay Ceza Kurulu'nun 16.12.2001 gün ve 11-212/219 sayılı kararında; kaçakçılık suçunun oluşup oluşmamasında manevi unsurun varlığının tespitinin ceza mahkemelerince yapılması gerekmektedir. Bu karar, vergi inceleme elemanlarına vergi incelemesi sırasında tespit ettikleri kaçakçılık suçuna ilişkin manevi unsurun varlığının araştırılması neticesinde Cumhuriyet savcılığına bildirilip bildirilmeme hususunda yetki tanımamıştır. Vergi inceleme elemanları, tespit ettikleri kaçakçılık suçlarının varlığını, maddi unsurların eylemlerine bakarak belirlemek ve bu eylemleri Cumhuriyet savcılığına bildirmek zorundadırlar (Candan, 2019: 411 (Naklen); Ok ve Gündel, 2002: 248). Ancak, 18.06.2002 tarih ve 306 sayılı VUK Genel Tebliği'nde, sahte veya muhteviyatı itibarıyla yanıltıcı belgenin kullanımı ile kaçakçılık suçunun oluşumunda kastın bulunup bulunmadığının vergi incelemesine yetkili kişiler tarafından değerlendirilip

⁵ Ayrıntılı bilgi için bkz; Şenyüz, 2016: 28-33.

kastın varlığı tespit edilirse vergi suçu raporunun düzenlenmesi ve Cumhuriyet savcılıklarına suç duyurusunda bulunulması gerektiği belirtilmektedir. Dolayısıyla, vergi incelemesine yetkili olan kişilerce sahte veya muhteviyatı itibarıyla yanıltıcı belgenin kullanımında kastın bulunmadığının tespitinde vergi suçu raporu düzenlenmeyecek ve Cumhuriyet savcılıklarına suç duyurusunda bulunulmayacaktır. Bu tebliğ içeriğine göre, vergi incelemesine yetkili olanlara yargı erkinin ve bu erkin içinde bağımsız mahkemelerin yetkisine giren bir konuda değerlendirme ve yorum yapma yetkisi verdiği görülmektedir. Bu durum tebliğin amacını aşmakla birlikte hukuka aykırılık oluşturmaktadır (Çavuş, 2016: 174-175).

4.2. Vergi Kaçakçılığı Suçuna İlişkin Bildirim Zorunluluğu

Vergi Usul Kanunu m. 359'da yer alan kaçakçılık suçlarına ilişkin kuralların ihlali vergi incelemesi sırasında vergi incelemesine yetkili olanlar tarafından tespit edilmesi halinde Cumhuriyet savcılığına farklı usullerle bildirim mecburiyeti getirilmiştir. Vergi incelemeye yetkili olan kişilere bu bildirim mecburiyeti adli bir görev olarak verilmiştir (Şenyüz, 2012: 412). Ayrıca, VUK'ta yetkili Cumhuriyet savcılığının kim olduğu belirtilmediğinden vergi kaçakçılık suçları için dava açılacak mahkeme nezdindeki Cumhuriyet savcılığını olarak anlamak gerekir (Yüce, 2018: 236).

Vergi Usul Kanunu m. 367/1 gereğince, vergi kaçakçılık suçunu ve failini tespit eden vergi incelemesine yetkili olanların bildirimde bulunmaları bir zorunluluktur. Dolayısıyla yasa koyucu bu durumda vergi inceleme elemanlarına takdir yetkisi vermemiş, bildirimde bulunma zorunluluğu getirmiştir (Candan, 2019: 410). Görüldüğü üzere yasa koyucu kaçakçılık suçlarında dava sürecinin başlaması için vergi idaresine bildirimde bulunma zorunluluğu getirmiştir. Cumhuriyet başsavcılığına bildirim zorunluluğu dışında vergi idaresinin inisiyatifi bulunmamaktadır (Akkaya, 2000: 87).

Bildirim mecburiyeti, vergi incelemesine yetkili olanlar açısından VUK m. 367/1'e göre farklı usullere bağlanmıştır. VUK m. 367/1'e göre vergi incelemesi sırasında vergi kaçakçılık suçuna yönelik eylemlerin Vergi Müfettişleri ve Vergi Müfettiş Yardımcıları tarafından tespit edilmesi halinde rapor değerlendirme komisyonunun mütalaasıyla doğrudan doğruya Cumhuriyet başsavcılığına bildirme mecburiyeti getirilmiştir. Ayrıca, VUK m. 367/1 uyarınca, vergi incelemesine yetkili diğer memurlar tarafından vergi kaçakçılık suçuna yönelik eylemlerin tespiti halinde rapor değerlendirme komisyonunun mütalaasıyla doğrudan doğruya savcılığa bildiremezler. Vergi incelemesine yetkili diğer kişiler, öncelikle kaçakçılık suçu raporunu bağlı oldukları vergi dairesi başkanlığı veya defterdarlığa iletceklerdir. Daha sonra, vergi dairesi başkanlığı veya defterdarlık tarafından kaçakçılık suçu raporu mütalaa verilmesi talebiyle rapor değerlendirme komisyonuna gönderilir. Bu makamlar tarafından hazırlanan mütalaa ile birlikte kaçakçılık suçu raporu Cumhuriyet başsavcılığına bildirilir (Şenyüz, 2016: 24).

VUK m. 367/1 gereğince vergi incelemesi sırasında kaçakçılık suçlarının tespiti halinde Vergi Müfettişleri ve Vergi Müfettiş Yardımcılarının doğrudan doğruya savcılığa bildirim mecburiyetleri söz konusuysa vergi incelemesine yetkili diğer memurlar için, vergi dairesi başkanlığı veya defterdarlık aracılığıyla savcılığa bildirim zorunluluğu getirilmiştir. Burada ortaya çıkan farklı bildirim usulünün vergi müfettiş ve yardımcılarının geçirdikleri mesleki süreç ve merkezde olmalarının etkili olduğu anlaşılmaktadır (Şenyüz, 2012: 413).

Kanunda, mütalaanın alınması koşul olmakla birlikte olumlu olması zorunlu değildir. Rapor değerlendirme komisyonunun vergi kaçakçılık suç fiiline olumsuz mütalaa vermesi, Cumhuriyet savcılığına suç duyurusunda bulunmayı engellemekle birlikte olumsuz mütalaa ile de başvuru yapılabilir (Ağar, 2016: 341).

4.3. Kovuşturmanın Yapılabilmesi için Gereken Mütalaa Şartı

Vergi kaçakçılık suçlarının tespit edilmesi ve cezalandırılması ceza mahkemelerinin görev alanına girmekte ise de, VUK m. 367 uyarınca vergi suçundan zarar gören vergi idaresinin “mütalaa”sı yargılama şartı olarak tezahür etmektedir (Kırmaz, 2015: 330).

Yargıtay Ceza Genel Kurulu bir kararında (YK., CGK., E. 2012/1512 K. 2014/366 T. 11.7.2014), ceza hukukunda “mütalaa”yı suç fiili dolayısıyla hak ve menfaatleri ihlal edilen kurumun kovuşturmanın yapılabilmesi için vereceği yazılı görüş olarak ifade etmiştir. Ayrıca ilgili kararda VUK m. 367’de düzenlenen vergi kaçakçılık suçları için mütalaanın muhakeme şartı olduğu vurgulanmıştır.

Vergi Usul Kanunu m. 367/1’e göre, kaçakçılık suçunun tespiti halinde vergi idaresi tarafından savcılığa mütalaa yoluyla bildirilmesi gereklidir. Bu bakımdan vergi kaçakçılık suçlarında kovuşturmanın bir şartı olarak mütalaa VUK 367/1’de düzenlenmiştir. Vergi idaresi tarafından mütalaa şartının yerine getirilmemesi nedeniyle muhakeme aşamasına geçilmesine engel teşkil etmektedir. Bir bakıma mütalaa aracılığıyla vergi kaçakçılık suçunun yargılama aşamasına geçilmesinde vergi idaresinin katılımı gerekli kılınmıştır. Vergi kaçakçılık suçunun soruşturma aşamasında vergi idaresinin mütalaa şartı ile katılımı, uyuşmazlığı çözen yargı organı için maddi gerçeğe ulaşma bakımından yol gösterici olacaktır (Sarıcaoğlu, 2018: 237).

Vergi Usul Kanunu m. 367/1 uyarınca, vergi incelemesi neticesinde vergi kaçakçılık suçu fiili ve faili ile ilgili Cumhuriyet başsavcılığına suç duyurusu hakkında mütalaa verilmektedir. Mütalaayı vermekle yükümlü olanlar VUK m. 367/1’de belirtilmiştir. Bu hükme göre, vergi incelemesi Vergi Müfettişleri ve Vergi Müfettiş Yardımcıları tarafından gerçekleştirilmişse ilgili raporun değerlendirme komisyonunun mütalaasıyla doğrudan doğruya Cumhuriyet başsavcılığına bildirilmesi gerekmektedir. Buna ek olarak vergi incelemesine yetkili olan diğer memurlar tarafından vergi kaçakçılık suçu tespit edilmişse, ilgili rapor değerlendirme komisyonunun mütalaasıyla vergi dairesi başkanlığı veya defterdarlık tarafından bildirilmektedir.

Vergi kaçakçılık suçlarının tespitinde Cumhuriyet başsavcılığa bildirim şartını oluşturan mütalaanın nedeni, vergi incelemesine yetkili olan kişilerce her fırsatta ve olur olmaz iddialarla Cumhuriyet savcılıklarına ve ceza mahkemelerine şüpheli ya da sanık sıfatıyla çıkan mükelleflerin ekonomik ve ticari hayatları üzerindeki olumsuz etkilerin engellenmesidir. Yasa koyucu mütalaa şartını, vergi idaresinin idari ve siyasi baskı ve tehdit aracı olarak kullanım ihtimaline karşılık mükelleflere bir güvence sağlamak amacıyla düzenlemiştir (Candan, 2019: 412). Ayrıca, verginin teknik bir konu olması dolayısıyla vergi suçlarının tespitinde uzmanlık ve bilgi gerektirmektedir. Kaçakçılık suçlarının soruşturma ve kovuşturmanın uzman ve yetkili kişilerin mütalaa şartına bağlanması, vergi tekniği hususunda yeterince uzmanlığı bulunmayan soruşturma ve kovuşturma makamlarının kanuna ve hukuka uygun karar vermelerine yardımcı olur (Çavuş, 2016: 170). Ancak idareye bu şekilde tanınan yargılama koşulu, yürütme organının ceza soruşturma ve kovuşturmasını durdurma yetkisi ortaya çıkmaktadır. (Donay, 2008: 71).



Çiftçi, T. E. (2021). Vergi kaçakçılık suçlarında soruşturma evresi.
Fiscaoeconomia, 5(2), 630-651 doi: 10.25295/fsecon.873942

Anayasa'nın m. 138'de yargının, hiçbir organ ve makamdan emir ve talimat almayacağı, yargıya tavsiye ve telkinde bulunulamayacağı belirtilmiştir. Nitekim, Anayasa Mahkemesinin bir kararında (Anayasa Mahkemesi GK, E. 2009/89 K. 2011/40 T. 10.2.2011), muhakeme şartı olarak mütalaanın VUK m. 367'de düzenlenmesi, vergi idaresi tarafından siyasi olarak kullanılabilmesine yönelik hukuk devletine aykırılık teşkil ettiği, ayrıca mütalaanın yargı organlarına müdahale anlamına geleceği gerekçesiyle yargı bağımsızlığı ile çelişeceği için Anayasa'nın 2., 11. ve 138. maddelerine aykırı olduğu ileri sürülmüştür. Aynı Anayasa Mahkemesi kararında, "Vergi kaçakçılığı suçu kapsamına giren eylemlerin bulunup bulunmadığına ilişkin özel ve teknik bilginin yer aldığı bu mütalaalar, koşturma aşamasında değerlendirilebilecek takdiri delil niteliğinde olduğundan hakimlere emir ve talimat verme, telkin ve tavsiyede bulunma olarak değerlendirilemez." ifadesi yer almaktadır.

Rapor Değerlendirme Komisyonu'nun mütalaası ile vergi incelemesine yetkili olan kişilerin kaçakçılık suçunun tespitinde verilen kararın doğruluğu bir bakıma onaylanmış olur. Rapor değerlendirme komisyonları vergi kaçakçılık suçuna ilişkin fiile yönelik düzenlenen raporları mevzuata uygun olup olmadığının değerlendirmesini yapmakla birlikte usul hatası ve maddi hata yönünden de raporları inceler (RDKY., m. 8/1). Yasa koyucu tarafından düzenlenen mütalaa ve görüş şartı, doğrudan yargılama aşamasına geçilmesine getirilen bir sınırlamadır. Bu sınırlama, ortaya çıkabilecek sorunların önlemesine yöneliktir. Bu bakımdan mütalaa, vergi incelemesine yetkili olan kişilerin mükellefle şahsi ilişkilerinde kaynaklı sorunlara bağlı olarak yapılan değerlendirmeleri önlemesine yönelik mükellefler için bir güvence sağlayabilmektedir (Şenyüz, 2016: 19). Nitekim, mütalaanın verilmiş olması Cumhuriyet savcısı tarafından mutlaka dava açılacağı anlamına da gelmeyecektir. Dava şartı olan mütalaanın, Cumhuriyet savcısının alacağı kararlarda bağlayıcılığı söz konusu değildir (Ağar, 2016: 339-341). Bu kapsamda vergi incelemesine yetkili olan kişilerce verilebilecek yanlış bir karar, ceza muhatabını suç şüphelisi konumunda adli makamlar önüne çıkarabilecek kadar ağır bir karardır. Bu durumda her ne kadar Cumhuriyet savcılığı tarafından delil toplamak için yapılacak araştırmalar söz konusu olsa da, vergi denetim raporları savcılık için önemli bir delil niteliğindedir. Dolayısıyla mütalaa, ceza muhatabı açısından bir güvence sağlamakla birlikte savcılığın hazırlayacağı iddianame için yol gösterici nitelikte bir görüş yazısıdır.

Şenyüz (2016), mütalaanın idari işlem özelliği olması nedeniyle idarenin her türlü eylem ve işlemlerine karşı yargı denetimini sağlayan Anayasa'nın 125. maddesi, hukuk devleti, yargı bağımsızlığı ve adil yargılama ilkesine ters düştüğünü öne sürmektedir. Ayrıca, ceza muhatabı aleyhine düzenlenen mütalaaaya karşı itiraza uygun mekanizmanın getirilmesi mükellef hakları açısından önemli bir adım olacağı görüşündedir (Şenyüz, 2016: 21).

Donay (2008), yargı oranının görevinin başladığı yerde yürütme organına bu şekilde yetki tanınması yargı bağımsızlığına ve eşitlik ilkesine aykırı düşeceği görüşündedir. Bu kapsamda Donay, VUK'a aykırı bir suçun meydana gelmesi halinde Cumhuriyet savcılığı gerek gördüğünde vergi idaresinden görüş isteyebileceği şeklinde öneri getirmiştir (Donay, 2008: 71).

Şentürk (2019), mütalaanın soruşturma başlatmasına ve kişiyi şüpheli haline gelmesine neden olan bir idari işlem olarak belirtmiştir. Ayrıca Şentürk, mütalaanın idari işlem olmasından dolayı soruşturma aşamasında idari yargı denetimine tabi tutulması gerektiğini ve bunun da hukuk devleti ilkesinin gereğinden kaynaklandığını öne sürmektedir (Şentürk, 2019: 5).

Ağar (2016), mütalaanın kanunda vatandaşın ekonomik ve mali güvenliği amacıyla yer almakta ise de diğer tüm özel soruşturma usullerinde olduğu gibi, Cumhuriyet savcısının soruşturma yapma ve dava açma tekeline aykırı olduğu görüşündedir (Ağar, 2016: 343).

Bayraklı (2020), vergi inceleme elemanı tarafından tespit edilen kaçakçılık suç fiiline ilişkin rapor değerlendirme kurulu tarafından olumlu mütalaanın alınması zorunluluğunu, Cumhuriyet başsavcılığına müracaatının önünde bir engel olarak nitelendirmiştir. Ayrıca Bayraklı, diğer inceleme elemanları tarafından tespit edilen suç fiiline yönelik Cumhuriyet başsavcılığına müracaatta ikinci bir engelin oluştuğunu belirtmektedir. Bu bakımdan, diğer vergi inceleme elemanlarının doğrudan doğruya Cumhuriyet başsavcılığına müracaat edemeyeceklerinden dolayı, bu müracaatın vergi dairesi başkanı veya defterdar aracılığıyla yapılması gerekmektedir. Dolayısıyla defterdar veya vergi dairesi başkanı olumlu görürse Cumhuriyet başsavcılığına müracaat edecektir. Bayraklı, bu yaklaşımın kendi içinde çelişkiler barındırdığını ifade ederek, defterdarın hem inceleme yetkisinin bulunmasının hem de olumlu görüş bildiren konumunda olmasının böyle bir durumun ortaya çıkmasına neden olduğunu ileri sürmektedir (Bayraklı, 2020: 203-204).

Öztürk ve Yavaşlar (2020), çalışmasında VUK m. 367’de düzenlenen mütalaanın vergi idaresinden ve Yürütme Organından tamamen bağımsız kuruluşlarla güvence sağlayabileceği ileri sürülmüştür. Mevcut sistemde bu özelliklere sahip kuruluşlar ise, mensupları yüksek hâkim ve hâkim statüsünde olan, Danıştay’ın idari işlerle görevli, Birinci Dairesi ile İdari İşler Kurulu ve, idari görevleri de olan, bölge idare mahkemeleri olarak belirtmiştir. Ayrıca, bu kuruluşlar 4483 sayılı Memur ve Diğer Kamu Görevlilerinin Yargılanması Hakkında Kanun uyarınca benzeri görevi yürüttüklerinden dolayı yeterince deneyime sahip olduğu görüşündedirler. Bu kapsamda vergi kaçakçılık suç fiillerine yönelik ceza davasının açılması koşulu, bölge idare mahkemesi nezdinde kurulacak özel yetkili dairenin kararına bağlı olması gerektiği ifade edilmiştir (Öztürk ve Yavaşlar, 2020: 172).

Vergi kaçakçılık suçunda soruşturma ve kovuşturma şartı olarak mütalaa veya görüş kapsamında idareye verilen yetkinin varlığı söz konusudur. Dava şartı olarak mütalaa ve görüş bildirimini idari makamlar tarafından gerçekleştirilen idari bir işlemdir. VUK m. 367 düzenlemesinde, vergi kaçakçılık suçları için Cumhuriyet savcılığı tarafından kamu davasının açılması idari makamların iznine bağlı olduğu anlamı çıkarılabilmektedir. Bu durumda, idari makamların yargı erkine müdahalesi şeklinde oluşan algı, ceza muhatabının yargı bağımsızlığına olan güvenini zedeleyebilmektedir.

Vergi Usul Kanunu m. 140’ta, vergi müfettişleri ile vergi müfettiş yardımcıları tarafından düzenlenen vergi inceleme raporları için rapor değerlendirme komisyonlarının kimlerden oluştuğu ve bu komisyonların görevleri düzenlenmiştir. Bu kanun hükmü gereğince, vergi müfettişleri ile vergi müfettiş yardımcıları tarafından düzenlenen vergi inceleme raporları için rapor değerlendirme komisyonları, meslekte on yılını tamamlamış en az üç vergi müfettişinden oluşturulacaktır. Ayrıca bu komisyonlar, vergi müfettişleri ile vergi müfettiş yardımcıları tarafından düzenlenen vergi inceleme raporlarını vergi kanunları ile bunlara ilişkin kararname, tüzük, yönetmelik, genel tebliğ, sirküler ve özelgelere uygunluğu yönünden değerlendirir. Buna ek olarak “Rapor Değerlendirme Komisyonlarının Oluşturulması ile Çalışma Usul ve Esasları Hakkında Yönetmelik (RDKY)” m. 8/1 gereğince, rapor değerlendirme komisyonları vergi inceleme raporlarını maddi hata ve usul hatası içerip içermediği yönünden de

değerlendirir. Aynı yönetmeliğin 8/2 maddesine göre, kaçakçılık suçlarına yönelik fiillerin işlenmesi dolayısıyla oluşturulan vergi suçu raporlarına ilişkin rapor değerlendirme komisyonlarının mütalaa vermesi gerektiği düzenlenmiştir.

Vergi Usul Kanunu m. 140 hükmü uyarınca, vergi incelemesi yapmaya yetkili diğer kişiler tarafından oluşturulan vergi inceleme raporları, Gelir İdaresi Başkanlığı merkez ve taşra birimlerinde oluşturulacak rapor değerlendirme komisyonları tarafından değerlendirileceği belirtilmiştir. Vergi incelemesi yapmaya yetkili diğer kişiler tarafından oluşturulan vergi inceleme raporlarını, vergi dairesi başkanlıkları ve defterdarlıklar bünyesinde kurulan rapor değerlendirme komisyonları vergi kanunları ile bunlara ilişkin kararname, tüzük, yönetmelik, genel tebliğ, sirküler ve özgelere uygunluğu ile maddi hata ve usul hatası içerip içermediği yönünden değerlendirir (RDKY., m. 5/1, m. 5/2, m. 8/1). Ayrıca, vergi incelemesi yapmaya yetkili diğer kişiler tarafından kaçakçılık fiillerinin tespiti halinde rapor değerlendirme komisyonları vergi suçu raporlarına ilişkin mütalaa verirler (RDKY., m. 8/1).

Vergi incelemesine yetkili kişilerce kaçakçılık fiilin tespit edilmesi halinde Cumhuriyet başsavcılıklarına bildirim için rapor değerlendirme komisyonlarının mütalaa şart olarak düzenlenmiştir. Buna göre Candan (2019), mütalaa şartına ilişkin olarak; “incelemeyi yapan vergi müfettişinin veya müfettiş yardımcısının raporunu değerlendirerek, uygun gören komisyonla mütalaa veren komisyon aynı komisyondur.” şeklinde görüşünü ifade etmiştir. Dolayısıyla, vergi inceleme raporunu uygun gören komisyonun görüşü ortaya çıkmış ve tarafı belli olmuştur. Candan, tarafı belli olan komisyonun tarafsız bir şekilde raporu tekrar değerlendirmesi ve mütalaa istenmesinin yararının ne olacağı üzerinde düşünülmesi gereken bir konu olduğunu ifade etmektedir (Candan, 2019: 414).

4.4. Kamu Davasının Açılması

Vergi kaçakçılık suç fiiline ve failine yönelik davanın asliye ceza mahkemesinin önüne gelebilmesi için gerekli soruşturma aşamasının tamamlanması gerekmektedir. Soruşturma aşaması, mahkemede davanın görülmesine gerek olup olmadığını araştırmaya yönelik bir aşamadır.

Vergi Usul Kanunu m. 367, vergi kaçakçılık suçlarında kovuşturma şartı olarak mütalaa veya görüş alınması öngörülmüştür. Bu kanun hükmü vergi kaçakçılık suçları için kamu davasının açılmasına savcının takdiri dışında bir sınırlama getirmiştir. Bu bakımdan Cumhuriyet başsavcılığı mütalaa veya görüş alınmadan yeterli suç şüphesinin varlığına kanaat etse bile bu dava şartı sağlanana kadar iddianame düzenleyemez ve dava açamaz (Şenyüz, 2016: 16). Ancak bu dava şartlarının sağlanmasıyla Cumhuriyet savcılığı, yaptığı araştırmalar neticesinde delilleri toplar ve yeterli delile ulaşırsa kamu davası açar (Taştan, 2013: 42).

Vergi kaçakçılığı suçları için vergi incelemesine yetkili olan kişilerce Cumhuriyet başsavcılığına dava şartı olan mütalaanın verilmesi kamu davasının açılmasını zorunlu kılmamaktadır. Bu kapsamda mütalaanın dava şartı olması, mutlaka kamu davasının açılacağı anlamına gelmemektedir (Yüce, 2018: 240). Nitekim mütalaanın dava şartı olması ve Cumhuriyet savcısının da mütalaaaya bağlı olarak dava açmasının gerekliliği, Anayasa'nın 138. maddesinde düzenlenen yargı bağımsızlığına, yargının hiç bir makamdan emir, talimat ve tavsiye almayacağı ve yargı erkine telkinde bulunulmayacağı temel ilkesine de aykırılık teşkil edecektir.



Çiftçi, T. E. (2021). Vergi kaçakçılık suçlarında soruşturma evresi.
Fiscaoeconomia, 5(2), 630-651 doi: 10.25295/fsecon.873942

Ceza davaları kural olarak kamu adına açılacağı için davayı taraflar değil Cumhuriyet savcısı açar ve yürütür (Yüce, 2018: 232). Nitekim, CMK m. 170/1'de kamu davası açma görevi Cumhuriyet savcısına verilmiştir. Savcı tarafından kamu davasının açılmaması durumunda mahkeme kendiliğinden harekete geçemez (Şenyüz, 2012: 407). Davanın duruşmaya hazır olabilmesi için Cumhuriyet savcılığı tarafından iddianamenin düzenlenmiş ve mahkemece kabul edilmiş olması gerekir. CMK 175/1'e göre mahkemenin iddianamenin kabulü ile kamu davası açılmış olur. Dolayısıyla bu aşamada kovuşturma evresi de başlamıştır.

Ceza Muhakemesi Kanunu m. 160'a göre, Cumhuriyet savcısı bir suçun işlendiği izlenimi veren bir hal meydana geldiğinde ve bu durumu ihbar ya da diğer yollarla öğrenirse hemen işin gerçeğini araştırmak için harekete geçer. Aynı madde hükmüne göre, Cumhuriyet savcısı maddi gerçeğin araştırılması ve adil yargılama için deliller toplar. CMK m. 161/1 uyarınca, Cumhuriyet savcısı doğrudan doğruya veya adli kolluk görevlileri aracılığıyla her türlü araştırmayı yapar (Yüce, 2018: 233). Cumhuriyet savcısının bu araştırma faaliyeti kamu davasının açılıp açılmamasına yöneliktir. Yapılan bu araştırma sonucunda kamu davasının açılmasına ya da kovuşturmaya yer olmadığına yönelik karar verebilir. Cumhuriyet savcısı soruşturma sonunda suç oluştuğuna ilişkin şüphenin varlığı halinde iddianame hazırlanır ve görevli mahkemeye sunulur. Ceza mahkemesi CMK uyarınca iddianameyi inceler ve mahkeme tarafından kabul edilirse ceza davası açılmış olur (Yüce, 2018: 233).

Cumhuriyet savcısının gerçekleştireceği soruşturma evresi neticesinde toplanan deliller, suçun işlendiği hususunda yeterli şüphe uyandırıyor ise bir iddianame düzenlenir (CMK m. 170/2). CMK m. 225/1'de mahkeme tarafından verilecek hüküm, iddianamede yer alan fiil ve fail hakkında verileceği ifade edilmektedir. Bu kapsamda, vergi kaçakçılığı suçu dolayısıyla Cumhuriyet savcısı tarafından düzenlenen iddianamede fail ile fiilin açıkça belirlenmesi ve VUK m. 367'de öngörülen yargılama şartı olan mütalaaya uygun bulunması gerekmektedir (Yüce, 2018: 250). Bununla birlikte soruşturma sonunda savcılığın hazırlayacağı iddianamenin de vergi tekniği raporuna uygun olması gerekmektedir. Savcılık tarafından hazırlanan iddianamenin vergi suçu raporuna ve mütalaaya uygun olmasına yönelik olarak Yargıtay'ın bir kararında "sanık hakkında yoklama tutanağı, vergi suçu raporu ve defterdarlık mütalaasına uygunluk göstermeyen iddianame ile açılan davaya devamla hüküm kurulması.." şeklinde ifade yer almaktadır (Çavuş, 2016: 172; Yargıtay 9. C.D., 22.02.1994 T., E. 1994/34, K. 1994/920).

Vergi kaçakçılık suç fiillerinden sahte belge düzenlemek ve kullanmak ayrı ve bağımsız suçlardır. Ancak uygulamada mütalaanın hangi suça yönelik düzenlediğine dikkat edilmeden kamu davası açıldığı görülmektedir. Bu kapsamda kovuşturmada hüküm tesis edilmesi, bu kararın genel olarak bozma konusu edildiği görülmektedir (Taştan, 2013: 43).

Davasız yargılama olmaz ilkesi gereğince vergi kaçakçılık suçlarında soruşturma aşamasından sonra muhakeme evresine geçilmektedir. Vergi kaçakçılığı suçlarında ceza yargılaması yapılabilmesi için muhakeme şartlarının varlığını aramaktadır. Yargıtay Ceza Genel Kurulu kararında, muhakeme şartlarının varlığı halinde muhakemenin yapılmasını zorunlu kılacağı belirtilmiştir (YK., CGK., E. 2012/1512 K. 2014/366 T. 11.7.2014). Ayrıca, CMK m. 223/8'de soruşturma ve kovuşturma şartlarının yerine getirilmemesi davanın düşme sebebi olarak ifade edilmiştir. Bu kapsamda vergi kaçakçılık suçlarında soruşturma ve kovuşturma şartı olarak yer alan mütalaanın Cumhuriyet başsavcılığına verilmemesi davanın düşme sebebidir. CMK m.

223/8'de durma kararı da belirtilmiş olup, "soruşturmanın veya kovuşturmanın yapılması şarta bağlı tutulmuş olup da şartın henüz gerçekleşmediği anlaşılırsa; gerçekleşmesini beklemek üzere, durma kararı verilir." hükmü yer almaktadır. Aynı madde hükmü uyarınca, mütalaanın soruşturma ve kovuşturma için şarta bağlanması nedeniyle henüz gerçekleşmediği anlaşılırsa gerçekleşene kadar davada durma kararı verilecek ve bu şartın sağlanması beklenecektir. Ancak, durmanın ne kadar süreceği kanunda düzenlenmediğinden bu hususta belirsizlik vardır (Ağar, 2016: 342). Ceza yargılamasının şarta bağlanıp bağlanmaması yargılamanın her aşamasında resen araştırılacaktır (Çavuş, 2016: 170).

5. Sonuç

Vergiler, toplumsal ihtiyaçlar şeklinde ortaya çıkan kamusal hizmetlerin etkin bir şekilde finansmanını sağlamayı amaçlamaktadır. Mali ödeme gücü olan bireyler vergiler aracılığıyla kamusal hizmetlerin sunumuna finansal katkı sağlamaktadırlar. İşte bu şekilde devlet ile bireyler arasında vergilerden kaynaklı olarak bir ilişki ortaya çıkmaktadır. Vergilerin finansal kaynak olma özelliğinden dolayı eksiksiz ve zamanında tahsilat devletler için büyük önem taşımaktadır. Buna yönelik olarak da vergi ilişkisi neticesinde vergi borçlusu olan mükelleflere çeşitli ödevler yüklenmektedir. Yasa koyucu tarafından yaptırım gücü ile desteklenen bu ödevlerin mükellefler tarafından yerine getirilmesi beklenmektedir.

Mükellefler ile devlet arasında vergi ilişkisi temelinde bazı anlaşmazlıklar ortaya çıkabilmektedir. Vergi ilişkisinin temeli borç-alacak üzerinde kurulu bir oluşum içinde olmasından kaynaklı olarak kanunlarla taraflara verilen hak ve yükümlülüklerin ihlali neticesinde yaptırım öngörülmektedir. Vergi kanunlarına aykırı hareketlere uygulanacak yaptırımlar; vergi suçu ve/veya vergi kabahati cezalarıdır. Vergi kabahatleri vergi mahkemesinde, vergi suçları ise ceza mahkemelerinde yargılanmaktadır. Vergi kaçakçılık suçlarının yargılanması CMK hükümlerine göre yapılacaktır.

Vergi Usul Kanunu m. 367/1 hükmü, vergi incelemesine yetkili olan kişiler bakımından vergi kaçakçılık suçunun tespiti halinde Cumhuriyet savcılığına bildirim yükümlülüğü getirmiştir. Nitekim, bildirim yükümlülüğünün koşulu da VUK m. 367/1'de belirtilmiştir. Buna göre, vergi incelemesine yetkili olan kişiler tarafından kaçakçılık suçunun tespiti halinde Rapor Değerlendirme Komisyonu'nun mütalaa istenir. Mütalaa, VUK m. 367/1'de belirtilen kişilerce vergi kaçakçılık suçunun Cumhuriyet savcılığına bildirim şartını oluşturmaktadır.

Yargı erkinin vergi gibi teknik ve uzmanlık gerektiren bir alanda yetkinliğe sahip olması mümkün değildir. Vergi kaçakçılık suç fiil ve faillerinin gerek soruşturma gerekse de kovuşturma aşamalarında yargı erkinin karar vermesine yol gösterici olacak uzman görüşü önem arz etmektedir. Bu bakımdan vergi kaçakçılık suçlarında mütalaa veya görüş yasa koyucu tarafından dava şartı olarak VUK m. 367'de düzenlenmiştir. Mütalaa/görüş ve vergi denetim raporları vergi alanında uzmanlaşmış kişiler tarafından hazırlanan ve bildirilen belgelerdir. Mütalaanın Rapor Değerlendirme Komisyonları tarafından hazırlanmaları ve vergi denetim raporlarının da vergi incelemesine yetkili kişiler tarafından düzenlenmesi suç fiili ve faili hakkında soruşturma aşamasında Cumhuriyet savcılığının vereceği kararda yol göstericidir. Ancak, soruşturma aşamasında Cumhuriyet savcılığı mütalaa ve vergi denetim raporlarına bağlı değildir. Cumhuriyet savcılığı, vergi kaçakçılık suç fiiline ve failine yönelik yapılan

araştırmalar ve elde edilen deliller çerçevesinde kamu davasının açılıp açılmamasına karar verecektir.

Vergi kaçakçılık suç fiil ve failleri hakkında soruşturma ve kovuşturma aşamasına başlanmasını idari işlem olan mütalaa ve görüş şartına bağlanması, Anayasal güvence altına alınan yargı erkinin bağımsızlığı hususunu tartışma konusu haline getirmektedir. Bu kapsamda, vergi kaçakçılık suçunda soruşturma ve kovuşturma şartı olarak mütalaa veya görüş kapsamında idareye verilen yetkinin varlığı söz konusudur. Dava şartı olarak mütalaa ve görüş bildirimini idari makamlar tarafından gerçekleştirilen idari bir işlemidir. VUK m. 367 düzenlemesinde vergi kaçakçılık suçları için Cumhuriyet savcılığı tarafından kamu davasının açılması idari makamların iznine bağlı olduğu anlamı çıkarılabilmektedir. Bu durumda, idari makamların yargı erkine müdahalesi şeklinde oluşan algı, ceza muhatabının yargı bağımsızlığına olan güvenini zedeleyebilmektedir.

Kaynakça

- Acar, C. (2020), "Yargıtay Kararları Kapsamında Kaçakçılık Suçu", *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 13 (75), 671-688.
- Ağar, S. (2005), Sahte ve Muhteviyatı İtibariyle Yanıltıcı Belge Düzenleme veya Kullanma Suçları, *TBB Dergisi*, 58, 273-371.
- Ağar, S. (2016), *Vergi Kaçakçılığı Kapsamında Defter ve Belgeleri İbraz Etmeme Suçu*, Seçkin Yayınları, Ankara.
- Akdeniz, D. (2018), "Sahte ve Muhteviyatı İtibariyle Yanıltıcı Belge Düzenleme ve Kullanma Suçunda Manevi Unsur", *Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 5 (1), 90-105.
- Akkaya, M. (2000), "Vergi Mahkemesi ve Ceza Mahkemesi Kararlarının Etkileşimi Üzerine Bir İnceleme", *Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, 49 (1), 85-96.
- Alacakaptan, U., (1975), *Suçun Unsurları*, Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Yayınları, No. 372, Ankara.
- Arslaner, H. (2017), *Vergi Kabahat ve Suçlarının Unsurları*, Ekin Yayınevi, Bursa.
- Baykara, B. (2009), *Teori ve Pratik Yönleriyle Vergi ve Vergi Ceza Hukuku*, Maliye ve Hesap Uzmanlığı Derneği, Ankara.
- Bayraklı, H. H. (2019), "Vergi Kaçakçılık Suçlarında Teşebbüs", *TAAD*, 10 (37), 1-23.
- Bayraklı, H. H. (2020), *Vergi Yargılama Hukuku*, Celepler Matbaacılık, 7. Baskı, Afyonkarahisar.
- Bilici, N. (2020), *Vergi Hukuku*, Savaş Yayınevi, 50. Baskı, Ankara.
- Candan, T. (2019), *Vergisel Kabahatler ve Suçlar*, Yetkin Yayınları, Ankara.
- Çavuş, A. (2016), *Suç Genel Teorisi Işığında Vergi Kaçakçılığı Suçları*, Beta Basım, İstanbul.
- Donay, S. (2008), *Ceza Mahkemesinde Yargılanan Vergi Suçları*, Beta Basım, Haziran, İstanbul.
- Erdem, T. (2011), *6009 sayılı Kanun'la Yapılan Değişiklikler Sonrasında Vergi İncelemesi*, Yaklaşım Yayınları, Ankara.



Çiftçi, T. E. (2021). Vergi kaçakçılık suçlarında soruşturma evresi.
Fiscaoeconomia, 5(2), 630-651 doi: 10.25295/fsecon.873942

Hatipoğlu, M. & Parlar, A. (2005), *Özel Ceza Yasaları Uygulamalarında Ekonomik ve Ticari Suçlar*, Turhan Kitabevi, Ankara.

<https://sozluk.gov.tr/>.

Karaarslan, M. (2006), "Ceza Mevzuatında Yapılan Değişikliklerin Vergi kaçakçılığı Suçuna Etkisi", *TBB Dergisi*, 64, 115-150.

Karakoç, Y. (2019), *Vergi Ceza Hukuku*, Yetkin Yayınları, 2. Baskı, Ankara.

Keskin, K. S. & Suçiçek, M. (2016), *Vergi İnceleme Teknikleri ve Revizyon Uygulamaları*, Vergi Müfettişleri Derneği Yayını, 4. Basım, Ankara

Kızılot, Ş. & Taş, M. (2010), *Vergi Hukuku ve Türk Vergi Sistemi*, 5. Baskı, Gazi Kitabevi, Ankara.

Kırmaz, B. (2015), "Yargıtay İçtihatları Işığında Vergi Kaçakçılığı Suçlarında Suç Tarihinin Belirlenmesi", *Ankara Barosu Dergisi*, 1, 329-340.

Köşşekoğlu, A. (2011), "Vergi Usul Kanunu'nun 359/B Maddesinde Düzenlenen Vergi Kaçakçılığı Suçu", *Adalet Dergisi*, 39, Ocak.

Mutluer, K. & Kuzeyli, M. N. D. (2019), *Vergi Hukuku Genel ve Özel Hükümler*, Yetkin Yayınları, Ankara.

Mutluer, M. K. (2008), *Vergi Genel Hukuku*, İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları, 2.Baskı, İstanbul.

Ok, N. & Gündel, A. (2002), *Vergi Kaçakçılığı Suçları*, Seçkin Yayınları, Ankara.

Öz, E. & Armağan, A. (2018), "Yargı Organları Kararlarına Göre Vergi Kaçakçılığı Suçlarını Önlemede Adli Vergi Cezalarının Rolü", *TAAD*, 9 (33), 1-38.

Özel, S., (2010), "Vergi Suçlarında Faillik Kavramı", *Legal Mali Hukuk Dergisi*, C. 6, S. 68, ss. 1175-1180.

Öztürk, B. & Yavaşlar, B., F. (2020), *Vergi Kabahat ve Suçları Tasarısı*, Seçkin Yayıncılık, Ankara.

Sarıcaoğlu, E. (2018), "Vergi Affından Yararlanan Mükellef İçin Mütalaa Geri Alınabilir Mi?", *TBB Dergisi*, 134, 217-256.

Şentürk, A., G. (2019), "Vergi Kaçakçılık Suçlarının Yargılama Şartı Olan "Mütalaa", Bir İdari İşlem Olarak İdari Yargı Denetimine Tabi Olmalıdır", <http://www.agencerhukuk.com/067.pdf>.

Şenyüz, D. (2012), *Vergi Ceza Hukuku*, Ekin yayınevi, 6. Basım, Bursa.

Şenyüz, D. (2016), "Vergi Kaçakçılığı Suçunda Dava Şartı Olarak Mütalaa/Görüş", *İzmir Barosu Dergisi*, 81 (2), 13-50.

Taştan, M. (2013), "Vergi Kaçakçılık Suçlarından Sahte Belge Kullanma Suçunda Cezai Sorumluluk, Soruşturma ve Kovuşturma Yöntemi", *Terazi Hukuk Dergisi*, 8 (85), 37-45.

Üstün, S. (2001), "Cezaî Yaptırım Gerektiren Vergi Suçları ve Yargılama Usûlü", *Selçuk Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, 9 (3-4), 293-323.

Yüce, M. (2018), *Vergi Kaçakçılığı Suçu ve Yargılama Usulü*, Adalet Yayınevi, 1. Baskı, Ankara.



Çiftçi, T. E. (2021). Vergi kaçakçılık suçlarında soruşturma evresi.
Fiscaoeconomia, 5(2), 630-651 doi: 10.25295/fsecon.873942

Etik Beyanı: Bu çalışmanın tüm hazırlanma süreçlerinde etik kurallara uyulduğunu yazarlar beyan eder. Aksi bir durumun tespiti halinde *Fiscaoeconomia* Dergisinin hiçbir sorumluluğu olmayıp, tüm sorumluluk çalışmanın yazarlarına aittir.

Ethics Statement: The authors declare that ethical rules are followed in all preparation processes of this study. In case of detection of a contrary situation, *Fiscaoeconomia* has no responsibility and all responsibility belongs to the authors of the study.



Investigation Phase in Tax Evasion Crimes

Taha Emre ÇİFTÇİ

Extended Abstract

Taxes aim to provide effective financing of public services that emerge as social needs. Individuals with financial ability contribute to the provision of public services by paying taxes. In this way, a relationship between governments and individuals arises due to taxes. Complete and timely collection of taxes are of great importance for governments, because taxes are nature financial resources. Accordingly, various duties are imposed on the taxpayers who are tax debtors as a result of this tax relationship. These obligations, supported by the power of enforcement by the law maker, are expected to be fulfilled by the taxpayers.

Some disputes may arise between the taxpayers and governments on the basis of the tax relationship. As the basis of the tax relationship is based on debt and receivables, sanctions are foreseen for violation of the rights and obligations given to the parties by law. Sanctions to be applied to those who acts against tax laws; are the penalties for tax offense and / or tax misdemeanor. The term of tax misdemeanors are based on the loss of tax that may arise due to the failure of taxpayers' tax obligation and the danger of tax loss from tax payers. These misdemeanors include mild sanctions to maintain administrative order. However, the sanction imposed by the tax administration within the framework of administrative procedures is an administrative fine. Since tax crimes involve acts disturbing public order, the sanction of these crimes is heavier than the offenses. The treatment of penalties for acts of tax crimes is carried out through criminal courts. In other words, the dispute arising in such heavy actions will be resolved by the judicial bodies. The trial of tax fraud crimes will be made according to the provisions of the Code of Criminal Procedure.

Heavy sanctions that are arranged on tax crimes will be effective in providing legal benefits. Within the scope of tax crimes, especially the acts of tax evasion can cause the loss of income for governments. In addition, considering that the financing of public services is mostly covered by taxes, if there is tax evasion crimes then the treasury of governments will face losses. And this will further damage the society due to possible budget deficit. However, the deterrent feature of heavy sanctions in tax evasion crime also plays an active role in the prevention of crime. In this respect, the weight of the sanction is important in terms of ensuring the legal benefit and public order in tax evasion crime.

Crimes requiring imprisonment and the penalties related to these crimes are included in the "Crimes and Penalties" section of the Fourth Book of the Tax Procedure Law of Turkey (TPL). In addition, "Smuggling Crimes and Penalties" included in this section includes the criminal acts subject to the most severe sanctions within the scope of tax crimes and penalties.

Tax evasion crimes comes into play when the violation of the crime types specified in clause 359 of the Tax Procedure Law (TPL). The ability to prosecute as a result of tax evasion crimes is bound by some conditions by the legislator. In this context, the clause of 367 of the Tax Procedure Law is a regulation that includes investigation and prosecution conditions for acts of smuggling. This regulation stipulated an opinion or opinion requirement in order for the tax evasion crimes to proceed to the trial stage.



Çiftçi, T. E. (2021). Vergi kaçakçılık suçlarında soruşturma evresi.
Fiscaoeconomia, 5(2), 630-651 doi: 10.25295/fsecon.873942

Tax evasion proceedings is initiated with the participation of persons who have tax inspection authority in accordance with the clause of 367 of TPL. Persons with tax inspection authority have been given certain powers in accordance with the same article. In addition, persons authorized to conduct tax inspection are defined in clause of 367 of TPL as tax inspectors and assistant tax inspectors and other officials authorized for tax inspection. In this context, according to the clause of 359 of TPL, the tax inspectors and assistant tax inspectors should be notified directly to the tax inspectors and tax inspector assistants, or other officials authorized to inspect the tax office by the head of the tax office or the office of the chief public prosecutor, with the opinion of the persons authorized for tax inspection.

The provision of 367/1 of Tax Procedure Law imposes the obligation to notify the Public Prosecutor's Office in case of detection of tax evasion for persons authorized to examine tax. As a matter of fact, the condition of the notification obligation is also stated in the clause of 367/1 of TPL. Accordingly, the opinion of the Report Evaluation Commission is requested in case of detection of smuggling by persons authorized for tax inspection. The Notion of TPL constitutes the requirement to notify the public prosecutor of the tax evasion crime by the persons specified in 367/1 clause.

Tax evasion crimes investigation and prosecution are conditioned in accordance of the clause of 367. This provision of law is a regulation that includes the investigation and prosecution conditions in case of detection of a tax evasion crime. In the case of tax evasion acts listed in the clause of 359 in TPL are detected by the persons authorized to examine the tax, the notification and notion are submitted to the Office of the Chief Public Prosecutor, constituting a condition of investigation and prosecution. In addition, in the event that the tax evasion crime is learned by the Office of the Chief Public Prosecutor, which requests a tax examination by informing the tax administration and obtaining an opinion in this context is a condition of investigation and prosecution.

It is not possible for the judiciary to have competence in a technical and specialist area such as tax. The expert opinion that will guide the judicial power to decide during both the investigation and prosecution stages of the tax evasion crime and perpetrators is important. In this regard, in tax evasion crimes, the opinion or opinion by the legislator as a condition of lawsuit arranged in the clause of 367. Notion/opinion and tax audit reports are documents prepared and reported by experts in the field of tax. The preparation of the opinion by the Report Evaluation Commissions and the preparation of the tax audit reports by the persons authorized to examine the tax are guiding the decision of the Public Prosecutor during the investigation phase of the crime and the perpetrator. However, during the investigation phase, the public prosecutor's office is not bound by the opinion and tax audit reports. The public prosecutor will decide whether to open a public lawsuit within the framework of the researches and evidence obtained against the tax evasion crime and its perpetrator.

The fact that the investigation and prosecution phase of tax evasion crimes and perpetrators are subject to the notion of administrative act makes the issue of the independence of the judiciary under constitutional debate into question. In this context, the existence of the authority given to the administration within the scope of notion or opinion as a condition for investigation and prosecution in tax evasion crime. As a condition of the case, notion and statement of opinion is an administrative action carried out by administrative authorities. The



Çiftçi, T. E. (2021). Vergi kaçakçılık suçlarında soruşturma evresi.
Fiscaoeconomia, 5(2), 630-651 doi: 10.25295/fsecon.873942

regulation of 367 of TPL can be inferred that the public prosecution for tax evasion crimes is subject to the permission of the administrative authorities. In this case, the perception formed as the intervention of the administrative authorities to the judicial power may damage the confidence of the criminal interlocutor in the independence of the judiciary.

Analysis of the Relationship Between Precious Metals and Stock Markets: Application on Borsa Istanbul Commercial Sectors

Kıymetli Metaller ile Hisse Senedi Piyasaları Arasındaki İlişkinin Analizi: Borsa İstanbul Ticari Sektörler Üzerine Uygulama

Mustafa UYSAL¹

Abstract

The relationship between different commercial sectors' stocks and precious metals is vital in terms of diversification in portfolio investments. For this purpose, in this study, it is aimed to investigate the long-term association between stock markets belonging to commercial sectors and precious metals. One hundred nine monthly data related to the variables discussed between January 2011 and January 2020 were used. Before the cointegration analysis, the stationarities of the series were determined with Carrion-i Silvestre (2009) (CS) unit root test, which allowed up to five structural breaks. Maki (2012) cointegration analysis was applied to the series, which is the first aware stationary, with five structural breaks. Finally, the causal relationship among variables was investigated with Hatemi-J (2012) Asymmetric causality test. According to the results obtained, the stock markets were analyzed, and the prices of gold and silver were co-integrated. Besides, a bilateral causality has been reached between gold and silver prices, other than the stock market of the banking sector, and from the silver prices to the banking stock market.

Jel Codes: G10, G11, G17

Keywords: Portfolio Diversification, Maki Cointegration Analysis, Hatemi-J Causality Analysis

¹ Dr. Öğr. Üyesi, Artvin Coruh University, School of Applied Sciences, Department of Banking and Finance, muysal@artvin.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0002-6377-2644>



Uysal, M. (2021). Analysis of the relationship between precious metals and stock markets: Application on Borsa Istanbul commercial sectors. *Fiscaoeconomia*, 5(2), 652-669.
doi: 10.25295/fsecon.903097

Öz

Farklı sektörlerde ait hisse senedi piyasaları ile kıymetli metaller arasındaki ilişki portföy yatırımlarında çeşitlendirme açısından önem arz etmektedir. Bu amaçla çalışmada ticari sektörlerde ait hisse senedi piyasaları ile kıymetli metaller arasındaki uzun dönem ilişkinin araştırılması amaçlanmıştır. Ele alınan değişkenlere ilişkin Ocak 2011- Ocak 2020 dönemine ait 109 adet aylık veri kullanılmıştır. Eş bütünleşme analizinden önce serilerin durağanlıkları beş yapısal kırılmaya kadar izin veren Carrion-i Silvestre (2009) (CS) birim kök testi ile incelenmiştir. Birinci farkında durağan olan serilere beş yapısal kırılmalı Maki (2012) eş bütünleşme analizi uygulanmıştır. Son olarak da değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisi Hatemi-J (2012) Asimetrik nedensellik testi ile incelenmiştir. Elde edilen sonuçlara göre incelenen hisse senedi piyasaları ile altın ve gümüş fiyatlarının eşbütünleşik olduğu görülmüştür. Ayrıca bankacılık sektörüne ait hisse senedi piyasası hariç diğer hisse senedi piyasaları ile altın ve gümüş fiyatları arasında çift yönlü, gümüş fiyatlarından bankacılık hisse senedi piyasasına doğru ise tek yönlü nedensellik ilişkisine ulaşılmıştır.

Jel Kodları: G10, G11, G17

Anahtar Kelimeler: Portföy Çeşitlendirmesi, Maki Eşbütünleşme Analizi, Hatemi- J Nedensellik Analizi

1. Introduction

Throughout the recent years, the impact of globalization has been felt prominently in financial markets. The liberal formation of the markets, the elimination of the barriers to capital, and the globalization experienced in every domain have increasingly integrated both emerging and developed markets. In today's world, the financial market of a country can be instantly affected by the markets of different countries. So, global markets act concurrently. Besides the expansion of the markets, financial investment instruments have also been steered in one direction and the variety of traded instruments has increased. Although the differentiation of investment instruments offers investors the opportunity to diversify their portfolios, the impact of a crisis in any market due to the enhanced dependence among markets has also accompanied a risk factor. The crises to which the markets may be exposed, the adverse impact of the crisis along with the domino effect on all markets, and the presence of global and regional uncertainties have impelled investors to seek out instruments to reduce their losses in each period. Nevertheless, due to financial globalization, as well as the fact that most financial instruments act together, it would become quite difficult for investors to diversify their portfolios and reduce their risk. These results have impelled investors and researchers to search for investment tools known as safe havens in the literature which enable investors to reduce their risk.

The concept of safe haven in financial markets is used for the financial asset purchased by investors or the ideal environment in which money is stored for the same purpose to mitigate the risk in times of increased uncertainty in the markets (Kaul & Sapp, 2006: 761). On the other hand, Baur and Lucey (2010) defined safe haven as financial assets that do not act concurrently with other financial assets due to negative correlations among them in extreme circumstances such as crisis periods. In line with this definition, investors would be able to mitigate the



Uysal, M. (2021). Analysis of the relationship between precious metals and stock markets: Application on Borsa Istanbul commercial sectors. *Fiscaeconomia*, 5(2), 652-669.
doi: 10.25295/fsecon.903097

impact of shocks that cause losses if they hold the assets that are not associated or have an adverse relationship with other assets in their portfolios during crisis periods. Besides the benefits of the asset being a safe haven with which it provides the investors, its mitigating effect on the negative shocks would contribute to the preservation of the capital markets' stability. In addition to the safe haven element, hedging instruments are also utilized by investors as a portfolio diversification tool. Determining whether or not an investment tool is in a safe haven or hedging instrument form is crucial for investors. The financial asset, which has the safe haven feature with a powerful formation, yields positive returns to the investor due to the adverse relationship among these instruments and other portfolio instruments whenever they provide negative returns. For the weak form of investment tool, such a relationship is not present, especially in times of deep crisis. The reason for this is that the weak form of the investment tool does not have a relationship with other investment instruments during normal periods and in cases such as crisis periods where there are many losses, the direction of such non-association shifts to the positive side (Reboredo, 2013: 131-136).

In compliance with the explanation above, the determination of the investment instrument that mitigates the risk factor with the portfolio diversification function or is seen as a hedging tool against risks in the literature has always been one of the research topics attracting utmost attention. One of the most emphasized issues in the literature is whether or not gold has a safe harbor feature. Gold has been perceived as the sole representative of wealth and power for long centuries. In fact, in the mercantilist thought, it was argued that the wealth of countries could have been measured by their gold stocks and that the only way for nations to prosper was to increase their gold stocks. Although the function of gold in the markets has changed since then, its importance still prevails. The fact that gold is seen as a safe haven against the risk factors dates far back to the determination made by Fisher (1896). Fisher (1896) stated that inflation would have adversely affected the purchasing power of money, as well as the value of other financial assets. Besides, the plunge of the stock markets during the Great Depression of 1929 triggered the investors' urge to identify the risk factor and to avoid risk. In this context, the researchers have first tried to figure out whether or not gold could be used as a safe haven or hedging tool against inflation. Therefore, many studies have concluded that gold had a safe haven feature against inflation (Fama & Schwert, 1977; Chua & Woodward, 1982; Harmston, 1998; Baur & Lucey, 2010). Following this detection, many researchers have investigated whether gold has a safe haven feature against the stock market, government bonds, or other commodities such as oil, as well as inflation, and the findings reveal that gold would also be used for hedging purposes for other investment instruments (Koutsoyiannis, 1983; Fortune, 1987; Srinivasan, 2014; Bredin, Conlon & Potì, 2015).

Jaffe (1989) tested whether or not gold and gold-based assets were risk diversification factors against stock markets using the correlation analysis method. The analysis result is in favor of the notion that the inclusion of gold and gold-based assets in corporate portfolios would increase the average returns of investors, but would also increase the standard error coefficient. Chua, Sick & Woodward (1990) investigated the question of whether or not investors can diversify their risks against inflation by including gold-based assets in their portfolios. In their study covering the period 1971 - 1988, the return of gold-based assets,



Uysal, M. (2021). Analysis of the relationship between precious metals and stock markets: Application on Borsa Istanbul commercial sectors. *Fiscaeconomia*, 5(2), 652-669.
doi: 10.25295/fsecon.903097

systematic risk variables, and stock returns were analyzed using the regression model. The findings of the study revealed that, both in the short- and long-run, gold could be used by investors in portfolio diversification. Baur & Mcdermott (2010) explicated the position of gold in the international financial system. It was tested with the help of the GARCH model whether gold was a safe financial instrument for the stock markets of both developing and developed countries. The findings of the study, covering the period 1979 - 2009, indicated that gold was a safe haven regarding the stock markets of the USA, as well as major European countries. Moreover, it was also investigated whether gold has the safe haven feature for the stock markets in countries such as Japan, Canada, and Australia, as well as the BRIC country group. Many researchers emphasized in their studies that gold could be considered as a safe haven or hedging instrument in different country groups and against different investment instruments. Besides these studies, there are also several studies asserting that gold poses as a safe haven or hedging instrument against stocks (Hussin, Muhammad, Razak, Tha & Marwan 2013; Hood & Malik, 2013; Ghazali, Lean & Bahari, 2013; Gürgün & Ünalımsı, 2014; Beckmann, Berger, & Czudaj, 2015; Śmiech & Papież, 2017; Ming, Yang, Li, & Zhu., 2018), and protects against inflation as well as foreign exchange risk (Joy, 2011; Reboredo, 2013; Reboredo & Castro, 2014) in the literature. Nonetheless, there are also studies in the literature that revealed findings in the opposite direction (Tully & Lucey, 2007; Ghazali, Lean & Bahari, 2015; Van Hoang Lahiani & Heller, 2016; Iqbal, 2017). The absence of a general consensus on the subject can be expressed as a general result of the conditions such as the econometric method used, the time interval, the different features of the countries or country groups, and the difference in the shocks experienced throughout the period.

The question of whether gold is a safe haven has become one of the interesting topics in Turkey's economy. Against various investment instruments, many researchers have conducted studies on this subject utilizing different econometric methods and time intervals. Balı & Cinel (2011) analyzed the association between ISE 100 index and gold over the period between August 1995 and March 2011 using the panel data analysis method. The findings of the study indicated that the ISE 100 index was not directly affected by gold prices. Tomak (2013) examined whether or not gold was a safe haven or a hedging instrument against dollar-denominated exchange rates, the State Domestic Borrowing Notes (SDBNs), and other financial investment instruments such as stocks via the DCC-GARCH model. The findings of the model revealed that gold could be used for hedging against stocks, but such a feature did not exist for negative stock returns lower than 1%. Another result of the study was that gold did not have the function of hedging against government securities and the US dollar. On the other hand, in their studies covering the period between July 2000 and November 2014 using the TARCh method, Akel & Gazel (2015) emphasized that gold was not a safe haven against stocks, however, could be used as a diversification tool in hedging. In their study, Doğru & Uysal (2015) investigated the short- and long-term association between BIST 100 index and gold over the period January 2000 - September 2012 performing both the Johansen cointegration analysis and the Granger causality test. It was stated that a long-term association existed between the stock return index and gold before and after the global financial crisis of 2008. Furthermore, while there was a positive relationship between the two variables before the crisis, such a relationship became adverse following the crisis. In that



Uysal, M. (2021). Analysis of the relationship between precious metals and stock markets: Application on Borsa Istanbul commercial sectors. *Fiscaeconomia*, 5(2), 652-669.
doi: 10.25295/fsecon.903097

direction, another result of the study involved the fact that the causality ran from gold to BIST100 index prior to the crisis, whereas the direction of the causality changed following the crisis. In another study, Çoşkun & Ümit (2016) tried to determine the relationship between stock and gold prices via the Johansen (1990) cointegration and Maki (2012) multiple break cointegration tests utilizing the monthly data obtained over the period January 2000-July 2014. Cointegration results indicated that no long-term association existed between the stock market and gold. Nagayev & Dinç (2018) utilized the Wavelet Coherence technique to investigate whether or not gold was a safe haven or a hedging instrument against traditional and Islamic stock indexes. The result of the study concluded that gold could be considered as a safe haven. Başarır (2019) examined the relationship between gold and BIST100 index by courtesy of the Toda-Yamamoto causality test and the VAR model over the period between April 2006 and August 2018. The findings of the study were that gold could be used in risk diversification for investors.

In general, upon considering the literature, gold is determined as a powerful safe haven for developed country markets and a poor safe haven for emerging markets. Investors' desire to diversify risks has rendered it necessary to investigate whether or not other commodities besides gold would also be safe havens. The facts that commodities are not only traded in financial markets, but also used in the production phase, and they do not have a certain standard, and they are not prone to price manipulations have opened up other commodities besides gold for risk diversification. The fact that the general courses of commodity prices are in the same direction reinforces the risk diversification functions. Lawrence (2003) analyzed the relationship of the gold price index, silver, aluminum, petroleum, zinc, and the S&P 500 with the Dow Jones index and macroeconomic indicators over the period 1997 - 2001. The study concluded that only gold would have been used in asset diversification. Hillier, Draper, & Faff (2006) explicated the relationship of precious metals with the stock market over the period 1976 - 2004. According to the findings of the study, they determined that precious metals had low correlations against stock returns, hence, they could be used in investment diversification. Conover, Jensen, Johnson & Mercer (2009), however, concluded that if precious metals were to be included in the portfolio, the annual returns would have risen, and the risk would have declined over the period 1973 - 2006. Sensoy (2013) stated in his study that gold, silver, platinum, and palladium acted concurrently and exhibited high correlations among themselves. This situation emphasizes that the aforementioned assets became convergent towards a single asset class. In their studies, Lucey & Li (2015) tested whether or not silver, platinum, and palladium, as well as gold, were safe havens. The findings indicated that, between 1989 - 2013, the commodities besides gold were safe havens. In their studies covering various country groups, Ildirar & İşçan (2016) concluded that commodities such as natural gas, iron, rubber, and wheat were unrelated to the stock markets of 15 continental European and Asian countries. Besides these studies, various studies revealed that other precious metals and commodities besides gold could be used in risk diversification for investors (Abanomey & Mathur, 2001; Gorton & Rouwenhorst, 2006; Hammoudeh, Malik & McAleer, 2011; Mensi, Hammoudeh & Kang 2015).

Gold prices, which increased following the 2008 global financial crisis, continue to move upwards due to global and regional disturbances, tensions in international trade, and political



Uysal, M. (2021). Analysis of the relationship between precious metals and stock markets: Application on Borsa Istanbul commercial sectors. *Fiscaoeconomia*, 5(2), 652-669. doi: 10.25295/fsecon.903097

uncertainties experienced by countries in recent years. Besides these shocks, other factors such as enhanced gold reserves of central banks in the countries and the investors' everlasting interest in gold also tend to positively affect gold prices. In this context, gold upholds its feature of being an investment tool that hopes for achieving high returns, as well as as a hedging tool in portfolio diversification by keeping a place in the investors' portfolios (Doğru & Uysal, 2015). Also, silver is another precious metal that has been historically highly correlated with gold. In this regard, upon examining the literature, no study investigating the relationship between the commercial sector stock markets and precious metals in Turkey has been encountered. In the context of more detailed portfolio diversification for investors, it is apparent that this study would contribute to both the market and the literature. In this study, 109 monthly data obtained over the period January 2011 - January 2020, based on spot prices of precious metals, are analyzed using the Hatemi-J Asymmetric causality and Maki Cointegration test methods. This study is organized into five parts. In the second and third parts of the study, the utilized data and the methods by which these data are analyzed are introduced. The obtained findings are presented in the fourth part, and in the last part, evaluations are made in compliance with these obtained findings.

2. Data

The long-term association between precious metals and commercial sectors² is analyzed in this study. Thus, it is tried to determine whether or not precious metals would be efficient portfolio diversification instruments. Precious metals and commercial sectors included in the analysis are presented in Table 1. In the study, where the monthly data of closing prices of monthly spot³ and stock indexes regarding precious metals are handled, 109 data are analyzed over the period of January 06, 2011 - January 24, 2020. The data utilized in the study have been obtained from www.finnet.com website.

Table 1. Indexes and Precious Metals included in the Study

Index Code	Index Name	Precious Metals
XINDR	BIST INDUSTRY	GOLD
XCHEM	BIST CHEMICAL, PETROLEUM, PLASTIC	SILVER
XBANK	BIST BANKING	
XPAPR	BIST WOOD, PAPER, PRINTING	
XTRAN	BIST TRANSPORTATION	

Table 2 indicates that the highest stock market price and standard deviation value belong to the banking stock market. Therefore, although this market offers higher returns than other stock markets, it is much riskier. Among the precious metals, gold has the highest price,

² The sectors included in the study were obtained from studies such as Jiang, Jiang, Nie, and Mo (2019); Naifar, (2018); and Mensi, Hammoudeh., Al-Jarrah, Sensoy, Kang, (2017).

³ In the study, spot prices were used instead of forward prices in terms of reflecting current volatility along with future volatility (Pindyck, 2004; Sarwar, Khalfaoui, Waheed, & Dastgerdi, 2019).

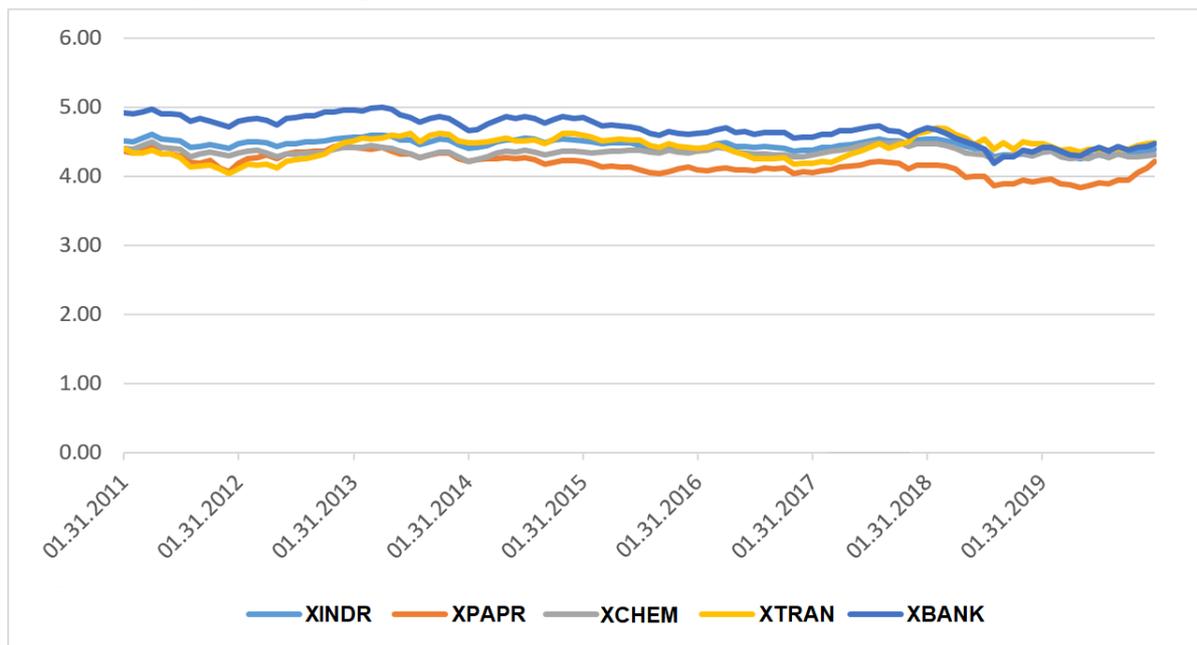
whereas silver has the lowest price. Upon considering the riskiness of these metals, it can be asserted that gold as a hedging instrument has the lowest standard deviation, and therefore it has a lower risk compared to other metals and the stock markets under consideration.

Table 2. Descriptive Statistics of the Price Series

	Mean	Median	Maximum	Minimum	Std. Dev.	Skewness	Kurtosis
XINDR	4.456	4.469	4.608	4.262	0.081	-0.523	2.504
XCHEM	4.356	4.351	4.506	4.215	0.060	0.370	2.854
XBANK	4.690	4.706	4.998	4.184	0.190	-0.559	2.528
XPAPR	4.168	4.167	4.448	3.837	0.149	-0.243	2.404
XTRAN	4.416	4.431	4.708	4.048	0.147	-0.433	2.454
GOLD	3.130	3.115	3.252	3.025	0.056	0.552	2.335
SILVER	0.853	0.804	1.504	0.347	0.298	0.269	1.956

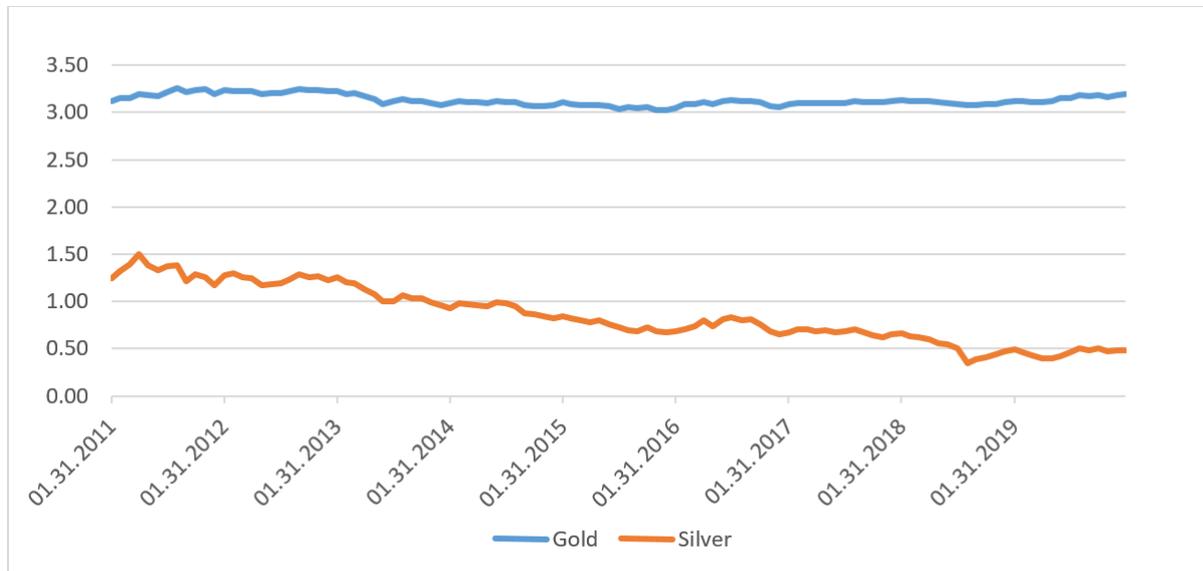
As seen in Figure 1, there have been extreme price fluctuations of the entire stock markets, unlike other periods, before and after the exchange rate shocks that occurred in Turkey as of 2018. This period offers opportunities for significant returns, especially for risk-seeking investors, whereas it may also result in significant losses. Although the moderate fluctuations have occurred in line with the signs of recovery in all markets throughout the post-2018 period, prices still have been lower than of the pre-2018 period.

Figure 1. Change in the Prices of Commercial Sector Stock Markets



It is observed that the banking stock market had the highest price fluctuation during the overall period, whereas the chemical, petroleum, plastic stock markets had the lowest. Nonetheless, the stock market of the wood, paper, and printing sector had the lowest price.

Figure 2. Change in Prices of Precious Metals



According to Figure 2, there has been a significant fluctuation in silver prices compared to gold during the overall period and it has reached its lowest value as of 2018. Despite the limited rise in gold prices particularly during and after the period of 2018, through which the exchange rate shock that was experienced in Turkey, the prices have remained stable, in general, throughout the course of the entire period. Following the year 2018, there has been a rise in silver prices, but such an increase was lower than of the year 2015. Therefore, it is essential to explicate the existence of any relationship between precious metals and the stock markets in order to achieve optimal portfolios for investors.

3. Methodology

The efficiency of precious metals in portfolio diversification is investigated in this study. To this end, it is crucial to examine the relationship between precious metals and other variables considered in portfolio diversification carried out with precious metals. Using the cointegration analysis to be performed to detect such a relationship, the appropriate assets to be included in the portfolio would be determined. Therefore, the Maki (2012) cointegration analysis is conducted to investigate the long-term association among the variables. To determine the causal relationship, the Hatemi-J (2012) causality test, which considers the impacts of negative and positive shocks separately, is performed. Thus, the direction of the causality among the variables is revealed in more detail. Prior to the investigation of the long-term relationship among the variables, the stationarity of the analyzed series is determined by the CS (2009) unit root test.

3.1. Carrionni-Silvestre (CS) Unit Root Test

The CS (2009) unit root test, in which the break dates are determined internally, allows for a maximum of five structural breaks. Structural breakpoints are obtained utilizing the Bai & Perron (2003) algorithm and the Generalized Least Squares method. The method, in which the

sum of error squares is minimized, uses the dynamic programming process and can be successfully applied to small samples (Göçer & Peker, 2014: 114).

The stochastic data generation process used in given below (Carrion-i Silvestre, Kim & Perron, 2009: 1757):

$$y_t = d_t + u_t \quad (1)$$

$$u_t = \alpha u_{t-1} + v_t, \quad t = 0, 1, \dots, T \quad (2)$$

For testing the stationarity of the series, the following five different test statistics were developed (Carrion-i-Silvestre, Kim & Perron, 2009: 1759-1762):

$$P_T(\lambda^0) = \{S(\bar{\alpha}, \lambda^0) - \bar{\alpha} S(1, \lambda^0)\} / s^2(\lambda^0) \quad (3)$$

$$MP_T(\lambda^0) = [c^{-2} T^{-2} \sum_{t=1}^T \tilde{y}_{t-1}^2 + (1 - \tilde{c}) T^{-1} \tilde{y}_T^2] / s(\lambda^0)^2 \quad (4)$$

$$MZ_\alpha(\lambda^0) = (T^{-1} \tilde{y}_T^2 - s(\lambda^0)^2) (2T^{-2} \sum_{t=1}^T \tilde{y}_{t-1}^2)^{-1} \quad (5)$$

$$MSB(\lambda^0) = (s(\lambda^0)^{-2} T^{-2} \sum_{t=1}^T \tilde{y}_{t-1}^2)^{\frac{1}{2}} \quad (6)$$

$$MZ_t(\lambda^0) = (T^{-1} \tilde{y}_T^2 - s(\lambda^0)^2) (4s(\lambda^0)^2 T^{-2} \sum_{t=1}^T \tilde{y}_{t-1}^2)^{-\frac{1}{2}} \quad (7)$$

The Test Hypotheses:

H_0 : The unit root exists under structural breaks.

H_1 : The unit root does not under structural breaks.

If the test statistic, which is calculated as a result of the analysis, is lower than the critical value; the H_0 hypothesis is rejected and it is stated that the analyzed series is stationary in the presence of structural break (Göçer, Mercan & Peker, 2013: 8).

3.2. Maki Cointegration Test

By courtesy of the cointegration test developed by Maki (2012), in which five structural breaks are determined internally, t statistics are estimated, and then the points where t value is the lowest are determined as the break dates. The series examined in the Maki cointegration test should be $I(1)$ (Göçer, Mercan & Peker, 2013: 10). The following models have been developed to analyze the cointegration relationship (Maki, 2012: 2011-2012):

Model 0: A model without trend, with a break in the constant term.

$$y_t = \mu + \sum_{i=1}^k \mu_i D_{i,t} + \beta' x_t + u_t \quad (8)$$

Model 1: A model without trend, with a fixed term and a break in the slope.

$$y_t = \mu + \sum_{i=1}^k \mu_i D_{i,t} + \beta' x_t + \sum_{i=1}^k \beta'_i x_t D_{i,t} + u_t \quad (9)$$

Model 2: A model with the trend, with a break in the fixed term and the slope.

$$y_t = \mu + \sum_{i=1}^k \mu_i D_{i,t} + \gamma t + \beta' x_t + \sum_{i=1}^k \beta'_i x_t D_{i,t} + u_t \quad (10)$$

Model 3: A model with a break in the constant term, slope, and trend.

$$y_t = \mu + \sum_{i=1}^k \mu_i D_{i,t} + \gamma t + \sum_{i=1}^k \gamma_i t D_{i,t} + \beta' x_t + \sum_{i=1}^k \beta'_i x_t D_{i,t} + u_t \quad (11)$$

The test hypotheses:

H_0 : There are no cointegration relationships among the series under structural breaks.

H_1 : There are cointegration relationships among the series under structural breaks.

The test statistic value calculated at the end of the cointegration test is compared with the Maki (2012) table critical values. If the obtained test value is lower than the critical value, the H_0 is rejected, and it is stated that cointegration exists among the series (Göçer & Peker, 2014: 117).

3.3. Hatemi-J Asymmetric Causality Test

By performing this causality test, which was developed by Hatemi-J (2012) and which is the unbundled state of both negative and positive shocks of the Hacker & Hatemi-J (2006) Bootstrap Granger causality test, positive and negative shocks are distinguished (Çevik & Zeren, 2014: 202). The model developed for causality analysis can be described as follows (Hatemi-J, 2012: 449): Supposing that the causal relationship between two cointegrated series, namely y_{1t} and y_{2t} , is examined:

$$y_{1t} = y_{1t-1} + \varepsilon_{1t} = y_{1,0} + \sum_{i=1}^t \varepsilon_{1i} \quad (12)$$

$$y_{2t} = y_{2t-1} + \varepsilon_{2t} = y_{2,0} + \sum_{i=1}^t \varepsilon_{2i} \quad (13)$$

Negative and positive shocks are indicated as $\varepsilon_{1i} = \varepsilon_{1i}^+ + \varepsilon_{1i}^-$ and $\varepsilon_{2i} = \varepsilon_{2i}^+ + \varepsilon_{2i}^-$, respectively, when $\varepsilon_{1i}^+ = \max(\varepsilon_{1i}, 0)$, $\varepsilon_{2i}^+ = \max(\varepsilon_{2i}, 0)$, $\varepsilon_{1i}^- = \min(\varepsilon_{1i}, 0)$, $\varepsilon_{2i}^- = \min(\varepsilon_{2i}, 0)$. In compliance with this information, the equations y_{1t} and y_{2t} can be rearranged as follows:

$$y_{1t} = y_{1t-1} + \varepsilon_{1t} = y_{1,0} + \sum_{i=1}^t \varepsilon_{1i}^+ + \sum_{i=1}^t \varepsilon_{1i}^- \quad (14)$$

$$y_{2t} = y_{2t-1} + \varepsilon_{2t} = y_{2,0} + \sum_{i=1}^t \varepsilon_{2i}^+ + \sum_{i=1}^t \varepsilon_{2i}^- \quad (15)$$

Subsequently, the negative and positive shocks of each series can be cumulatively described as follows:

$$y_{1t}^+ = \sum_{i=1}^t \varepsilon_{1i}^+, y_{1t}^- = \sum_{i=1}^t \varepsilon_{1i}^-, y_{2t}^+ = \sum_{i=1}^t \varepsilon_{2i}^+ \text{ and } y_{2t}^- = \sum_{i=1}^t \varepsilon_{2i}^- \quad (16)$$

4. Findings

Prior to conducting the cointegration analysis between stock markets and precious metals, a unit root test is performed to determine the stationary of the variables. For this purpose, the CS (2009) unit root test allowing for a maximum of five structural breaks is used. The unit root test results for precious metals and stock markets are shown in Table 3. According to the results, it is seen that the H_0 is accepted in the level values of all variables, meaning that, the series is not stationary. Therefore, the first differences of all variables are taken, and the variables become stationary. Besides, the break dates for each variable are presented in Table 3.



Uysal, M. (2021). Analysis of the relationship between precious metals and stock markets: Application on Borsa Istanbul commercial sectors. *Fiscaoeconomia*, 5(2), 652-669.
doi: 10.25295/fsecon.903097

Table 3. Carrion-i-Silvestre Multiple Structural Break Unit Root Test Results for Variables

Country Name	Level Values		Break Dates	First Differences	
BANK	MSB	0.156 (0.105)	01.31.2017	MSB	0.100*(0.103)
	MZ _t	-3.019 (-4.736)	08.31.2018	MZ _t	-4.913*(-4.801)
PAPR	MSB	0.150 (0.102)	03.31.2017	MSB	0.099*(0.103)
	MZ _t	-2.850 (-4.823)	04.30.2018	MZ _t	-5.018*(-4.828)
CHEM	MSB	0.129 (0.103)	08.31.2017	MSB	0.098*(0.104)
	MZ _t	-3.855 (-4.808)	08.31.2018	MZ _t	-5.065*(-4.798)
TRAN	MSB	0.114 (0.101)	10.31.2016	MSB	0.101*(0.103)
	MZ _t	-4.242 (-4.894)	03.29.2018	MZ _t	-4.922*(-4.816)
INDR	MSB	0.131 (0.103)	01.31.2018	MSB	0.103*(0.104)
	MZ _t	-3.756 (-4.819)	12.31.2018	MZ _t	-4.829*(-4.798)
GOLD	MSB	0.112 (0.103)	10.31.2016	MSB	0.997*(0.104)
	MZ _t	-4.449 (-4.831)	11.30.2018	MZ _t	-5.008*(-4.781)
SILVER	MSB	0.136 (0.103)	09.30.2016	MSB	0.101*(0.103)
	MZ _t	-3.661 (-4.821)	08.31.2018	MZ _t	-4.940*(-4.814)

Note: * indicates stationarity at the 5% significance level. Values in parentheses are generated using bootstrap with 1,000 iterations. Structural break dates are detected by the test method, and the break dates in level values are presented in the table to indicate the breaks in the original state of the series.

The Maki (2012) cointegration analysis is performed for the variables that become stationary in the first difference to reveal the long-term relationship among them. Table 4 presents the cointegration analysis results. The H_0 hypothesis is accepted by the results of the cointegration analysis performed between precious metals and stock markets. So, no cointegration association is detected among the variables under examination. Therefore, stock markets that are examined in terms of such precious metals as gold and silver do not act concurrently in the long-run. This situation indicates that gold and silver can be effective portfolio diversification tools for INDR, TRAN, PAPR, CHEM, and BANK stock markets.

Table 4. Results of the Maki Cointegration Test with Multiple Structural Breaks Regarding the Variables

Countries	Test Statistic	Results	Break Dates
Bank-Gold	-5.93	No Cointegration	06.30.2014; 05.31.2017 07.31.2018; 04.30.2019
Bank-Silver	-6.76	No Cointegration	02.28.2013; 04.29.2016 10.31.2016; 11.30.2018 06.28.2019
Papr-Gold	-7.43	No Cointegration	12.30.2011; 07.31.2012 12.30.2016; 11.30.2018 08.30.2019
Papr -Silver	-5.96	No Cointegration	10.31.2012; 11.29.2013 03.29.2018; 11.30.2018
Chem-Gold	-5.41	No Cointegration	07.31.2012; 09.30.2013 03.31.2014; 04.30.2018 11.30.2018
Chem-Silver	-6.10	No Cointegration	06.29.2012; 11.30.2012



Uysal, M. (2021). Analysis of the relationship between precious metals and stock markets: Application on Borsa Istanbul commercial sectors. *Fiscaoeconomia*, 5(2), 652-669. doi: 10.25295/fsecon.903097

			08.30.2013; 03.31.2014 02.28.2019
Tran-Gold	-5.72	No Cointegration	02.27.2015; 09.30.2016
Tran-Silver	-6.19	No Cointegration	10.31.2014; 07.31.2015 06.30.2016; 03.29.2018
Tran-Gold	-6.93	No Cointegration	07.29.2011; 11.30.2012 06.30.2014; 02.29.2016 04.30.2018
Indr-Silver	-5.40	No Cointegration	08.30.2013; 03.31.2014 11.28.2014; 11.30.2018
		1% 5% 10%	
Critical Values in 1 Structural Break	-6.04	-5.54	-5.28
Critical Values in 2 Structural Breaks	-6.62	-6.10	-5.84
Critical Values in 3 Structural Breaks	-7.08	-6.52	-6.26
Critical Values in 4 Structural Breaks	-7.55	-7.00	-6.71
Critical Values in 5 Structural Breaks	-8.00	-7.41	-7.11

Note: Critical values under structural breaks are obtained from the Maki (2012) Table 1. Critical values are generated using bootstrap with 1,000 iterations. Structural break dates were determined by Maki (2012). *indicates the presence of cointegration at a 1% significance level.

The short-term dynamics among the series, in which no long-term relationships can be obtained, are examined by performing the Hatemi-J (2012) analysis. The obtained findings of the analysis performed between precious metals and stock markets are shown in Table 5. Among the analyzed variables, a unilateral causality from silver prices to the banking stock market, and a bilateral causal relationship between all other stock markets except for the banking stock market and gold and silver prices are observed.

Table 5. Hatemi-J Asymmetric Causality Test Results for Variables

Direction of Causality	Test Stat.	Critical Values			Direction of Causality	Test Stat.	Critical Values		
		1%	5%	10%			1%	5%	10%
Bank ⁺ → Gold ⁺	1.741	7.022	4.352	3.204	Gold ⁺ → Bank ⁺	0.216	7.383	4.192	3.101
Bank ⁻ → Gold ⁻	0.599	8.698	5.217	3.419	Gold ⁻ → Bank ⁻	0.156	7.268	4.080	2.904
Bank ⁻ → Gold ⁺	0.874	9.442	4.721	3.145	Gold ⁻ → Bank ⁺	2.606	7.556	4.512	3.175
Bank ⁺ → Gold ⁻	2.083	6.730	4.250	2.820	Gold ⁺ → Bank ⁻	0.297	6.971	4.003	2.785
Bank ⁺ → Silver ⁺	2.519	7.238	4.225	3.089	Silver ⁺ → Bank ⁺	1.122	7.962	4.047	2.762
Bank ⁻ → Silver ⁻	0.360	7.681	3.992	2.890	Silver ⁻ → Bank ⁻	3.811***	7.508	3.982	2.756
Bank ⁻ → Silver ⁺	0.040	9.972	4.344	2.850	Silver ⁻ → Bank ⁺	0.433	6.810	4.140	2.832
Bank ⁺ → Silver ⁻	1.808	6.865	4.312	2.872	Silver ⁺ → Bank ⁻	0.000	6.971	4.304	3.041
Papr ⁺ → Gold ⁺	0.492	8.046	4.806	2.970	Gold ⁺ → Papr ⁺	3.882***	6.843	3.953	2.662
Papr ⁻ → Gold ⁻	0.250	6.620	4.074	2.893	Gold ⁻ → Papr ⁻	8.522*	7.508	4.370	3.098
Papr ⁻ → Gold ⁺	6.628**	8.307	4.547	3.214	Gold ⁻ → Papr ⁺	0.397	6.813	4.001	2.625
Papr ⁺ → Gold ⁻	1.045	7.128	3.899	2.673	Gold ⁺ → Papr ⁻	3.168***	7.645	4.282	2.872
Papr ⁺ → Silver ⁺	0.420	8.495	4.585	3.189	Silver ⁺ → Papr ⁺	0.007	7.548	3.986	2.602
Papr ⁻ → Silver ⁻	11.951**	13.080	8.418	6.378	Silver ⁻ → Papr ⁻	11.749*	9.689	6.155	4.816
Papr ⁻ → Silver ⁺	2.452	9.333	5.237	3.287	Silver ⁻ → Papr ⁺	16.702*	14.547	9.322	7.526
Papr ⁺ → Silver ⁻	0.993	7.049	3.869	2.684	Silver ⁺ → Papr ⁻	4.206	13.125	9.110	7.174
Chem ⁺ → Gold ⁺	1.831	6.824	4.459	3.225	Gold ⁺ → Chem ⁺	0.602	7.935	4.794	3.169
Chem ⁻ → Gold ⁻	0.046	7.840	4.370	2.968	Gold ⁻ → Chem ⁻	3.099***	6.960	3.960	2.725
Chem ⁻ → Gold ⁺	2.434	8.886	4.608	3.233	Gold ⁻ → Chem ⁺	0.527	7.531	4.516	3.283



Uysal, M. (2021). Analysis of the relationship between precious metals and stock markets: Application on Borsa Istanbul commercial sectors. *Fiscaoeconomia*, 5(2), 652-669. doi: 10.25295/fsecon.903097

Chem ⁺ → Gold ⁻	3.324***	7.404	4.285	2.958	Gold ⁺ → Chem ⁻	1.193	7.234	4.080	2.798
Chem ⁺ → Silver ⁺	1.022	7.010	3.966	2.947	Silver ⁺ → Chem ⁺	1.043	7.798	4.340	3.024
Chem ⁻ → Silver ⁻	2.498	12.045	7.287	5.278	Silver ⁻ → Chem ⁻	14.659*	9.274	6.287	4.769
Chem ⁻ → Silver ⁺	2.291	9.479	4.740	3.102	Silver ⁻ → Chem ⁺	0.958	8.829	4.375	2.996
Chem ⁺ → Silver ⁻	1.454	8.097	4.183	3.143	Silver ⁺ → Chem ⁻	0.417	7.697	4.088	2.755
Tran ⁺ → Gold ⁺	0.008	7.592	3.982	2.758	Gold ⁺ → Tran ⁺	1.512	7.478	3.995	2.880
Tran ⁻ → Gold ⁻	0.577	7.432	3.944	2.939	Gold ⁻ → Tran ⁻	2.230	8.210	4.290	3.025
Tran ⁻ → Gold ⁺	4.627**	7.968	4.385	3.392	Gold ⁻ → Tran ⁺	0.957	7.385	3.950	2.640
Tran ⁺ → Gold ⁻	0.902	6.305	4.115	3.206	Gold ⁺ → Tran ⁻	3.542***	6.809	3.990	2.868
Tran ⁺ → Silver ⁺	1.349	6.996	3.820	2.825	Silver ⁺ → Tran ⁺	0.217	9.396	4.116	2.834
Tran ⁻ → Silver ⁻	0.507	7.919	4.050	2.858	Silver ⁻ → Tran ⁻	4.924**	8.062	4.130	2.922
Tran ⁻ → Silver ⁺	0.844	7.448	4.258	3.133	Silver ⁻ → Tran ⁺	0.910	7.339	3.906	2.764
Tran ⁺ → Silver ⁻	0.614	7.982	4.372	2.812	Silver ⁺ → Tran ⁻	0.028	6.853	3.792	2.880
Indr ⁺ → Gold ⁺	0.501	7.233	4.372	3.224	Gold ⁺ → Indr ⁺	0.802	8.196	4.391	3.008
Indr ⁻ → Gold ⁻	0.009	7.841	4.407	2.995	Gold ⁻ → Indr ⁻	1.534	7.530	4.282	2.881
Indr ⁻ → Gold ⁺	5.767**	8.461	4.574	3.140	Gold ⁻ → Indr ⁺	0.872	8.182	4.229	2.966
Indr ⁺ → Gold ⁻	0.977	6.675	4.213	3.075	Gold ⁺ → Indr ⁻	1.690	7.050	4.015	2.742
Indr ⁺ → Silver ⁺	0.634	7.016	4.028	2.951	Silver ⁺ → Indr ⁺	1.233	7.092	4.368	2.941
Indr ⁻ → Silver ⁻	0.097	7.874	4.328	2.902	Silver ⁻ → Indr ⁻	6.407**	8.271	4.443	2.848
Indr ⁻ → Silver ⁺	4.179***	9.374	4.188	2.974	Silver ⁻ → Indr ⁺	1.605	8.186	3.887	2.723
Indr ⁺ → Silver ⁻	1.024	7.972	3.935	2.854	Silver ⁺ → Indr ⁻	0.405	8.573	3.976	2.781

Note: ***, **, and * indicate significance at 10%, 5% and 1% significance levels, respectively. 10,000 bootstrap replications.

The obtained results reveal that the changes in gold and silver prices of PAPER, CHEM, TRAN, and INDR stock markets can be used as the factor in explaining the changes in gold and silver prices of all stock markets under examination. In other words, it can be claimed that the price changes in both markets would provide useful information in explaining each other.

5. Conclusion

Upon creating a portfolio, investors prefer the assets in their portfolios to be negatively correlated with each other. In this regard, similar reactions of the entire assets in the portfolio to the risks that may occur would be prevented, in turn, the maximum risks of their returns would be minimized. For this purpose, it is necessary for stock investors to monitor price changes in other investment tools while venturing portfolio investments in order to develop investment strategies.

The long-term association between stock markets (Bank, Indr, Tran, Chem, Paper) and precious metals is analyzed in this study. The monthly dataset is included in the analysis. Upon considering the CS (2009) unit root test results, it is observed that the level values of all variables under examination contain unit-roots, and upon taking their first differences, they become stationary. According to the Maki (2012) cointegration test, which was performed to detect the long-term association between precious metals and stock markets, it is concluded that stock markets and gold and silver prices of the relevant sectors do not act concurrently. This obtained result poses similarity with of the studies such as Hillier, Draper & Faff (2006), Conover, Jensen, Johnson & Mercer (2009), and Lucey & Li (2015), whereas it differs with of the studies such as Akel & Gazel (2015) and Heller (2016). These obtained findings assert that precious metals are efficient portfolio diversification instruments for the related stock



Uysal, M. (2021). Analysis of the relationship between precious metals and stock markets: Application on Borsa Istanbul commercial sectors. *Fiscaoeconomia*, 5(2), 652-669. doi: 10.25295/fsecon.903097

markets. Therefore, investors who wish to obtain the highest return with the lowest risk in the stock markets of the sectors under examination can also use gold and silver in their portfolios.

According to the findings obtained from the Hatemi-J (2012) asymmetric causality test, a bilateral causality is detected among the other stock markets, except for the stock market of the banking sector, and the gold and silver prices. Moreover, a unilateral causality running only from silver prices to the banking sector stock market is determined. This situation asserts that both the general level of stock prices of the relevant sectors affect the gold and silver prices, and the gold and silver prices affect the general level of stock prices. Furthermore, the bilateral causality relationship obtained between stock markets and gold and silver prices indicates that each one would provide useful information in explaining the price changes in the other. Therefore, it can be stated that investors who would venture portfolio investments in the stock markets of the relevant sectors may utilize the changes in gold and silver prices as a parameter while creating their portfolios. This result is partially similar to of Doğru & Uysal (2015), and differs with of Ballı & Cinel (2011).

The obtained results of the study posit noteworthy implications for academics and portfolio investors. The obtained implication for investors, in particular, involves the fact that using new investment instruments for portfolio diversification in the stock markets of the relevant sectors may reduce portfolio risk and increase returns. In future studies, by considering precious metals such as palladium and platinum besides gold and silver, more up-to-date methods can be used for both different and more industry-specific stock markets. These studies would enable more efficient portfolio selections.

References

- Abanomey, W. S. & Mathur, I. (2001). International portfolios with commodity futures and currency forward contracts. *The Journal of Investing*, 10(3), 61-68. <https://doi.org/10.3905/joi.2001.319474>
- Akel, V. & Gazel, S. (2015). Finansal piyasa riski ve altın yatırımı: Türkiye örneği. *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 24(1), 335-350. Erişim Adresi: <https://dergipark.org.tr/en/pub/cusosbil/issue/32041/354094>
- Balı, S. & Cinel, M. (2011). Altın Fiyatlarının İmkb 100 endeksi'ne etkisi ve bu etkinin ölçümlenmesi. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 25(3-4), 45-63. Erişim Adresi: <https://dergipark.org.tr/en/pub/atauniiibd/issue/2703/35533>
- Başarı, Ç. (2019). Altın ve hisse senedi getirileri arasındaki nedensellik ilişkisi: Türkiye örneği. *Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 21(2), 475-490. <https://doi.org/10.26468/trakyasobed.472190>
- Baur, D. G. & Lucey, B. M. (2010). Is gold a hedge or a safe haven? An analysis of stocks, bonds and gold. *Financial Review*, 45(2), 217-229. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6288.2010.00244.x>
- Baur, D. G. & McDermott, T. K. (2010). Is gold a safe haven? International Evidence. *Journal of Banking & Finance*, 34(8), 1886-1898. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2009.12.008>



Uysal, M. (2021). Analysis of the relationship between precious metals and stock markets: Application on Borsa Istanbul commercial sectors. *Fiscaeconomia*, 5(2), 652-669.
doi: 10.25295/fsecon.903097

-
- Beckmann, J. Berger, T. & Czudaj, R. (2015). Does gold act as a hedge or a safe haven for stocks? A smooth transition approach. *Economic Modelling*, 48, 16-24. <https://doi.org/10.1016/j.econmod.2014.10.044>
- Bredin, D. Conlon, T. & Potì, V. (2015). Does gold glitter in the long-run? Gold as a hedge and safe haven across time and investment horizon. *International Review of Financial Analysis*, 41, 320-328. <https://doi.org/10.1016/j.irfa.2015.01.010>
- Carrion-i-Silvestre, J. L. Kim, D. & Perron, P. (2009). GLS-based unit root tests with multiple structural breaks under both the null and the alternative hypotheses. *Econometric theory*, 25(6), 1754-1792. Retrieved from: <https://www.jstor.org/stable/40388611>
- Chua, J. and Woodward, R. S. (1982). Gold as an inflation hedge: a comparative study of six major industrial countries. *Journal of Business Finance & Accounting*, 9(2), 191-197. <https://doi.org/10.1111/j.1468-5957.1982.tb00985.x>
- Chua, J. H. Sick, G. & Woodward, R. S. (1990). Diversifying with gold stocks. *Financial Analysts Journal*, 46(4), 76-79. <https://doi.org/10.2469/faj.v46.n4.76>
- Conover, C. M. Jensen, G. R. Johnson, R. R. & Mercer, J. M. (2009). Can precious metals make your portfolio shine? *The Journal of Investing*, 18(1), 75-86. <https://doi.org/10.3905/JOI.2009.18.1.075>
- Çoşkun, Y. & Ümit, A. Ö. (2016). Türkiye’de hisse senedi ile döviz, mevduat, altın, konut piyasaları arasındaki eşbütünlüşme ilişkilerinin analizi. *Business & Economics Research Journal*, 7(1). <https://doi.org/10.20409/berj.2.016.116.804>
- Çevik, Z. & Zeren, F. (2014). Tarım kredilerinin finansal gelişim üzerindeki etkisinin asimetric nedensellik testi ile incelenmesi. *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 12(24), 197-208. Erişim Adresi: <https://dergipark.org.tr/en/pub/yead/issue/21807/234399>
- Doğru, B. & Uysal, M. (2015). Bir yatırım aracı olarak altın ile hisse senedi endeksi arasındaki ilişkinin analizi: Türkiye üzerine ampirik uygulama. *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 24(1), 239-254. Erişim Adresi: <https://dergipark.org.tr/en/pub/cusosbil/issue/32041/354066>
- Fama, E. F. & Schwert, G. W. (1977). Asset returns and inflation. *Journal Of Financial Economics*, 5(2), 115-146. [https://doi.org/10.1016/0304-405X\(77\)90014-9](https://doi.org/10.1016/0304-405X(77)90014-9)
- Fisher, I. (1896). Appreciation and interest. *Publications of the American Economic Association*, 11(4), 1-98. Retrieved from: <https://www.jstor.org/stable/2485877>
- Fortune, J. N. (1987). The inflation rate of the price of gold, expected prices and interest rates. *Journal of Macroeconomics*, 9(1), 71-82. [https://doi.org/10.1016/S0164-0704\(87\)80007-1](https://doi.org/10.1016/S0164-0704(87)80007-1)
- Ghazali, M. F. Lean, H. H. & Bahari, Z. (2013). Is gold a hedge or a safe haven? An empirical evidence of gold and stocks in Malaysia. *International Journal of Business & Society*, 14(3). Retrieved from: <http://www.ijbs.unimas.my/repository/pdf/Vol14No3paper7.pdf>



Uysal, M. (2021). Analysis of the relationship between precious metals and stock markets: Application on Borsa Istanbul commercial sectors. *Fiscaoeconomia*, 5(2), 652-669.
doi: 10.25295/fsecon.903097

- Ghazali, M. F. Lean, H. H. & Bahari, Z. (2015). Is gold a good hedge against inflation? Empirical evidence in Malaysia. *Kajian Malaysia*, 33(1), 69-84. Retrieved from: https://ir.unimas.my/id/eprint/18543/1/Poverty_in_Algeria_An_institutional_cris.pdf#page=891
- Gorton, G. & Rouwenhorst, K. G. (2006). Facts and fantasies about commodity futures. *Financial Analysts Journal*, 62(2), 47-68. <https://doi.org/10.2469/faj.v62.n2.4083>
- Göçer, I. Mercan, M. & Peker, O. (2013). Kredi hacmi artisinin cari açığa etkisi: çoklu yapısal kırılmalı esbütünleşme analizi. *Ekonometri ve İstatistik Dergisi*, (18), 1. Erişim Adresi: <https://dergipark.org.tr/en/pub/iuekois/issue/8996/112130>
- Göçer, İ. & Peker, O. (2014). Yabancı doğrudan yatırımların istihdam üzerindeki etkisi: Türkiye, Çin Ve Hindistan örneğinde çoklu yapısal kırılmalı eşbütünleşme analizi. *Yönetim ve Ekonomi: Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 21(1), 107-123. <https://doi.org/10.18657/yecbu.24019>
- Gürgün, G. & Ünalmiş, İ. (2014). Is gold a safe haven against equity market investment in emerging and developing countries? *Finance Research Letters*, 11(4), 341-348. <https://doi.org/10.1016/j.frl.2014.07.003>
- Hacker, R. S. & Hatemi-J, A. (2006). Tests for causality between integrated variables using asymptotic and bootstrap distributions: Theory and application. *Applied Economics*, 38(13), 1489-1500. <https://doi.org/10.1080/00036840500405763>
- Hammoudeh, S. Malik, F. & McAleer, M. (2011). Risk management of precious metals. *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 51(4), 435-441. <https://doi.org/10.1016/j.qref.2011.07.002>
- Harmston, S. (1998). *Gold as a Store of Value*. Centre for Public Policy Studies, The World Gold Council. Research Study, No. 22
- Hatemi-j, A. (2012). Asymmetric causality tests with an application. *Empirical Economics*, 43(1), 447-456. <https://doi.org/10.1007/s00181-011-0484-x>
- Hillier, D. Draper, P. & Faff, R. (2006). Do precious metals shine? An investment perspective. *Financial Analysts Journal*, 62(2), 98-106. <https://doi.org/10.2469/faj.v62.n2.4085>
- Hood, M. & Malik, F. (2013). Is gold the best hedge and a safe haven under changing stock market volatility? *Review of Financial Economics*, 22(2), 47-52. <https://doi.org/10.1016/j.rfe.2013.03.001>
- Hussin, M. Y. M. Muhammad, F. Razak, A. A. Tha, G. P. & Marwan, N. (2013). The link between gold price, oil price and islamic stock market: Experience from Malaysia. *Journal of Studies in Social Sciences*, 4(2). Retrieved from: <https://www.infinitypress.info/index.php/jsss/article/view/228>



Uysal, M. (2021). Analysis of the relationship between precious metals and stock markets: Application on Borsa Istanbul commercial sectors. *Fiscaeconomia*, 5(2), 652-669. doi: 10.25295/fsecon.903097

-
- Ildirar, M. & İşcan, E. (2016). The interaction between stock prices and commodity prices: Eastern Europe and central Asia case. *International Journal of Economics and Finance Studies*, 8(2), 94-106. Retrieved from: <http://www.avekon.org/papers/1350.pdf>
- Iqbal, J. (2017). Does gold hedge stock market, inflation and exchange rate risks? An Econometric Investigation. *International Review of Economics & Finance*, 48, 1-17. <https://doi.org/10.1016/j.iref.2016.11.005>
- Jaffe, J. F. (1989). Gold and gold stocks as investments for institutional portfolios. *Financial Analysts Journal*, 45(2), 53-59. <https://doi.org/10.2469/faj.v45.n2.53>
- Jiang, Y. Jiang, C. Nie, H. & Mo, B. (2019). The time-varying linkages between global oil market and China's commodity sectors: Evidence from DCC-GJR-GARCH Analyses. *Energy*, 166, 577-586. <https://doi.org/10.1016/j.energy.2018.10.116>
- Joy, M. (2011). Gold and the US dollar: hedge or haven? *Finance Research Letters*, 8(3), 120-131. <https://doi.org/10.1016/j.frl.2011.01.001>
- Kaul, A. & Sapp, S. (2006). Y2K fears and safe haven trading of the US Dollar. *Journal Of International Money And Finance*, 25(5), 760-779. <https://doi.org/10.1016/j.jimonfin.2006.04.003>
- Koutsoyiannis, A. (1983). A short-run pricing model for a speculative asset, tested with data from the gold bullion market. *Applied Economics*, 15(5), 563-581. <https://doi.org/10.1080/00036848300000037>
- Lawrence, C. (2003). Why is gold different from other assets? An empirical investigation. *World Gold Council, London*. Retrieved from: http://www.spdrgoldshares.com/media/GLD/file/colin_lawrence_report.pdf
- Maki, D. (2012). Tests for cointegration allowing for an unknown number of breaks. *Economic Modelling*, 29(5), 2011-2015. <https://doi.org/10.1016/j.econmod.2012.04.022>
- Mensi, W. Hammoudeh, S. & Kang, S. H. (2015). Precious metals, cereal, oil and stock market linkages and portfolio risk management: Evidence from Saudi Arabia. *Economic Modelling*, 51, 340-358. <https://doi.org/10.1016/j.econmod.2015.08.005>
- Mensi, W. Hammoudeh, S. Al-Jarrah, I. M. W. Sensoy, A. & Kang, S. H. (2017). Dynamic risk spillovers between gold, oil prices and conventional, sustainability and Islamic equity aggregates and sectors with portfolio implications. *Energy Economics*, 67, 454-475. <https://doi.org/10.1016/j.eneco.2017.08.031>
- Ming, L. Yang, S. Li, J. & Zhu, S. (2018). Does gold hedge stock market in China? Evidence from time-frequency analysis. *Evidence from Time-Frequency Analysis (January 10, 2018)*. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3099881>
- Nagayev, R. & Dinç, Y. (2018). Güvenli liman ve hedge aracı olarak altın: Türkiye örneği. *İslam Ekonomisi ve Finansı Dergisi (İEFD)*, 4(1), 1-15. Erişim Adresi: <https://dergipark.org.tr/en/pub/jief/issue/37656/416802>



Uysal, M. (2021). Analysis of the relationship between precious metals and stock markets: Application on Borsa Istanbul commercial sectors. *Fiscaeconomia*, 5(2), 652-669. doi: 10.25295/fsecon.903097

-
- Naifar, N. (2018). Exploring the dynamic links between gcc sukuk and commodity market volatility. *International Journal of Financial Studies*, 6(3), 72. <https://doi.org/10.3390/ijfs6030072>
- Pindyck, R. S. (2004). Volatility and commodity price dynamics. *Journal of Futures Markets: Futures, Options, and Other Derivative Products*, 24(11), 1029-1047. <https://doi.org/10.1002/fut.20120>
- Reboredo, J. C. (2013). Is gold a hedge or safe haven against oil price movements? *Resources Policy*, 38(2), 130-137. <https://doi.org/10.1016/j.resourpol.2013.02.003>
- Reboredo, J. C. & Rivera-Castro, M. A. (2014). Can gold hedge and preserve value when the US Dollar depreciates? *Economic Modelling*, 39, 168-173. <https://doi.org/10.1016/j.econmod.2014.02.038>
- Sarwar, S. Khalfaoui, R. Waheed, R. and Dastgerdi, H. G. (2019). Volatility spillovers and hedging: evidence from asian oil-importing countries. *Resources Policy*, 61, 479-488. <https://doi.org/10.1016/j.resourpol.2018.04.010>
- Sensoy, A. (2013). Dynamic relationship between precious metals. *Resources Policy*, 38(4), 504-511. <https://doi.org/10.1016/j.resourpol.2013.08.004>
- Śmiech, S. & Papież, M. (2017). In search of hedges and safe havens: revisiting the relations between gold and oil in the rolling regression framework. *Finance Research Letters*, 20, 238-244. <https://doi.org/10.1016/j.frl.2016.10.006>
- Srinivasan, P. (2014). Gold price, stock price and exchange rate nexus: The case of India. *Romanian Economic Journal*, 17(52). Retrieved from: <https://ideas.repec.org/a/rej/journal/v17y2014i52p77-94.html>
- Tully, E. & Lucey, B. M. (2007). A power GARCH examination of the gold market. *Research in International Business and Finance*, 21(2), 316-325. <https://doi.org/10.1016/j.ribaf.2006.07.001>
- Van Hoang, T. H. Lahiani, A. & Heller, D. (2016). Is gold a hedge against inflation? New evidence from a nonlinear ARDL Approach. *Economic Modelling*, 54, 54-66. <https://doi.org/10.1016/j.econmod.2015.12.013>

Ethics Statement: The authors declare that ethical rules are followed in all preparation processes of this study. In case of detection of a contrary situation, Fiscaeconomia has no responsibility and all responsibility belongs to the authors of the study.

Etik Beyanı: Bu çalışmanın tüm hazırlanma süreçlerinde etik kurallara uyulduğunu yazarlar beyan eder. Aksi bir durumun tespiti halinde Fiscaeconomia Dergisinin hiçbir sorumluluğu olmayıp, tüm sorumluluk çalışmanın yazarlarına aittir.

Psikolojik Sermayenin Kurumsal İtibar Üzerindeki Etkisinde Örgütsel Bağlılığın Aracılık Rolü¹

The Mediating Role of Organizational Commitment in the Effect of Psychological Capital on Institutional Reputation

Fuad SULEYMANOV², Mehmet Ozan CİNEL³

Öz

Psikolojik sermaye bireyin sahip olduğu pozitif duygulardan oluşmaktadır. Çalıştığı kuruma karşı pozitif duygular besleyen çalışan için kurumunun itibarı da kuşkusuz önemli olacaktır. Örgütsel bağlılık ise çalışanın kurumuna karşı beslediği olumlu bir etkileşimdir. Bu çalışmanın amacı; psikolojik sermayenin kurumsal itibar üzerindeki etkisinde, örgütsel bağlılığın aracılık rolünün araştırılmasıdır. Bu genel amaç çerçevesinde psikolojik sermayenin alt boyutları olan; umut, öz yeterlilik, dayanıklılık ve iyimserlik kavramları ile kurumsal itibarın alt boyutları olan; güven, iş ortamı, sosyal sorumluluk, yenilikçilik ve liderlik, bilinirlik ve hedef kitleye yakınlık kavramlarının birbirleriyle ilişkileri araştırılmıştır. Ayrıca psikolojik sermayenin kurumsal itibar üzerindeki etkisinde örgütsel bağlılığın aracılık etkisi test edilmiştir. Elde edilen verilerin analizinde korelasyon, adımsal regresyon ve sobel testi gibi çeşitli analizlerden yararlanılmıştır. Bu analiz sonuçlarına göre psikolojik sermayenin alt boyutlarının kurumsal itibarın bazı alt boyutları üzerinde etkili olduğu ve bu etkide örgütsel bağlılığın aracılık rolünün olduğu sonuçlarına varılmıştır. Literatürü incelediğimizde daha önce yapılan araştırmalarda psikolojik sermayenin alt boyutları ile kurumsal itibarın alt boyutları arasında bir ilişki olup olmadığının ve bu ilişkide örgütsel bağlılığın aracılık etkisi ile ilgili ayrıntılı bir çalışma gerçekleştirilmemiştir. Veri toplama aracı olarak anket yöntemi kullanılmış ve toplanan veriler IBM SPSS 22 istatistik paket programı kullanılarak analize tabi tutulmuştur.

Jel Kodları: M10, M20, M21.

Anahtar Kelimeler: Psikolojik sermaye, kurumsal itibar, örgütsel bağlılık, akademik personel, Giresun Üniversitesi.

¹ Bu çalışma Dr. Öğr. Üyesi Mehmet Ozan CİNEL danışmanlığında yürütülen “Psikolojik Sermayenin Kurumsal İtibar Üzerindeki Etkisinde Örgütsel Bağlılığın Aracılık Rolü” isimli yüksek lisans tezinden türetilmiştir.

² Yüksek Lisans Mezun, Giresun Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, fuadsuleymanov95@gmail.com, ORCID: 0000-0002-6633-9360

³ Dr. Öğr. Üyesi, Giresun Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, ozan.cinel@giresun.edu.tr, ORCID: 0000-0003-4606-8097

Citation/Atf: Suleymanov, F. & Cinel, M. O. (2021). Psikolojik sermayenin kurumsal itibar üzerindeki etkisinde örgütsel bağlılığın aracılık rolü. *Fiscaoeconomia*, 5(2), 670-692. doi: 10.25295/fsecon.906466



Suleymanov, F. & Cinel, M. O. (2021). Psikolojik sermayenin kurumsal itibar üzerindeki etkisinde örgütsel bağlılığın aracılık rolü. *Fiscaoeconomia*, 5(2), 670-692. doi: 10.25295/fsecon.906466

Abstract

Psychological capital consists of the positive emotions an individual has. The reputation of the company will undoubtedly be important for the employee who has positive feelings towards the organization s/he works for. Organizational commitment, on the other hand, is a positive interaction that the employee has with his / her organization. The aim of the study is to investigate the mediating role of organizational commitment in the effect of psychological capital on corporate reputation. Within the framework of this general purpose, the relationships between the concepts of hope, self-efficacy, resilience and optimism, which are the sub-dimensions of psychological capital, and the sub-dimensions of corporate reputation, trust, business environment, social responsibility, innovation and leadership, awareness and proximity to the target audience were investigated. Also, the mediating effect of organizational commitment on the effect of psychological capital on corporate reputation was tested. Correlation, stepwise regression, sobel test and various tests were applied in the analysis of the data obtained. According to the results of this analysis, it was concluded that the sub-dimensions of psychological capital are effective on some sub-dimensions of corporate reputation and that organizational commitment has an intermediary role in this effect. When the literature is examined, a detailed study on whether there is a relationship between sub-dimensions of psychological capital and sub-dimensions of corporate reputation and the mediating effect of organizational commitment on this relationship has not been conducted in previous studies. Survey method was used as data collection tool and collected data were analysed using IBM SPSS 22 statistical package program.

Jel Codes: M10, M20, M21

Keywords: *Psychological Capital, Corporate Reputation, Organizational Commitment, Academic Staff, Giresun University.*

1. Giriş

Ekonomi ve finans alanında sermaye kavramı sık sık kullanılmakla beraber bu kavram insan kaynaklarının değerini temsil etmek için de kullanılmaktadır. Beşeri sermayenin yanı sıra entelektüel sermaye, sosyal sermaye, kültürel sermaye gibi bir çok sermaye kavramı mevcuttur. Psikolojik sermayenin ekonomik büyümedeki rolü ise oldukça fazladır. Ayrıca psikolojik sermaye kavramı bireysel motivasyonel eğilimleri temsil etmesinin yanı sıra dayanıklılık, iyimserlik, umut ve öz yeterlilik gibi psikolojik yapıları da ifade etmektedir.

Kurumsal itibar kavramı karmaşık bir olgudur ve bu alana dair literatürde yer alan bilgiler henüz başlangıç aşamasındadır. İtibara duyulan ilginin nedeni, küreselleşmiş bir ekonomideki rekabetin artması, maddi olmayan duran varlıklar alanında sürdürülebilir olması, rekabet avantajını sağlayan itici güçlerin belirlenmesini teşvik etmesinden kaynaklanmaktadır.

Örgütsel bağlılık, bir örgütte çalışmakta olan bireylerin hem örgüte hem de örgütü oluşturan kişilere sadakat ve saygı duyması anlamına gelmektedir. Yine örgütsel bağlılık, personelin örgüte katılma, sadakat, örgütün değerlerine olan inanç vb. unsurları kapsamakta olan psikolojik bağlılığını belirtmektedir.

Araştırmada psikolojik sermayenin kurumsal itibar üzerindeki etkilerini açıklayan sonuçlar incelendiğinde, psikolojik sermaye değişkeninin alt boyutlarının kurumsal itibar değişkeninin alt boyutları üzerinde bir etkiye sahip olup olmadığı ortaya konulmuştur ve çalışanların psikolojik



Suleymanov, F. & Cinel, M. O. (2021). Psikolojik sermayenin kurumsal itibar üzerindeki etkisinde örgütsel bağlılığın aracılık rolü. *Fiscaoeconomia*, 5(2), 670-692. doi: 10.25295/fsecon.906466

sermayelerinin kurumsal itibar üzerindeki etkisinde örgütsel bağlılığın aracılık etkisinin ne olduğu incelenmiştir.

Elde edilen sonuçlara göre, personelin psikolojik sermaye düzeylerini artırarak, örgütsel bağlılıklarını ve kuruma olan itibarını arttırmanın mümkün olduğu sonucuna varılabilir. Son yıllarda hızla gelişen pozitif psikoloji akımının etkisiyle insan kaynağının etkin şekilde kullanılması işletmenin en büyük gücü haline gelmiştir. Psikolojik sermaye ve örgütsel bağlılık kavramlarının son yıllarda literatürde yer aldığı sıklıkla görülmekle beraber kurumsal itibar kavramı ile ilgili çalışmalar oldukça sınırlıdır. Bu çalışmada ise; psikolojik sermayenin kurumsal itibar üzerindeki etkisinde örgütsel bağlılığın aracılık rolünün ilk defa inceleniyor olmasının literatüre önemli katkılar sağlayacağı düşünülmektedir.

2. Psikolojik Sermaye Kavramı

Psikolojik sermaye yaklaşımı genel olarak ekonomik ve finansal alanlarda kullanılmasının yanı sıra insan sermayesinin değerini, entelektüel, sosyal ve kültürel sermaye gibi farklı kavramları ifade etmek için de kullanılmaktadır (Luthans vd., 2007: 542). İş hayatında performans düzeyinin ve üretimin artırabilmesi için çalışanların mutlu ve huzurlu olması gerekliliği kesin olarak kabul edilmiştir. Kurumlar hedeflerine ulaşabilmek için yeni ve farklı kavramlara yönelmektedir. Bu farklı seçenekler arasında pozitif psikolojik sermaye kavramı da yer almaktadır (Güler ve Sarıipek, 2014: 2).

Kurumlar çalışanların psikolojik sermayelerine yatırım yaparak, rekabet üstünlüğünü elde ederler ve hedeflerine bu yolla ulaşırlar. Tüm kurumlar için psikolojik sermaye kavramı önem arz etmektedir (Luthans vd., 2007: 562).

Pozitif psikolojik sermaye kavramı dört alt boyuta ayrılmaktadır. Bunlar; iyimserlik, umut, dayanıklılık ve öz yeterlidir.

İyimserliğin birçok etkisi vardır ve bu etkiler üzerine bir çok araştırma yapılmıştır. Bu etkilerin psikolojik ve fiziksel sağlığın yanı sıra akademik, politik, atletik ve mesleki başarılar üzerinde olumlu etkisi vardır (Luthans, 2002: 64). İyimser kişiler kendilerine gerçekçi maksatlar koyar ve amaçlara erişebilmek için devamlı mücadele gösterirler (Malone, 2010: 5). Yapılan araştırmaları incelediğimizde iyimser özelliklere sahip olan kişiler çocukluluk dönemlerinden itibaren spor, aile ve iş hayatında daha başarılı olmaktadır. İyimserliğin performans düzeyine etki ettiği de görülmüştür (Seligman, 2002: 5).

Umut, bireylerin başarıya duygusuna ilişkin olumlu (pozitif) motivasyon durumudur. Planlanan amaçlara ulaşma yolunda kişilerin gösterdikleri çaba ve kararlılık ile bu hedefler için kullanabilecekleri özel alternatiflerin tanımlaması olarak da ifade edilmektedir (Luthans ve Jensen, 2002: 305). Farklı bir tanıma göre ise umut, gelecekte ulaşılması arzulanan fakat henüz ulaşılmamış hedeflere bir gün mutlaka ulaşılacağına dair beklentinin seviyesidir. Kişinin pozitif bir duygu olarak taşıdığı, henüz gerçekleştirmediği amacına ulaşmak için sahip olduğu arzu düzeyi olarak da tanımlanabilir (MacInnis ve Chun, 2006: 98).

Dayanıklılık, zorlu şartların üstesinden başarılı bir şekilde geçmiş, genellikle psikolojik sorunları olan gençler ile hayati riski yüksek olan kişileri karakter analizi yapmak suretiyle incelemektedir. Daha sonrasında ise bireylerin bu kişilik özelliklerini nasıl kazandıkları ile ilgilenmiştir. Dayanıklılık kavramı literatürde de inceleme alanı bulan bir konudur. Özellikle



Suleymanov, F. & Cinel, M. O. (2021). Psikolojik sermayenin kurumsal itibar üzerindeki etkisinde örgütsel bağlılığın aracılık rolü. *Fiscaoeconomia*, 5(2), 670-692. doi: 10.25295/fsecon.906466

bireylerin kişilik özelliklerini elde etme, koruma ve arttırmak için neler yapılması gerektiğine ilişkin çalışmalar giderek artmaktadır (Richardson, 2002: 307-308). Aynı zamanda bu kavram yaşanan sorunlarla birlikte ortaya çıkan, başarısız olma, çatışma ve belirsizlik gibi durumlarla karşılaşıldığında pozitif tepki verebilme, tüm bu zorluklara rağmen esnek davranış gösterebilmeyi ifade etmektedir (Masten, 2001: 227).

Öz yeterlilik bireylerin bir işi yapabilme yeteneğini ve inancını ifade eder. Bu özellik kişide ne kadar fazlaysa işi yapma becerisi ve isteği de o kadar fazla olacaktır. Düşük düzeyde öz yeterliliğe sahip olan kişiler pes etmeye daha yatkın olup, yüksek seviyede öz yeterliliğe sahip olan bireyler ise tam tersi daha yüksek performans ve motivasyona sahip oldukları görülmüştür (Robbins, 2001: 475). İnsanın sahip olduğu öz yeterlilik, kişinin karamsar veya iyimser olmasını, hedeflerini başarmak için neleri göze alacağını, zorluklar karşısındaki tutumunu ve kendini nasıl geliştireceğini şekillendirmektedir (Bandura, 2000: 75).

3. Kurumsal İtibar Kavramı

Fombrun ve Shanley (1990)'e göre, kurumsal itibar kavramı; rekabet ortamında şirketin mevcut saygınlığını korumak adına ve en yüksek düzeye çıkarmak için gerekli faaliyetlerin tümünü oluşturmaktadır (Bromley, 2000: 240). Bir başka tanıma göre de kurum itibarı paydaşların isteklerini ve beklentilerini kurum tarafından karşılama oranıdır. Paydaşlar, kurumdan etkilenen iç ve dış çevresinde oluşan tüketiciler, müşteriler, çalışanlar, rakipler, hissedarlar ve tedarikçilerdir (Wartick, 1992: 34). Kurumsal itibar, işlem maliyetinin düşürülmesine yardım eden, müşteri güveni ve inancı kazandırarak finansal performansı olumlu yönde etkileyen bir kavramdır (Kay, 1993: 88-90).

Kurumsal itibarla ilgili araştırmalarda en çok kullanılan kavramlar duygusal cazibe, sosyal sorumluluk, vizyon ve liderlik, çalışma ortamı ve ürün veya hizmet kalitesidir.

Kurumun dış çevresi ile ürettiği mamüller arasında duygusal bir ilişki ortaya çıkmaktadır. Bu ilişki, kurum kültürü, kurumun değerleri ve hissedarlar ile nasıl bir bağ oluşturulacağını ifade etmektedir. Duygusal cazibe ise güven, saygınlık ve takdir edilme gibi özellikleri ifade etmektedir. Kurum ile duygusal bir ilişkide bulunan müşteri kendini daha rahat bir şekilde özdeşleştirebilecek, güvenilir ve vefalı bir birey haline gelerek, kurumsal itibarı pozitif yönde etkileyebilecektir (Karaköse, 2006: 102).

Sosyal sorumluluk kavramı 1960' lardan bu zamanlara kadar hem ticari kurumlarda hem de sosyal işletmelerde önem kazanmaya başlamıştır. Kurumlar sadece kar elde etmek değil, aynı zamanda topluma hizmet vermeyi de hedeflemektedirler (Odabaşı, 1986: 9). Firmalar buldukları çevre ile sürekli etkileşim içerisinde olduklarından dış çevre, kurumlardan sosyal sorumluluk faaliyetlerinde bulunmalarını istemektedirler. Paydaşların gözünde daha itibarlı bir kurum olarak görülmesini sağlayan bu faaliyetleri gerçekleştiren kurumlar, paydaşlarının algısını etkileyebilmektedirler. (Argüden, 2002: 10).

Vizyon ve liderlik, kurumsal itibar gelişiminde ve yönetiminde çok önemli bir yere sahiptir. Liderlik, kurumsal itibarı etkileyen önemli bir değerdir. Liderlerin kurumsal itibarın oluşumunda önemli bir etkisi vardır. Çünkü paydaşların bir kurumla ilgili olumlu ya da olumsuz algıları liderlerin performans düzeylerine dayanarak oluşmaktadır (Carmeli, 2006: 154).



Suleymanov, F. & Cinel, M. O. (2021). Psikolojik sermayenin kurumsal itibar üzerindeki etkisinde örgütsel bağlılığın aracılık rolü. *Fiscaoeconomia*, 5(2), 670-692. doi: 10.25295/fsecon.906466

Vizyon, kuruluşun geleceğe yönelik planlarını ortaya koyar ve kurumun güvenilirliğini belirler. Paydaşlar, kurum vizyonunu inceleyerek, kurumla ilgili genel bir fikir sahibi olmaktadır. Vizyon, aynı zamanda kurumun resmi olarak geleceğini açıklayan bir kavramdır (Özbek, 2000: 307).

İyi ve güvenli çalışma koşulları, saygın bir şirket imajının oluşumunda yardımcı olurken, güvensiz ve kötü çalışma ortamı kurumsal itibarı olumsuz yönde etkileyebilmektedir. Fombrun ve Van Real 'in ifade ettiği gibi, "duygusal çekicilik" kurumsal itibarın en büyük itici gücüdür. Kaliteli ürün ve hizmetler, sosyal sorumluluk ve işyeri ortamı gibi boyutlar duygusal çekiciliği teşvik eder (Friedman, 2009: 231).

Schwaiger (2004)'a göre, iyi ve güvenli kurumsal itibara sahip olan şirketler, yenilikçi ürün ve hizmet geliştirirler, kaliteli ürün ve hizmet sunarlar, kar elde etmek için yüksek katma değerli ürün ve hizmet üretirler (Schwaiger, 2004: 55).

Şirketlerin itibarını oluşturan faktörlerden en önemlisi müşteri tatmininin yüksek düzeyde tutulmasıdır. Bu sebeple itibar kazanmak için kurumlar mamül niteliğinin geliştirilmesi için sürekli faaliyetlerde bulunurlar (İncereis, 2011: 55).

4. Örgütsel Bağlılık Kavramı

Özellikle örgütsel bağlılık kavramının 1970'lerden sonra daha fazla üzerinde durulmaya başlanmıştır. Fakat tanımı ile ilgili henüz bir düşünce birliği oluşmamıştır. Bunun esas sebebi, araştırmacıların psikoloji, sosyoloji, sosyal psikoloji ve örgütsel davranış gibi farklı uzmanlık alanları ile ilişkilendirilmesidir (Çöl ve Gül, 2005: 292).

Grusky (1966)'da örgütsel bağlılığı "bireyin kuruma olan bağının gücü" olarak ifade etmiştir. Kiesler ve diğerleri ise örgütsel bağlılığı, çalışanların bağlılık davranışlarının neticesinde oluşan eylemler olarak ifade etmişlerdir. Kidron örgütsel bağlılık kavramını "daha etkili seçenekler ulaşılabilir olduğunda kurum üyeliğini sürdürme niyeti" olarak açıklamıştır (Penley ve Gould, 1988: 46).

Miller (2003) ise örgütsel bağlılığı "bir çalışanın belirli bir kuruluşla ve hedefleriyle özdeşleştiği ve kurum üyeliğini devam ettirme doğrultusunda güçlü bir istek duyma" şeklinde tanımlamaktadır (Miller, 2003: 73).

Meyer ve Allen örgütsel bağlılığı; "devam bağlılığı", "duygusal bağlılık" ve "normatif bağlılık" olarak sınıflandırmıştır (Sabuncuoğlu, 2007: 614).

Duygusal bağlılık, bireyin kurum değerlerini, kimliğini, hedeflerini benimseyerek, örgüte duygusal olarak bağlanmasıdır (Meyer ve Allen, 1990: 2). Bireylerin çalışma ortamında karşılaştıkları durumlarla, duygusal bağlılık arasında ilişki bulunmaktadır (Balay, 2000: 73). Duygusal bağlılık kavramı, çalışanın kendini kurumuyla özdeşleştirdiği, kurumla etkileşim halinde olduğu ve kurumun bir parçası olmaktan mutlu olduğu duygusal yönelme durumu" olarak tanımlanmaktadır (Porter vd., 1974: 604).

Devamlılık bağlılığı iş görenlerin kurumdan ayrıldığı zaman sahip oldukları varlıkları kaybetme düşüncesi ve iş olanaklarının sınırlı sayıda olması yani "zorunluluk nedeniyle kuruma bağlı kalmaları" olarak tanımlanmaktadır (Meyer vd., 1993: 539).



Suleymanov, F. & Cinel, M. O. (2021). Psikolojik sermayenin kurumsal itibar üzerindeki etkisinde örgütsel bağlılığın aracılık rolü. *Fiscaoeconomia*, 5(2), 670-692. doi: 10.25295/fsecon.906466

Romzek (1990)'e göre, çalışan rekabet edebilecek özelliğe sahip olmadığında, kuruma daha fazla bağlı kalma eğilimlidir. Bunun sebebini ise, sınırlı sayıda iş olanaklarının olmasına bağlamaktadır. Bireyin, kurumdan ayrıldıktan sonra sahip olduğu tüm maddi kaynaklarını kaybetmesi, ekonomik sorunlar yaşayacağını düşündüğünden kuruma bağlı kalma zorunluğunu hissetmektedir (Romzek, 1990: 379).

Allen ve Meyer (1990), Randall ve Cote (1991) normatif bağlılığı duygusal ve devam bağlılığından ayırt etmeye çalışmışlardır (Meyer ve Allen, 1990: 14; Randall ve Cote, 1991: 202). Normatif bağlılık, bir çalışanın kuruluşla istihdama devam etme yükümlüğünü ortaya koyar. Allen ve Meyer (1990)'e göre, yüksek düzeyde normatif bağlılığı olan bireyler, kuruma hizmetlerini sunmaya devam etmeleri gerektiğini düşünmektedir (Meyer ve Allen, 1990: 17). Bu bağlılık türünde iş görenler, işe ve işverene karşı bir zorunluluk hissederler.

Jaros, Jermier, Koehler ve Sincich (1993) normatif bağlılığın ahlaki bağlılığa benzer olduğunu tespit etmişlerdir (Jaros vd., 1993: 951). Normatif bağlılık, kuruluşa karşı bir yükümlülük veya görev duygusudur. Normatif bağlılık, devamlılık bağlılığından farklıdır çünkü çalışanların zamana ve çabaya bağlı olarak organizasyona yaptıkları yatırımlara bağımlı değildir.

5. Yöntem

Bu bölümde öncelikle araştırmanın amacı, modeli ve hipotezleri, evren ve örnekleme, kullanılan ölçekler ve araştırmanın bulguları yer almaktadır.

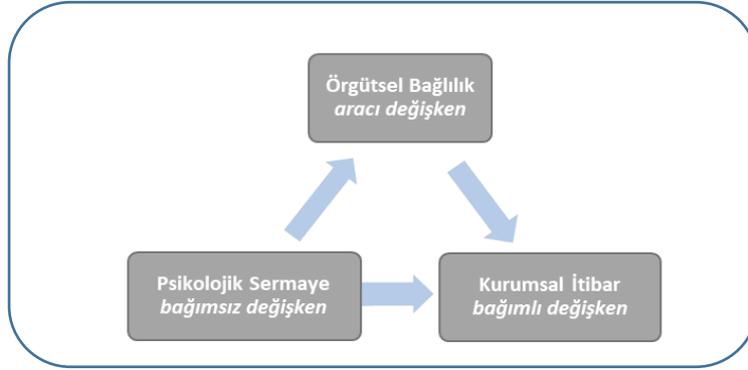
5.1. Araştırmanın Amacı

Bu çalışmanın amacını, psikolojik sermayenin alt boyutları ile kurumsal itibarın alt boyutları arasındaki ilişkilerin incelenmesi oluşturmaktadır. Bunların yanı sıra çalışanların örgütsel bağlılık düzeyleri incelenmiştir. Ayrıca, seçilen örnekleme çalışanların sahip olduğu psikolojik sermaye düzeylerinin kurumsal itibar üzerinde oluşturduğu etkinin ortaya konulması ve bu etkide örgütsel bağlılığın aracılık rolü araştırılmıştır.

5.2. Araştırmanın Modeli ve Hipotezleri

Araştırma modelinde (Şekil 1) bağımsız değişken olarak psikolojik sermaye kavramı yer almaktadır. Bu kavramın alt boyutları ise iyimserlik, umut, dayanıklılık ve öz yeterliliktir. Araştırmanın bağımlı değişkeni ise kurumsal itibar kavramıdır. Bu kavramın alt boyutları ise güven, sosyal sorumluluk, vizyon ve liderlik, çalışma ortamı, bilinirlik ve hedef kitleye yakınlıktır. Bu değişkenlerin alt boyutlarının birbirleri üzerindeki etkisi araştırmanın konusunu oluşturmaktadır. Aynı zamanda psikolojik sermayenin kurumsal itibar üzerinde etkisinde örgütsel bağlılığın aracılık etkisi de araştırılmıştır.

Şekil 1. Araştırma Modeli



Araştırmanın amacı, kapsamı ve modeline ilişkin oluşturulan hipotezler aşağıdaki gibidir:

- H₁: İyimserlik ile kurumsal itibarın alt boyutları arasında ilişki vardır.
- H₂: Umut ile kurumsal itibarın alt boyutları arasında ilişki vardır.
- H₃: Öz yeterlilik ile kurumsal itibarın alt boyutları arasında ilişki vardır.
- H₄: Dayanıklılık ile kurumsal itibarın alt boyutları arasında ilişki vardır.
- H₅: Psikolojik sermayenin kurumsal itibar üzerindeki etkisinde örgütsel bağlılığın aracılık rolü vardır.

5.3. Evren ve Örneklem

Bu çalışmanın evrenini Giresun Üniversitesi Güre Yerleşkesi' nde yer alan 449 akademik personel oluşturmaktadır. Araştırma evreninden %95 güven düzeyinde ve %5 hata payı ile kolayda örnekleme yöntemiyle seçilen 207 kişi örneklem olarak belirlenmiştir (<https://select-statistics.co.uk/calculators/sample-sizecalculator-population-proportion/>). Bu çalışmanın kapsamı, 2019 yılı bahar döneminde gönüllülük esasına göre anketi cevaplayan akademisyenlerden oluşmaktadır. Elde edilen 247 anket formu incelendiğinde 31 anket formunun çeşitli sebeplerle analize uygun olmadığı tespit edilmiştir. Araştırma sonuçlarını olumsuz etkilememesi için eksik veri olan bu formlar analize dahil edilmemiştir. Böylece toplam katılımcı sayısı 216 olarak elde edilmiştir.

5.4. Araştırmada Kullanılan Ölçekler

Araştırmada kullanılan ölçeklere ilişkin bilgiler aşağıdaki gibidir.

5.4.1. Psikolojik Sermaye Ölçeği

Araştırmada Luthans ve diğerleri (2007) tarafından geliştirilen ve Türkçe' ye Çetin ve Basım (2012) tarafından uyarlanan Psikolojik Sermaye Ölçeği kullanılmıştır. Bu ölçek, toplamda 24 maddeden oluşmaktadır. Ölçeğin iyimserlik alt boyutu "1*, 9, 11*, 14, 18, 19"; umut alt boyutu "2, 6, 12, 17, 20, 24"; psikolojik dayanıklılık alt boyutu "5, 7, 8*, 10, 13, 22"; öz yeterlilik alt boyutu ise "3, 4, 15, 16, 21, 23" numaralı maddelerle ölçülmektedir (*işaretleli maddeler ters puanlanmıştır). Ölçek 5'li Likert tipinde hazırlanmıştır. İlk olarak psikolojik sermaye ölçeği güvenilirlik analizine tabi tutulmuştur. Psikolojik sermaye kavramının her bir faktörüne ilişkin güvenilirlik analizi sonuçları Tablo 1' de yer almaktadır.

Tablo 1. Psikolojik Sermaye Ölçeğine İlişkin Güvenilirlik Analizi Sonuçları

Psikolojik Sermaye Ölçeği	Ölçek Boyutları	Cronbach Alfa Kats.	0,795
	İyimserlik Faktörü	0,634	
	Umut Faktörü	0,547	
	Öz Yeterlilik Faktörü	0,554	
	Dayanıklılık Faktörü	0,552	

Kalaycı (2009)'ya göre ölçek KMO değeri 0,70' e yakın olduğunda örneklem faktör analizine orta düzeyde uygundur (Kalaycı, 2009: 329). Araştırmada elde edilen KMO=0,680 sonucu faktör analizi için örneklem büyüklüğünün yeterli sayıda olduğunu göstermektedir. Yine araştırmada Bartlett küresellik testi sonucunun (Ki Kare: 2454,043; sd:253; p<0.001) anlamlı olduğu görülmektedir. Bu dört faktörün %59,5' ni açıklayan psikolojik sermaye ölçeğinin yapısal geçerliliği sağladığı belirlenmiştir. Ölçeğin toplam güvenilirlik değerinin 0,79 olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Buna göre ölçek yüksek seviyede güvenilirliktedir.

5.4.2. Kurumsal İtibar Ölçeği

Anketin ikinci bölümünde Baygül-Özpinar (2008) tarafından geliştirilen Kurumsal İtibar Ölçeği kullanılmıştır. Ölçek toplamda 26 maddeden ve 6 faktörden oluşmaktadır. Güven Faktörü 10, 8, 9, 4, 7, 1; İş Ortamı Faktörü 16, 15, 14, 17; Sosyal Sorumluluk Faktörü 22, 21, 23, 20, 19, 18; Yenilikçilik ve Liderlik Faktörü 5, 3, 6, 2; Bilinirlik Faktörü 25, 26, 24 ve Hedef Kitleye Yakınlık Faktörü 11, 12, 13 numaralı maddelerle ölçülmektedir.

Güvenilirlik ve geçerlilik çalışmaları kapsamında ilk olarak kurumsal itibar ölçeği güvenilirlik analizine tabi tutulmuştur. Her bir faktöre ilişkin güvenilirlik analizleri yapılmıştır, alt boyutların Cronbach's Alpha katsayıları Tablo 2' de görülmektedir. Araştırmalarda bu katsayının 0,70 ve üzeri olması ölçeğin güvenilirliği açısından önemlidir. Ölçeğin toplam güvenilirlik katsayısı 0,89 olarak hesaplanmıştır. Ölçek α değeri $0,70 \leq \alpha < 0,90$ aralığında yer aldığından yüksek seviyede güvenilir olmaktadır (Büyüköztürk, 2009: 96).

Tablo 2. Kurumsal İtibar Ölçeğine İlişkin Güvenirlik Analizi Sonuçları

Kurumsal İtibar Ölçeği	Ölçek Boyutları	Cronbach Alfa Katsayısı	0,890
	Güven Faktörü	0,890	
	Yenilikçilik ve Liderlik Faktörü	0,658	
	Hedef Kitleye Yakınlık Faktörü	0,910	
	İş Ortamı Faktörü	0,879	
	Sosyal Sorumluluk Faktörü	0,887	
	Bilinirlik Faktörü	0,529	

Kurumsal itibar ölçeği için de örneklem sayısının faktör analizi yeterliliğini tespit etmek için KMO ve Bartlett testleri uygulanmıştır. Bartlett küresellik testi sonucu (Ki Kare: 5655,206;

sd:325; $p < 0.001$) anlamlı çıkmıştır. Kalaycı (2008)'ya göre ölçek değeri $KMO < 0,80$ olduğunda örneklem faktör analizine orta düzeyde uygundur (Kalaycı, 2008: 329).

Araştırmada $KMO = 0,762$ olduğundan faktör analizi için örneklem büyüklüğünün uygun olduğu görülmektedir. Bu altı faktörün %78,5'ni açıklayan kurumsal itibar ölçeğinin yapısal geçerliliği sağladığı belirlenmiştir.

5.4.3. Örgütsel Bağlılık Ölçeği

Anketin son kısmında Meyer ve Allen (1990) tarafından geliştirilen Örgütsel Bağlılık ölçeği kullanılmıştır. Bu ölçek, 18 ifadeden oluşan üç boyutlu (duygusal bağlılık, devam bağlılığı ve normatif bağlılık) ve 5'li Likert tipinde hazırlanan bir ölçektir. Duygusal bağlılık 5, 6, 11*, 2*, 7*, Normatif bağlılık 9*, 14, 3, 4, 10, 8, Devamlılık bağlılığı 15, 18, 17, 12, 13, 16 23 numaralı maddelerle ölçülmektedir (*işaretleli maddeler ters puanlanmıştır).

Güvenilirlik ve geçerlilik çalışmaları kapsamında ilk olarak örgütsel bağlılık ölçeği güvenilirlik analizine tabi tutulmuştur. Her bir faktöre ilişkin güvenilirlik analizleri yapılmıştır, alt boyutların Cronbach's Alpha katsayıları Tablo 3' de görülmektedir. Alfa (α) değeri $0,70 \leq \alpha < 0,90$ aralığında ise ölçek yüksek derecede güvenilir olarak değerlendirilmektedir (Büyüköztürk, 2009: 96). Ölçeğin toplam güvenilirlik değeri 0,72 olarak tespit edilmiştir. Buna göre ölçek yüksek seviyede güvenilirlerdir.

Tablo 3. Örgütsel Bağlılık Ölçeğine İlişkin Güvenilirlik Analizi Sonuçları

Örgütsel Bağlılık Ölçeği	Ölçek Boyutları	Cronbach Alfa Katsayısı	
	Devamlılık Faktörü	0,698	0,722
	Duygusal Faktörü	0,798	
	Normatif Faktörü	0,658	

Son olarak örneklem sayısının faktör analizine uygunluğunu ölçmek için örgütsel bağlılık ölçeğine KMO ve Bartlett testleri uygulanmıştır. Bartlett küresellik testinin (Ki Kare: 2185,477; sd:153; $p < 0.001$) anlamlı olduğu tespit edilmiştir. Kalaycı (2008) $KMO < 0,80$ olduğunda örneklemin faktör analizine orta düzeyde uygun olduğunu ifade etmektedir (Kalaycı, 2008: 329).

Elde edilen $KMO = 0,688$ sonucu faktör analizi için örneklem sayısının yeterli olduğunu ifade etmektedir. Bu üç faktörün %64,1' ni açıklayan örgütsel bağlılık ölçeği yapısal geçerliliği sağlamıştır.

5.5. Araştırma Bulguları

Araştırmanın kuramsal modeli SPSS (22 Version) programı ile test edilmiştir. Öncelikle demografik değişkenlere ilişkin frekans dağılımları yapılmış daha sonra ise değişkenler arasındaki ilişkilerin gücünü test etmek için korelasyon analizi, düzenleyici etkiyi incelemek için Sobel testi ve Baron ve Kenny (1986)'nin üç adımlı regresyon analizi kullanılmıştır. Ancak analiz sonuçları inceledikten sonra kısmi veya tam aracılık kararı verilebilmektedir. Açıklayıcı faktör analizi ile modelin uygunluğunu ölçmek için KMO ve Bartlett testleri uygulanmıştır.

5.5.1. Demografik Değişkenlere İlişkin İstatistikler

Anketi cevaplayan katılımcıların demografik özellikleri incelendiğinde, Tablo 4’ de görüldüğü gibi akademisyenlerin kadın (%47,5) ve erkek (%52,5) oranlarının oldukça yakın olduğu tespit edilmiştir. Yine akademisyenlerin yaş dağılımına baktığımızda en yüksek frekansa 24-35 yaş (%34,4) ve 38-48 yaş (%40,7) aralığının sahip olduğu görülmektedir.

Tablo 4. Katılımcılara Ait Demografik Özellikler

Değişken	Frekans (n)	Yüzde (%)
Cinsiyet		
Kadın	103	47,5
Erkek	113	52,5
Yaş Aralığı		
24-35 Yaş Arası	74	34,3
36-48 Yaş Arası	88	40,7
49-60 Yaş Arası	54	25,0
Eğitim Durumu		
Lisansüstü	216	100
Çalışma Süresi		
1 Yıldan Az	10	4,6
1-5 Yıl Arası	58	26,9
6-10 Yıl Arası	82	38,0
11-15 Yıl Arası	44	20,4
16 Yıl ve Üzeri	22	10,2
Çalıştığı Fakülte		
Dev. Konservatuvarı	14	6,5
Eğitim Fak.	55	25,5
Fen-Edeb. Fak.	52	24,1
İ.İ.B.F.	36	16,7
İsl. İlimler Fak.	22	10,2
Müh. Fak.	37	17,1
Akademik Ünvanı		
Prof. Dr.	9	4,2
Doc. Dr.	52	24,1
Dr. Öğr. Üyesi	61	28,2
Öğr. Gör.	21	9,7
Arş. Gör.	73	33,8

Katılımcıların eğitim durumuna baktığımızda tamamının lisansüstü eğitime (yüksek lisans ve doktora) sahip oldukları tespit edilmiştir. Bunun temel nedeninin özellikle son 10 yıl içerisinde akademik kadroya alınan akademisyenlerden en az yüksek lisans eğitimi almış olma şartının aranmasından kaynaklandığı düşünülmektedir.

Çalışılan fakültelere göre dağılımlara bakıldığında ise %6,5' inin Devlet Konservatuari' nda, %25,5' inin Eğitim Fakültesi' nde, %24,1' inin Fen-Edebiyat Fakültesi' nde, %16,7' sinin İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi' nde, %10,2' sinin İslami İlimler Fakültesi' nde ve %17,1' inin ise Mühendislik Fakültesi' nde görev yaptığı görülmektedir.

Son olarak akademisyenlerin unvanlarına bakıldığında ise %4,2' si Prof. Dr., %24,1' i Doç. Dr., %28,2' si Dr. Öğr. Üyesi, %9,7' si Öğr. Gör. ve %33,8' inin ise Arş. Gör. kadrosunda görev yaptığı görülmektedir.

5.5.2. Değişkenlere İlişkin Tanımlayıcı İstatistikler

Tanımlayıcı istatistiklere ilişkin bulgulara göre psikolojik sermaye ($X= 3.86$, $S=.36$), kurumsal itibar ($X=4.31$, $S=.38$) ve örgütsel bağlılık ($X= 3.05$, $S=.41$) ortalamaları bulunmuştur. Bu bilgiler Tablo 5' de görülmektedir.

Tablo 5. Değişkenlere İlişkin Tanımlayıcı İstatistikler

	N	Min.	Maks.	X	S
Psikolojik Sermaye	216	2,67	4,67	3,8688	,36822
Kurumsal İtibar	216	3,42	4,85	4,3115	,38118
Örgütsel Bağlılık	216	2,11	4,33	3,0556	,41938
"Ort. = 1-1,79, Çok Düşük"; "Ort. = 1,80 – 2,59, Düşük"; "Ort. = 2,60 – 3,39, Orta"; "Ort. = 3,40 – 4,19, Yüksek"; "Ort. = 4,20 – 5.00, Çok Yüksek".					

Değişkenlere ilişkin tüm değerlerin ortalamasının üzerinde olduğu aynı zamanda elde edilen maksimum puanlara bakıldığında ise en yüksek ortalamanın kurumsal itibar daha sonra psikolojik sermaye ve son olarak da örgütsel bağlılık ölçeğine ait olduğu görülmektedir.

5.5.3. Hipotez Testleri

Araştırma hipotezlerini analiz etmek için korelasyon analizi kullanılmıştır. Korelasyon analizi, değişkenler arasındaki ilişkinin belirlenmesine yönelik uygulanan bir istatistiksel analizdir. Analizde korelasyon katsayıları "-1" ile "+1" aralığında yer almaktadır.

5.5.3.1. Umut İle Kurumsal İtibarın Alt Boyutları Arasındaki İlişkinin Analizi

Umut ile kurumsal itibarın alt boyutları arasındaki ilişkinin test edilmesi için analize tabi tutulan hipotez ve korelasyon katsayılarına ilişkin bilgiler aşağıda verilmektedir.

- **H_{1.1}**: Umutun güven üzerinde etkisi vardır.
- **H_{1.2}**: Umutun iş ortamı üzerinde etkisi vardır.
- **H_{1.3}**: Umutun sosyal sorumluluk üzerinde etkisi vardır.
- **H_{1.4}**: Umutun yenilikçilik üzerinde etkisi vardır.
- **H_{1.5}**: Umutun bilinirlik üzerinde etkisi vardır.
- **H_{1.6}**: Umutun hedef kitleye yakınlık üzerinde etkisi vardır.

Tablo 6. Umut İle Kurumsal İtibarın Alt Boyutları Arasındaki Korelasyon Katsayıları

	Ort.	1	2	3	4	5	6	7
Umut	3.88	1	,225(**)	,336(**)	,183(**)	,515(**)	,600(**)	,164(**)
Güven	4.63		1	,578(**)	,705(**)	,531(**)	,355(**)	,041
İş ortamı	4.55			1	,628(**)	,418(**)	,515(**)	,247(**)
Sosyal Sorumluluk	4.45				1	,292(**)	,305(**)	,223(**)
Yenilikçilik ve Liderlik	4.20					1	,512(**)	,078
Bilinirlik	3.89						1	-,087
Hedef Kitleye Yakınlık	3.61							1

Pearson korelasyon analizi sonucunda umut ile güven ($r=0.225$; $p<0.01$); iş ortamı ($r=0.336$; $p<0.01$); sosyal sorumluluk ($r=0.183$; $p<0.01$); yenilikçilik ve liderlik ($r=0.515$; $p<0.01$); bilinirlik ($r=0.600$; $p<0.01$) ve hedef kitleye yakınlık ($r=0.164$; $p<0.01$); arasında anlamlı ve pozitif yönde bir ilişki mevcuttur. Tablo 6' da görüldüğü gibi, değişkenler arasındaki en güçlü pozitif ilişki, umut ile bilinirlik değişkeni arasında görülmekte, en düşük pozitif ilişki, umut ile hedef kitleye yakınlık değişkeni arasında ortaya çıkmıştır.

Bu analiz sonuçlarını incelediğimizde katılımcıların umut ile kurumsal itibarın alt elemanları ile pozitif yönde ve doğrusal bir ilişki göstermektedir. Dolayısıyla araştırmanın hipotezleri (H_{1.1}; H_{1.2}; H_{1.3}; H_{1.4}; H_{1.5}; H_{1.6}) kabul edilmiştir.

5.5.3.2. Öz Yeterlilik İle Kurumsal İtibarın Alt Boyutları Arasındaki İlişkinin Analizi

Öz yeterlilik ile kurumsal itibarın alt boyutları arasındaki ilişkinin test edilmesi için analize tabi tutulan hipotezler ve korelasyon katsayıları aşağıdaki tabloda yer almaktadır.

- **H_{2.1}**: Öz yeterliliğin güven üzerinde etkisi vardır.
- **H_{2.2}**: Öz yeterliliğin iş ortamı üzerinde etkisi vardır.
- **H_{2.3}**: Öz yeterliliğin sosyal sorumluluk üzerinde etkisi vardır.
- **H_{2.4}**: Öz yeterliliğin yenilikçilik üzerinde etkisi vardır.
- **H_{2.5}**: Öz yeterliliğin bilinirlik üzerinde etkisi vardır.
- **H_{2.6}**: Öz yeterliliğin hedef kitleye yakınlık üzerinde etkisi vardır.

Tablo 7. Öz Yeterlilik İle Kurumsal İtibarın Alt Boyutları Arasındaki Korelasyon Katsayıları

	Ort.	1	2	3	4	5	6	7
Öz Yeterlilik	3.81	1	,128(*)	-,078	,151(*)	,270(**)	,051(**)	,280(**)
Güven	4.63		1	,578(**)	,705(**)	,531(**)	,355(**)	,041
İş ortamı	4.55			1	,628(**)	,418(**)	,515	,247(**)
Sosyal Sorumluluk	4.45				1	,292(**)	,305(**)	,223(**)
Yenilikçilik ve Liderlik	4.20					1	,512(**)	,078
Bilinirlik	3.89						1	-,087
Hedef Kitleye Yakınlık	3.61							1

Pearson korelasyon analizi sonucunda öz yeterlilik ile güven arasında pozitif ve anlamlı ($r=0.128$; $p<0.05$); iş ortamı arasında ($r=-0.078$) zayıf ve negatif yönlü; sosyal sorumluluk ($r=0.151$; $p<0.05$) arasında pozitif ve anlamlı; yenilikçilik ve liderlik ($r=0.270$; $p<0.01$) arasında pozitif ve anlamlı; bilinirlik ($r=0.051$; $p<0.01$) arasında pozitif ve anlamlı; hedef kitleye yakınlık ($r=0.280$; $p<0.01$) arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki mevcuttur. Tablo 7' de görüldüğü gibi, değişkenler arasındaki en güçlü pozitif ilişki, öz yeterlilik ile hedef kitleye yakınlık değişkeni arasındadır.

Bu analiz sonuçlarını incelediğimizde katılımcıların öz yeterlilikleri ile kurumsal itibarın alt elemanları arasında pozitif yönde ve doğrusal bir ilişki olduğu görülmektedir. Dolayısıyla araştırma hipotezleri **H_{2.1}**; **H_{2.3}**; **H_{2.4}**; **H_{2.5}**; **H_{2.6}** kabul edilmiştir, **H_{2.2}** hipotezi reddedilmiştir.

5.5.3.3. Dayanıklılık İle Kurumsal İtibarın Alt Boyutları Arasındaki İlişkinin Analizi

Dayanıklılık ile kurumsal itibarın alt boyutları arasındaki ilişkinin test edilmesi için analize tabi tutulan hipotezler ve korelasyon katsayıları aşağıdaki tabloda yer almaktadır.

- **H_{3.1}**: Dayanıklılığın güven üzerinde etkisi vardır.
- **H_{3.2}**: Dayanıklılığın iş ortamı üzerinde etkisi vardır.
- **H_{3.3}**: Dayanıklılığın sosyal sorumluluk üzerinde etkisi vardır.
- **H_{3.4}**: Dayanıklılığın yenilikçilik üzerinde etkisi vardır.
- **H_{3.5}**: Dayanıklılığın bilinirlik üzerinde etkisi vardır.
- **H_{3.6}**: Dayanıklılığın hedef kitleye yakınlık üzerinde etkisi vardır.

Tablo 8. Dayanıklılık İle Kurumsal İtibarın Alt Boyutları Arasındaki Korelasyon Katsayıları

	Ort.	1	2	3	4	5	6	7
Dayanıklılık	3.71	1	,103(**)	,345(**)	,101(**)	,476(**)	,464(**)	,275(**)
Güven	4.63		1	,578(**)	,705(**)	,531(**)	,355(**)	,041
İş ortamı	4.55			1	,628(**)	,418(**)	,515(**)	,247(**)
Sosyal Sorumluluk	4.45				1	,292(**)	,305(**)	,223(**)
Yenilikçilik ve Liderlik	4.20					1	,512(**)	,078
Bilinirlik	3.89						1	-,087
Hedef Kitleye Yakınlık	3.61							1

Pearson korelasyon analizi sonucunda dayanıklılık ile güven arasında pozitif ve anlamlı ($r=0.103$; $p<0.01$); iş ortamı arasında ($r=0.345$; $p<0.01$) pozitif ve anlamlı; sosyal sorumluluk ($r=0.101$; $p<0.01$) arasında pozitif ve anlamlı; yenilikçilik ve liderlik ($r=0.476$; $p<0.01$) arasında pozitif ve anlamlı; bilinirlik ($r=0.464$; $p<0.01$) arasında pozitif ve anlamlı; hedef kitleye yakınlık ($r=0.275$; $p<0.01$) arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki mevcuttur. Tablo 8' de görüldüğü gibi, değişkenler arasındaki en güçlü pozitif ilişki, dayanıklılık ile yenilikçilik ve liderlik değişkeni arasında görülmekte iken en düşük pozitif ilişki ise dayanıklılık ile güven değişkeni arasında yer almaktadır.

Bu analiz sonuçlarını incelediğimizde umut ile kurumsal itibarın alt boyutları arasında pozitif yönlü ve doğrusal bir etkinin olduğu görülmektedir. Dolayısıyla araştırma hipotezleri (H_{3.1}; H_{3.2}; H_{3.3}; H_{3.4}; H_{3.5}; H_{3.6}) kabul edilmiştir.

5.5.3.4. İyimserlik İle Kurumsal İtibarın Alt Boyutları Arasındaki İlişkinin Analizi

İyimserlik ile kurumsal itibarın alt boyutları arasındaki ilişkinin test edilmesi için analize tabi tutulan hipotezler ve korelasyon katsayıları aşağıdaki tabloda yer almaktadır.

- H_{4.1}: İyimserliğin güven üzerinde etkisi vardır.
- H_{4.2}: İyimserliğin iş ortamı üzerinde etkisi vardır.
- H_{4.3}: İyimserliğin sosyal sorumluluk üzerinde etkisi vardır.
- H_{4.4}: İyimserliğin yenilikçilik üzerinde etkisi vardır.
- H_{4.5}: İyimserliğin bilinirlik üzerinde etkisi vardır.
- H_{4.6}: İyimserliğin hedef kitleye yakınlık üzerinde etkisi vardır.

Tablo 9. İyimserlik İle Kurumsal İtibarın Alt Boyutları Arasındaki Korelasyon Katsayıları

	Ort.	1	2	3	4	5	6	7
İyimserlik	4.05	1	,154(*)	,255(**)	,107(*)	,428(**)	,488(**)	,282(**)
Güven	4.63		1	,578(**)	,705(**)	,531(**)	,355(**)	,041
İş ortamı	4.55			1	,628(**)	,418(**)	,515(**)	,247
Sosyal Sorumluluk	4.45				1	,292(**)	,305(**)	,223(**)
Yenilikçilik ve Liderlik	4.20					1	,512(**)	,078
Bilinirlik	3.89						1	-,087
Hedef Kitleye Yakınlık	3.61							1

Pearson korelasyon analizi sonucunda iyimserlik ile güven arasında pozitif ve anlamlı ($r=0.154$; $p<0.05$); iş ortamı arasında ($r=0.255$; $p<0.01$) pozitif ve anlamlı; sosyal sorumluluk ($r=0.107$; $p<0.05$) arasında pozitif ve anlamlı; yenilikçilik ve liderlik ($r=0.428$; $p<0.01$) arasında pozitif ve anlamlı; bilinirlik ($r=0.488$; $p<0.01$) arasında pozitif ve anlamlı; hedef kitleye yakınlık ($r=0.282$; $p<0.01$) arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki mevcuttur. Tablo 9' da görüldüğü gibi, değişkenler arasındaki en güçlü pozitif ilişki, iyimserlik ile bilinirlik değişkeni arasında görülmekte iken en düşük pozitif ilişki ise iyimserlik ile iş ortamı değişkeni arasında yer almaktadır.

Bu analiz sonuçlarını incelediğimizde iyimserliğin kurumsal itibarın alt boyutları üzerinde pozitif yönde ve doğrusal bir etkisinin olduğu görülmektedir. Dolayısıyla araştırma hipotezleri (H_{4.1}; H_{4.2}; H_{4.3}; H_{4.4}; H_{4.5}; H_{4.6}) kabul edilmiştir.

5.5.3.5. Psikolojik Sermayenin Kurumsal İtibar Üzerindeki Etkisinde Örgütsel Bağlılığın Aracılık Rolüne İlişkin Regresyon Analizi

Araştırmanın ana hipotezi olan psikolojik sermayenin kurumsal itibar üzerindeki etkisinde örgütsel bağlılığın aracılık etkisini test etmek amacıyla bir regresyon analizi gerçekleştirilmiştir. Test sonuçları Tablo 10' da yer almaktadır. "H₅" hipotezini test etmek için elde edilen verilere Baron ve Kenny' nin üç adımlı analiz yöntemi ve dolaylı etkinin anlamlılığını ölçmek için ise Sobel testi uygulanmıştır. Üç adımlı analiz yöntemini test etmek için regresyon analizi, dolaylı

etkinin anlamlılığını ölçmek için ise Hayes 'in SPSS paket programı için geliştirmiş olduğu "Sobel" adlı makro uygulanmıştır (<http://afhayes.com/spss-sas-and-mplus-macros-andcode.html>).

Tablo 10. Psikolojik Sermayenin Kurumsal İtibar Üzerindeki Etkisinde Örgütsel Bağlılığın Aracılık Rolü İçin Regresyon Analizi

Model	β	St. Sap.	Beta	t	Sig.	VIF
1. (Adım) Psikolojik Sermaye → Örgütsel Bağlılık	,343	,074	,301	4,616	,000	1,000
2. (Adım) Psikolojik Sermaye → Kurumsal İtibar	,480	,063	,463	7,649	,000	1,000
3. (Adım) Psikolojik Sermaye → Kurumsal İtibar Örgütsel Bağlılık	,428	,065	,413	6,598	,000	1,100
	,151	,057	,166	2,655	,009	1,100
1 R=,301 R ² =,091 F=21,306 p=.000, 2 R=,463 R ² =,215 F=58,511 p=.000, 3 R=,490 R ² =,240 F=33,606 p=.000						

Adımsal (stepwise) regresyon analiz tablosunu incelendiğinde, varyans şişme çarpanı olarak bilinen "VIF" değeri bütün adımlar içerisinde en düşük 1,000, en yüksek 1,100 (V.I.F.< 10) olduğundan değişkenler arasında çoklu bağlantı problemi bulunmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Tablo 10' daki F değerleri, modelin anlamlılığını gösteren değerlerdir. F değerleri 21,306; 58,511; 33,606 olması ve bu istatistiğe denk gelen p değerlerinin 0,05' den düşük olması modelin anlamlı olduğunu göstermektedir. Regresyon analizinin ilk adımında psikolojik sermaye ile örgütsel bağlılık değişkeni arasında olumlu bir ilişki (R=0,301) olduğu görülmektedir. Bağımsız değişkenin (psikolojik sermaye) aracı değişkene (örgütsel bağlılık) ait toplam varyansı açıklama oranı %9,1 (R²=0,091) olarak belirlenmiştir.

İkinci adımda psikolojik sermaye bağımsız değişken ve kurumsal itibar bağımlı değişken olarak test edildiğinde regresyon katsayısının pozitif yönlü ($\beta=0,463$) olduğu saptanmıştır. Bu adımda bağımsız değişkenin (psikolojik sermaye) bağımlı değişkene (kurumsal itibar) ait toplam varyansın %21,5' ni (R²=0,215) açıkladığı görülmektedir.

Üçüncü adımda ise psikolojik sermaye ve örgütsel bağlılık bağımsız değişkenler olarak analize dahil edilmiştir. Bu değişkenlerin kurumsal itibar üzerindeki etkileri incelendiğinde; değişkenlere ait toplam varyansı açıklama oranı %24 (R²=0,240) ve regresyon katsayısının pozitif yönlü ($\beta=0,490$) olduğu ortaya konulmuştur. Tablo 10' da aracı etkinin tespitindeki ön şartlardan; 1. (aracı ilişki modelindeki Psikolojik Sermaye ve Örgütsel Bağlılık ilişkisinde $\beta=0,343$, p=0,000;) ve 2. şartın (aracı ilişki modelindeki Psikolojik Sermaye ve Kurumsal İtibar ilişkisinde $\beta=0,480$, p=0,000;) her ikisinin de oluştuğu görülmektedir. 3. koşulda ise, psikolojik sermaye ve kurumsal itibar, örgütsel bağlılık değişkenini tahmin etmek için birlikte modele dahil edilmiştir. Bu adımda bir önceki adımdaki psikolojik sermaye ve kurumsal itibar arasında tespit edilen etkinin azalması beklenmektedir. Buradan yola çıkarak üçüncü adıma geçildiğinde, psikolojik sermaye ve kurumsal itibar arasındaki ilişkiyi açıklayan beta değerinde azalma olduğu ($\beta=0,480$ p=0,000 olan katsayının $\beta=0,428$ ' e düştüğü) görülmektedir. Bu da

bize bir aracılık etkisinin olduğunu ancak bu aracılık etkisinin kısmi bir etki olduğunu göstermektedir.

Tablo 11. Sobel Testi Sonuçları

	Girdi		Test İstatistiği	Standart Sapma	p Değeri
a	480	Sobel Testi	3.95991333	415776.6675071	0.0000
b	343	Aroian Testi	3.9352513	41837.2265452	0.0000
S _a	063	Goodman Testi	3.98504493	41314.4652270	0.0000
S _b	074				

Aracılık etkisine ilişkin kesin sonuçları elde etmek için beta (β) değerindeki azalma miktarının anlamlılığının tespit edilmesi gerektirmektedir. Beta değerindeki azalma miktarının anlamlılığı Sobel testi (Tablo 11) ile test edilmiştir. Örgütsel bağlılık aracılık etkisini test etmek için yapılan Sobel testi sonuçları da ($Z=3,959$, $p=0,000$) psikolojik sermayenin kurumsal itibar üzerine etkisinde örgütsel bağlılığın aracılık rolünün olduğunu desteklemektedir (<http://quantpsy.org/sobel/sobel.htm>). Bu sonuçlara göre “H₅” hipotezi de kabul edilmiştir.

6. Sonuç

Psikolojik sermayenin alt boyutları (umut, öz yeterlilik, dayanıklılık ve iyimserlik) ile kurumsal itibarın alt boyutları (güven, iş ortamı, sosyal sorumluluk, yenilikçilik ve liderlik, bilinirlik ve hedef kitleye yakınlık) arasındaki ilişkiler tek tek incelendiğinde öz yeterlilik ile iş ortamı ilişkisi hariç tüm değişkenlerin doğrusal ve pozitif yönlü ilişkili olduğu görülmektedir.

Son yıllarda önem kazanan örgütsel bağlılık ve kurumsal itibar kavramları ile birlikte ortaya çıkan psikolojik sermaye kavramı; umut, iyimserlik, dayanıklılık ve öz yeterlilik gibi alt boyutlardan oluşmakta ve gerek bireysel gerekse kurumsal açıdan pozitif çıktılar elde edilmesini sağlamaktadır. Bu araştırmada psikolojik sermayenin kurumsal itibar üzerindeki etkisinde örgütsel bağlılığın aracılık rolü test edilmiştir. Yapılan literatür taramasında psikolojik sermayenin alt boyutları ile kurumsal itibarın alt boyutlarının ilişkili olduğu görülmektedir. Ancak daha önce yapılan çalışmalarda psikolojik sermayenin alt boyutları ile kurumsal itibarın alt boyutları arasında bir ilişki olup olmadığının ve örgütsel bağlılığın bu ilişkide aracılık rolüne ilişkin ayrıntılı bir araştırma gerçekleştirilmemiştir.

Yapılan araştırmada psikolojik sermayenin alt boyutları ve kurumsal itibarın alt boyutları arasında ilişkinin olduğu gözlenmiştir. Sadece öz yeterlilik boyutu ile iş ortamı boyutu arasında pozitif yönlü bir ilişki olmadığı ortaya koyulmuştur. Umut boyutu ile yenilikçilik ve liderlik boyutu, iyimserlik ile yenilikçilik ve liderlik boyutu, dayanıklılık ile yenilikçilik ve liderlik boyutu arasında yüksek derecede yakın bir ilişkinin olması dikkat çekicidir. Psikolojik sermayenin alt boyutları ile kurumsal itibarın alt boyutları aralarındaki ilişkinin olumlu olması, psikolojik



Suleymanov, F. & Cinel, M. O. (2021). Psikolojik sermayenin kurumsal itibar üzerindeki etkisinde örgütsel bağlılığın aracılık rolü. *Fiscaoeconomia*, 5(2), 670-692. doi: 10.25295/fsecon.906466

sermayenin kurumsal itibarı olumlu yönde etkilediği sonucunu ortaya koymaktadır. Görev yaptıkları kurum içerisinde çalışanların iyimser, dayanıklı, umutlu olmaları ve kuruma güvenmeleri oldukça önemlidir. Bu nedenle akademik personelin psikolojik sermaye düzeylerinin kurumsal itibar algılarına önemli bir etkisinin olduğu görülmektedir. Elde edilen sonuçlara göre, personelin psikolojik sermaye düzeylerini artırarak, örgütsel bağlılıklarını ve kuruma olan itibarını arttırmanın mümkün olduğu sonucuna varılabilir.

Araştırmaya katılan akademisyenlerin genel olarak kurumsal itibar ve psikolojik sermaye düzeyleri orta değer üzerinde olmasına rağmen, örgütsel bağlılık düzeylerinin orta değerden düşük olduğu söylenebilir. Psikolojik sermaye ölçeğine ilişkin en yüksek ortalama değer iyimserlik alt boyutunda, en düşük değer ise dayanıklılık alt boyutunda olduğu saptanmıştır. Dolayısıyla çalışanların daha çok iyimser oldukları belirlenmiştir ve dayanıklılıklarının ise daha az olduğu sonucu elde edilmiştir. Kurumsal itibar ölçeğine ilişkin en yüksek ortalama değer güven, en düşük ortalama değer ise hedef kitleye yakınlık olarak belirlenmiştir. Dolayısıyla akademisyenlerin olumlu davranışlar ve beklentilere açık oldukları sonucuna varılmıştır.

Kurumda; iş görenlerin çalışma arkadaşları ile oluşan güven duygusu, aralarındaki iş birliğinin verdiği hazla mutlu olmalarını pozitif yönde etkilemekte ve psikolojik gelişimlerine katkı sağlamaktadır. Psikolojik sermaye kavramının örgütsel bağlılığı etkilediği özellikle çalışanların güçlü yanları üzerinde etkili olduğu görülmektedir. Bunun yanı sıra, kurum ortamındaki davranışlarını ve edimlerini de etkilemektedir.

Bu çalışmada kurumsal itibar ile psikolojik sermayenin birbiri ile ilişkili ve etkileşimde güçlü aracılık etkisi görülmektedir. Psikolojik sermaye düzeyi ve kurumsal itibar algısı dolaylı olarak incelenmiştir. Sonuç olarak çalışmanın neticesinde elde edilen bulgular doğrultusunda, akademik personelin psikolojik sermaye düzeyleri kurumsal itibar algılarını pozitif yönde etkilendiği görülmektedir. Araştırma, psikolojik sermayenin kurumsal itibar üzerindeki etkisinde örgütsel bağlılığın aracılık etkisini olduğunu göstermiştir. Psikolojik sermaye, kurumsal itibar ve örgütsel bağlılık yaklaşımlarının temeli ortak bir noktaya dayanmaktadır. İş ortamında bu üç yaklaşım çalışanları sorunlarını ortadan kaldırmaktan ziyade insanların daha güçlü ve olumlu yönlerine odaklanarak daha güvenli, daha mutlu ve daha verimli olmalarını sağlamaktadır.

Bu bağlamda, kurumda psikolojik sermaye düzeyinin kurumsal itibar düzeyini arttığını söylemek mümkündür. Kurumsal itibar, örgütsel bağlılık ve psikolojik sermaye yaklaşımları farklı faktörlerden etkilenmektedir. Dolayısıyla bu yaklaşımlar oldukça zor kazanılır, hızlı ve kolay kaybedilir.

Kaynakça

- Argüden, Y. (2002). Kurumsal Sosyal Sorumluluk (3b.). İstanbul: Arge Danışmanlık Yayınları.
- Balay, R. (2000). Yönetici ve Öğretmenlerde Örgütsel Bağlılık. Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.
- Bandura, A. (2000). Exercise of Human Agency Through Collective Efficacy. *Current Directions in Psychological Science*, 9(3), 75-78.



Suleymanov, F. & Cinel, M. O. (2021). Psikolojik sermayenin kurumsal itibar üzerindeki etkisinde örgütsel bağlılığın aracılık rolü. *Fiscaoeconomia*, 5(2), 670-692. doi: 10.25295/fsecon.906466

Baygöl-Özpinar, Ş. B. (2008). Kurumsal itibarın ölçümü: Türkiye'ye yönelik ölçek geliştirme çalışması. Doktora Tezi. Eskişehir, Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Bromley, D. B. (2000). Psychological Aspects of Corporate Identity, Image and Reputation. *Corporate Reputation Review*, 3(3), 240-252.

Büyükoztürk, Ş. (2009). Sosyal Bilimler İçin Veri Analizi El Kitabı (10.b). Ankara: Pegem Akademi.

Carmeli, A. (2006). The Managerial Skills of The Top Management Team and The Performance of Municipal Organisations. *Local Government Studies*, 32, 153-176.

Çetin, F. & Basım, H. N. (2012). Örgütsel Psikolojik Sermaye: Bir Ölçek Uyarlama Çalışması. *Amme İdaresi Dergisi*, 45(1), 121-137.

Çöl, G. & Gül, H. (2005). Kişisel Özelliklerin Örgütsel Bağlılık Üzerine Etkileri ve Kamu Üniversitelerinde Bir Uygulama. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 19(1), 291-306.

Friedman, B. (2009). Human Resource Management Role Implications for Corporate Reputation. *Corporate Reputation Review*, 12(3), 229-244.

Güler, B. K. & Sarıipek, D. B. (2014). Psikolojik Sermayenin Çalışma Hayatındaki Yeri. *Türk Metal Sendikası Genel Merkezi Aylık Yayın Organı*, 174(27), 26-31.

Hayes, A. F. (2019). <http://afhayes.com/spss-sas-and-mplus-macros-andcode.html>, (Erişim Tarihi: 14.10.2019).

Jaros, S., Jermier, J., Koehler, J. & Sincich, T. (1993). Effects of Continuance, Affective and Moral Commitment on The Withdrawal Process: An Evaluation of Eight Structural Equation Models. *The Academy of Management Journal*, 36(5), 951-995.

Kalaycı, Ş. (2008). SPSS Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Teknikleri. Ankara: Asil Yayın Dağıtım.

Karaköse, T. (2006). Eğitim örgütlerindeki iç ve dış paydaşların kurumsal itibara ilişkin algılamaları. Doktora Tezi. Elazığ, Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Kay, J. (1993). *Foundations of Corporate Success*. New York: Oxford University Press.

Luthans, F. & Jensen, S. (2002). Hope: A New Positive Strength for Human Resource Development. *Human Resource Development Review*, 1(3), 304-322.

Luthans, F. & Youssef, C. (2007). Emerging Positive Organizational Behavior. *Journal of Management*, 33(3), 321-349.

Luthans, F. (2002). Positive Organizational Behavior: Developing and Managing Psychological Strengths. *Academy of Management Executive*, 16(1), 57-72.

Luthans, F., Avey, J., Norman, S. & Avolio, B. (2007). Positive Psychological Capital: Measurement and Relationship With Performance and Satisfaction. *Personel Psychology*, 60, 541-572.

MacInnis, D. & Chun, E. H. (2006). Understanding Hope and Its Implications for Consumer Behavior: I Hope, Therefore I Consume. *Foundations and Trends in Marketing*, 1(2), 97-188.



Suleymanov, F. & Cinel, M. O. (2021). Psikolojik sermayenin kurumsal itibar üzerindeki etkisinde örgütsel bağlılığın aracılık rolü. *Fiscaoeconomia*, 5(2), 670-692. doi: 10.25295/fsecon.906466

Malone, L. (2010). Individual Differences And Stress Reactions as Predictors of Performance in Pilot Trainees. A Thesis Master of Science, Manhattan, Kansas: The Pennsylvania State University.

Masten, A. (2001). Ordinary Magic Resilience Processes in Development. *American Psychologist*, 56(3), 227-238.

Meyer J. P., Allen N. J. & Smith C. A. (1993). Commitment to Organizations and Occupations: Extension and Test of a Three-Component Conceptualization. *Journal of Applied Psychology*, 78(4), 538-551.

Meyer, J. & Allen, N. (1990). The Measurement and Antecedents of Affective, Continuance and Normatif Commitment to the Organization. *Journal of Occupational Psychology*, 63, 1-18.

Miller, D. (2003). Values, Attitudes and Job Satisfaction. In Robbins, S.P., Odendaal A. & Roodt, G. (eds), *Organisational Behaviour: Global and Southern African Perspectives*. Cape Town: Pearson Education South Africa.

Odabaşı, Y. (1986). İşletmenin Sosyal Sorumluluk Kavramı İçerisinde Reklâmcının Yeri. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi İİBF Yayınları.

Özbek, O. (2000). Stratejik Planlama ve Yönetim. C. Elma & K. Demir (Ed.), *Yönetimde çağdaş yaklaşımlar içinde* (s. 302-310). Ankara: Anı Yayıncılık.

Penley, L. & Gould, S. (1988). Etzioni's Model of Organizational Involvement: A Perspective for Understanding Commitment to Organizations. *Journal of Organizational Behavior*, 9(1), 43-59.

Porter, L. W., Steers, R. M., Mowday, R. T. & Boulian, P. V. (1974). Organizational Commitment, Job Satisfaction and Turnover Among Psychiatric Technicians. *Journal of Applied Psychology*, 59, 603-609.

Randall, D. & Cote, J. (1991). Interrelationships of Work Commitment Constructs. *Work and Occupations*, 18(2), 194-211.

Richardson, G. (2002). The Metatheory of Resilience and Resiliency. *Journal of Clinical Psychology*, 58(3), 307-321.

Robbins, S. (2001). *Organizational Behavior*. San Diego: San Diego State University Prentice Hall International.

Romzek, B. (1990). Employee Investment and Commitment: The Ties That Bind. *Public Administration Review*, 50, 374-382.

Sabuncuoğlu, E. T. (2007). Eğitim, Örgütsel Bağlılık ve İşten Ayrılma Niyeti Arasındaki İlişkilerin İncelenmesi. *Ege Akademik Bakış*, 7(2), 613-628.

Schwaiger, M. (2004). Components and Parameters of Corporate Reputation: An Empirical Study. *Schmalenbach Business Review*, 56, 46-71.

Seligman, M. & Csikszentmihalyi, M. (2000). Positive Psychology. *American Psychologist*, 55(1), 5-14.

Seligman, M. (2002). *Positive Psychology, Positive Prevention and Positive Therapy*. New York: Oxford University Press.



Suleymanov, F. & Cinel, M. O. (2021). Psikolojik sermayenin kurumsal itibar üzerindeki etkisinde örgütsel bağlılığın aracılık rolü. *Fiscaoeconomia*, 5(2), 670-692. doi: 10.25295/fsecon.906466

Sherman, M. L. (1999). Reputation: Rhetoric Versus Reality. UK: Limited by Director Publication Ltd.

Wartick, S. (1992). The Relationship Between Media Exposure and Change in Corporate Reputation. *Business Society*, 31(1), 33-49.

<https://select-statistics.co.uk/calculators/sample-sizecalculator-population-proportion/>,
(Erişim Tarihi: 05.06.2019).

Etik Beyanı: Bu çalışmanın tüm hazırlanma süreçlerinde etik kurallara uyulduğunu yazarlar beyan eder. Aksi bir durumun tespiti halinde Fiscaeconomia Dergisinin hiçbir sorumluluğu olmayıp, tüm sorumluluk çalışmanın yazarlarına aittir.

Yazar Katkıları: “Psikolojik Sermayenin Kurumsal İtibar Üzerindeki Etkisinde Örgütsel Bağlılığın Aracılık Rolü” başlıklı bu çalışmada yazarlar Fuad SULEYMANOV ve Mehmet Ozan CİNEL; Giriş, Sonuç, Kuramsal Çerçeve ve Ampirik Literatür bölümlerinde ve veri toplama aşamalarında katkı sağlamıştır. 1. yazarın katkı oranı: %50, 2. yazarın katkı oranı: %50.

Çıkar Beyanı: Fiscaeconomia Dergisinin yayın politikası gereğince dergiye gönderilen “Psikolojik Sermayenin Kurumsal İtibar Üzerindeki Etkisinde Örgütsel Bağlılığın Aracılık Rolü” başlıklı çalışma kapsamında herhangi bir kişisel veya finansal çatışma olmadığını beyan ederim.

Ethics Statement: The authors declare that ethical rules are followed in all preparation processes of this study. In case of detection of a contrary situation, Fiscaeconomia has no responsibility and all responsibility belongs to the authors of the study.

Author Contributions: In this study titled “The Mediating Role of Organizational Commitment in the Effect of Psychological Capital on Institutional Reputation”, Fuad SULEYMANOV and Mehmet Ozan CİNEL contributed to the Introduction, Conclusion, Theoretical Framework and Empirical Literature sections and data collection stages. 1st author's contribution rate: 50%, 2nd author's contribution rate: 50%.

Conflict of Interest: There is no conflict of interest between the authors.



Suleymanov, F. & Cinel, M. O. (2021). Psikolojik sermayenin kurumsal itibar üzerindeki etkisinde örgütsel bağlılığın aracılık rolü. *Fiscaoeconomia*, 5(2), 670-692. doi: 10.25295/fsecon.906466

The Mediating Role of Organizational Commitment in the Effect of Psychological Capital on Institutional Reputation

Fuad SULEYMANOV, Mehmet Ozan CİNEL

Extended Abstract

The main aim of this study is to investigate the mediation effect of the organizational commitment in the influence of psychological capital on corporate reputation. Within this general-purpose framework, the subordinate elements of psychological capital which are hope, self-efficacy, optimism, resilience and corporate reputation which are subordinate elements of trust, work environment, social responsibility, innovation and leadership, awareness and proximity to the target audience were investigated. In addition, the interdependent role of organizational commitment in the impact of psychological capital on corporate reputation has been tested.

The interdependent role of organizational commitment in the impact of psychological capital on corporate reputation has been tested. 216 academic staff working in the Güre-regional campus of Giresun state university were included in the survey. Correlation, stepwise regression, sobel test and various tests were applied in the analysis of the data obtained. As a tool of data collection survey were used and the data were analyzed using IBM SPSS 22 statistics package program.

As a result of Pearson correlation analysis, there are hope and sub-dimensions of corporate reputation: there is a positive and significant relationship between hope and trust ($r = 0.225$; $p < 0.01$); between hope and work environment ($r = 0.336$; $p < 0.01$); social responsibility ($r = 0.183$; $p < 0.01$); innovation and leadership ($r = 0.515$; $p < 0.01$); awareness ($r = 0.600$; $p < 0.01$); proximity to the target audience ($r = 0.164$; $p < 0.01$): The strongest positive relationship between the variables is seen between the variable of hope and awareness, the lowest positive relationship has emerged between the variable of hope and proximity to the target audience.

As a result of Pearson correlation analysis, self-efficacy and sub-elements of corporate reputation: there is a positive and significant relationship between self-efficacy and trust ($r = 0.128$; $p < 0.05$); weak and negative direction between self-efficacy and work environment ($r = -0.078$); positive and significant among social responsibility ($r = 0.151$; $p < 0.05$); positive and significant between innovation and leadership ($r = 0.270$; $p < 0.01$); positive and significant between awareness ($r = 0.051$; $p < 0.01$); There is a positive and significant relationship between proximity to target audience ($r = 0.280$; $p < 0.01$). The strongest positive relationship between the variables is seen between the variable of self-efficacy and proximity to the target audience.

As a result of Pearson correlation analysis, there is a positive and significant relationship between durability and subordinates of corporate reputation: resilience and trust ($r = 0.103$; $p < 0.01$); positive and significant between durability and work environment ($r = 0.345$; $p < 0.01$); positive and significant among social responsibility ($r = 0.101$; $p < 0.01$); positive and significant between innovation and leadership ($r = 0.476$; $p < 0.01$); positive and significant between awareness ($r = 0.464$; $p < 0.01$); There is a positive and significant relationship between proximity to target audience ($r = 0.275$; $p < 0.01$). The strongest positive relationship



Suleymanov, F. & Cinel, M. O. (2021). Psikolojik sermayenin kurumsal itibar üzerindeki etkisinde örgütsel bağlılığın aracılık rolü. *Fiscaeconomia*, 5(2), 670-692. doi: 10.25295/fsecon.906466

between variables is seen between resilience and innovation and leadership, and the lowest positive relationship is defined between resilience and confidence.

As a result of Pearson correlation analysis, there is a positive and significant relationship between optimism and subordinates of corporate reputation: optimism and trust ($r = 0.154$; $p < 0.05$); positive and significant between optimism and work environment ($r = 0.255$; $p < 0.01$); positive and significant among social responsibility ($r = 0.107$; $p < 0.05$); positive and significant between innovation and leadership ($r = 0.428$; $p < 0.01$); positive and significant between awareness ($r = 0.488$; $p < 0.01$); There is a positive and significant correlation between proximity to target audience ($r = 0.282$; $p < 0.01$). The strongest positive relationship between variables is seen between optimism and awareness variable, and the lowest positive relationship is defined between optimism and business environment variable.

From this point of view Stepwise regression analysis table, when the third step is examined, it is seen that the Beta value between Psychological Capital and Corporate Reputation has decreased and its coefficient from $\beta = 0,480$ $p = 0,000$ has decreased to $\beta = 0,428$. This shows the mediating effect of organizational commitment.

Although the corporate reputation and psychological capital levels of the academicians in the research are above the middle value, but organizational commitment level is lower than the middle value. The highest average value for psychological capital scale was determined as optimism, and the lowest value as durability. Therefore, it is determined that the employees are more optimistic and the results are less durable in terms of durability. The highest average value for the corporate reputation scale was determined as confidence, and the lowest average value as proximity to the target audience. Therefore, it is concluded that academics are open to positive behaviors and expectations. As a result of the study, it is seen that the psychological capital levels of academic staff positively affect their perception of corporate reputation. The research showed that organizational commitment has an intermediary effect on the effect of psychological capital on corporate reputation.

İnsan Kaynakları Yönetimi ve Cam Tavan İlişkisine Türk Eğitim Sektörü'nden Niceliksel Bir Bakış: Kadın Kadının Destekçisi Mi?

A Quantitative Look To The Relationship Between Human Resources Management and Glass Ceiling From The Turkish Education Sector: Does A Woman Support Another Woman?

Numan AKSOY¹

Özet

Cam tavan sorununun örgütlerde kadınların üst yönetim kademelerine yükselmesini engelleyen ciddi bir sorun olduğu bilinmektedir. Kadınların kariyer ilerleyişine zarar veren bu sorunu ortaya çıkaran birçok neden vardır. İnsan kaynakları yönetimini ilgilendiren bazı uygulamalar da bu nedenler arasında sıralanır. Bu çalışmada cam tavan kavramına insan kaynakları yönetimi penceresinden bakılacaktır. Bir başka deyişle, insan kaynakları yönetimi fonksiyonlarının örgütlerde çalışan kadınların cam tavan algılarını nasıl değiştirdiğine odaklanılacaktır. Kısaca işe alım, kariyer geliştirme, eğitim, performans değerlendirme gibi insan kaynakları yönetimi faaliyetlerinin uygulanmasındaki cinsiyet etkisinin kadınların cam tavan algılarını nasıl değiştirdiği bu çalışmanın temel konusudur. Çalışmayla beraber Türk cam tavan yazınındaki bazı eksik noktaların tamamlanacağı düşünülmektedir.

Jel Kodları: M10, M12, M19

Anahtar Kelimeler: Cam Tavan, Cinsiyet Eşitsizliği, İnsan Kaynakları Yönetimi

¹ Dr., Atılım Üniversitesi İşletme Bölümü Yarı Zamanlı Öğretim Üyesi, numan83@gmail.com, ORCID: 0000-0001-7698-4753



Aksoy, N. (2021). İnsan kaynakları yönetimi ve cam tavan ilişkisine Türk eğitim sektörü'nden niceliksel bir bakış: Kadın kadının destekçisi mi?. *Fiscaoeconomia*, 5(2), 693-721.
doi: 10.25295/fsecon.877314

Abstract

It is known that the glass ceiling problem is a serious problem in organizations that prevents women from advancing to top management positions. There are many reasons behind this problem which gives harm to women's career progression. Some practices of human resources management are listed among these reasons. In this study, the glass ceiling concept will be viewed from the perspective of human resources management. In other words, the focus will be on how human resources management functions change the perception of glass ceilings of women working in organizations. In short, how the gender effect in the implementation of human resources management activities such as recruitment, career development, training, performance evaluation changes women's perception of glass ceiling is the main subject of this study. With the study, it is thought that some of the missing points in Turkish glass ceiling literature will be completed.

Jel Codes: M10, M12, M19

Keywords: *Glass Ceiling, Gender Inequality, Human Resources Management*

1. Giriş

İnsan kaynakları yönetimi uygulamalarının dünya genelinde kadınlara erkeklere kıyasla adil davranmadığı görülmektedir ve bu ciddi bir problemdir. Batı yazını tarandığında, bu problemleri uygulamalardan örgütlerdeki kadınların cam tavan algılarının nasıl etkileneceği konusunda çıkarımlar yapmak mümkün olmaktadır. Bu çıkarımların, tam bir Batı toplumu olarak kabul edilemeyecek ve bir Doğu-Batı kültür sentezi olan Türkiye'de karşılığının olup olmayacağını incelenmesi bu çalışmanın temel meselesidir ve çalışmanın önemi de buradan ileri gelmektedir.

Bu çalışmada, araştırma yöntemi olarak niceliksel yöntem kullanılmıştır ve veri toplamak için kapalı uçlu anket uygulaması yapılmıştır. Kapalı uçlu anket uygulaması araştırmanın ilk kısıtıdır. Araştırma, eğitim sektöründe yürütülmüştür. Bunun nedeni yazından alınan destek ve yazarın önceki araştırmalarından edindiği bilgiler neticesinde eğitim sektörünün geleneksel kadın işi olarak kabul edilemeyecek bir sektör olduğunun düşünülmesidir. Geleneksel kadın işi olarak kabul edilemeyecek bir sektörde ortaya çıkacak sonuçların kadınların cam tavan algılarını gösterme konusunda daha gerçekçi sonuç vereceği varsayılmıştır. Bu varsayım, aynı zamanda araştırmanın bir kısıtı olarak da kabul edilebilir. Araştırma, İstanbul ilindeki lise düzeyi özel okullarda yürütülmüştür. Dolayısıyla, sadece bir ili kapsamı ve özel liselerle sınırlı olması araştırmanın bir diğer kısıtıdır.

Çalışmanın ilk bölümünde, cam tavan kavramının ne olduğu tanımlanacak, daha sonra insan kaynakları yönetiminin bazı uygulamalarının kadınların cam tavan algısını nasıl etkileyebileceğinden bahsedilecektir. Ardından, bu çerçevede oluşturulmuş hipotezlerin testine geçilecektir. Makale, bu testlerden çıkan sonuçların yorumlanmasıyla son bulacaktır.



Aksoy, N. (2021). İnsan kaynakları yönetimi ve cam tavan ilişkisine Türk eğitim sektörü'nden niceliksel bir bakış: Kadın kadının destekçisi mi?. *Fiscaoeconomia*, 5(2), 693-721.
doi: 10.25295/fsecon.877314

2. Kuramsal Çerçeve

2.1. Cam Tavan ve İnsan Kaynakları Yönetimi

Örgütte ilerleme şansına sahip olamayan kadınların kariyerinde gerek yatay, gerekse dikey olarak görünmez bir duvara çarptığı söylenmektedir. Örgütlerde kadının üst pozisyonlara doğru ilerlemesini engelleyen bu şeffaf duvarlara "cam tavan" adı verilmektedir. (Jackson ve Callaghan, 2009). Bir başka deyişle, cam tavan, kadınların kariyerlerinde ilerlemelerini durduran engellerdir (Morrison ve Van Glinow, 1990). Bu engeller kısaca; erkek egemen örgüt kültürü, ön yargı ve kalıp yargılar, işyerinde eğitim eksikliği, hami yardımı alamama ve erkek ağlarına dahil olamamaktır (Brass, 1985; Schor, 1997; Carli, 2001; Higgins ve Kram, 2001; Jackson ve Callaghan, 2009). Bunlara ek olarak, sosyalleşme ve kadınların aile sorumlulukları gibi faktörlerin de bu engeller arasına dahil edilmesi mümkündür (Ragins ve Sundstrom, 1989; Van Vianen ve Fischer, 2002; Wood ve Eagly, 2002).

İnsan kaynakları yönetimi; kadrolama, eğitim ve geliştirme, performans değerlendirme, ücret ve ödüllendirme, kariyer desteği ve motivasyon gibi uygulamalarla örgüt performansını artırmak ve dolayısıyla örgüte rekabet üstünlüğü sağlamak amacıyla işgörenlerin bilgi ve yeteneklerinden azami derecede istifade etmeye ve onların ihtiyaç ve isteklerini karşılamaya yönelik bir yaklaşımdır (Paauwe ve Boon, 2009).

İnsan kaynakları yönetimi kavramı bugünkü şeklini alıncaya dek bazı aşamalardan geçmiştir. Kadınların geleneksel olarak tarih boyunca ellerinde tuttuğu diğer insanlara destekte bulunma ve yardım etme rolü geçmiş yıllardaki personel işlerinin kadınların elinde bulunmasına ve personel yönetiminin erkek işinden ziyade bir kadın işine dönüşmesine yol açmıştır (Pichler, Simpson ve Stroh, 2008). Kadınların çalışanların dilinden iyi anlayan yumuşak yapıları, erkeklere kıyasla karşısındakiyle daha iyi iletişim ve empati kurabilme özellikleri düşünüldüğünde o yıllarda personel yönetiminin kadınların ciddi bir oranda istihdam edildiği bir yapı haline dönüşmesi normal kabul edilmelidir (Kumar, 2016). Dolayısıyla modern insan kaynakları yönetimi kavramının oluşmasında bir yapı taşı görevi gören personel yönetimi kavramı bazı yazarlara göre gerçek bir geleneksel kadın işi olarak tanımlanmıştır. Erkeklerin o yıllarda örgüt için kilit bir noktada bulunmayan bu görev sahasını çok da istememeleri bu durumu hızlandıran nedenlerden birisidir. Bütün bunlar nedeniyle, personel yönetimi ile ilişkili olarak ortaya çıkabilecek olan ön yargı ve kalıp yargıların o yıllarda kadınlara zarar vermediği söylenebilir (Pichler, Simpson ve Stroh, 2008; Kumar, 2016).

Zaman ilerledikçe ve personel yönetimi kavramı yerini insan kaynakları yönetimi kavramına bıraktıkça erkekler kadınlara bıraktıkları bu sahayı yavaş yavaş geri almaya başlamışlardır. Personel yönetiminin getirdiği dar destek anlayışının yerini örgütün genel stratejisi içerisinde kilit bir yer tutan ve örgüt hedeflerine ulaşılmasında ciddi önem taşıyan bir yapıya bırakmasıyla beraber "insan kaynakları yönetimi" kavramı şekillenmiş ve stratejik açıdan kilit bir yer tutan bu yapıyı erkekler kadınlara bırakmak istememeye başlamıştır (Kumar, 2016). Dolayısıyla geleneksel kadın işi olarak adlandırılabilir bir yapı artık yerini erkek işi olarak adlandırılabilir bir yapıya bırakmaya başlamıştır (Fugate, Decker ve Brewer, 1988). Bir başka deyişle, insan kaynaklarının artan stratejik önemi erkeklerin gözünde bu görev sahasının kadınlara bırakılarak prestijinin düşürülemeyeceği bir hale gelmesine yol açmıştır. Dolayısıyla insan kaynakları yönetimi faaliyetlerinin kadınların mı erkeklerin mi güdümünde olmasının



Aksoy, N. (2021). İnsan kaynakları yönetimi ve cam tavan ilişkisine Türk eğitim sektörü'nden niceliksel bir bakış: Kadın kadının destekçisi mi?. *Fiscaoeconomia*, 5(2), 693-721.
doi: 10.25295/fsecon.877314

tarihsel açıdan erkeklerin bu işe duyduğu heves ile de şekillendiği kabul edilebilir (Reichel, Brandl ve Mayrhofer, 2009).

Kadınların insan kaynakları uygulamaları ile ilgili bazı sorunlar yaşadığı bilinmektedir. İşe alım aşamasından başlamak üzere erkekler kendi toplumsal güçlerini kullanır ve kadınların örgütlere giriş şansını azaltırlar. Eğitim ve geliştirme faaliyetleri, kariyer geliştirme ve performans değerlendirme noktalarında da insan kaynaklarının erkek egemen yapısı ülke farkı gözetmeksizin kadınlara zarar verir (Anbarasu ve Barnabas, 2010). İnsan kaynakları departmanlarında kadınlara kıyasla daha fazla sayıda erkeğin bulunduğu ve bu sayısal fazlalığın erkek egemen yapıyı perçinlediği söylenmektedir (Pichler, Simpson ve Stroh, 2008). Kısaca, insan kaynakları yönetimi uygulamaları genellikle cinsiyetçi etkilerle şekillenmektedir (Truss, 1999; O' Shea ve Toohey, 2014).

Bu cinsiyetçi yaklaşımlar doğru uygulamalar değildir, çünkü bir örgütün rakiplerine karşı uzun vadede kurabileceği rekabet üstünlüğünün çeşitlilikten ileri geldiği ispatlanmıştır. Bunu zaman içinde anlayan bazı örgütlerin bakış açılarının değiştiği ve tekrar kadınlara insan kaynakları yönetimi açısından hak ettikleri destekleri vermeye başladıkları söylenmektedir (Schreiber, Price ve Morrison, 1993; O' Shea ve Toohey, 2014). Çeşitlilik her zaman bilhassa problem çözmede örgütlerin ciddi anlamda önünü açmaktadır. Homojen yapılarda görülen düşünce kısırlığı ve düşük sosyal etkileşim, örgütleri uzun vadede zarara sokar. Cinsiyet çeşitliliğinin sağlanamadığı yapılarda üretim bakımından da sıkıntılar doğduğu söylenmektedir (Roh ve Kim, 2016). Farklı görüşlerin ortaya çıkması, farklı tecrübeler, yetenekler ve bilginin ortaya konulması ve dolayısıyla yüksek takım performansına erişim mutlaka kadınların da resmin içine dahil edilmesiyle ortaya çıkacaktır. Cinsiyetten gelen rollerin minimize edilebildiği ve kolektivist olabilen örgütler diğerlerine kıyasla her zaman daha yüksek performanslıdır (Schmidt vd., 2015). Cinsiyetten ziyade liyakati ön plana alabilen örgütler rakiplerine karşı daha başarılı olacaktırlar (O' Shea ve Toohey, 2014).

Çeşitliliği sağlamak adına insan kaynakları yönetimini ilgilendiren işe alım, insan kaynakları planlaması, eğitim ve geliştirme, performans değerlendirme ve ücret yönetimi gibi tüm noktalarda farklılık gözetmeksizin erkek ve kadınlar arası eşitlik sağlanmalıdır. Böylece çeşitliliğin var olduğu bir insan kaynakları yapısında cam tavandan bahsetmeden yol alabilmek mümkün olacaktır (Greer ve Virick, 2008; Roh ve Kim, 2016).

2.2. İşe Alım

İşe alım fonksiyonunun, insan kaynakları yönetimi uygulamaları ve cinsiyet ilişkisi incelendiğinde, ayrımcılığı başlatan temel nokta olduğu söylenmektedir (Fernandez ve Campero, 2017). Erkeklere karşı başarılı bulunup işe alınmış bir kadının ilk anda erkeklere kıyasla daha farklı ve önemsiz işlere yerleştirildiği ve böylece de işe alım fonksiyonunun kadının örgütte daha sonraları karşısına çıkacak eğitim, kariyer desteği, performans değerlendirme ve ücretleme sorunlarının temelinde yattığı görülür (Petersen, Saporta ve Seidel, 2005). Devletlerin çoğu bu durumu engellemeye çalışır çünkü cinsiyet çeşitliliği sağlanması hem devletler için, hem de örgütlerin yaşaması için önemlidir (Woodhams, Lupton ve Xian, 2009; Syamala ve Devi, 2015). Buna rağmen yine de kamu ve özel sektörün her ikisi için de bahsedilen sorunların aşılamadığını söylemek mümkün olacaktır (Yu, 2018). Sıkıntılı durum incelendiğinde bu sorunun küresel bir sorun olduğu ve kültürden kültüre de fazla fark



Aksoy, N. (2021). İnsan kaynakları yönetimi ve cam tavan ilişkisine Türk eğitim sektörü'nden niceliksel bir bakış: Kadın kadının destekçisi mi?. *Fiscaoeconomia*, 5(2), 693-721.
doi: 10.25295/fsecon.877314

taşımadığı belirtilmektedir (Woodhams, Lupton ve Xian, 2009; Syamala ve Devi, 2015; Liebkind, Larja ve Brylka, 2016). Kısaca, işe alım fonksiyonunda bir erkek standardı vardır (Teigen, 1999).

Ön yargı ve kalıp yargılar, işe alım sürecinin belki de tamamında devreye girer. İşe alım sürecinin bazı aşamaları vardır. Aranan adayın bulunması için gazete ve internet ilanlarına başvurmak, iş bulma acentalarından ve özel istihdam bürolarından yardım almak, örgüt içi ve dışındaki sosyal ağları devreye sokmak gibi yöntemler personel bulmak için kullanılmaktadır (Petersen ve Togstad, 2006; Davison, Maraist ve Bing, 2011). Bir örgüte personel bulmak için iç kaynaklara veya dış kaynaklara başvurmak mümkündür. Kuramsal olarak, personel bulmak için dış kaynaklara gidilmesi iç kaynaklara nazaran ayrımcılığı daha yüksek düzeyde körükleyen bir uygulamadır (Fernandez ve Campero, 2017).

Erkekler işgören havuzunda örgütleri için gerekli düzeyde insan sermayesini taşıyan kadın aday göremediklerini iddia ederek ayrımcılığı bu noktadan başlatmış olurlar (Abbas, Hameed ve Waleed, 2011). Aday havuzlarının oluşturulması esnasında bu havuza girebilen kadın sayısı sayıca azaltılmakta ve dolayısıyla işe alımın daha sonraki aşamalarına kadınlar ilerleyememektedir (Cornell ve Benard, 2006; Fernandez ve Campero, 2017). İş teklifi alamamak başlı başına bir ayrımcılıktır (Liebkind, Larja ve Byrlka, 2016). Araştırmaların kısıtlı bir bölümü kadınların iş teklifi alma oranının erkeklerden fazla olduğunu iddia etse de genel olarak bu noktada erkeklerin kadınların ciddi oranda önünü tıkadığı görülmektedir (Petersen ve Togstad, 2006).

İşe alım ilanlarının yarısından fazlasında cinsiyet ayrımcılığının ortaya çıktığı ve bu ayrımcılığın kadın adayların iş bulmasının önünü direkt olarak kestiği söylenmektedir (Woodhams, Lupton ve Xian, 2009). Adaylardan örgüt tarafından referans mektuplarının istenmesi durumunda kadınlara erkeklere kıyasla daha düşük sayıda referans olmak isteyen kişi bulunur. Kadınların cv'lerine yazdıkları bilgilere de çoğu zaman şüpheyle yaklaşılır (Correll ve Benard, 2006).

İşe alım sürecinde yukarıda anlatılan aşamalardan sonra görüşme (mülakat) aşamasına geçilir. Görüşme tekniği, personel seçiminde en çok başvurulan teknik olarak kabul edilir (Saks ve Mc Carthy, 2006). Liyakat ilkesi teorik olarak göz önüne alındığında, bir örgütte personel alımı için yapılacak görüşmelerde cinsiyet etkisinin olmaması beklenir, ancak pratikte işler böyle yürümektedir (Abramo, DiAngelo ve Rosati, 2016). Görüşmelerde her zaman kadınlar ve azınlıklar dezavantajlıdır (Saks ve McCarthy, 2006). Görüşmeyi yapan bireylerin taşıdıkları çeşitli ön yargı ve kalıp yargılar görüşme sonucunu doğrudan etkiler (Van Den Brink, 2015). Ön yargı ve kalıp yargılara göre, grupların taşıdığı bazı genel özellikler vardır (Correll ve Benard, 2006). Bunlara göre erkekler otoriterdir, güçlüdür ve lider ruhludur, yani başarılı bir yöneticinin özelliklerini taşırlar. Dolayısıyla hiyerarşik örgüt yapısında kadınlardan üstündürler. Kadınlar ise daha yumuşaktır, kırılındır ve bakıcılık özellikleri gelişmiştir. Dolayısıyla, yöneticilik açısından üstün kabul edilen özellikleri erkekler kadar taşımazlar (Acker ve Von Houten, 1974).

Kadınlar da erkekler de içlerinde taşıdıkları ön yargı ve kalıp yargıları beraberlerinde görüşme odasına getirirler. İşe alım görüşmelerini genellikle erkeklerin yaptığı söylenmektedir. İşe alım görüşmesini kadınlara yaptıran örgütler bazen toplumsal ön yargılar nedeniyle düşük statüde örgütler olarak kabul edilir, bu örgütlerde çalışmanın bireye fazla bir şey katmayacağı ve yine bu örgütlerin rekabetçi piyasada fazla barınmayacağı düşünülür (Saks ve McCarthy, 2006).



Aksoy, N. (2021). İnsan kaynakları yönetimi ve cam tavan ilişkisine Türk eğitim sektörü'nden niceliksel bir bakış: Kadın kadının destekçisi mi?. *Fiscaoeconomia*, 5(2), 693-721.
doi: 10.25295/fsecon.877314

Mülakatı yapan kişi erkeğe ve karşısındaki aday da kadınsa, erkeğin zihninde taşıdığı ön yargı kadın aday için yaptığı değerlendirmeyi negatif yönde etkiler. Bunu hisseden kadının da görüşme performansı düşer. Kadınlar görüşme esnasında kendilerine soru soran kişi erkek ise tedirginleşir ve hassaslaşır, dolayısıyla da görüşme performansları zarar görür. Adayın gözünde çalışılmak için can atılan örgüt bir anda istenmeyen ve ayrımcılığı körükleyen bir örgüt halini alır (Saks ve McCarthy, 2006). Bunun yarattığı negatif durum neticesinde kadınların büyük bir oranının kendilerini daha önceden iş için reddetmiş örgütlere tekrar başvurmaktan imtina ettikleri görülmektedir. Önceki görüşmede haksız rekabete uğradıklarını düşünen kadınların aldığı duygusal yara başka örgütlere başvurmalarını engeller. Bu durum kadınların kendi kendilerine verdikleri bir zarar olarak ortaya çıkar (Brands ve Fernandez-Mateo, 2017). Dolayısıyla, geleneksel olarak zihinde yer etmiş ön yargılar bilhassa da mülakatı yapan erkeğe görüşme esnasında kadınların davranışlarını etkiler ve bunun ardından onların değerlendirme puanlarını da düşürür (Latu, Schmid Mast ve Stewart, 2015).

Erkek görüşmeciler, zaman zaman kadın adaylarla yaptıkları görüşmeler esnasında yanlış kanılara da varabilirler. Bazı erkek görüşmeciler kadınlarla görüşme yaparken kadınların kendileriyle flört ettiğini düşünürler ve mülakat ciddi anlamda amacından sapmaya başlar. Kadınların bazıları da flörtöz davranışlarla veya hanım hanımcık kadın rolü oynayarak gerçekten erkekleri etkiler ve mülakatın sonuçlarının sapsmasına sebebiyet verirler (Latu, Schmid Mast ve Stewart, 2015).

Erkek görüşmecilerden bazıları görüşmede takındıkları yanlış tavırlar neticesinde kadın adayların medeni durumunu da merak etmeye başlarlar (Dion ve Schuller, 1990; Malcolmson ve Sinclair, 2007). Bazı örgütler henüz aday başvuru formlarının toplanması esnasında bu bilgiyi ister, diğer bir grupta ise mülakat aşamasına gelindiğinde bu soru ortaya çıkar (Harcourt ve Harcourt, 2002). Birçok devlet bu durumu engellemek için yasalar nezdinde önlem almaya çalışsa da bu sıkıntılı soru görüşmelerde halen sorulmaya devam eder (Beattie, 1991). Görüşme esnasında kadın adaya medeni durumunun sorulması kabul edilemez bir durum olmasına rağmen birçok mülakatçının bunu yaptığı söylenmektedir (Mullen, Thakur ve Hensel, 2007; Nadler ve Kufahl, 2014). Bu sorunun altında yatan iki neden olabilir. Bunlardan birincisinde adayın bekar olmasından kendine pay çıkarmak isteyen erkekler vardır. İkinci durumda ise erkek görüşmeci, toplumsal ön yargılarla fazlasıyla doludur. Evli bir kadın adayın gerçek sorumluluğunun ailesine karşı olduğunu düşünür ve onun çocuk ve aile bakımı nedeniyle örgütteki işlerini aksatacağını tahmin eder (King, 2008).

Erkeklerin ve kadınların eve ekmek getirici ve bakıcı rollerine dağılımının hem gerçek hem de algılanan cinsiyet ön yargılarına yol açtığı sosyal rol teorisinde ortaya konmuştur (Eagly ve Wood, 2012). Erkek görüşmeciler, evli kadınların örgüt performansının düşmesine sebep olacağını düşünürler ve bu durumu engellemek isterler. Ön yargılı erkek görüşmeciler mülakat esnasında zaman zaman karşısındaki kadının parmağındaki alyansa bile odaklanırlar (Nadler ve Kufahl, 2014). Bütün bu sıkıntıların yaşanmaması için, mülakat yapan kişinin her türlü cinsiyet ön yargısından arınmış ve çok tecrübeli bir kişi olması gerekmektedir.

Anlatılanlar ışığında, kuramsal olarak, mülakat esnasında ortaya çıkacak başarı çoğu zaman için görüşmeyi yapan ve adayın cinsiyetlerinin aynı olmasına bağlı gözükmektedir. Erkekler görüşmeci durumunda oldukları zaman genellikle karşılarındaki adayın da erkek olmasını



Aksoy, N. (2021). İnsan kaynakları yönetimi ve cam tavan ilişkisine Türk eğitim sektörü'nden niceliksel bir bakış: Kadın kadının destekçisi mi?. *Fiscaeconomia*, 5(2), 693-721.
doi: 10.25295/fsecon.877314

isterler. İşe alım sürecinin belki de en kritik aşaması olan görüşme aşamasında değerlendirilmeyi bekleyen birçok aday ve bunun yarattığı yoğun belirsizlik ortamı mevcuttur (Barrick ve Swider, 2010). Bu nedenle sıkışan, kimi seçeceğine karar veremeyen erkek görüşmeci kendine çıkış yolu olarak toplumsal ön yargılara sığınmayı seçer. Bir erkek adayı yüksek puanla değerlendirmek kendine ve topluma karşı daha kolay rasyonelleştirilebileceğinden çoğu görüşmeci erkek adaya yüksek puan vererek işin içinden sıyrılma yolunu tercih eder (Keck ve Tang, 2019). Mülakatı yapan kişi ve adayın her ikisinin de kadın olduğu durumların kadınların lehine olduğu varsayılmaktadır (Saks ve Mc Carthy, 2006). Kadın mülakatçı ile mülakat yapan kadın aday kendini daha rahat ifade edecek, performansı daha yüksek olacak, ve o örgütün ayrımcılığa prim vermediğini düşünecektir. Bu olumlu durumun kadının işe girdikten sonrası zaman diliminde taşıdığı cam tavan algısını düşüreceği varsayılmaktadır. Öte yandan, işe giriş görüşmesinin erkekler tarafından yapılması durumunda kadınların o örgüte işe girmiş olsalar dahi cam tavan algılarında olumsuz yansımalar olacağı varsayılmaktadır. Görüşme esnasında erkek görüşmecinin davranışları nedeniyle erkek egemen örgüt yapısını hisseden bazı kadınların o örgütteki iş hayatları boyunca bunun etkisinde kalacakları ve diğer kadınlara göre cam tavan algısını daha yoğun taşıyacakları düşünülmektedir.

Anlatılanlar ışığında,

H1: Kadınlar tarafından son işe giriş mülakatı yapılan kadınların cam tavan algıları, erkekler tarafından yapılanlara kıyasla daha düşük olacaktır.

2.3. CEO Etkisi

İşini severek yapan, gönüllü çalışan ve örgüt hedefleriyle uyumlu olabilen işgören, bütün örgütlerin çalıştırmak istedikleri işgören tipidir. İşte bu noktada bu tip bir işgöreni yaratabilmeye yardımcı olmak için eğitim fonksiyonu devreye girer. Nitelikli işgören bulundurmamak her zaman rakiplere karşı rekabet üstünlüğüne yol açar.

İnsan kaynakları yönetiminin bu kadar önemli bir kısmını tutan eğitim fonksiyonunun cinsiyet etkisinden arınmadığı görülmektedir (Ackah ve Heaton, 2003). Yapılan araştırmaların genel olarak gösterdiği sonuç örgütlerin büyük bir bölümünün erkeklerle sağladığı eğitim desteğini kadınlara tam olarak sağlamadığıdır. Son yıllarda bu durumun kırılmaya başlanmış olması ümit verici olsa da sıkıntı hala devam etmektedir (Wooden ve VandenHeuvel, 2002). Eğitim ve geliştirme faaliyetlerine ulaşmada kadınlara kıyasla çok daha avantajlı durumda bulunan erkeklerin bu avantajı kariyer ilerletme ve yüksek gelir olarak kendilerine geri dönmekte, kadınlar ise bu imkana ulaşmada geri kalmaktadır. Bu durumun oluşmasındaki temel nedenlerden birisi kadınların aile ve çocuk bakımı nedeniyle işi bırakacakları ve eğitim masrafinin boşa gideceği algısıdır (Keaveny ve Interrieden, 1999).

Eğitim fonksiyonunun başlangıç noktası olarak kabul edilebilecek oryantasyon eğitiminde yoğun cinsiyet etkisi göze çarpmaktadır. Bu eğitimle birlikte dışarıdan gelen bir kişi "içerideki"ne dönüştürülür ve örgütün bir parçası haline alır. İş tatminine giden yolun başlangıç noktası olan oryantasyon eğitimini almada kadınlar erkeklerden geride kalırlar (Georgellis, Lange ve Tabvuma, 2012). Bunun dışında erkekler her zaman işverenler tarafından desteklenen uzun dönemli eğitim faaliyetlerinin parçası olurlar, kariyer yönelimli kurslara



Aksoy, N. (2021). İnsan kaynakları yönetimi ve cam tavan ilişkisine Türk eğitim sektörü'nden niceliksel bir bakış: Kadın kadının destekçisi mi?. *Fiscaeconomia*, 5(2), 693-721.
doi: 10.25295/fsecon.877314

katılırlar. Kadınlar ise bu imkanlara ulaşmada geridedir. Bu tür faaliyetlere iştirak etmenin oryantasyon eğitiminde olduğu gibi iş tatmini olarak geri döndüğü ve kadınların bu nedenle iş tatmininin çoğu zaman erkeklere kıyasla düşük kaldığı söylenmektedir (Burgard ve Görnitz, 2011). Dolayısıyla anlatıldığı gibi eğitim ve geliştirme faaliyetlerine kadınların da erkeklerle aynı düzeyde ulaşabilmesi için yeni bir bakış açısına ihtiyaç olduğu görülmektedir.

Dış çevresel faktörler, sürekli olarak değişim göstermektedir. Bu değişime cevap verebilmek adına örgütler, insan sermayelerini üst noktalara taşımak zorundadırlar. Kariyer yönetimi ve planlaması ile bireylerin kendi kariyer planlarını uygulamasında örgütler yol gösterici olurlar ve böylece örgüt de birey de amaçlarını gerçekleştirmiş hale gelirler. Bir bireyin yükselme arzusuna yol açamayan bir örgüt, o bireyin geleceğe umutla bakmasının önünü kesmekte ve bu, bireylerin çaba ve performanslarını da düşürmektedir. Bireyi, heyecanını kaybetmeden çalıştırmak örgütün vazifesidir. Heyecanını kaybetmemesi için de, bireye üst kademelere doğru yükselme fırsatının tanınması ve onun kişisel gelişiminin önünün açılması gerekir. Kısaca kariyer yönetimi, kişilerin kariyerlerini oluşturulan bazı politikalarla ve uygulamalarla dizayn etmeye ve onlara yeni bir yol açmaya çalışır. Ancak bu yol, kadınlar için erkeklere kıyasla genellikle muğlaktır (Pazy, 1987).

Kariyer geliştirme adına kadınların üstüne daha çok eğilme gerekliliği vardır, çünkü kadınlar buna ihtiyaç duyarlar. Kadınların kariyer yolu erkeklerden farklı olmalıdır (Chênevert ve Tremblay, 2002; Eddleston, Veiga ve Powell, 2006). Yazında, örgütte yaşadığı bütün aşamalarda erkeklere göre sıkıntılı durumda bulunan kadınların kariyer ilerletme konusunda da daha fazla desteğe ihtiyaç duydukları anlatılmaktadır. Kariyer ilerletmeyle ilgili olan bazı genel değişkenler vardır. Bunların en başta gelenleri iyi bir hami sahibi olma, eğitim fonksiyonlarına ulaşabilme, kariyer danışmanlarına sahip olma, destekçi bir iş ve aile çevresi, iş ve aile taleplerini dengeleyebilme, ağ düzeneklerine katılabilme, seyahat edebilmedir. Bu değişkenlere bakıldığı zaman kadınların erkeklere kıyasla bunları sağlamada dezavantajlı oldukları görülür (Adler, 1994; Marlow, Marlow ve Arnold, 1995).

Kadınların iş dışında taşıdıkları sorumluluklar erkeklere göre fazladır, dolayısıyla erkek ve kadının kariyer yönetimi farklı bakış açılarıyla ele alınmalıdır. Bu sorumluluklar ile beraber çoğu kadın suçluluk duygusuyla dolar. Çocuklarını ve ailelerini yalnız bıraktıklarını, onlarla yeterince ilgilenemediklerini düşünürler (Borman ve Guido-Dibrito, 1986). Bu nedenle çoğu zaman kariyer kaygısıyla dolup taşarlar. Bazı kadınların bu duygular nedeniyle kariyer hedeflerine ulaşacak dermanı bulamadıkları ve kafa karışıklığı nedeniyle kendi kariyerlerini kendileri baltaladıkları söylenmektedir (Veiga, 1976; Nadler ve diğ., 2013). Araştırmalara göre başarılı kadınlar çoğunlukla kariyer merkeziliğini öne alan kadınlardır. Sürekli ve düzenli olarak çalışan kadınlar aile sorumluluklarını işlerine göre ayarlar. Genellikle çocuksuz kadınlar kariyer ilerletmede diğerlerinden daha başarılı olurlar (White, Crino ve Desanctis, 1981). Bunun nedeni olarak evde bulunma isteğiyle örgütsel olarak taşınan arzular arasındaki ters ilişki gösterilmektedir (Litzky ve Greenhaus, 2007).

Anlatılanlar ışığında kariyer desteği verme açısından kadınlar için örgütlerde yarı zamanlı işler ve kısa kontratlarla desteklenen esnek bir yapı kurulması gerekliliği görülmektedir (Costa ve Gianecchini, 2007; Ranson, 2003). Bazıları bu yeni yapıyı sınırsız kariyer olarak da adlandırır (Defillippi ve Arthur, 1994). Esnek ve yarı zamanlı çalışma, kariyere ara verme ve annelik için



Aksoy, N. (2021). İnsan kaynakları yönetimi ve cam tavan ilişkisine Türk eğitim sektörü'nden niceliksel bir bakış: Kadın kadının destekçisi mi?. *Fiscaeconomia*, 5(2), 693-721.
doi: 10.25295/fsecon.877314

ara verebilme, çocuk bakımına maddi destek verme gibi uygulamaları olan örgütler, aile odaklı örgütler olarak kabul edilir. Aile ve işin sorumluluklarını aynı anda yerine getirmeye imkan veren kariyer politikaları resmi veya gayriresmi olarak uygulandığında aile dostu örgüt tipi ortaya çıkar (Mastracci ve Arreola, 2016).

Nitelikli insanların ailelerine bakmak için iş hayatından ayrılması sonucu insan havuzunda azalma meydana gelmesi örgütlerin aile odaklı politikalara yönelmesini ortaya çıkarmıştır (Costa ve Gianecchini, 2007). Örgütün yapısının veya büyüklüğünün buna uygun olmaması ve pazardan dayatılan yoğun rekabet gibi bazı durumlar sonucunda bazen bu tür uygulamaları yapabilmek mümkün olmamaktadır. Küçülmeye giden örgütlerin rakipleriyle rekabet edebilmeleri için genellikle geleneksel yapıda devam etmesi ve çalışma saatleriyle oynamaması gerekir. Bazı örgütlerde ise uzun saatlerle insanları iş başında zorlayıp çalıştırmanın örgüte olan bağlılığı arttıracığına inanılır. Ülkedeki yasalar da bu konuda belirleyicidir (Scheibl ve Dex, 1998).

Bütün bunlar ışığında eğitim ve kariyer desteğini kadınlara tam olarak sağlayabilmek için yeni bir bakış açısına ihtiyaç olduğu göze çarpmaktadır (Mavin, 2001). Bunu da yapacak olan belki de kadın CEO'lardır (Eagly ve Carli, 2003).

Kadınların örgütün en üst yönetici pozisyonuna getirilmesi genellikle ülke farkları fazla gözetilmeksizin paydaşlar tarafından da istenen bir uygulamadır (Terjesen ve Singh, 2008). Paydaşlar, örgütlerde üst yönetim pozisyonlarında kadın bulundurmaktan sembolik olarak meşruiyet elde edildiğini düşünürler. Kadınların üst yönetim pozisyonlarına atanması hem o örgütte çalışan diğer kadınlara, hem diğer yatırımcılara, hem de genel olarak halka karşı sosyal değişimin sağlandığını hissettirmek için iyi bir örnektir (Eagly ve Carli, 2003). Böylece kadınların kariyerini destekleyen bir örgüt kültürü oluştuğunun tablosu ortaya konur ve meşruiyet elde edilir (Bilimoria, 2006). Bu nedenle birçok örgütte kadınların üst yönetim pozisyonlarına atanmasının ardından gelen borsa tepkileri çok olumludur (Lee ve Hayes James, 2007). Hissedarlar çoğu zaman kadınların bulunduğu üst yönetim kurulu olan örgütlerin daha karlı olduğunu düşünürler çünkü kadınların esnek davranış yapısının örgütlerin değerini arttırdığı varsayılır (Kang, Ding ve Choerenwong, 2010).

Bu durumu destekleyen bir başka örnek kaynak bağımlılığı kuramından verilebilir. Kaynak bağımlılığı kuramı, şirket kurullarını şirket ve çevresi ile şirketin bağlı olduğu dış kaynaklar arasında önemli bir bağlantı olarak görür. Bu bağlantı yüksek kurumsal performans için gereklidir. Yönetim kurulunun paydaşlarla bir bağlantı mekanizması olarak kullanılması şirketlere kamusal imaj, görüş çeşitliliği ve bunun getirdiği yüksek performans olarak faydalar sağlamaktadır (Lückerath-Rovers, 2013).

Kadınların örgütlerde üst düzey kilit pozisyonlara ve belki de sonunda en tepeye getirilmesi meşruiyet argümanından ziyade genel performans çıktıları açısından da incelendiğinde olumludur. Kadınlar genellikle kriz zamanlarında hatırlanır ve örgütlerin üst noktalarına doğru hareket ederler. Bu fırsatın ardından da performansları iyi olduğu sürece yerlerinde kalırlar (Cook ve Glass, 2014). Üst yönetimde kadın temsiline üst yönetim ekibine bilgi ve sosyal çeşitlilik getirdiği ve bu bilgi çeşitliliğinin karar alma süreçlerini geliştirerek örgüt performansına olumlu yansıdığı görülmektedir (Dezsö ve Ross, 2012). Kadın yöneticilerin önceki çalışma hayatlarından ve iş dışı hayatlarından örgüte taşıyacakları tecrübeler, erkeklere



Aksoy, N. (2021). İnsan kaynakları yönetimi ve cam tavan ilişkisine Türk eğitim sektörü'nden niceliksel bir bakış: Kadın kadının destekçisi mi?. *Fiscaeconomia*, 5(2), 693-721.
doi: 10.25295/fsecon.877314

kıyasla daha farklı olacaktır. Homojen bir yönetim kurulundan daha yaratıcı fikirler ortaya çıkar ve bu da örgüt performansını doğrudan etkiler (Smith, Smith ve Verner, 2005). Çeşitlilik ile fikir fazlalığı sağlanır ve bu durum bilhassa yeni pazarlara girildiği zaman örgütlere fayda sağlayacaktır (Dwyer, Richard ve Chadwick, 2003). Kısaca bulgular, üst yönetim grubunda ve CEO pozisyonunda kadınların bulunduğu şirketlerin diğerlerine kıyasla daha iyi finansal performans gösterdiğini göstermiştir (Eagly, 2007).

Örgütler ile ilgili her çıktının yönetim takımının özelliklerine göre değişkenlik gösterdiği açıktır. Bütün stratejik seçimler ve bunların ardından ortaya konan performans üst karar vericilerin düşünce yapısının bir yansıması olarak kabul edilir (Hambrick ve Mason, 1984) (Papadakis ve Barwise, 2002). CEO'lar örgütün yol haritasını ortaya çıkarırlar, ve örgütün nereden nereye doğru gittiğini belirleyen insanlar onlardır. CEO'lar kendi bakış açılarını örgütlere benimsetmek isterler ve böylece örgütü çok şey başarmış bir hale getirerek piyasada aranan bir isim haline gelerek manevi tatmin ile dolmayı amaçlarlar. Dolayısıyla bir örgütte çeşitlilik sağlanmak isteniyorsa bunun örgüte getireceği bütün pozitif noktalar CEO tarafından iyi biliniyor olmalıdır. Çeşitlilik sağlamanın örgüte getireceği kar olarak işin maddi boyutu ve toplum ve yasaların istediğine cevap verebilmeyi içeren manevi boyutu vardır (Ng ve Sears, 2017).

İşe alımdan başlamak üzere eğitim ve geliştirme, kariyer yönetimi gibi insan kaynakları yönetimini ilgilendiren noktaları kadınlar lehine oluşturulması CEO'nun vizyonundan ve ortaya koyduğu uygulama şekillerinden doğacaktır. Erkekler toplumsal ön yargıların da etkisiyle örgütlerde çeşitliliği sağlamada kadınlar kadar başarılı değillerdir. Dolayısıyla bir örgütte alt pozisyonlardaki kadınların nereye ve ne kadar ilerleyebileceği konusu CEO'nun kim olduğuyla doğrudan bağlantılıdır (Ng ve Wyrick, 2011). Buradan kadınların örgütlerde kariyer ilerlemesi sağlayabilmelerinin kendilerini erkeklerden çok daha iyi anlayabilecek kadın CEO'larla ilişkili olduğu görülebilir.

Örgütte yaşananlar bir yaşam paylaşımıdır. Başarı için genellikle bu paylaşımlar anahtardır. Bireyler birbirleriyle kurdukları sosyal temas neticesinde örgütleri bir yerden bir yere getirirler. Sosyal ilişkiler kurulurken ilişkinin her iki tarafının aynı cinsiyetten olmasının önemi vardır çünkü sosyal ilişkiler genellikle benzerlik üzerine inşa edilir. Bu benzerlik nedeniyle kadınlar arasında ağlar oluşmaya başlayacaktır (Hersby, Ryan ve Jette, 2009).

Üst yönetime kadınların gelmesiyle beraber daha alt pozisyonlarda çalışan kadınlar rahatlamaya başlarlar (Dezsö ve Ross, 2012). Üst yönetime kadınların gelmeye başlaması, kadınların ortak deneyimlerini arttırarak örgüt kültüründe kadınlar lehine değişim oluşmasını sağlar (Sealy ve Singh, 2010). Kadınların yönetim stili erkeklerin otoriter yönetimine nazaran daha demokratik ve etkileşimcidir. Çalışanlarından alacakları geribildirim erkeklerle kıyaslandığında onlar için daha önemlidir. Bu nedenle hamilik için erkeklere kıyasla daha açıktır. Kadınlar aynı cinsiyetten olmaları nedeniyle birbirlerine daha rahat hamilik yapabilirler (Melero, 2011). Bu hamilik rol modeli etkisini ortaya çıkararak alt pozisyonlardaki kadınların beklentisini ve çabasını arttırır, bu da onların kariyer gelişimine olumlu olarak yansımaya başlar (Nina, Valdemar ve Mette, 2006).

Kariyer ilerletmede bireylerin rol modellerinden yoksun olduğunu düşünmesi, onların kendilerini yalnız hissetmesine ve önlerinin tıkanıp düşünmesine yol açar. Üst yönetici ve CEO pozisyonlarında kadınların bulunduğu örgütlerde diğer kadınlarda bu düşünce daha düşük



Aksoy, N. (2021). İnsan kaynakları yönetimi ve cam tavan ilişkisine Türk eğitim sektörü'nden niceliksel bir bakış: Kadın kadının destekçisi mi?. *Fiscaoeconomia*, 5(2), 693-721.
doi: 10.25295/fsecon.877314

düzyeyde oluşur. Dolayısıyla kadınların performansı artar ve iş bırakma oranı azalır. Böylece kariyer yürüyüşleri de hızlanır (Sealy ve Singh, 2010). Üst yönetici kadınların tırmandığı her bir kariyer basamağının astların motivasyonunu ve bağlılığını arttırarak onların da kariyer yürüyüşünü hızlandırdığı söylenmektedir (Dezsö ve Ross, 2012). Üst yönetim takımlarındaki kadınların sayısal olarak her artışı, örgütün en tepesinden en altına kadar bütün kadınları derinden etkiler (Konrad, Kramer ve Erkut, 2008).

Kurama dayanarak, kadın tepe yöneticilerin varlığının getirdiği bu pozitif iklimin örgütteki diğer kadınların cam tavan algısını düşüreceği varsayılabilir.

Dolayısıyla,

H2: En üst tepe yöneticisi kadın olan örgütlerdeki kadınların cam tavan algısı, bu yöneticisi erkek olan örgütlere kıyasla azalır.

2.4. Performans Değerlendirme

Kadınların cam tavan algısını etkileyecek bir başka insan kaynakları yönetimi parametresi de performans değerlendirmedir. Bilindiği gibi, performans değerlendirmesini yapacak taraflar çeşitlidir. Üst amir, astlar, bireyin kendisi, iş arkadaşları, müşteriler ve komiteler tarafından ve aynı zamanda 360 derece değerlendirme metoduyla performans değerlendirme yapılabilir (Tsui ve Gutek, 1984).

Performans değerlendirmede cinsiyetçi yapının oluşması, örgütlerde rastlanan bir durumdur. Örgütlerde kimlerin kariyer ilerleteceği ve daha üst noktalara doğru tırmanacağı performans değerlendirme sonuçları ile doğrudan bağlantılıdır (Swim vd., 1989).

Performans değerlendirmenin içerisine hangi parametrelerin katılacağı burada kritik olan noktadır (Mastracci ve Arreola, 2016). Toplumsal ön yargılara göre kadın ve erkeğe özgü işler vardır (McShane, 1990). Toplumsal olarak erkeklerin elinde bulunduğu düşünülen güç, otoriterlik gibi özelliklere performans değerlendirmede ağırlık verilirse ve iyi ilişki kurabilme, empati yapabilme gibi kadına özgü özellikler görmezden gelinirse performans değerlendirme otomatikman yanlı hale gelir. Toplumsal ön yargıların performans değerlendirme parametrelerine yansımalarıyla beraber bir kadının performansı gerçekte erkekte yüksek olsa bile erkeğe özgü özellikler yüksek puanlandığı için düşük görünebilir (Festing, Knappert ve Kornau, 2015). Örgüt yönetimini uzun zamandır elinde tutan erkek gruplarının düşünce yapısı performans değerlendirmesini erkek odaklı hale dönüştürebilir. Bu değerlendirmeden gerçek sonuçların alınamaması örgütleri her zaman zarara uğrattır (Ko, Hur ve Smith-Walter, 2013). Performansı gerçekte düşük olan insanların yüksek ücretlerle ödüllendirmeleri o örgütte dengesiz bir ödeme yapısına ve yanlı insanların kariyer ilerletmesine neden olacaktır (Arvey, 1986; Bowman, 2010).

Birçok örgütte kamu veya özel sektör fark etmeksizin performans standartları önceden açıkça tanımlanmamıştır (Burnier, 2006). Genellikle, görevle ilgili olmayan faktörler (örn. kişiler arası beğeniler veya grup önyargıları) değerlendirmede hangi standartların kullanılacağını etkileyebilir. Farklı sosyal kategorilerin üyelerini değerlendirmek için farklı yeterlilik standartlarının kullanıldığı ve toplumsal olarak düşük statüde görülen kadınların performanslarının erkeklerden çok daha katı ölçüler içinde değerlendirildiği söylenmektedir



Aksoy, N. (2021). İnsan kaynakları yönetimi ve cam tavan ilişkisine Türk eğitim sektörü'nden niceliksel bir bakış: Kadın kadının destekçisi mi?. *Fiscaeconomia*, 5(2), 693-721.
doi: 10.25295/fsecon.877314

(Foschi, 1996). Bir erkekle aynı performansı göstermiş olan bir kadının böylece performansı düşük görünebilir. Farklılaştırılmış performans beklentilerinden kadın aleyhine bir yapı oluşur. Bu yapıda kadınlardan her zaman erkeklere kıyasla daha yetkin performanslar sunmaları beklenir.

Erkeklerle atfedilen işlerde kadınların her zaman düşük performans göstereceği varsayılır, çünkü kişi ve iş arasında bir uyum eksikliği algılanır (Lyness ve Heilma, 2006). Düşük statüdeki aktörler yani kadınlar bir görevde yüksek performans gösterdiğinde, performansları her zaman eleştirel bir şekilde incelenir çünkü örgütlerde performans değerlendirilmede kullanılan standartların her zaman sayıca az durumda olanların aleyhine oluşturulduğu söylenmektedir (Pazy ve Oron, 2001; Correll, Benard ve Paik, 2007). Kadının performans değerlendirme aşamasında evli olup olmamasının da aynı işe alım aşamasında olduğu gibi devreye girerek yanlış standartlar arasına eklendiği söylenmektedir (Jordan ve Zitek, 2012). Bütün bu nedenlerle, performans değerlendirilmede de kadın için yeni bakış açılarına ihtiyaç vardır (Bohnet, VanGeen ve Bazerman, 2016).

Dolayısıyla, kuramsal olarak, erkek ön yargılarının devreye girmediği bir şekilde, kadınların yaptığı performans değerlendirmenin diğer kadınlar için daha adil olacağı ve bu tarafsız değerlendirmenin kadınların kariyer yolunu açacağı varsayılabilir. Bunun da onların örgütte çalıştıkları zaman zarfında taşıdıkları cam tavan algılarını azaltacağı tahmini ortaya konabilir.

H3: Son performans değerlendirmesini kadınların yaptığı kadınların cam tavan algıları erkeklerin yaptıkları kadınlara kıyasla azalır.

3. Araştırma Yöntemi, Analiz ve Bulgular

3.1. Araştırma Yöntemi

Bu çalışmaya İstanbul ili eğitim sektöründe çalışan 118 kadın katılmıştır. Örneklem yöntemi kartopudur. Toplanan verilerin analizi SPSS 24.0 ile yapılmıştır. Ölçek puanlarının normal dağılıma uygunluğunun belirlenmesi için çarpıklık ve basıklık katsayıları analiz edilmiştir. Normal dağılımdan bahsedebilmek için puanların çarpıklık ve basıklık değerlerinin -3 ve +3 aralığında bulunması gerekir (Hopkins ve Weeks, 1990; De Carlo, 1997). Bu çalışmadaki sonuçlar, bahsedilen aralıkta görünmektedir. Dolayısıyla, normal dağılımdan bahsetmek mümkündür.

Bu makalede güvenilirlik düzeyinin belirlenmesi için ise Cronbach's Alfa katsayısından yararlanılmıştır. Cronbach's Alfa katsayısı bir ölçeğin güvenilirlik düzeyini ortaya koyar. Buna göre, $80 \leq \alpha < 1.00$ ile aralığında olan bu çalışmanın ölçeği çok yüksek derecede güvenilirlerdir.

3.2. Bulgular

Tablo 1. Katılımcıların Demografik Özellikleri

Katılımcıların Yaş Aralıkları	22-30 yaş	26
	31-39 yaş	38
	40-48 yaş	36
	48-56 yaş	12
	57 ve üzeri	6
Katılımcıların Medeni Durumu	Bekar	24
	Evli	94
Katılımcıların Çocuk Sayısı	0 (Yok)	31
	1	28
	2 ve üzeri	59

Tablo 2. Çarpıklık ve Basıklık

	Çarpıklık	Basıklık	Cronbach's Alfa
Kadının İş Dışı Ve İş Yerindeki Rolüne İlişkin Görüşler	0,27	-0,24	0,971
Kariyer İlerletmeyi İvmelendiren Faktörlere İlişkin Görüşler	0,50	0,05	0,935
Kadınların Kariyer İlerletmesine Sekte Vuran Faktörlere İlişkin Görüşler	0,22	-0,45	0,967
Kadınların Kariyer İlerletebilmeleri İçin Ortaya Konulabilecek Örgütsel Uygulamalara İlişkin Görüşler	0,11	-0,73	0,971
Cam Tavan Algısı	0,26	1,91	0,958



Aksoy, N. (2021). İnsan kaynakları yönetimi ve cam tavan ilişkisine Türk eğitim sektörü'nden niceliksel bir bakış: Kadın kadının destekçisi mi?. *Fiscaeconomia*, 5(2), 693-721.
doi: 10.25295/fsecon.877314

Tablo 3. Cinsiyetlere Göre Genel Dağılım

		n	%
İşe giriş mülakatınız, hangi cinsiyet tarafından yapıldı?	Erkek	95	80,5%
	Kadın	23	19,5%
Örgütünüzün en üst yöneticisinin cinsiyeti nedir?	Erkek	71	60,2%
	Kadın	47	39,8%
Son performans değerlendirmeniz, hangi cinsiyet tarafından yapıldı?	Erkek	75	63,6%
	Kadın	43	36,4%

Tablo 4. Puan Ortalamaları

	n	Ort.	ss
Kadının İş Dışı Ve İş Yerindeki Rolüne İlişkin Görüşler	118	2,80	0,99
Kariyer İlerletmeyi İvmelendiren Faktörlere İlişkin Görüşler	118	2,41	0,84
Kadınların Kariyer İlerletmesine Sekte Vuran Faktörlere İlişkin Görüşler	118	2,95	0,93
Kadınların Kariyer İlerletebilmeleri İçin Ortaya Konulabilecek Örgütsel Uygulamalara İlişkin Görüşler	118	2,92	1,02
Cam Tavan Algısı	118	3,03	0,62

Yapılan çalışma sonucuna göre Kadının İş Dışı Ve İş Yerindeki Rolüne İlişkin Görüşler puan ortalaması 2,80; Kariyer İlerletmeyi İvmelendiren Faktörlere İlişkin Görüşler puan ortalaması 2,41; Kadınların Kariyer İlerletmesine Sekte Vuran Faktörlere İlişkin Görüşler puan ortalaması 2,95; Kadınların Kariyer İlerletebilmeleri İçin Ortaya Konulabilecek Örgütsel Uygulamalara İlişkin Görüşler puan ortalaması 2,92 ve Cam Tavan Algısı puan ortalaması 3,03'dür.



Aksoy, N. (2021). İnsan kaynakları yönetimi ve cam tavan ilişkisine Türk eğitim sektörü'nden niceliksel bir bakış: Kadın kadının destekçisi mi?. *Fiscaoeconomia*, 5(2), 693-721.
doi: 10.25295/fsecon.877314

Tablo 5. İşe Giriş Mülakatını Yapan Kişinin Cinsiyeti ve Kadınların Cam Tavan Algısı İlişkisi

İşe giriş mülakatınız, hangi cinsiyet tarafından yapıldı?	n	Ort.	ss	t	p
Kadının İş Dışı Ve İş Yerindeki Rolüne İlişkin Görüşler	Erkek	95	2,79	0,93	-0,135 0,894
	Kadın	23	2,83	1,25	
Kariyer İlerletmeyi İvmelendiren Faktörlere İlişkin Görüşler	Erkek	95	2,41	0,76	0,110 0,913
	Kadın	23	2,39	1,11	
Kadınların Kariyer İlerletmesine Sekte Vuran Faktörlere İlişkin Görüşler	Erkek	95	2,95	0,88	-0,046 0,964
	Kadın	23	2,96	1,15	
Kadınların Kariyer İlerletebilmeleri İçin Ortaya Konulabilecek Örgütsel Uygulamalara İlişkin Görüşler	Erkek	95	2,92	1,02	-0,061 0,951
	Kadın	23	2,93	1,05	
Cam Tavan Algısı	Erkek	95	3,03	0,61	-0,128 0,899
	Kadın	23	3,05	0,68	

Cam tavan algısının, işe giriş mülakatı yapan kişinin cinsiyetine göre farklılık gösterme durumunun incelenmesi amacıyla yapılan t testi sonuçları tabloda verilmiştir.

Analiz sonuçlarına göre işe giriş mülakatı erkekler tarafından yapılan kadınlar ile kadınlar tarafından yapılan kadınlar arasında cam tavan algısı açısından istatistiksel olarak anlamlı fark bulunmamaktadır ($p>0,05$).



Aksoy, N. (2021). İnsan kaynakları yönetimi ve cam tavan ilişkisine Türk eğitim sektörü'nden niceliksel bir bakış: Kadın kadının destekçisi mi?. *Fiscaoeconomia*, 5(2), 693-721.
doi: 10.25295/fsecon.877314

Tablo 6. Örgüt Tepe Yöneticisinin Cinsiyeti Ve Kadınların Cam Tavan Algısı İlişkisi

Örgütünüzün en üst yöneticisinin cinsiyeti nedir?	n	Ort.	ss	t	p	
Kadının İş Dışı Ve İş Yerindeki Rolüne İlişkin Görüşler	Erkek	71	2,88	1,06	1,003	0,318
	Kadın	47	2,69	0,88		
Kariyer İlerletmeyi İvmelendiren Faktörlere İlişkin Görüşler	Erkek	71	2,41	0,81	-0,048	0,962
	Kadın	47	2,41	0,89		
Kadınların Kariyer İlerletmesine Sekte Vuran Faktörlere İlişkin Görüşler	Erkek	71	2,92	1,01	-0,484	0,630
	Kadın	47	3,00	0,81		
Kadınların Kariyer İlerletebilmeleri İçin Ortaya Konulabilecek Örgütsel Uygulamalara İlişkin Görüşler	Erkek	71	3,05	1,07	1,699	0,092
	Kadın	47	2,72	0,93		
Cam Tavan Algısı	Erkek	71	3,02	0,73	-0,159	0,874

Cam tavan algısının, örgütün en üst düzey yetkilisinin cinsiyetine göre farklılık gösterme durumunun incelenmesi amacıyla yapılan t testi sonuçları tabloda verilmiştir.

Analiz sonuçlarına göre örgütün en üst düzey yetkilisinin erkek olması ile kadın olması durumları arasında kadınlarda yarattığı cam tavan algısı açısından istatistiksel olarak anlamlı fark bulunmamaktadır ($p>0,05$).



Aksoy, N. (2021). İnsan kaynakları yönetimi ve cam tavan ilişkisine Türk eğitim sektörü'nden niceliksel bir bakış: Kadın kadının destekçisi mi?. *Fiscaoeconomia*, 5(2), 693-721.
doi: 10.25295/fsecon.877314

Tablo 7. Son Performans Değerlendiricinin Cinsiyeti Ve Kadınların Cam Tavan Algısı İlişkisi

Son performans değerlendirmeniz, hangi cinsiyet tarafından yapıldı?	n	Ort.	ss	t	p	
Kadının İş Dışı Ve İş Yerindeki Rolüne İlişkin Görüşler	Erkek	75	2,89	1,02	1,313	0,192
	Kadın	43	2,64	0,95		
Kariyer İlerletmeyi İvmelendiren Faktörlere İlişkin Görüşler	Erkek	75	2,53	0,89	2,204	0,029 *
	Kadın	43	2,19	0,69		
Kadınların Kariyer İlerletmesine Sekte Vuran Faktörlere İlişkin Görüşler	Erkek	75	2,92	0,98	-0,514	0,608
	Kadın	43	3,01	0,84		
Kadınların Kariyer İlerletebilmeleri İçin Ortaya Konulabilecek Örgütsel Uygulamalara İlişkin Görüşler	Erkek	75	3,01	1,02	1,293	0,198
	Kadın	43	2,76	1,03		
Cam Tavan Algısı	Erkek	75	3,01	0,66	-0,394	0,694
	Kadın	43	3,06	0,56		

* $p < 0,05$

Cam tavan algısının, son performans değerlendirmesini yapan kişinin cinsiyetine göre farklılık gösterme durumunun incelenmesi amacıyla yapılan t testi sonuçları tabloda verilmiştir.

Analiz sonuçlarına göre son performans değerlendirmesi erkek tarafından yapılanlar ile kadın tarafından yapılanların arasında, taşıdıkları cam tavan algısı açısından istatistiksel olarak anlamlı fark bulunmamaktadır ($p > 0,05$).

Analiz sonuçlarına göre son performans değerlendirmesi erkek tarafından yapılanlar ile kadın tarafından yapılanlar arasında Kariyer İlerletmeyi İvmelendiren Faktörlere İlişkin Görüşler açısından istatistiksel olarak anlamlı fark bulunmaktadır ($p < 0,05$). Ortalama puanlara göre son performans değerlendirmesi erkekler tarafından yapılanların bu faktörlere ilişkin görüşlerinin puanı daha yüksektir.

4. Tartışma ve Sonuç

Bulgular H1 için incelendiğinde araştırmaya dahil olan örgütlerde yapılan son işe giriş görüşmelerinin büyük bölümünün erkek görüşmeciler tarafından yapıldığı görülmektedir. Bu bulgular aynı zamanda kuramda belirtildiği gibi işe alım sürecinin bu kritik noktasını erkeklerin hala ellerinde tuttukları ve kadınlara bırakmak istemedikleri yönünde bir işaret ortaya koymaktadır. Araştırma sonucunda H1'in reddedildiği ortaya çıkmıştır. Kadınların erkek görüşmecilerle yaptığı işe giriş görüşmesi sonucunda örgüte alınmaları mülakat esnasında görülmüş olması mümkün bazı erkek ön yargılarını kırdıklarını ve başarılı olduklarını göstermektedir. Türk toplumunun Batı ülkelerine kıyasla daha ataerkil olan yapısı da



Aksoy, N. (2021). İnsan kaynakları yönetimi ve cam tavan ilişkisine Türk eğitim sektörü'nden niceliksel bir bakış: Kadın kadının destekçisi mi?. *Fiscaoeconomia*, 5(2), 693-721.
doi: 10.25295/fsecon.877314

düşünüldüğünde bütün bu önyargıların bertaraf edilerek işe alınmış olmanın kadın açısından ciddi bir başarı öyküsü olduğu ortaya çıkmaktadır.

İşe giriş mülakatını kadının yaptığı ve işe alınan bir kadına çalışma süresi zarfında erkekler tarafından yanlış bir bakış açısıyla bakılması mümkündür. Bu kadınların aslında görüşmede başarılı olmadıkları ve sadece kadın oldukları için hemcinsleri tarafından kayırılarak işe alındıkları, erkeklerin aklına gelebilir. Erkek görüşmeciye karşı alınan bu başarının ardından gerek kadınların kendine güvenlerinin artması gerekse de erkeklerin başarılı olduğu ispatlanmış bu kadınlara bakış açısını olumlu olarak değiştirmesiyle beraber kadınlar örgütte çalıştıkları zaman zarfında sadece işlerine yoğunlaşmış ve cam tavan sorununu ciddi bir biçimde hissetmemişlerdir. Bu durumlar nedeniyle kuramda anlatılan görüşmelerdeki cinsiyet ayrımlığının etkisi pratikte nötr hale gelmiş gözükmektedir. Dolayısıyla bu çalışmada işe giriş mülakatını erkeklerin veya kadınların yapması, kadınların cam tavan algıları açısından ortaya anlamlı bir fark çıkarmamıştır.

Araştırma bulguları H2 açısından değerlendirildiğinde, bu hipotezin de doğrulanmadığı görülmektedir. Buradan Batı yazınında kuramsal olarak ortaya konan kadınların kadınlardan daha fazla destek bulduğu tezinin ülkemizde çürümüş olduğu ortaya çıkmaktadır. Ülkemizde Doğu kültürünün izleri vardır. Bu izler, ikili ilişkilerde zaman zaman salt mantığın yerine duyguların ön plana çıkmasına yol açar. Bu noktadan H2 sonuçları yorumlandığında Batı toplumlarında görülen ve kuramda yer almış örgütlerde kadının kadını desteklediği bakış açısının ülkemizde her zaman kendine yer bulmadığı görülmektedir.

Hemcinsler arasında zaman zaman kıskançlık durumları ortaya çıkabilir. Kadınlar genelde erkeklere kıyasla detaylara önem veren, arkadaşlarının giyimine ve fiziksel görünümüne daha fazla dikkat eden bir yapıdadır. Bu nedenle bir kadın tepe yöneticinin altında çalışan diğer kadınların tepe yöneticinin oluşturduğu olumlu örgüt kültüründen memnuniyet duyarak kariyer yürüyüşünü hızlandırmaktan ziyade onun başarısından veya gelirinden memnuniyetsizlik duymaları da mümkün olabilir.

Türk toplumunun kültürü ve ailelerin kız çocuklarını yetiştirme tarzları nedeniyle kadınların zaman zaman başlarında bir baba veya eş figürüne ihtiyaç duydukları da varsayılabilir. Bu bakış açısı nedeniyle tepe noktada bulunan bir kadın yönetici diğer kadınların yetiştirme tarzına ters gelerek sadece kıskançlık duygularını körükleyebilir. Bazı tepe yönetici kadınların da karakter olarak kendisini örgütte tek kuvvetli kadın figürü olarak bırakmak istemesi nedeniyle alt kademede kadınlarla birlikte çalışmak yerine erkeklerle çalışmayı tercih etmesi de mümkün olabilir. Bu düşünceler karşılıklı olarak üst yönetim ve alt kademeler arasında yayıldığında ortaya çıkabilecek olumsuz durum, kadınların kendilerini o örgütte yükelemeyen olarak kabul etmesi hissini doğurabilir.

İş yeri stresi ile ilgili çalışmalarda kadınların örgütlerde her zaman erkeklerden daha fazla üzüntü, kaygı ve korku yaşadıkları bulunmuştur. Bunun nedeni insan ilişkilerinden doğan stresin kadınları erkeklerden daha fazla etkilemesidir. Kadınların bir etkileşimde bulunurken erkeklere kıyasla üzüntü ve kaygıyı karşıya daha fazla yansıttıkları da söylenmektedir. Dolayısıyla bu noktalardan yola çıkıldığında üst yönetime duyduğu kıskançlık duygularını yoğun yaşayan bir kadının duygu durumu bozulabilecek ve bu olumsuz ruh durumu onun cam tavan algısını arttırabilecektir.



Aksoy, N. (2021). İnsan kaynakları yönetimi ve cam tavan ilişkisine Türk eğitim sektörü'nden niceliksel bir bakış: Kadın kadının destekçisi mi?. *Fiscaoeconomia*, 5(2), 693-721.
doi: 10.25295/fsecon.877314

Bütün bu anlatılanlar ışığında kadın tepe yöneticisi bulunan örgütlerde zaman zaman ortaya çıkması mümkün olan bu durumun etkisinin kuramda anlatılanları nötr hale getirerek H2'nin reddedilmesine yol açmış olabileceği düşünülmektedir. Kadın tepe yöneticilerin varlığı örgütteki diğer kadınların cam tavan algılarında erkek tepe yöneticinin bulunduğu duruma kıyasla anlamlı bir fark ortaya çıkarmamıştır.

H2 için tahminlenen bütün bu durumların H3'ün de reddedilmesine zemin hazırladığı düşünülmektedir. Performans değerlendirmesinde kadınlar diğer kadınları erkeklere kıyasla çok daha acımasız değerlendirebilir ve hemcinsler arasında doğabilecek kıskançlık duygularının etkisinde kalabilirler. Öte yandan bir diğer bakış açısına göre performans değerlendirme süreci düşünüldüğünde kadınlar kadın olmaları nedeniyle örgütte kendi çektikleri sıkıntıları ileride diğer kadın arkadaşlarının da çekmemesi ve onların erkeklere karşı uzun vadede ayakta kalabilmeleri için hemcinslerini daha katı kriterler ile değerlendirmek istemiş olabilirler. Anlatılanların durumu dengeleyici etkisiyle bu çalışmaya katılan kadınların cam tavan algı düzeylerinin kadın ve erkek değerlendiricinin bulunduğu iki senaryoda anlamlı bir fark oluşturmadığı düşünülmektedir.

Sonuç olarak, bu çalışma, insan kaynakları yönetiminin bazı uygulamaları ile kadınların cam tavan algısı arasındaki ilişkiyi Batı toplumlarının dışına çıkararak Türkiye'de incelemiş ve yazına yeni bir katkı sunmuştur. Bütün bulgular ışığında Batı yazınına dayanarak insan kaynakları yönetiminin bazı uygulamaları ile kadınların cam tavan algısı arasındaki etkileşimi inceleyen her üç hipotez de ülkemiz şartlarında desteklenmemiştir. Çalışma, görüldüğü gibi bu noktada Batı'da yapılan çalışmalardan ayrılmaktadır.

İleriki çalışmalarda, ilk olarak, bütün bu hipotezlerin bir Batı ve Doğu ülkesinde karşılaştırılarak incelenmesi, yazına katkı sağlayacaktır. İkinci olarak, ülkemiz sınırları içindeki bazı illerin de değişik kültürleri barındırdığı düşünüldüğünde çalışmanın İstanbul dışındaki illeri kapsayacak şekilde genişletilmesi de gelecekte literatüre katkı sunabilir. Üçüncü noktada, bu araştırmaya dahil edilmemiş devlet okulları çalışanları ve üniversite personelinin de örneklem içine katılarak eğitim sektörünü daha bütüncül kapsayacak yeni bir çalışmanın da yazına yeni bir yön verebileceği düşünülmektedir. Son olarak, bu çalışmada, seçilen bazı insan kaynakları yönetimi uygulamalarının katılımcı kadınların cam tavan algılarını nasıl etkilediğine odaklanılmıştır. Daha sonra yapılacak çalışmalarda insan kaynakları yönetiminin başka uygulamalarının da kadınların cam tavan algılarını nasıl etkilediği için içine katılarak daha geniş çerçeveli bir araştırma ortaya konabilir..

Kaynakça

- Abbas, Q., Hameed, A., ve Waheed, S. (2011). Gender Discrimination & its Effect on Employee Performance/Productivity. *International Journal of Humanities and Social Sciences*,1(15): 170-176.
- Abramo, G., D'Angelo, C. A., Rosati, F. (2016). Gender Bias in Academic Recruitment. *Scionometrics*, 106: 119-141.
- Ackah, C. ve Heaton, N. (2003). Human Resources Management Careers: Different Paths for Men and Women. *Career Development International*, 8(3): 134-142.



Aksoy, N. (2021). İnsan kaynakları yönetimi ve cam tavan ilişkisine Türk eğitim sektörü'nden niceliksel bir bakış: Kadın kadının destekçisi mi?. *Fiscaoeconomia*, 5(2), 693-721.
doi: 10.25295/fsecon.877314

- Acker, J., ve Van Houten, D.R. (1974). Differential Recruitment and Control: The Sex Structuring of Organizations. *Administrative Science Quarterly*, 19(2): 152-163.
- Adler, N. J. (1994). Competitive Frontiers: Women Managing Across Borders. *Journal of Management Development*, 13(2): 24-41.
- Anbarasu, J., ve Barnabas, A. (2010). A Study on Attitudinal Hindrances and Human Resource Practices in Empowering Women Construction Workers. *The IUP Journal Of Organizational Behavior*, 9(3): 48-67.
- Arvey, R. D. (1986). Sex Bias in Job Evaluation Procedures. *Personnel Psychology*, 39(2): 315–335.
- Barrick, M. R., ve Swider B. W. (2010). Initial Evaluations in the Interview: Relationships With Subsequent Interviewer Evaluations and Employment Offers. *Journal of Applied Psychology*, 95(6): 1163–1172.
- Beattie, J. C. (1991). Prohibiting Marital Status Discrimination: A Proposal for the Protection of Unmarried Couples. *Hastings Law Journal*, 42(5): 1415-1454.
- Bilimoria, D. (2006). The Relationship Between Women Corporate Directors and Women Corporate Officers. *Journal of Managerial Issues*, 18(1): 47-61.
- Bohnet, I., Van Geen, A., ve Bazerman, M. (2016). When Performance Trumps Gender Bias: Joint Versus Separate Evaluation. *Management Science*, 62(5): 1225–1234.
- Borman, C. A. ve Guido-Dibrito, F. (1986). The Career Development of Women: Helping Cinderella Lose her Complex. *Journal of Career Development*, March Issue: 250-261.
- Bowman, J. S. (2010). The Success of Failure: the Paradox of Performance Pay. *Review of Public Personnel Administration*, 30(1): 70–88.
- Brands, R., ve Fernandez-Mateo, I. (2017). Leaning Out: How Negative Recruitment Experiences Shape Women's Decisions to Compete for Executive Roles. *Administrative Science Quarterly*, 62 (3): 405-442.
- Brass, D. J. (1985). Men's and Women's Networks: A Study of Interaction Patterns and Influence in an Organization. *Academy of Management Journal*, 28(2): 327-343.
- Burgard, C., ve Görlitz, K. (2011). Continuous Training, Job Satisfaction and Gender: an Empirical Analysis Using German Panel Data. *Ruhr Economic Papers*, 265: 1-25.
- Burnier, D. (2006). Masculine Markets and Feminine Care: A Gender Analysis of the National Performance Review. *Public Administration Review*, November - December: 861-873.
- Carli, L. L. (2001). Gender and Social Influence. *Journal of Social Issues*, 57(4): 725-741.
- Chênevert, D., ve Tremblay, M. (2002). Managerial Career Success in Canadian Organizations: Is Gender a Determinant?, *International Journal of Human Resource Management*, 13(6): 920-941.
- Cook, A., ve Glass, C. (2014). Above the Glass Ceiling: When are Women and Racial/Ethnic Minorities Promoted to CEO? *Strategic Management Journal*, 35(7):1080–1089.



Aksoy, N. (2021). İnsan kaynakları yönetimi ve cam tavan ilişkisine Türk eğitim sektörü'nden niceliksel bir bakış: Kadın kadının destekçisi mi?. *Fiscaoeconomia*, 5(2), 693-721.
doi: 10.25295/fsecon.877314

- Correll, S., ve Benard, S. (2006). Gender and Racial Bias in Hiring. *Political Science*, 1-22.
- Correll, S. J., Benard, S., ve Paik, I. (2007). Getting a Job: Is There a Motherhood Penalty? *American Journal of Sociology*, 112(5): 1297-1339.
- Costa, G., ve Gianecchini, M. (2007). Career Diversity Men's and Women's Careers in Human Resource Management. *Management&Avenir*, 4(4): 169-186.
- Davison, M., Maraist, C., ve Bing, M. N. (2011). Friend or Foe? The Promise and Pitfalls of Using Social Networking Sites for HR Decisions. *Journal of Business and Psychology*, 26:153–159.
- DeCarlo, L. T. (1997). On the Meaning and Use of Kurtosis. *Psychological Methods*, 2: 292-307.
- Defillippi, R. J., ve Arthur, M. B. (1994). The Boundaryless Career: A Competency-cased Perspective. *Journal of Organizational Behavior*, 15(4): 307-324.
- Dezsö, C. L., ve Ross, D. G. (2012). Does Female Representation in Top Management Improve Firm Performance? A Panel Data Investigation. *Strategic Management Journal*, 33: 1072–1089.
- Dion, K. L., Schuller, R. A. (1990). Ms. and the Manager: A Tale of Two Stereotypes. *Sex Roles*, 22(9/10): 569-578.
- Dwyer, S., Richard, O. C., ve Chadwick, K. (2003). Gender Diversity in Management and Firm Performance: The Influence of Growth Orientation and Organizational Culture. *Journal of Business Research*, 56: 1009–1019.
- Eddleston, K. A., Veiga, J. F., ve Powell, G. N. (2006). Explaining Sex Differences in Managerial Career Satisfier Preferences: The Role of Gender Self-Schema. [Journal of Applied Psychology](#), 91(2): 437-45.
- Eagly, A. H., ve Carli, L. L. (2003). The Female Leadership Advantage: an Evaluation of the Evidence. *The Leadership Quarterly*, 14(6): 807–834.
- Eagly, A.H. (2007). Female Leadership Advantage and Disadvantage: Resolving the Contradictions. *Psychology of Women Quarterly*, 31(1): 1–12.
- Eagly, A. H., ve Wood, W. (2012). Social Role Theory. P. A. M. Van Lange, A. W. Kruglanski, ve E. T. Higgins (Der.), *Handbook of theories of social psychology*, 458–476.
- Fernandez, R. M., ve Campero, S. (2017). [Gender Sorting and the Glass Ceiling in High-Tech Firms](#). *Industrial and Labor Relations Review*, 70 (1):73-104.
- Festing, M. Knappert, L. ve Kornau, A. (2015). Gender Specific Preferences in Global Performance Management: an Empirical Study of Male and Female Managers in a Multinational Context. *Human Resource Management*, 54(1): 55-79.
- Foschi, M. (1996). Double Standards in the Evaluation of Men and Women. *Social Psychology Quarterly*, 59(3): 237-254.



Aksoy, N. (2021). İnsan kaynakları yönetimi ve cam tavan ilişkisine Türk eğitim sektörü'nden niceliksel bir bakış: Kadın kadının destekçisi mi?. *Fiscaeconomia*, 5(2), 693-721.
doi: 10.25295/fsecon.877314

- Fugate, D. L., Decker, P. J ve Brewer, J. J. (1988). Women in Professional Selling: A Human Resource Management Perspective. *Journal of Personal Selling and Sales Management*, 8: 33–41.
- Georgellis, Y., Lange, T., ve Tabvuma, V. (2012). The Impact of Life Events on Job Satisfaction. *Journal of Vocational Behavior*, 80(2): 464-473.
- Greer, C. R., ve Virick, M. (2008). Diverse Succession Planning: Lessons From The Industry Leaders. *Human Resource Management*, 47(2): 351–367.
- Hambrick, D. C., ve Mason P. A. (1984). Upper Echelons: The Organization as a Reflection of Its Top Managers. *The Academy of Management Review*, 9(2): 193-206.
- Harcourt, S., ve Harcourt, M. (2002). Do Employers Comply with Civil/Human Rights Legislation? New Evidence From New Zealand. *Journal of Business Ethics*, 35: 207-221.
- Hersby, M. D., Ryan, M. K., ve Jette, J. (2009). Getting Together to Get Ahead: The Impact of Social Structure on Women's Networking. *British Journal of Management*, 20: 415–430.
- Higgins, M. C. ve Kram, K. E. (2001). Reconceptualizing Mentoring at Work: A Developmental Network Perspective. *Academy of Management Review*, 26(2): 264-288.
- Hopkins, K. D. ve Weeks, D. L. (1990). Tests for Normality and Measures of Skewness and Kurtosis: Their Place in Research Reporting. *Educational and Psychological Measurement*, 50:717-729.
- Jackson, J. F. L. ve Callaghan, E. M. (2009). What Do We Know About Glass Ceiling Effects? A Taxonomy and Critical Review to Inform Higher Education Research. *High Education Journal*, 50: 460-482.
- Jordan, A. H, ve Zitek, E. M. (2012). Marital Status Bias in Perceptions of Employees. *Basic and Applied Social Psychology*, 34: 474–481.
- Kang E., Ding, D. K, ve Choerenwong, C. (2010). Investor Reactions to Women Directors. *Journal of Business Research*, 63: 888-894.
- Keck, T., ve Tang, W. (2019). When “Decoy Effect” Meets Gender Bias: The Role of Choice Set Composition in Hiring Decisions. *Journal Of Behavioral Decision Making*, 33(2): 240-254.
- Keaveny, T. J., ve Interrieden, E. J. (1999). Gender Differences in Employer-supported Training and Education. *Journal of Vocational Behavior*, 54: 71–81.
- King, E. B. (2008). The Effect of Bias on the Advancement of Working Mothers: Disentangling Legitimate Concerns From Inaccurate Stereotypes as Predictors of Advancement in Academe. *Human Relations*, 61(12): 1677–1711.
- Ko, J., Hur, S., ve Smith-Walter, A. (2013). Performance: Moderating Effects of Managerial Support and Performance-oriented Management. *Public Personnel Management*, 42(4): 545-565.



Aksoy, N. (2021). İnsan kaynakları yönetimi ve cam tavan ilişkisine Türk eğitim sektörü'nden niceliksel bir bakış: Kadın kadının destekçisi mi?. *Fiscaeconomia*, 5(2), 693-721.
doi: 10.25295/fsecon.877314

Konrad, A. M., Kramer, V., ve Erkut, S. (2008). The Impact of Three or More Women on Corporate Boards. *Organizational Dynamics*, 37(2): 145–164.

Kumar, S, A. (2016). Is HR a Women' s Bastion? *Human Capital Online*, 14-19.

Latu, I. M., Schmidt Mast, M., ve Stewart, T. L. (2015). Gender Biases in (inter) Action: The Role of Interviewers and Applicants Implicit and Explicit Stereotypes in Predicting Women's Job Interview Outcomes. *Psychology of Women Quarterly*, 39 (4): 539-552.

Lee, P. M. , ve Hayes-James, E. (2007). She'-e-os: Gender Effects and Investor Reactions to The Announcement of Top Eexecutive Appointments. *Strategic Management Journal*, 28: 227–241.

Liebkind, K., Larja, L., & Brylka, A. (2016). Ethnic and Gender Discrimination in Recruitment: Experimental Evidence From Finland. *Journal of Social and Political Psychology*, 4(1): 403–426.

Litzky, B. ve Greenhaus, J. (2007). The Relationship Between Gender and Aspirations to Senior Management. *Career Development International*, 12(7): 637-659.

Lückerath-Rovers, M. (2013). Women on Boards and Firm Performance. *Journal of Management and Governance*, 17: 491-509.

Lyness, K.S., ve Heilma, M. E. (2006). When Fit is Fundamental: Performance Evaluations and Promotions of Upper-level Female and Male Managers. *Journal of Applied Psychology*, 91(4): 777–785.

Malcolmson, K. A., ve Sinclair, L. (2007). The ms. Stereotype Revisited: Implicit and Explicit Facets. *Psychology of Women Quarterly*, 31: 305–310.

Marlow, N.D., Marlow, E. K., ve Arnold, V. (1995). Career Development and Women Managers: Does One Size Fit All? *Human Resource Planning*, 18(2): 38-49.

Mastracci, S. ve Arreola,V. I. (2016). Gendered Organizations: Human Resource Management Practices Produce and Reproduce Administrative Men. *Administrative Theory&Praxis*, 38: 137-144.

Mavin, S. (2001). Women's Career in Theory and Practice: Time For Change? *Women in Management Review*,16(4): 183 – 192.

McShane, S. (1990). Two Tests of Direct Gender Bias in Job Evaluation Ratings. *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 63(2): 129 – 140.

Melero, E. (2011). Are Workplaces With Many Women in Management Run Differently? *Journal of Business Research*, 64: 385-393.

Morrison, A. M., ve Von Glinow, M. A. (1990). Women and Minorities in Management. *American Psychologist*, 45(2): 200–208.

Mullen, L.G.,Thakur, G. R., ve Hensel, K. (2007). Illegal Questioning: A Study of Marketing Students' Recent Interview Experiences During Their Career Searches. *Journal for Advancement of Marketing Education*, 10(1): 27-39.



Aksoy, N. (2021). İnsan kaynakları yönetimi ve cam tavan ilişkisine Türk eğitim sektörü'nden niceliksel bir bakış: Kadın kadının destekçisi mi?. *Fiscaoeconomia*, 5(2), 693-721.
doi: 10.25295/fsecon.877314

- Nadler, J. T., Bartels L. K., Sliter, K. A., Stockdale, M. S., ve Lowery, M. (2013). Research on the Discrimination of Marginalized Employees: Fishing in Other Ponds. *Industrial and Organizational Psychology*, 6(1): 66-70.
- Nadler, J. T., ve Kufahl, K. M. (2014). Marital Status, Gender and Sexual Orientation: Implications for Employment Hiring Decisions. *Psychology of Sexual Orientation and Gender Diversity*, 1(3): 270-278.
- Ng, E. S. W., ve Wyrick, C. R. (2011). Motivational Bases for Managing Diversity: A Model of Leadership Commitment. *Human Resource Management Review*, 21: 368–376.
- Ng, E. S. W., ve Sears, G. S. (2017). The Glass Ceiling in Context: The Influence of CEO Gender, Recruitment Practices and Firm Internationalisation on the Representation of Women in Management. *Human Resource Management Journal*, 27(1): 133-151.
- Nunnally, J. C. (1967). *Psychometric Theory*. New York: McGraw-Hill.
- O'Shea, M., ve Toohey, K. (2014). "Bringing Women Up to Equality With Men": Paradoxically Redressing and Reifying Gendered Recruitment and Selection Practices in Australian Sport Workplaces? *Employment Relations Record*, 14(1): 2-25.
- Paauwe, J., ve Boon, C. (2009). Strategic HRM: A Critical Review. D. G. Collings, G. Wood, M.A. Reid (Der.), *Human resource management: a critical approach (38-54)*. London: Routledge.
- Papadakis, M., ve Barwise, P. (2002). How Much Do CEO's and Top Managers Matter In Strategic Decision-Making? *British Journal of Management*, 13: 83–95.
- Pazy, A. (1987). Sex Differences in Responsiveness to Organizational Career Management. *Human Resource Management*, 26(2): 243–256.
- Pazy, A., ve Oron, I. (2001). Sex Proportion and Performance Evolution Among High Ranking Military Officers. *Journal Of Organizational Behavior*, 22: 689-702.
- Petersen, T., Saporta, I., ve Seidel, D. L. (2005). Getting Hired: Sex and Race. *Industrial Relations*, 44(3): 416-443.
- Petersen, T., ve Togstad, T. (2006). Getting the Offer: Sex Discrimination in Hiring. *Research in Social Stratification and Mobility*, 24(3): 239-257.
- Pichler, S., Simpson, P. A, ve Stroh L. K. (2008). The Glass Ceiling in Human Resources: Exploring the Link Between Women's Representation in Management and the Practices of Strategic Human Resource Management and Employee Involvement. *Human Resources Management*, 47(3): 463-479.
- Ragins, B. R. ve Sundstrom, E. (1989). Gender and Power in Organization: A Longitudinal Perspective. *Psychological Bulletin*, 108(1): 51-58.
- Ranson, G. (2003). Beyond Gender Differences. A Canadian Study of Women's and Men's Careers in Engineering. *Gender Work And Organization*, 10(1): 22-41.



Aksoy, N. (2021). İnsan kaynakları yönetimi ve cam tavan ilişkisine Türk eğitim sektörü'nden niceliksel bir bakış: Kadın kadının destekçisi mi?. *Fiscaoeconomia*, 5(2), 693-721.
doi: 10.25295/fsecon.877314

- Reichel, A., Brandl, J., ve Mayrhofer, W. (2009). Departmental Status in Light of a Growing Proportion of Female Staff: The Case of Human Resource Management. *European Journal Of International Management*, 3(4): 457 – 477.
- Roh, H., ve Kim, E. (2016). The Business Case for Gender Diversity: Examining The Role of Human Resource Management Investments. *Human Resource Management*, 55(3): 519-534.
- Saks, A. M., ve McCarthy, J. M. (2006). Effects of Discriminatory Interview Questions and Gender on Applicant Reactions. *Journal of Business and Psychology*, 21(2): 175-189.
- Scheibl F., ve Dex, S. (1998). Should We Have More Family-friendly Policies? *European Management Journal*,16(5): 586–599.
- Schor, S. M. (1997). Seperate and Unequal. *Business Horizons*, 40: 51-58.
- Sealy, R. H. V., ve Singh, V. (2010). The Importance of Role Models and Demographic Context for Senior Women's Work Identity Development. *International Journal of Management Reviews*,12(3): 284-300.
- Smith, N., Smith, V., ve Verner, M. (2005). Do Women in Top Management Affect Firm Performance? A Panel Study of 2500 Danish Firms. *International Journal of Productivity and Performance Management*,55(7) :1-34.
- Swim, J., Borgida, E., Maruyama, G., ve Myers, D. G. (1989). Joan McKay Versus John McKay: Do Gender Stereotypes Bias Evaluations? *Psychological Bulletin*,105(3): 409-42.
- Syamala,G., ve Devi, R. T. (2015). A Study of Gender Discrimination of Campus Recruitment in The Professional colleges. *Journal of Commerce and Management*, 6(2): 323-339.
- Teigen, M. (1999). Documenting Discrimination: A Study of Recruitment Cases Brought to The Norwegian Gender Equality Ombud. *Gender, Work and Organization*, 6(2): 91-105.
- Terjesen, S., ve Singh, V. (2008). Female Presence on Corporate Boards: A Multi-Country Study of Environmental Context. *Journal of Business Ethics*,83: 55–63.
- Tsui, A. S., ve Gutek, B. A. (1984). A Role Set Analysis of Gender Differences in Performance, Affective Relationships, and Career Success of Industrial Middle Managers.*The Academy of Management Journal*, 27(3): 619-635.
- Truss, C. (1999). Human Resource Management: Gendered Terrain? *The International Journal of Human Resource Management*, 10(2): 180-200.
- Van Den Brink, M. (2015). Gender Bias in Recruitment and Selection of Academics. *Egera Project*, 1-17.
- Van Vianen, A. E. M. ve Fischer, A. H. (2002). Illuminating The Glass Ceiling: The Role of Organizational Culture Preferences. *Journal of Occupational & Organizational Psychology*, 75(3): 315-337.
- Veiga, J. F. 1976. Female career myopia. *Human Resource Management*, 15: 24-27.



Aksoy, N. (2021). İnsan kaynakları yönetimi ve cam tavan ilişkisine Türk eğitim sektörü'nden niceliksel bir bakış: Kadın kadının destekçisi mi?. *Fiscaeconomia*, 5(2), 693-721.
doi: 10.25295/fsecon.877314

White, M. C., Crino, M. D. ve Desanctis, G. L. (1981). A Critical Review of Female Performance, Performance Training and Organizational Initiatives Designed to Aid Women in The Work Role Environment. *Personnel Psychology*, 34: 227-248.

Wood, W. ve Eagly, A. H. (2002). A Cross-Cultural Analysis of The Behavior of Women and Men: Implications for The origins of Sex Differences. *Psychological Bulletin*, 128 (5): 699-727.

Wooden, M., ve VandenHeuvel, A. (2002). Gender Discrimination In Training: A Note. *British Journal of Industrial Relations* 35(4): 627-633.

Woodhams, C. ,Lupton,B., ve Xian, H. (2009)._The Persistence of Gender Discrimination in China –Evidence From Recruitment Advertisements. *The International Journal of Human Resource Management*, 20(10): 2084-2109.

Yu, H. Y. (2018). Gender and Public Agency Hiring: An Exploratory Analysis of Recruitment Practices in Federal Law Enforcement. *Public Personnel Management*, 47(3): 247-264.

Etik Beyanı: Bu çalışmanın tüm hazırlanma süreçlerinde etik kurallara uyulduğunu yazarlar beyan eder. Aksi bir durumun tespiti halinde Fiscaeconomia Dergisinin hiçbir sorumluluğu olmayıp, tüm sorumluluk çalışmanın yazarlarına aittir.

Ethics Statement: The authors declare that ethical rules are followed in all preparation processes of this study. In case of detection of a contrary situation, Fiscaeconomia has no responsibility and all responsibility belongs to the authors of the study.



Aksoy, N. (2021). İnsan kaynakları yönetimi ve cam tavan ilişkisine Türk eğitim sektörü'nden niceliksel bir bakış: Kadın kadının destekçisi mi?. *Fiscaeconomia*, 5(2), 693-721.
doi: 10.25295/fsecon.877314

A Quantitative Look To The Relationship Between Human Resources Management and Glass Ceiling From The Turkish Education Sector: Does A Woman Support Another Woman

Numan AKSOY

Extended Abstract

It is known that the glass ceiling problem is a serious problem in organizations that prevents women from advancing to top management positions. There are many reasons behind this problem which gives harm to women's career progression. In this study, the glass ceiling concept will be viewed from the perspective of human resources management. In other words, the focus will be on how human resources management functions change the perception of glass ceilings of women working in organizations. In short, how the gender effect in the implementation of human resources management activities such as recruitment, career development, training, performance evaluation changes women's perception of glass ceiling is the main subject of this study. With the study, it is thought that some of the missing points in Turkish glass ceiling literature will be completed.

It is said that women who do not have the chance to advance in the organization hit an invisible wall both horizontally and vertically in their career. In organizations, these transparent walls that prevent women from advancing towards higher positions are called "glass ceilings". (Jackson and Callaghan, 2009). In other words, glass ceilings are barriers that stop women from advancing in their careers (Morrison & Van Glinow, 1990). These obstacles are briefly; male-dominated organizational culture, prejudice and stereotypes, lack of training in the workplace, not being able to get help from mentors and not being included in men's networks (Brass, 1985; Schor, 1997; Carli, 2001; Higgins & Kram, 2001; Jackson & Callaghan, 2009). In addition, factors such as socialization and women's family responsibilities can be included among these barriers (Ragins & Sundstrom, 1989; Van Vianen & Fischer, 2002; Wood & Eagly, 2002).

It is known that women face some problems related with human resources practices. Starting from the recruitment phase, men use their own social power and reduce women's chances of entrance to the organizations. Male-dominated structure of human resources harms women regardless of the country in terms of training-development activities, career development and performance evaluation (Anbarasu & Barnabas, 2010). It is said that there are more men in human resources departments compared to women and this excess number reinforces the male-dominated structure (Pichler, Simpson, & Stroh, 2008). In short, human resource management practices are generally shaped by sexist effects (Truss, 1999; O'Shea & Toohey, 2014).

According to the literature, organizations in which gender roles can be minimized always perform better than the others (Schmidt et al., 2015). Organizations which can prioritize merit rather than gender will be more successful against their rivals (O'Shea & Toohey, 2014).

In order to ensure diversity, equality between men and women should be ensured regardless of differences in all aspects of human resources management such as recruitment, human resources planning, training and development, performance evaluation and pay management.



Aksoy, N. (2021). İnsan kaynakları yönetimi ve cam tavan ilişkisine Türk eğitim sektörü'nden niceliksel bir bakış: Kadın kadının destekçisi mi?. *Fiscaoeconomia*, 5(2), 693-721.
doi: 10.25295/fsecon.877314

Thus, it will be possible to proceed without mentioning the glass ceiling in a diverse human resources structure (Greer & Virick, 2008; Roh & Kim, 2016).

Interview technique is accepted as the most used technique in personnel selection (Saks & Mc Carthy, 2006). Theoretically, according to merit principle, it is expected that there will be no gender effect in the interviews for recruitment in an organization, but this is not the case in practice (Abramo, DiAngelo, & Rosati, 2016). Women and minorities are always disadvantaged in interviews (Saks & McCarthy, 2006). Various prejudices and stereotypes carried by the interviewers directly affect the interview outcome (Van Den Brink, 2015). According to prejudices and stereotypes, groups have some general characteristics (Correll & Benard, 2006). According to these prejudices, men are authoritarian, strong and have a leader spirit, and this means they carry the characteristics of a successful manager. Therefore, they are superior to women in hierarchical organizational structure. Women, on the other hand, are softer, vulnerable and carry caregiving characteristics. Therefore, they do not carry the characteristics that are considered superior in terms of management when compared with men (Acker & Von Houten, 1974).

Theoretically, the success of the interview seems to depend on the fact that the gender of the interviewer and the candidate is the same. Since evaluating a male candidate with a high score can be more easily rationalized against the society, most interviewers prefer to give a high score to the male candidate (Keck & Tang, 2019). It is assumed that in situations where the interviewer and the candidate are both women, candidates feel much more comfortable (Saks & Mc Carthy, 2006). The female candidate interviewing with the female interviewer will express herself more comfortably, her performance will be higher, and she will think that the organization does not give credit to discrimination. It is assumed that this positive situation will decrease the perception of the glass ceiling that the woman carries in the time period after her employment. On the other hand, if the job interview is conducted by men, it is assumed that there will be negative reflections on the glass ceiling perceptions of women even if they are employed in that organization. It is thought that women who feel the male-dominated organization structure due to the behavior of the male interviewer during the interview will be affected by this throughout their business life in that organization and will carry the perception of the glass ceiling more intensely than other women (H1).

What happens in the organization is a life sharing. Often these shares are key to success. When establishing social relationships, it is important that both sides of the relationship are the same sex because social relationships are often built on similarity. Because of this similarity, networks consist among women (Hersby, Ryan, & Jette, 2009).

With the appointment of a women to a top management position, women working in lower positions begin to feel much more comfortable (Dezsö & Ross, 2012). A woman who is appointed to the top management position increases the common experiences of women and creates a change in the organizational culture in favor of women (Sealy & Singh, 2010). Women's management style is more democratic and interactionist than men's authoritarian style. The feedback they receive from their employees is more important to them when compared with men. For this reason, they are also more open to the mentoring practices.



Aksoy, N. (2021). İnsan kaynakları yönetimi ve cam tavan ilişkisine Türk eğitim sektörü'nden niceliksel bir bakış: Kadın kadının destekçisi mi?. *Fiscaeconomia*, 5(2), 693-721.
doi: 10.25295/fsecon.877314

Based on the theory, it can be assumed that this positive climate emerging from the presence of female top managers will reduce the perception of the glass ceiling of other women working in an organization (H2).

The formation of a sexist structure in performance evaluation is a situation encountered in organizations. Who will advance in their career and climb to higher positions in organizations is directly related to the performance evaluation results (Swim et al., 1989).

Theoretically, it can be assumed that women's performance evaluation will be fairer for other women and that this fair assessment will open the career path for women. It can be predicted that this will reduce the glass ceiling perceptions they carry during their work time in the organization (H3).

When the findings are analyzed for H1, it is seen that most of the last recruitment interviews conducted in the organizations included in this study were conducted by male interviewers. These findings also indicate that, as stated in the theory, men still hold this critical point of the recruitment process and do not want to leave it to women. As a result of the research, H1 is rejected.

When the research findings are evaluated in terms of H2, it is seen that this hypothesis is also not confirmed. Therefore, the Western argument which states women find more support from women in an organization is falsified in our country because of culture differences.

It is thought that the reasons behind the rejection of H2 also prepared the ground for the rejection of H3.

Muhasebe Eğitimi Alan Önlisans Öğrencilerinin Muhasebe Derslerine Yönelik Tutumlarının ve İş Bulma Kaygılarının İncelenmesi: Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Programı Öğrencileri Üzerinde Bir Araştırma¹

The Analysis of Finding a Job Anxieties and Attitudes Directed to Course of Students Taken Accounting Courses: A Research on the Students of Accounting and Tax Applications Programme

Mehmet Can YUMUŞAKER², Mustafa KILLI³

Öz

Üniversite eğitimi alan öğrencilerin en büyük beklentisi eğitim aldıkları alanda çalışabilecekleri bir iş bulabilmektir. Ön lisans düzeyinde muhasebe eğitimi alan öğrencilerin en önemli kaygılarından biri mezun olduktan sonra eğitim aldıkları alanda çalışıp çalışamayacaklarıdır. Bu çalışma ile muhasebe eğitimi alan öğrencilerin hem muhasebe derslerine karşı olan tutumları ve hem de iş bulma kaygıları ölçülerek hangi faktörlerin öğrencilerin iş bulma kaygılarını etkilediğinin tespit edilmesi amaçlanmıştır. Bu amaçla İskenderun Teknik Üniversitesi ve Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi önlisans muhasebe ve vergi uygulamaları programı öğrencilerine anket uygulanmıştır. Verilerin analizi SPSS 25 programında yapılmıştır. Araştırma sonucunda, iş bulma kaygısı ve muhasebe dersi tutumunun çeşitli alt boyutlarda birbirini etkilediği ve aralarında pozitif yönde düşük seviyede anlamlı bir ilişki olduğu görülmüştür.

Jel Kodları: M40, M41, M49.

Anahtar Kelimeler: Muhasebe Öğrencileri, İş Bulma Kaygısı, Muhasebe Dersi Tutumu.

¹ Bu çalışma Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalında hazırlanan "Muhasebe Dersi Alan Ön Lisans Öğrencilerinin Muhasebe Derslerine Yönelik Tutumlarının ve İş Bulma Kaygılarının İncelenmesi: Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Programı Öğrencileri Üzerinde Bir Araştırma" adlı Yüksek Lisans tezinden üretilmiştir.

² Usta Öğretici, Hatay/Erzin Halk Eğitim Merkezi Müdürlüğü, canyusaker@hotmail.com, 0000-0001-5726-9340

³ Doç. Dr. Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi, İİBF, mkilli@osmaniye.edu.tr, 0000-0002-9283-9852

Citation/Atıf: Yumuşaker, M. C. & Kılı, M. (2021). Muhasebe eğitimi alan önlisans öğrencilerinin muhasebe derslerine yönelik tutumlarının ve iş bulma kaygılarının incelenmesi: muhasebe ve vergi uygulamaları programı öğrencileri üzerinde bir araştırma. *Fiscaoeconomia*, 5(2), 722-755. doi: 10.25295/fsecon.876613



Yumuşaker, M. C. & Kılı, M. (2021). Muhasebe eğitimi alan önlisans öğrencilerinin muhasebe derslerine yönelik tutumlarının ve iş bulma kaygılarının incelenmesi: muhasebe ve vergi uygulamaları programı öğrencileri üzerinde bir araştırma. *Fiscaoeconomia*, 5(2), 722-755.

doi: 10.25295/fsecon.876613

Abstract

The biggest expectation of students who are taking university education is to find a job in which they can work in the field they training area. One of the most important concerns of students who have received accounting education at associate degree level is whether they can work in the field received education after graduation. In this study, it is aimed to determine the factors that affect students' anxiety to find a job by measuring both their attitudes towards accounting lessons and job find anxiety. Fort this purpose, in order to examine the attitudes directed to accounting courses and their job find anxiety of the students of Accounting and Tax Applications Programme at İskenderun Technical University and Osmaniye Korkut Ata University a questionnaire was applied. The data were analyzed in SPSS 25 statistic software. As a result of the research, it was observed that job anxiety and accounting course attitudes affect each other in various sub-dimensions and there is a positive and low level of significant relationship between them.

Jel Codes: M40, M41, M49.

Keywords: Accounting students, job finding anxiety, attitude towards accounting course.

1. Giriş

Dünya nüfusunun yaş ortalamasının yükselmesi, emekli olma şartlarının değişmesi vb. nedenler insanları geleceğe karşı daha endişeli hale getirmiştir. Bu kaygıların en başında da iş bulma kaygısı gelmektedir. Bu tür kaygıların sürekli kaygı durumuna dönüşmesi durumunda kişinin motivasyonu düşmektedir. Bu durum kişinin eğitim hayatını olumsuz etkilemektedir.

Ülkemizde üniversite öğrencilerinin kaygıları ilk önce üniversiteye giriş sınavı öncesinde başlamaktadır. Üniversiteli olunca da kaygıları bitmemektedir. Eğitim süresince de birçok faktör kaygıları üzerinde etkili olmaktadır. Yapılan araştırmalar özellikle iş bulma kaygısının son sınıf öğrencilerinde daha yoğun olduğunu göstermektedir (Koç ve Polat, 2006: 3). Üniversite eğitimi kişileri meslek hayatına hazırlayan bir araç olarak görülmektedir. Ülkemizde üniversite sayılarının artmasıyla birlikte mezun sayıları da artmıştır. Bu durum mezunların işe giriş aşamasında birbirleriyle rekabet edebilmesi adına kişisel yeterliliklerinin artırılması konusunu daha önemli hale getirmiştir.

İnsanlar meslek seçimlerini yaparken ister istemez iş bulma kaygısına maruz kalmaktadır. Bu kaygı durumu, bireylerin yaşam kalitesinin düşmesine neden olmaktadır. Kaygılı bireyler kendilerini mutsuz, başarısız hissederler. Kaygılı bireylerde en çok rastlanan durum ise öğrenilmiş çaresizlik durumudur. Öğrenilmiş çaresizlik, bir bireyin davranışlarıyla olumsuz bir sonucu kontrol edemeyeceğini öğrenmesinden sonra davranışlarıyla bir olumsuz sonucu ortadan kaldıracabileceği durumlarda bile gereken çabayı göstermemesidir (Düzgün ve Hayalioğlu, 2006: 405). Öğrenilmiş çaresizlik duygusu, kişinin kaygısını yenmek için gerekli performansı açığa çıkaramamasına neden olmaktadır. İşsizlik yada iş bulma sürecinin uzaması bireyin öğrenilmiş çaresizlik yaşamasına neden olabilecek faktörlerdendir (Kümbül Güler,2009:504).



Yumuşaker, M. C. & Kılı, M. (2021). Muhasebe eğitimi alan önlisans öğrencilerinin muhasebe derslerine yönelik tutumlarının ve iş bulma kaygılarının incelenmesi: muhasebe ve vergi uygulamaları programı öğrencileri üzerinde bir araştırma. *Fiscaoeconomia*, 5(2), 722-755.

doi: 10.25295/fsecon.876613

Muhasebe mesleği; bilgi ve yeterlilik dışında bazı etik değerlere de sahip olmayı gerektiren sosyal sorumluluk düşüncesinin hâkim olduğu bir meslektir. Muhasebe mesleği; ekonomik, sosyal, finansal ve teknolojik alanlarda meydana gelen değişikliklerle birlikte artan oranda önem kazandığından toplum ve ticaret hayatı içinde oldukça güçlü bir konuma gelmiştir (Gökgöz ve Zeytin, 2012: 69). Uzmanlık ve titizlik gerektiren muhasebe mesleğinin seçilmesinde mesleğe özel faktörler bulunmaktadır. Mesleğin zaman içinde kazandığı saygınlığın, kişilerin bu mesleği seçmelerinde önemli bir faktör olduğunu söylemek mümkündür (Can, Karaca ve Gökgöz, 2010: 2-3).

Bu araştırma, muhasebe dersi alan ön lisans öğrencilerinin muhasebe derslerine olan tutumlarının ve iş bulma kaygılarının incelenmesi ve iş bulma kaygısı alt boyutlarının muhasebe dersi tutumunu ne ölçüde etkilediğini tespit etmek amacıyla yapılmıştır. Bu amaç doğrultusunda İskenderun Teknik Üniversitesi (İSTE) ve Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi (OKÜ) Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Programı öğrencilerine anket uygulanmıştır. Literatür incelendiğinde iş bulma kaygısına ilişkin çalışmaların bulunduğu ama muhasebe dersi tutumunu nasıl etkilediğine yönelik çalışmaların bulunmadığı görülmüştür. Tüm bunların yanısıra iki farklı ilde bulunan üniversite öğrencileri karşılaştırılarak literatüre katkı sağlanmaya çalışılmıştır.

2. Literatür İncelemesi

Literatürde, üniversite öğrencilerinin işsizlik ve iş bulma kaygılarının incelendiği çalışmalar ile muhasebe eğitimi alan öğrencilerin muhasebe derslerine karşı tutumlarının incelendiği çalışmalardan bazıları aşağıda verilmiştir.

2.1. İşsizlik ve İş Bulma Kaygısı Hakkında Yapılan Çalışmalar

Endler, Kantor ve Parker (1994), 272 üniversite son sınıf öğrencisini üzerinde yaptıkları kaygı ve başarı ilişkisi çalışmasında cinsiyet yönünde kişilerin kaygı düzeyleri arasında herhangi bir farklılık bulamamıştır. Kişilerin kendi işlerine odaklanmaları durumunda kaygı ile mücadele edebilecekleri ve başarılı olacakları belirtilmiştir.

Bozkurt (2004) tarafından yapılan çalışmada, İzmir Dokuz Eylül Üniversitesi Buca Eğitim Fakültesinin farklı bölümlerinde öğrenim gören 363 öğrenciye uygulanan anket çalışmasında erkek öğrencilerin kız öğrencilere göre daha az iş bulma kaygısı yaşadığı, aile gelir düzeyinin iş bulma kaygılarını değiştirmedeği yönünde sonuçlar bulunmuştur.

Kaya ve Varol (2004) tarafından Ondokuz Mayıs Üniversitesinde 518 ilahiyat öğrencisine yapılan çalışmada anket yöntemi kullanılmış olup kaygı çeşitleri ve kaygı seviyelerine etki eden alt boyutları incelenmiştir. Tüm kişisel bilgilerin incelendiği çalışmada sınıf ve başarı durumu dışındaki tüm etmenlere göre farklılık olduğu görülmüştür.

Dursun ve Aytaç (2009) iş bulma ümidi, iş önceliği ve iş deneyimi ile durumluk ve sürekli kaygı düzeyleri arasında bir ilişki olup olmadığını tespit etmek amacıyla üniversiteden mezun olma aşamasında olan farklı fakülte ve meslek yüksek okullarından 315 öğrenci ile yapıları çalışmada; öğrencilerin, iş ümidi ve iş önceliği kaygı çeşitleri ile kaygı düzeyleri arasında ve iş tecrübesi ile sürekli kaygı düzeyleri arasında anlamlı bir ilişki bulunmuştur.



Yumuşaker, M. C. & Kılı, M. (2021). Muhasebe eğitimi alan önlisans öğrencilerinin muhasebe derslerine yönelik tutumlarının ve iş bulma kaygılarının incelenmesi: muhasebe ve vergi uygulamaları programı öğrencileri üzerinde bir araştırma. *Fiscaoeconomia*, 5(2), 722-755.

doi: 10.25295/fsecon.876613

Kırcı (2010) tarafından yapılan çalışmada fakülte öğrencilerinin yaşadığı iş bulma kaygısının, bu kaygıya neden olan çeşitli değişkenlerle olan ilişkisi araştırılmıştır. 285 mezun durumda olan öğrenciye yapılan anket çalışması sonuçları, stres düzeyi artıkça öğrencilerde iş bulma kaygılarının arttığını göstermiştir. Dışarıdan kontrol edilen, sürekli gözlem altında olan, çevrenin üzerinde beklenti puanı yüksek olan öğrencilerin daha fazla işsizlik ve iş bulma kaygısı yaşadığı görülmüştür.

Yılmaz, Dursun, Güngör Güzeller ve Pektaş (2014) tarafından Kırklareli Üniversitesi Pınarhisar Meslek Yüksekokulu'nda öğrenimini sürdüren öğrencilerin kaygı düzeylerini belirlemek amacıyla, öğrencilerin çeşitli demografik özellikleri açısından anlamlı farklılıklar olup olmadığını tespit etmek amacıyla yapılan çalışmada ankete katılan öğrencilerin kaygı seviyelerinde; cinsiyet, ailelerinin gelir düzeyi ve fakültede aldıkları eğitimden memnuniyetlerine göre sorular sorulmuş analiz sonucunda bu değişkenler arasında anlamlı farklılıklar bulunmuştur.

Rathnayake ve Ekanayaka (2016) tarafından Sri Lanka'da hemşirelik öğrencileri üzerinde yapılmış olan çalışmada kaygı ve stres arasında ilişki analiz edilmiştir. Buna göre; kişilerin depresyon, kaygı ve stres düzeyleri arasında pozitif bir ilişki olduğu sonucu bulunmuştur.

Tayfun ve Korkmaz (2016) tarafından yapılan çalışmada Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Fen-Edebiyat Fakültesi, Sağlık Bilimleri Fakültesi ve Mühendislik Fakültesi'nde öğrenim gören 246 kadın 195 erkek öğrencinin mezuniyet sonrası kaygı düzeyleri ve kaygıya neden olan alt boyutları incelenmiştir. Buna göre üniversite öğrencilerinin eğitim aldığı bölüm ile kaygı düzeyi arasında yüksek bir ilişki olduğu görülmüştür.

Özdiç vd. (2018) "Fizyoterapi ve Rehabilitasyon Eğitimi Alan Lisans Öğrencilerinin Mesleki Kaygı Düzeylerinin Belirlenmesi" isimli çalışmalarında son sınıf öğrencilerinin kaygı düzeylerinin diğer sınıflara göre daha yüksek çıktığı sonucuna ulaşılmıştır.

2.2. Öğrencilerin Muhasebe Derslerine/Mesleğine Yönelik Tutumu ile ilgili Yapılan Çalışmalar

Reed ve Kratchman (1989)'ın çalışmalarına göre, lisans mezunu muhasebe öğrencilerinin mesleğe karşı olumsuz tutum seviyelerinin meslek hayatının ilk yıllarından itibaren değiştiği ve pozitive döndüğü tespit edilmiştir.

Marriott ve Marriott (2003) tarafından İngiltere'deki önlisans muhasebe öğrencilerinin muhasebe tutumunu ölçmeye yönelik yapılan çalışmada, öğrencilik hayatında mesleğe bakışlarının olumsuz olduğu fakat mesleğe başladıktan sonra bu durumun olumluya döndüğü tespit edilmiştir.

Byrne ve Willes (2005), İrlanda'da muhasebe eğitimi alan öğrencilerin mesleki tutumlarını tespit etmeye yönelik yaptıkları çalışmada, öğrencilerin muhasebeyi sıkıcı kuralları olan bir meslek olarak algıladıklarını tespit etmişlerdir.

Kaya (2007), ilk defa muhasebe eğitimi alan öğrencilerin muhasebe derslerine olan tutumuna yönelik yaptığı çalışmasında ilk dönemlerde muhasebeye karşı pozitif bir tutum sergileyen



Yumuşaker, M. C. & Kılı, M. (2021). Muhasebe eğitimi alan önlisans öğrencilerinin muhasebe derslerine yönelik tutumlarının ve iş bulma kaygılarının incelenmesi: muhasebe ve vergi uygulamaları programı öğrencileri üzerinde bir araştırma. *Fiscaoeconomia*, 5(2), 722-755.

doi: 10.25295/fsecon.876613

öğrencilerin okulun sonlarına doğru bu tutumlarının azaldığını tespit etmiştir.

Danziger ve Eden (2006) İsrail’de muhasebe öğrencilerinin muhasebe mesleğine yönelik tutumlarının belirlenmesi amacıyla yaptığı çalışmada, tutumun ilk başlarda negatif seviyelerde olduğu ama staj aşamasında tutumlarının pozitif düzeyde döndüğü belirlenmiştir.

Cheng (2007) muhasebe öğrencilerine yaptığı çalışmada üniversite döneminde iletişim ve kişisel yeterliliklerini artırmayı başaran, stajlarını doğru yapan öğrencilerin, iş bulmada sıkıntı yaşamadıklarını, tutumlarının pozitif düzeyde olduğunu tespit etmiştir.

Özdemir ve Ertuğrul (2014) muhasebe bölümü öğrencilerine yaptığı ve muhasebe tutumunu kötü etkileyen faktörleri tespit etmeye yönelik yaptığı çalışmada; temel bilgi seviyesinin yetersiz olması, ders işleme tarzının yanlış olması, muhasebe uygulamalarının yetersizliği gibi sonuçlar tespit edilmiştir.

Küçüktüfekçi ve Kılı (2016), muhasebe dersi alan lisans öğrencilerinin Genel Muhasebe dersine olan tutumlarının incelenmesi amacıyla yaptıkları çalışmada, ankete katılan öğrencilerin cinsiyetleri, yaş grupları, mezun oldukları lise ve öğrenim gördükleri bölüm açısından derse yönelik tutumlarında farklılıklar olduğu görülmüştür.

3. İş Bulma Kaygısı

Kişilerin geleceklerini etkileyen en önemli olaylardan biri şüphesiz meslek seçimidir. Hayatları boyunca kişinin geleceği için gerekli maddi olanaklara sahip olmasının yanısıra manevi olarak tatmin edici bir meslek seçimi çok önemlidir. Bireyin yaşamında maddi ve manevi haz sağlandığında şüphesiz başarı ve mutlulukta beraberinde gelecektir. Meslek seçiminde kişi kadar ailesinin de farkındalık düzeyinin yüksek olması önemlidir (Akın ve Onat, 2015: 298). Kişilerin mesleklerinde başarılı olabilmesi için, kendisini iyi tanıması ve mesleği bilerek ve isteyerek seçmesi çok önemlidir (İnce ve Khorshid, 2015: 62). Bu nedenle kişiler öncelikle kendi kişilik özellikleri, ilgi ve yetenekleri doğrultusunda nasıl bir ortamda ve hangi şartlar altında çalışabileceklerine iyi karar vermeli, kariyer planını da ona göre yapmalı ve mesleğini bu doğrultuda seçmelidir (Akın, 2017: 874).

3.1. Kaygı

Kaygı kavramının kökü eski Grekçe’deki “anxietas” kelimesi olup merak, endişe ve korku anlamlarına gelmektedir (Eş ve Durak, 2018: 116). Kaygı kavramı bireyin endişe duyma hali, kendini güvende hissetmeme durumu olarak tanımlanırken bu endişe halinin kişi üzerinde olumsuz etkiler bıraktığı görülmektedir (Aktan, 2018: 38).

Kaygı kavramı, gelecekte kişiyi üzen, strese sokan bekleme hali olarak tanımlanmakta ve bireyin güvensizlik duygusu ile karışık bir heyecan duygusuna kapılma durumu olarak ifade edilmektedir (Coşkun ve Akkaş, 2009: 215). Kaygı dışardan gelebilecek herhangi bir tehlikeye karşı veya birey tarafından tehlikeli görülen herhangi bir durum anında hissedilen bir duygu olarak ifade edilmektedir (M. Şahin, 2019: 119). Bu tür durumlarda kişi kendini korumasız hisseder ve panik durumuna geçer, kısacası bir şeyler olacakmış gibi bir hissin oluşması kişide öngörülür ve bireyin tedirginlik hissini yaşadığı ve kendini güvende hissetmediği görülür. Endişe şiddetinin sürekli veya yavaş yavaş arttığı durumlarda bireyin karşısına birtakım



Yumuşaker, M. C. & Kılı, M. (2021). Muhasebe eğitimi alan önlisans öğrencilerinin muhasebe derslerine yönelik tutumlarının ve iş bulma kaygılarının incelenmesi: muhasebe ve vergi uygulamaları programı öğrencileri üzerinde bir araştırma. *Fiscaoeconomia*, 5(2), 722-755.

doi: 10.25295/fsecon.876613

sorunlar şeklinde çıkmaktadır. Başka bir ifade ile anlatılacak olursa kaygı kavramı veya durumu, kişinin kendine ait yetenekleri ile bireyden beklenenler arasındaki ters ilişki olarak tanımlanabilir. Bu durum bireyin başarı piramidinin üstüne doğru çıkmasının yani başarıyı yakalamasının önüne engel olarak çıkabilir (Çakmak ve Hevedanlı 2005: 116).

Kaygı ifadesi, genelde kötü bir durum olarak görünür; fakat bazen günlük hayatta bireyin amacına ulaşması için gerekli olan motive edici davranışları ortaya çıkarabilen bir his olabilmektedir. Kısacası kişinin günlük hayatta başına gelebilecek tehlikelere karşı önlem almasını ihtiyatlı davranmasını sağlayabilen bir duygu olarak karşımıza çıkmaktadır (Çavuş ve Günbatar, 2008: 150). Bu duygunun olumlu bazı özelliklerinden dolayı o kadar da kaçınılması gereken bir hissiyat olmadığı da savunulmaktadır (Akgün vd. 2007: 284).

Kaygı seviyesi arttıkça kişilerin gelecek hedeflerine ulaşmada problem yaşadıkları görülmektedir (Çakmak ve Hevedanlı 2005: 116). Bu durumun özellikle iyi bir hayat yaşayamayan ve eğitimine devam eden kişilerde daha da fazla olduğu görülmektedir. Kaygı seviyesi yüksek olan bireylerin çevresindekileri mutlu etmeye, onlara yardım etmeye daha odaklı oldukları görülmektedir (Doğan ve Çoban, 2009: 160).

Birey başarının elinde olmadığı ama istediği zaman elde edebileceği inancını taşıdığı durumda kaygı, kişiyi pozitif yönde etkilemekte, kişi moral ve motivasyonun artması neticesinde kendisinden beklenenin çok daha fazlasını gerçekleştirmektedir. Fakat tersine kişi ne kadar çaba sarf ederse etsin başarıyı yakalayamayacağını hissederse bu durumda kaygı, kişiyi etki altına almakta ve motivasyonunun daha azını gerçekleştirebilmektedir (Ergür, 2004: 49).

Kaygı kavramı 1950'li yıllardan bu yana incelenmektedir. 1951 yılında Taylor'un yaptığı incelemeler sonucunda kaygının ölçülebilir olduğu ispatlanmış ve açık kaygı ölçeği geliştirilmiştir (Bindak, 2005:443). Cattell ve Scheier (1958) tarafından faktör analizi çalışmaları yapılmış ve kaygının iki farklı türü olduğu öne sürülmüştür. Spielberger (1972) kaygının durumluk ve sürekli kaygı olmak üzere iki alt boyuta sahip olduğunu belirtmektedir. Kaygı çeşitlerini ölçmek amacıyla Durumluk-Sürekli Kaygı Envanteri geliştirilmiştir. Sağlıklı bireylerde görülmeyen sürekli kaygı bir tür duygudurum bozukluğu belirtisiyken, durumluk kaygı sadece belirli durumlarda ortaya çıkan ve herkeste görülebilen kaygı türüdür (A. Şahin, 2019: 80).

3.2. İşsizlik

Bu kavramın tarihte sanayi devriminden sonra ücretli çalışma şeklinin yaygınlaşmasıyla ortaya çıktığı görülmektedir. Özellikle buharlı motor ve makinelerin icadı ile iş gücüne ihtiyaç azalmış olup bu bir gelişme gibi görünse de beraberinde işsizlik sorununu ortaya çıkarmıştır (İhsan, 2005: 257). Ondokuzuncu yüzyılda işsizliğin bireyden kaynaklı hatalardan meydana geldiği düşünülmüştür. Ancak yirminci yüzyılda işsizlik kavramı genel bir nitelik kazanmıştır. TÜİK' göre herhangi bir işle ilişkisi bulunmayan kimselerden iş aramak için son 4 hafta içinde iş arama yollarından en az birinden yararlanmış ve 2 hafta içinde işbaşı yapabilecek durumda bulunan iş yapma çağındaki kimseler işsiz olarak nitelendirilmektedir (Apaydın, 2018:164). Kısa bir tanım yapılacak olursa, belli kriterleri baz alarak iş arayan ama bulamayan kişiler işsiz olarak tanımlanabilir. Kişiler bu duruma bir işten olan kazancın kesilmesi olarak bakarken toplum ise bir iş gücünün boşa gitmesi, kullanılmaması durumu olarak bakmaktadır. Bu durum ülke



Yumuşaker, M. C. & Kılı, M. (2021). Muhasebe eğitimi alan önlisans öğrencilerinin muhasebe derslerine yönelik tutumlarının ve iş bulma kaygılarının incelenmesi: muhasebe ve vergi uygulamaları programı öğrencileri üzerinde bir araştırma. *Fiscaoeconomia*, 5(2), 722-755.

doi: 10.25295/fsecon.876613

açından kayıplar oluştururken kişi açısından sürekli korku ve kaygı oluşturmaktadır.

İşsizlik, kişinin iradesi dışındaki nedenlerle ortaya çıkan birkaç gün, hafta ya da aylar boyunca çeşitli sebeplerle işsiz kalması durumudur (Uyar Bozdağlıoğlu, 2008: 46). İşsizlik başka bir tanımda ikiye ayrılıp incelenmektedir. Bunlardan birincisi toplumda var olan işlerin nitelikli insan sayısından az olması yani toplam talep yetersizliğinden kaynaklanan işsizliktir. Olaya iktisadi olarak bakıldığında piyasadaki tüm işlerin işçi sayısından daha az olduğu görülmektedir (Kıcı, 2017: 1376). İkincisi ise konjonktürel işsizlik, yapısal işsizlik ve friksiyonel işsizlik olarak kendi aralarında üç kısma ayrılmıştır. Sıkıntılı dönemlerde uygun iş sayısının azaltılmasından kaynaklanan konjonktürel işsizliğe ekonomik kriz dönemlerinde yaşanan işsizlik örnek verilebilir. Yapısal işsizlik ise istenilen işe uygun özelliklere sahip olamama durumunu ifade etmektedir. Teknolojik işsizlik buna örnek verilebilir. Friksiyonel işsizlik ise kalkınmışlık düzeyi ne olursa olsun görülen işsizlik düzeyi olarak nitelendirilmektedir. Tüm bunların yanı sıra gizli işsizlik dediğimiz işsizlik türü kişinin görünürde çalışır gibi görünmesini ifade etmektedir. Bu durum işsizlik oranını değiştirmektedir. Aynı zamanda nitelikli işgücünün üretime katılmayarak düşük verimle çalışma ortamı oluşturup ülke ekonomisine zarar verdiği işsizlik türüdür (L. Şahin, 2011: 545).

3.3. İşsizlik Kaygısı

Üniversiteler, çeşitli sektörlerin ihtiyaç duyduğu elemanlara temel eğitim vererek iş dünyasına hazırlamaktadır. Ancak ülkemizde üniversite sayılarının artmasına paralel olarak iş arayan üniversite mezunu sayısının artmasıyla birlikte iş bulabilmek giderek zorlaşmaktadır. Gelişmekte olan birçok ülkede olduğu gibi bizim ülkemizin de önemli bir sorunu olan işsizlik sorununun varlığı gençlerin işsizlik kaygılarının daha da fazlasıyla ortaya çıkmasına yol açmıştır (Dursun ve Aytaç, 2009: 72). Çalışma hakkı insan hakları ile ilgili sözleşmelerin neredeyse her birinde yer alan bir unsur olmasına rağmen istihdam alanlarının işgücüne dâhil olan gençlerin sayısına yetecek düzeyde olmaması, gençlerin geleceğe yönelik planlarını gerçekleştirilememesi ve mezuniyetten sonraki süreçte iş bulamama konusunda kaygıya kapılmalarına neden olabilmektedir (Şahin Kutlu, Çetinbakış ve Kutlu, 2019: 512).

İş bulma kaygısını etkileyen faktörler durumluk ve sürekli kaygı olarak ayrı ayrı incelenmiştir. Durumluk kaygı, bireyin içinde bulunduğu sürekli olmayan ve seviyesi değişen durumlara gösterdiği geçici duygusal tepkilere denmektedir. Kişinin strese neden olan durumu, tehdit edici olarak algıladığı durumlarda "durumluk kaygı" düzeyi yüksek, bu tehlikenin tehdit edici olarak algılanmadığı durumlarda düşük olmaktadır. Örneğin, mezuniyet aşamasındaki öğrencilerin iş bulma ve çalışma kaygıları, içerisinde bulunduğu durumdan kaynaklanan durumluk kaygılardır (Çevik ve Öneren, 2018, s.4). Sürekli kaygı durumunda ise kişi her yerde kendini stresli ve gergin hissetmektedir. Bu durum kişileri kırılgan yapar ve karamsarlığa itebilir. Sürekli kaygı durumu, kişinin hiçbir zaman iş bulamayacağını düşünmesine neden olabilmektedir (Basmacı vd., 2017: 71).



Yumuşaker, M. C. & Kılı, M. (2021). Muhasebe eğitimi alan önlisans öğrencilerinin muhasebe derslerine yönelik tutumlarının ve iş bulma kaygılarının incelenmesi: muhasebe ve vergi uygulamaları programı öğrencileri üzerinde bir araştırma. *Fiscaoeconomia*, 5(2), 722-755.

doi: 10.25295/fsecon.876613

4. Araştırma Metodolojisi

Bu araştırma önlisans Muhasebe ve Vergi Uygulamaları programı öğrencileri üzerinde uygulanmış olup bu öğrencilerin muhasebe dersine karşı olan tutumları ve iş bulma kaygıları arasındaki ilişkilerin tespitini içermektedir.

4.1. Araştırmanın Evreni ve Örneklemi

Araştırmanın evreni 2018-2019 eğitim öğretim yılında OKÜ ve İSTE merkez Meslek Yüksek Okulları içinde yer alan önlisans Muhasebe ve Vergi Uygulamaları programına kayıtlı olan 248 öğrenciden oluşmaktadır. Bu öğrencilerin 105 tanesi İSTE, 143 tanesi OKÜ öğrencisidir. Kayıtlı öğrencilerden bir kısmı okulu bırakmış veya uzatmış, geri kalan kısmı ise aktif öğrencilerdir. Araştırmanın örnekleme yöntemi ile kolayda örnekleme yöntemi ile Muhasebe ve Vergi Uygulamaları programı öğrencileri arasından toplamda 189 öğrenciden oluşturmaktadır. Anket uygulanan 189 öğrenciden 98'i Osmaniye Meslek Yüksek Okulu Öğrencisi 91'i İskenderun Meslek Yüksekokulu öğrencisidir. Bu çalışmada örneklemin ana kütleye oranı %77'dir.

4.2. Verilerin Toplanması

Araştırma verilerinin toplanması için birincil kaynaktan veri toplamada sık kullanılan anket yöntemi kullanılmıştır. Üç bölümden oluşan anket formunun birinci bölümü demografik bilgilere ilişkin sorulardan, ikinci bölümü İş Bulma Kaygısı ölçeğinden ve üçüncü bölümü ise öğrencilerin muhasebe derslerine karşı tutumlarının tespit edilmesi amacıyla geliştirilen Tutum Ölçeğinden oluşmaktadır. Toplanan veriler SPSS (Statistical Package for the Social Sciences-Sosyal Bilimler için İstatistik Programı) istatistik programı ile analiz edilmiştir.

4.2.1. İş Bulma Kaygısı Ölçeği

Çalışmada kullanılan ölçek Demir (2016)'in geliştirdiği ve uyguladığı tutum ölçeğinden derlenerek hazırlanmıştır. İş bulma kaygısı anketi beş kademeli olan Likert tipi bir ölçektir. Ölçekte yer alan maddelerin yanıtları "1= Kesinlikle Katılmıyorum", "2= Katılmıyorum", "3= Kararsızım", "4= Katılıyorum" ve "5= Tamamen Katılıyorum" şeklinde sıralanmaktadır. Kullanılan ölçekte beş farklı alt boyut çatısı bulunmaktadır. Bu alt boyutlar istihdam yetersizliği, çaresizlik, ayrımcılık, deneyimsizlik ve kişisel yeterlilik kavramlarını ölçmektedir. Bu nedenle ölçekteki maddelerin cevap puanları bir ile beş arasında değişim göstermektedir. Cevap puanı 5 puana yaklaştıkça anketi dolduran öğrencinin ilgili maddeye katılma düzeyinin yüksek, aksine cevap puanı 1'e yaklaştıkça öğrencinin ilgili maddeye katılma düzeyinin düşük düzeyde olduğunu göstermektedir. Bu anket ölçeği kaygı gibi olumsuz bir durumu ölçtüğünden ölçekte yer alan olumlu ifadeler puanlama esnasında ters yorumlanacaktır.

Birinci alt boyut altında toplanan sorular incelendiğinde öğrencilerin mezuniyet sonrasında oluşmuş olan istihdam azlığından etkilendikleri ve bu durumdan kaygılandıkları görülmektedir. Bu sebeple birinci alt boyuta "istihdam yetersizliği" adı uygun görülmüştür. İkinci alt boyut altında toplanan sorulara bakıldığında öğrencilerin işe girişlerde liyakatin değil kayırmacılığın



Yumuşaker, M. C. & Kılı, M. (2021). Muhasebe eğitimi alan önlisans öğrencilerinin muhasebe derslerine yönelik tutumlarının ve iş bulma kaygılarının incelenmesi: muhasebe ve vergi uygulamaları programı öğrencileri üzerinde bir araştırma. *Fiscaoeconomia*, 5(2), 722-755.

doi: 10.25295/fsecon.876613

(torpil) ön planda olmasından yakındığı anlaşılmaktadır. Bu sebeple ikinci alt boyuta “çaresizlik” adı uygun görülmüştür. Üçüncü alt boyut altında toplanan maddeler incelendiğinde öğrencilerin istedikleri işi bulamama endişesi taşıdıklarını göstermektedir. Bu sebeple üçüncü faktöre “ayrımcılık” adı verilmesi uygun görülmektedir. Öğrenciler eğitim hayatları boyunca aldıkları eğitimin çoğunun teorik olmasından ve uygulama eğitimine gerektiği kadar yer verilmemesinden yakınmaktadır. Bu sebeple dördüncü alt boyuta “deneyimsizlik” adı uygun görülmüştür. Beşinci alt boyut altındaki maddeler incelendiğinde öğrencilerin eğitim hayatlarında elde ettikleri teorik ve pratik bilgiler ile kendi iş hayatlarını kuracak yetkinliğe sahip oldukları düşüncesi hâkim olmaktadır. Bu nedenle bu alt boyuta “kişisel yeterlilik” adı uygun görülmüştür (Demir, 2016: 69-72).

4.2.2. Muhasebe Dersi Tutum Ölçeği

Bu çalışmada kullanılan ölçek, Yetim (2006)’in geliştirdiği ve uyguladığı tutum ölçeğinden derlenerek hazırlanmıştır. Muhasebe dersi Tutum Anketi formunda muhasebe dersi alan ön lisans öğrencilerinin bu derse yönelik tutumlarının tespitine yönelik 58 adet farklı tutum sorusu bulunmaktadır. Ankette, “Kesinlikle Katılmıyorum, Katılmıyorum, Fikrim Yok, Katılıyorum, Kesinlikle Katılıyorum” biçiminde derecelendirilmiş beşli Likert Ölçeği kullanılmıştır. Ankette Bulunan Alt Boyutlar: “Gereksiz, Sıkıcı ve Angarya”, “İstek ve Arzu”, “Gereklilik”, “İsteksizlik” ve “Amaçsızlık” olarak adlandırılmıştır (Özdemir ve Ertuğrul, 2014: 208).

4.3. Verilerin Analizi

Verilerin analiz edilmesi aşamasında ilk önce güvenilirlik analizi yapılmıştır. İş Bulma Kaygısı ve Muhasebe Dersi tutum ölçeğinin güvenilirliğinin bu araştırmanın örneklemi olan 189 katılımcı öğrenci için uygun olup olmadığı analiz edilmiştir. Yapılan analiz sonuçlarına göre İş Bulma Kaygısı ölçeği Cronbach’s Alpha değeri 0,780 ve Muhasebe Dersi tutum ölçeğinin Cronbach’s Alpha değeri 0,699 bulunmuştur. Analiz sonucunda güvenilirlik katsayısı değeri (tüm alt boyutlar dahil) (>0,60) bulunarak bilimsel bir araştırma için güvenilir düzeyde (Kalaycı, 2008, s.405) olduğu görülmüştür.

Araştırma verilerinin analizinde hangi testlerin kullanılacağına belirlenmesi için normallik testi yapılmıştır. Test sonuçlarına göre kullanılan ölçeklerin basıklık ve çarpıklık değerleri +2,0 ile -2,0 veya “+1,5 ile -1,5 arasında olduğu için grupların normal dağılım gösterdiği tespit edilmiştir. Bu bağlamda parametrik testler olan Independent Sample T, One Way Anova ve Tukey testleri ile muhasebe dersi tutumu ile iş bulma kaygısı arasında bir ilişki olup olmadığının tespiti için korelasyon ve regresyon testleri uygulanmıştır.

4.4. Araştırmanın Hipotezleri

Bu araştırma kapsamında iş bulma kaygısının muhasebe ders tutumunu etkileyip etkilemediği, muhasebe dersi tutumu ve iş bulma kaygısı arasında bir ilişkinin varlığının söz konusu olup



Yumuşaker, M. C. & Kılılı, M. (2021). Muhasebe eğitimi alan önlisans öğrencilerinin muhasebe derslerine yönelik tutumlarının ve iş bulma kaygılarının incelenmesi: muhasebe ve vergi uygulamaları programı öğrencileri üzerinde bir araştırma. *Fiscaeconomia*, 5(2), 722-755.

doi: 10.25295/fsecon.876613

olmadığı sorularına cevaplar aranmaktadır. Araştırmadaki hipotezler ise aşağıdaki gibi sıralanmıştır.

H₁: İş bulma kaygısı yaşa göre anlamlı olarak değişmektedir.

H₂: İş bulma kaygısı cinsiyete göre anlamlı olarak değişmektedir.

H₃: Farklı üniversitelerde öğrenim gören öğrencilerin iş bulma kaygısı alt boyutları kendi aralarında değişkenlik göstermektedir.

H₄: Öğretim türü ile iş bulma kaygısı alt boyutları arasında anlamlı bir farklılık vardır.

H₅: Gelir durumu ile iş bulma kaygısı alt boyutları arasında anlamlı bir farklılık vardır.

H₆: Muhasebe dersine yönelik tutum yaşa göre anlamlı olarak değişmektedir.

H₇: Muhasebe dersine yönelik tutum cinsiyete göre anlamlı olarak değişmektedir.

H₈: Farklı üniversitelerde öğrenim gören öğrencilerin Muhasebe Dersi Tutumu alt boyutları kendi aralarında değişkenlik göstermektedir.

H₉: Gelir durumu ile muhasebe dersi tutumu alt boyutları arasında anlamlı bir farklılık vardır.

H₁₀: Muhasebe dersine yönelik tutum öğretim türüne göre anlamlı olarak değişmektedir.

H₁₁: İş bulma kaygısı alt boyutları ile muhasebe dersi tutumu alt boyutları arasında bir ilişki vardır.



Yumuşaker, M. C. & Kılı, M. (2021). Muhasebe eğitimi alan önlisans öğrencilerinin muhasebe derslerine yönelik tutumlarının ve iş bulma kaygılarının incelenmesi: muhasebe ve vergi uygulamaları programı öğrencileri üzerinde bir araştırma. *Fiscaoeconomia*, 5(2), 722-755.
doi: 10.25295/fsecon.876613

5. Bulgular

5.1. Katılımcılara İlişkin Bilgiler

Tablo 1’de araştırmaya katılan öğrencilere ait bazı değişkenlerin frekans ve dağılım yüzdeleri verilmiştir.

Tablo 1. Katılımcılara İlişkin Bilgiler

Yaş	Frekans	Yüzde
18 yaş ve altı	4	2,1
19-21	96	50,8
22-24	66	34,9
25-27	15	7,9
27 yaş ve üzeri	8	4,3
Cinsiyet		
Kadın	91	48,1
Erkek	98	51,9
Üniversite		
OKÜ	98	51,9
İSTE	91	48,1
Öğretim Türü		
1.Öğretim	121	64,0
2.Öğretim	68	36,0
Aile Geliri		
2500 TL ve altı	106	56,08
2501-3500 TL	56	29,63
3501-4500 TL	16	8,47
4501-5500 TL	7	3,70
5501 TL ve üstü	4	2,12
TOPLAM	189	100,0

Tablo 1 incelendiğinde katılımcıların yaklaşık %93,6’sının 19-27 yaş aralığında olduğu, cinsiyet oranlarının kadınlarda %48,1 erkeklerde %51,9 olduğu görülürken öğrencilerin üniversitelere göre dağılım oranlarının OKÜ’de %51,9 İSTE’de %48,1 olduğu görülmektedir. Program türü bazında bakıldığında ise birinci öğretim okuyan öğrencilerin sayısının ise toplam katılımcılara oranının yaklaşık 2/3 olduğu görülmektedir.

Yumuşaker, M. C. & Kılı, M. (2021). Muhasebe eğitimi alan önlisans öğrencilerinin muhasebe derslerine yönelik tutumlarının ve iş bulma kaygılarının incelenmesi: muhasebe ve vergi uygulamaları programı öğrencileri üzerinde bir araştırma. *Fiscaoeconomia*, 5(2), 722-755.
doi: 10.25295/fsecon.876613

5.2. Hipotez Testleri

5.2.1. İş Bulma Kaygısına Yönelik Hipotez Testleri

Muhasebe ve Vergi Uygulamaları programı öğrencilerinin iş bulma kaygısının yaşa göre anlamlı olarak farklılaşıp farklılaşmadığının tespiti için yapılan One Way Anova ve Tukey Testi analizine ilişkin sonuçlar Tablo 2’de verilmiştir.

Tablo 2. Yaş Değişkeni Açısından Üniversite Öğrencilerinin İş Bulma Kaygısı Ölçeği Alt Boyut Ortalamalarına İlişkin One Way Anova ve Tukey Testi Sonuçları

İş Bulma Kaygısı Alt Boyutları	Gruplar (Yaş)	N	\bar{X}	Ss	F	P
İstihdam Yetersizliği	18 yaş ve altı	4	3,8125	1,21835	,451	,772
	19-21	96	3,7122	,88576		
	22-24	66	3,6193	,85272		
	25-27	15	3,6750	,83023		
	27 yaş ve üstü	8	3,3125	1,21743		
Çaresizlik	18 yaş ve altı	4	2,8125	1,54616	,531	,713
	19-21	96	3,4844	1,03734		
	22-24	66	3,5227	,84663		
	25-27	15	3,4833	1,14356		
	27 yaş ve üstü	8	3,6563	1,22429		
Ayrımcılık	18 yaş ve altı	4	2,9167	1,77169	,338	,852
	19-21	96	2,6146	,98685		
	22-24	66	2,5859	,78241		
	25-27	15	2,3778	,97482		
	27 yaş ve üstü	8	2,6250	,76506		
Deneyimsizlik	18 yaş ve altı	4	3,4167	,83333	1,935	,106
	19-21	96	2,8750	,84777		
	22-24	66	2,6414	,81295		
	25-27	15	2,8000	,87105		
	27 yaş ve üstü	8	2,3333	,69007		
Kişisel Yeterlilik	18 yaş ve altı	4	3,7500	1,44978	1,561	,187
	19-21	96	2,7639	1,10068		
	22-24	66	2,5354	,92428		
	25-27	15	2,6222	,66508		
	27 yaş ve üstü	8	2,6250	1,43026		

$p < .05^*$

Tablo incelendiğinde iş bulma kaygısı tüm alt boyutlarında yaş değişkeni için $p > .05$ olduğundan ortalamalar arasında anlamlı farklılık yoktur.

“ H_1 : İş bulma kaygısı yaşa göre anlamlı olarak değişmektedir” hipotezi reddedilmiştir.

Öğrencilerinin iş bulma kaygısının cinsiyete göre anlamlı olarak farklılaşıp farklılaşmadığının tespiti için yapılan Independent t Testi analizine ilişkin sonuçlar Tablo 3’te verilmiştir.

Yumuşaker, M. C. & Kılı, M. (2021). Muhasebe eğitimi alan önlisans öğrencilerinin muhasebe derslerine yönelik tutumlarının ve iş bulma kaygılarının incelenmesi: muhasebe ve vergi uygulamaları programı öğrencileri üzerinde bir araştırma. *Fiscaeconomia*, 5(2), 722-755.

doi: 10.25295/fsecon.876613

Tablo 3. Cinsiyet Değişkeni Açısından Üniversite Öğrencilerinin İş Bulma Kaygısı Ölçeği Alt Boyut Ortalamalarına İlişkin Independent Sample t Testi Sonuçları

İş Bulma Kaygısı Alt Boyutlar	Gruplar (Cinsiyet)	N	\bar{X}	Ss	t	P																																									
İstihdam Yetersizliği	Kadın	91	3,7060	,85582	,657	,512																																									
	Erkek	98	3,6212	,91636			Çaresizlik	Kadın	91	3,4918	1,04513	,013	,989	Erkek	98	3,4898	,95580	Ayrımcılık	Kadın	91	2,6850	,97165	1,328	,186	Erkek	98	2,5068	,87242	Deneyimsizlik	Kadın	91	2,8132	,86240	,585	,559	Erkek	98	2,7415	,82143	Kişisel Yeterlilik	Kadın	91	2,6374	1,08372	-,641	,523	Erkek
Çaresizlik	Kadın	91	3,4918	1,04513	,013	,989																																									
	Erkek	98	3,4898	,95580			Ayrımcılık	Kadın	91	2,6850	,97165	1,328	,186	Erkek	98	2,5068	,87242	Deneyimsizlik	Kadın	91	2,8132	,86240	,585	,559	Erkek	98	2,7415	,82143	Kişisel Yeterlilik	Kadın	91	2,6374	1,08372	-,641	,523	Erkek	98	2,7347	1,00509								
Ayrımcılık	Kadın	91	2,6850	,97165	1,328	,186																																									
	Erkek	98	2,5068	,87242			Deneyimsizlik	Kadın	91	2,8132	,86240	,585	,559	Erkek	98	2,7415	,82143	Kişisel Yeterlilik	Kadın	91	2,6374	1,08372	-,641	,523	Erkek	98	2,7347	1,00509																			
Deneyimsizlik	Kadın	91	2,8132	,86240	,585	,559																																									
	Erkek	98	2,7415	,82143			Kişisel Yeterlilik	Kadın	91	2,6374	1,08372	-,641	,523	Erkek	98	2,7347	1,00509																														
Kişisel Yeterlilik	Kadın	91	2,6374	1,08372	-,641	,523																																									
	Erkek	98	2,7347	1,00509																																											

p<.05*

Tablo 3'te verilen t-testi sonuçlarına bakıldığında tüm alt boyutlarda ($p>.05$) olduğu için istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık yoktur. Başka bir ifade ile örneklemdaki öğrencilerinin cinsiyetlerine göre iş bulma kaygıları değişmemektedir.

Bu durumda "H₂: İş bulma kaygısı cinsiyete göre anlamlı olarak değişmektedir." hipotezi reddedilmiştir.

Tablo 4'te araştırmaya katılan üniversite öğrencilerinin üniversitelerine göre iş bulma kaygısı alt boyut ortalamaları karşılaştırılmıştır.

Tablo 4. Üniversitelerine Göre Öğrencilerin İş Bulma Kaygısı Ölçeği Alt Boyut Ortalamalarına İlişkin Independent Sample t Testi Sonuçları

İş Bulma Kaygısı Alt Boyutlar	Gruplar (Üniversite)	N	\bar{X}	Ss	t	P																																									
İstihdam Yetersizliği	OKÜ	98	3,7768	,83559	1,859	,065																																									
	İSTE	91	3,5385	,92678			Çaresizlik	OKÜ	98	3,6429	,99677	2,199	,029*	İSTE	91	3,3269	,97660	Ayrımcılık	OKÜ	98	2,6361	,84962	,671	,503	İSTE	91	2,5458	,99940	Deneyimsizlik	OKÜ	98	2,7721	,81030	-,066	,947	İSTE	91	2,7802	,87520	Kişisel Yeterlilik	OKÜ	98	2,5884	1,02969	-1,064	,174	İSTE
Çaresizlik	OKÜ	98	3,6429	,99677	2,199	,029*																																									
	İSTE	91	3,3269	,97660			Ayrımcılık	OKÜ	98	2,6361	,84962	,671	,503	İSTE	91	2,5458	,99940	Deneyimsizlik	OKÜ	98	2,7721	,81030	-,066	,947	İSTE	91	2,7802	,87520	Kişisel Yeterlilik	OKÜ	98	2,5884	1,02969	-1,064	,174	İSTE	91	2,7949	1,05030								
Ayrımcılık	OKÜ	98	2,6361	,84962	,671	,503																																									
	İSTE	91	2,5458	,99940			Deneyimsizlik	OKÜ	98	2,7721	,81030	-,066	,947	İSTE	91	2,7802	,87520	Kişisel Yeterlilik	OKÜ	98	2,5884	1,02969	-1,064	,174	İSTE	91	2,7949	1,05030																			
Deneyimsizlik	OKÜ	98	2,7721	,81030	-,066	,947																																									
	İSTE	91	2,7802	,87520			Kişisel Yeterlilik	OKÜ	98	2,5884	1,02969	-1,064	,174	İSTE	91	2,7949	1,05030																														
Kişisel Yeterlilik	OKÜ	98	2,5884	1,02969	-1,064	,174																																									
	İSTE	91	2,7949	1,05030																																											

p<.05*



Yumuşaker, M. C. & Kılı, M. (2021). Muhasebe eğitimi alan önlisans öğrencilerinin muhasebe derslerine yönelik tutumlarının ve iş bulma kaygılarının incelenmesi: muhasebe ve vergi uygulamaları programı öğrencileri üzerinde bir araştırma. *Fiscaoeconomia*, 5(2), 722-755.

doi: 10.25295/fsecon.876613

T-testi sonuçlarına bakıldığında çaresizlik alt boyut ortalamaları $p < ,05$ olduğu için anlamlı olarak farklılaşmaktadır. Gruplar incelendiğinde OKÜ’de öğrenim gören öğrencilerin çaresizlik ortalamalarının İSTE’de öğrenim gören öğrencilere göre daha yüksek olduğu görülmektedir.

Buna göre “H₃: Farklı üniversitelerde öğrenim gören öğrencilerin iş bulma kaygısı alt boyutları kendi aralarında değişkenlik göstermektedir.” hipotezi çaresizlik alt boyutunda kabul edilirken diğer alt boyutlar için reddedilmiştir.

Tablo 5’te araştırmaya katılan üniversite öğrencilerinin öğretim türlerine göre iş bulma kaygısı alt boyut ortalamaları karşılaştırılmıştır.

Tablo 5. Öğretim Türü Değişkeni Açısından Üniversite Öğrencilerinin İş Bulma Kaygısı Ölçeği Alt Boyut Ortalamalarına İlişkin Independent Sample t Testi Sonuçları

İş Bulma Kaygısı Alt Boyutlar	Gruplar (Öğretim Türü)	N	\bar{X}	Ss	t	P
İstihdam Yetersizliği	1.Öğretim	121	3,6012	,88643	-1,260	,209
	2.Öğretim	68	3,7702	,88246		
Çaresizlik	1.Öğretim	121	3,3223	1,00646	-3,171	,002*
	2.Öğretim	68	3,7904	,91281		
Ayrımcılık	1.Öğretim	121	2,5014	,93702	-1,823	,070
	2.Öğretim	68	2,7549	,88214		
Deneyimsizlik	1.Öğretim	121	2,8072	,86147	,679	,498
	2.Öğretim	68	2,7206	,80341		
Kişisel Yeterlilik	1.Öğretim	121	2,7245	1,02350	,645	,520
	2.Öğretim	68	2,6225	1,07882		

$p < ,05$ *

T-testi sonuçlarına bakıldığında çaresizlik alt boyut ortalamaları $p < ,05$ olduğu için anlamlı olarak farklılaşmaktadır. Gruplar incelendiğinde 2. Öğretim okuyan öğrencilerin çaresizlik ortalamalarının 1. Öğretim okuyan öğrencilere göre daha yüksek olduğu görülmektedir.

Buna göre “H₄: Öğretim türü ile iş bulma kaygısı alt boyutları arasında anlamlı bir farklılık vardır.” hipotezi çaresizlik alt boyutunda kabul edilirken diğer alt boyutlar için reddedilmiştir.

Tablo 6’da araştırmaya katılan üniversite öğrencilerinin aile gelir düzeyine göre iş bulma kaygısı alt boyut ortalamaları karşılaştırılmıştır.

Tablo incelendiğinde yapılan One Way Anova ve Tukey testi analizinde kişisel yeterlilik alt boyutunda $p < ,05$ olduğu için ortalamalar arasında anlamlı farklılık olduğu görülmektedir. Gruplara bakıldığında ise 5501 TL ve üstü aile geliri olan üniversite öğrencilerinin kişisel yeterlilik alt boyut ortalamalarının 2500 TL ve altı ile 2501-3500 TL arasında aile geliri olan üniversite öğrencilerine göre daha yüksek olduğu görülmektedir.

Yumuşaker, M. C. & Kılı, M. (2021). Muhasebe eğitimi alan önlisans öğrencilerinin muhasebe derslerine yönelik tutumlarının ve iş bulma kaygılarının incelenmesi: muhasebe ve vergi uygulamaları programı öğrencileri üzerinde bir araştırma. *Fiscaoeconomia*, 5(2), 722-755.

doi: 10.25295/fsecon.876613

Tablo 6. Aile Geliri Değişkeni Açısından Üniversite Öğrencilerinin İş Bulma Kaygısı Ölçeği Alt Boyut Ortalamalarına İlişkin One Way Anova ve Tukey Testi Sonuçları

İş Bulma Kaygısı Alt Boyutları	Gruplar (Yaş)	N	\bar{X}	Ss	F	P
İstihdam Yetersizliği	2500 TL ve altı	106	3,6568	,90222	1,190	,317
	2501-3500 TL	56	3,7835	,79218		
	3501-4500 TL	16	3,5313	,99425		
	4501-5500 TL	7	3,5179	,99590		
	5501 TL ve üstü	4	2,8750	1,03582		
Çaresizlik	2500 TL ve altı	106	3,4623	,99749	,522	,720
	2501-3500 TL	56	3,5848	1,00145		
	3501-4500 TL	16	3,3281	,99465		
	4501-5500 TL	7	3,2857	1,23684		
	5501 TL ve üstü	4	3,9375	,62500		
Ayrımcılık	2500 TL ve altı	106	2,6918	,91513	1,075	,370
	2501-3500 TL	56	2,4226	,83483		
	3501-4500 TL	16	2,7083	1,15390		
	4501-5500 TL	7	2,3810	1,29713		
	5501 TL ve üstü	4	2,2500	,31914		
Deneyimsizlik	2500 TL ve altı	106	2,7736	,85269	,388	,817
	2501-3500 TL	56	2,8393	,88075		
	3501-4500 TL	16	2,7083	,71880		
	4501-5500 TL	7	2,7143	,84828		
	5501 TL ve üstü	4	2,3333	,38490		
Kişisel Yeterlilik	2500 TL ve altı	106	2,6195	1,00732	3,709	,006*
	2501-3500 TL	56	2,5417	,98589		
	3501-4500 TL	16	3,2292	,91667		
	4501-5500 TL	7	2,8095	1,48894		
	5501 TL ve üstü	4	4,1667	1,00000		

p<.05*

Bu bilgilere göre “H₅: Gelir durumu ile iş bulma kaygısı alt boyutları arasında anlamlı bir farklılık vardır.” hipotezi kişisel yeterlilik alt boyutunda kabul edilirken diğer alt boyutlar için reddedilmektedir.

5.2.2. Muhasebe Dersi Tutumlarına Yönelik Hipotez Testleri

Tablo 7’de öğrencilerin yaş değişkeni açısından muhasebe dersine yönelik tutumlarına ilişkin yapılan Anova testi sonuçları verilmiştir.

Tablo incelendiğinde One Way Anova testi analizinde tüm alt boyutlarda p>.05 olduğu için ortalamalar arasında anlamlı bir farklılık yoktur. Başka bir ifade ile öğrencilerin muhasebe dersine yönelik tutumları yaş değişkenine göre değişmemektedir.

Yumuşaker, M. C. & Kılı, M. (2021). Muhasebe eğitimi alan önlisans öğrencilerinin muhasebe derslerine yönelik tutumlarının ve iş bulma kaygılarının incelenmesi: muhasebe ve vergi uygulamaları programı öğrencileri üzerinde bir araştırma. *Fiscaoeconomia*, 5(2), 722-755.

doi: 10.25295/fsecon.876613

Tablo 7. Yaş Değişkeni Açısından Üniversite Öğrencilerinin Muhasebe Dersine Yönelik Tutum Ölçeği Alt Boyut Ortalamalarına İlişkin One Way Anova ve Tukey Testi Sonuçları

Tutum Alt Boyutları	Gruplar (Yaş)	N	\bar{X}	Ss	F	P
Gereksiz, Sıkıcı ve Angarya	18 yaş ve altı	4	2,4821	,86381	1,891	,114
	19-21	96	2,4970	,86717		
	22-24	66	2,8463	,95003		
	25-27	15	2,5810	1,02905		
	27 yaş ve üstü	8	2,2321	,52454		
İstekli ve Arzulu	18 yaş ve altı	4	3,3125	,93138	,481	,750
	19-21	96	2,8429	,85694		
	22-24	66	2,7525	,98482		
	25-27	15	2,8056	1,14809		
	27 yaş ve üstü	8	3,0208	,66778		
Gereklilik	18 yaş ve altı	4	3,9167	,55277	1,319	,265
	19-21	96	3,5174	,72889		
	22-24	66	3,3384	,69366		
	25-27	15	3,3778	,84390		
	27 yaş ve üstü	8	3,7083	,56869		
İsteksizlik	18 yaş ve altı	4	2,5500	1,20416	,344	,848
	19-21	96	2,4917	,80989		
	22-24	66	2,6455	,91402		
	25-27	15	2,5333	,92170		
	27 yaş ve üstü	8	2,6500	,43753		
Amaçsızlık	18 yaş ve altı	4	1,9167	,83333	1,663	,160
	19-21	96	2,1563	,93528		
	22-24	66	2,3485	,88178		
	25-27	15	2,1778	,92468		
	27 yaş ve üstü	8	1,5417	,58926		

p<.05*

Buna göre “H₆: Muhasebe dersine yönelik tutum yaşa göre anlamlı olarak değişmektedir.” hipotezi reddedilmiştir.

Tablo 8’de araştırmaya katılan üniversite öğrencilerinin cinsiyet değişkeni açısından muhasebe dersine yönelik tutumlarına ilişkin yapılan t testi sonuçları verilmiştir.

Tablo incelendiğinde t-testi sonuçlarına göre tüm alt boyutlarda p>.05 olduğu için anlamlı farklılık olmadığı görülmektedir. Başka bir ifadeyle cinsiyete göre muhasebe dersine yönelik tutum değişmemektedir.

Yumuşaker, M. C. & Kılı, M. (2021). Muhasebe eğitimi alan önlisans öğrencilerinin muhasebe derslerine yönelik tutumlarının ve iş bulma kaygılarının incelenmesi: muhasebe ve vergi uygulamaları programı öğrencileri üzerinde bir araştırma. *Fiscaoeconomia*, 5(2), 722-755.

doi: 10.25295/fsecon.876613

Tablo 8. Cinsiyet Değişkeni Açısından Üniversite Öğrencilerinin Muhasebe Dersine Yönelik Tutum Ölçeği Alt Boyut Ortalamalarına İlişkin Independent Sample t Testi Sonuçları

Tutum Alt Boyutları	Gruplar (Cinsiyet)	N	\bar{X}	Ss	t	P																																									
Gereksiz, Sıkıcı ve Angarya	Kadın	91	2,5487	,88991	-,954	,341																																									
	Erkek	98	2,6749	,92611			İstekli ve Arzulu	Kadın	91	2,8984	,93705	1,046	,297	Erkek	98	2,7585	,90059	Gereklilik	Kadın	91	3,5110	,71527	,931	,353	Erkek	98	3,4133	,72598	İsteksizlik	Kadın	91	2,5692	,85371	,197	,844	Erkek	98	2,5449	,84696	Amaçsızlık	Kadın	91	2,1868	,85953	-,104	,917	Erkek
İstekli ve Arzulu	Kadın	91	2,8984	,93705	1,046	,297																																									
	Erkek	98	2,7585	,90059			Gereklilik	Kadın	91	3,5110	,71527	,931	,353	Erkek	98	3,4133	,72598	İsteksizlik	Kadın	91	2,5692	,85371	,197	,844	Erkek	98	2,5449	,84696	Amaçsızlık	Kadın	91	2,1868	,85953	-,104	,917	Erkek	98	2,2007	,95816								
Gereklilik	Kadın	91	3,5110	,71527	,931	,353																																									
	Erkek	98	3,4133	,72598			İsteksizlik	Kadın	91	2,5692	,85371	,197	,844	Erkek	98	2,5449	,84696	Amaçsızlık	Kadın	91	2,1868	,85953	-,104	,917	Erkek	98	2,2007	,95816																			
İsteksizlik	Kadın	91	2,5692	,85371	,197	,844																																									
	Erkek	98	2,5449	,84696			Amaçsızlık	Kadın	91	2,1868	,85953	-,104	,917	Erkek	98	2,2007	,95816																														
Amaçsızlık	Kadın	91	2,1868	,85953	-,104	,917																																									
	Erkek	98	2,2007	,95816																																											

$p < .05^*$

Yukarıda bilgilere göre “ H_7 : Muhasebe dersine yönelik tutum cinsiyete göre anlamlı olarak değişmektedir.” hipotezi reddedilmiştir.

Tablo 9’da araştırmaya katılan öğrencilerin üniversitelerine göre muhasebe dersine yönelik tutum alt boyut ortalamaları karşılaştırılmıştır.

Tablo 9. Üniversitelerine Göre Öğrencilerin Muhasebe Dersine Yönelik Tutum Ölçeği Alt Boyut Ortalamalarına İlişkin Independent Sample t Testi Sonuçları ve Yorumları

Tutum Alt Boyutları	Gruplar (Üniversite)	N	\bar{X}	Ss	t	P																																									
Gereksiz, Sıkıcı ve Angarya	OKÜ	98	2,8032	,94053	3,033	,003*																																									
	İSTE	91	2,4105	,83092			İstekli ve Arzulu	OKÜ	98	2,5927	,91412	-3,745	,000*	İSTE	91	3,0769	,85961	Gereklilik	OKÜ	98	3,2823	,74282	-3,637	,000*	İSTE	91	3,6520	,64676	İsteksizlik	OKÜ	98	2,6306	,83548	1,247	,214	İSTE	91	2,4769	,85882	Amaçsızlık	OKÜ	98	2,2925	,84580	1,551	,123	İSTE
İstekli ve Arzulu	OKÜ	98	2,5927	,91412	-3,745	,000*																																									
	İSTE	91	3,0769	,85961			Gereklilik	OKÜ	98	3,2823	,74282	-3,637	,000*	İSTE	91	3,6520	,64676	İsteksizlik	OKÜ	98	2,6306	,83548	1,247	,214	İSTE	91	2,4769	,85882	Amaçsızlık	OKÜ	98	2,2925	,84580	1,551	,123	İSTE	91	2,0879	,96716								
Gereklilik	OKÜ	98	3,2823	,74282	-3,637	,000*																																									
	İSTE	91	3,6520	,64676			İsteksizlik	OKÜ	98	2,6306	,83548	1,247	,214	İSTE	91	2,4769	,85882	Amaçsızlık	OKÜ	98	2,2925	,84580	1,551	,123	İSTE	91	2,0879	,96716																			
İsteksizlik	OKÜ	98	2,6306	,83548	1,247	,214																																									
	İSTE	91	2,4769	,85882			Amaçsızlık	OKÜ	98	2,2925	,84580	1,551	,123	İSTE	91	2,0879	,96716																														
Amaçsızlık	OKÜ	98	2,2925	,84580	1,551	,123																																									
	İSTE	91	2,0879	,96716																																											

$p < .05^*$

T-testi sonuçlarına bakıldığında Gereksiz, Sıkıcı ve Angarya, İstekli ve Arzulu ile Gereklilik alt boyutlarında $p < .05$ olduğu için ortalamalar arasında anlamlı farklılık vardır. Grup ortalamalarına bakıldığında İSTE’de öğrenim gören öğrencilerin muhasebe dersine yönelik “istekli ve arzulu” ile “gereklilik” alt boyut ortalamaları OKÜ’de öğrenim gören öğrencilerden daha yüksektir.



Yumuşaker, M. C. & Kılı, M. (2021). Muhasebe eğitimi alan önlisans öğrencilerinin muhasebe derslerine yönelik tutumlarının ve iş bulma kaygılarının incelenmesi: muhasebe ve vergi uygulamaları programı öğrencileri üzerinde bir araştırma. *Fiscaeconomia*, 5(2), 722-755.

doi: 10.25295/fsecon.876613

“H₈: Farklı üniversitelerde öğrenim gören öğrencilerin Muhasebe Dersi Tutumu alt boyutları kendi aralarında değişkenlik göstermektedir” hipotezi “Gereksiz, Sıkıcı ve Angarya”, “İstekli ve Arzulu” ve “Gereklilik” alt boyutları açısından kabul edilmektedir.

Tablo 10’da aile gelir düzeyi açısından üniversite öğrencilerinin muhasebe dersine yönelik tutum ölçeği alt boyut ortalamalarına ilişkin One Way Anova ve Tukey testi sonuçları verilmiştir.

Tablo 10. Gelir Değişkeni Açısından Üniversite Öğrencilerinin Muhasebe Dersine Yönelik Tutum Ölçeği Alt Boyut Ortalamalarına İlişkin One Way Anova ve Tukey Testi Sonuçları

Tutum Alt Boyutları	Gruplar (Yaş)	N	\bar{X}	Ss	F	P
Gereksiz, Sıkıcı ve Angarya	2500 TL ve altı	106	2,5721	,81504	,542	,705
	2501-3500 TL	56	2,7551	1,13085		
	3501-4500 TL	16	2,4911	,66388		
	4501-5500 TL	7	2,5408	,96966		
	5501 TL ve üstü	4	2,3750	,59868		
İstekli ve Arzulu	2500 TL ve altı	106	2,8019	,80807	,838	,503
	2501-3500 TL	56	2,8199	1,17817		
	3501-4500 TL	16	3,1667	,65828		
	4501-5500 TL	7	2,4643	,80487		
	5501 TL ve üstü	4	2,8125	,40469		
Gereklilik	2500 TL ve altı	106	3,4733	,70491	2,882	,024
	2501-3500 TL	56	3,3304	,75511		
	3501-4500 TL	16	3,4167	,62657		
	4501-5500 TL	7	3,8571	,61935		
	5501 TL ve üstü	4	4,4167	,21517		
İsteksizlik	2500 TL ve altı	106	2,5340	,78739	1,387	,240
	2501-3500 TL	56	2,4857	,94492		
	3501-4500 TL	16	2,6375	,67417		
	4501-5500 TL	7	2,7714	1,20791		
	5501 TL ve üstü	4	3,4500	,70000		
Amaçsızlık	2500 TL ve altı	106	2,2138	,95971	1,677	,157
	2501-3500 TL	56	2,2262	,81428		
	3501-4500 TL	16	2,3958	,94453		
	4501-5500 TL	7	1,4762	,66269		
	5501 TL ve üstü	4	1,6667	,54433		

p<.05*

Tablo incelendiğinde One Way Anova ve Tukey testi analizinde gereklilik alt boyutunda p<.05 olduğu için ortalamalar arasında anlamlı farklılık olduğu görülmektedir. Gruplara bakıldığında ise 5501 TL ve üstü aile geliri olan üniversite öğrencilerinin gereklilik alt boyut ortalamalarının 2501-3500 TL arasında aile geliri olan üniversite öğrencilerine göre daha yüksek olduğu görülmektedir.

Yumuşaker, M. C. & Kılı, M. (2021). Muhasebe eğitimi alan önlisans öğrencilerinin muhasebe derslerine yönelik tutumlarının ve iş bulma kaygılarının incelenmesi: muhasebe ve vergi uygulamaları programı öğrencileri üzerinde bir araştırma. *Fiscaeconomia*, 5(2), 722-755.

doi: 10.25295/fsecon.876613

Analiz sonuçlarına göre “H₉: Gelir durumu ile muhasebe dersi tutumu alt boyutları arasında anlamlı bir farklılık vardır” hipotezi gereklilik alt boyutunda kabul edilmektedir.

Tablo 11’de araştırmaya katılan üniversite öğrencilerinin öğretim türlerine göre muhasebe dersine yönelik tutum alt boyut ortalamaları karşılaştırılmıştır.

Tablo 11. Öğretim Türü Değişkeni Açısından Üniversite Öğrencilerinin Muhasebe Dersine Yönelik Tutum Ölçeği Alt Boyut Ortalamalarına İlişkin İndepented Sample t Testi Sonuçları

Tutum Alt Boyutları	Gruplar (Öğretim Türü)	N	\bar{X}	Ss	t	P
Gereksiz, Sıkıcı ve Angarya	1.Öğretim	121	2,6393	,95649	,507	,613
	2.Öğretim	68	2,5693	,82158		
İstekli ve Arzulu	1.Öğretim	121	2,8244	,95621	-,029	,977
	2.Öğretim	68	2,8284	,85432		
Gereklilik	1.Öğretim	121	3,3912	,73997	-1,769	,078
	2.Öğretim	68	3,5833	,67255		
İsteksizlik	1.Öğretim	121	2,5058	,83868	-1,100	,273
	2.Öğretim	68	2,6471	,86326		
Amaçsızlık	1.Öğretim	121	2,2314	,94853	,753	,452
	2.Öğretim	68	2,1275	,83860		

p<.05*

T-testi sonuçlarına bakıldığında tüm alt boyutlarda p>,05 olduğu için anlamlı farklılık yoktur. Başka bir ifadeyle öğretim türüne göre muhasebe dersine yönelik tutum değişmemektedir.

“H₁₀: Muhasebe dersine yönelik tutum öğretim türüne göre anlamlı olarak değişmektedir” hipotezi reddedilmiştir.

5.3. Muhasebe Dersi Tutumu ile İş Bulma Kaygısı Arasındaki İlişkinin Analizi

5.3.1. Korelasyon Analizi

Korelasyon analizi iki sayısal ölçüm arasında yani değişkenler arasındaki doğrusal bir ilişkinin var olup olmadığını, varsa bu ilişkinin yönünün pozitif mi negatif mi olduğunu ve ilişkinin kuvvetinin büyüklüğünün hangi oranda olduğunu belirlemek için kullanılan yöntem olarak tanımlanmaktadır. Tabloda ** simgesi %99 güven düzeyinde anlamlı ilişki olduğunu gösterir. Korelasyon değerinin başında eksi işareti olmaması pozitif ilişki olduğu (doğrusal ilişki) anlamına gelir. Korelasyon katsayısı pozitif ise "değişkenlerden biri artarken diğeri de artmaktadır" yorumu yapılabilmektedir (Yazıcıoğlu ve Erdoğan, 2004: 239).

Tablo 12’de muhasebe dersine yönelik tutumlar ile iş bulma kaygısı arasındaki ilişkiyi gösteren korelasyon analizine yer verilmiştir.

Analiz sonuçlarına göre kişisel yeterlilik düzeyi ile istekli ve arzulu olma düzeyi arasındaki ilişkinin pozitif yönde düşük seviyede %99 güven düzeyinde anlamlı olduğu belirlenmiştir. Bu durum kişisel yeterlilik seviyesi artıkça istekli ve arzulu olma düzeyi olumlu yönde artacağı şeklinde yorumlanabilir. Ama bu artışın seviyesi düşüktür. Ayrıca kişisel yeterlilik alt boyutu ile



Yumuşaker, M. C. & Kılı, M. (2021). Muhasebe eğitimi alan önlisans öğrencilerinin muhasebe derslerine yönelik tutumlarının ve iş bulma kaygılarının incelenmesi: muhasebe ve vergi uygulamaları programı öğrencileri üzerinde bir araştırma. *Fiscaoeconomia*, 5(2), 722-755.

doi: 10.25295/fsecon.876613

muhasebe dersi tutumu arasında %99 güven düzeyinde pozitif yönde düşük seviyede anlamlı bir ilişki olduğu görülmektedir. Kısacası kişisel yeterlilik arttıkça muhasebe dersi tutumunda bir artış olacağı anlaşılmaktadır.

Tablo 12. Üniversite Öğrencilerinin İş Bulma Kaygıları ile Muhasebe Dersi Tutumları Arasındaki İlişki (Korelasyon Analizi)

	Gereksiz, Sıkıcı ve Angarya	İstekli ve Arzulu	Gereklilik	İsteksizlik	Amaçsızlık	Muhasebe Dersi Tutum
İş Bulma Kaygısı	,064	-,027	,058	,074	,012	,083
İstihdam Yetersizliği	,073	-,124	,056	-,042	-,072	-,061
Çaresizlik	,065	-,111	,058	,040	-,016	,011
Ayrımcılık	,060	-,030	-,062	,101	,083	,081
Deneyimsizlik	,039	-,074	-,045	-,005	-,009	-,043
Kişisel Yeterlilik	-,053	,231**	,127	,207	,039	,207**

**p<,01

“H₁₁: İş bulma kaygısı alt boyutları ile muhasebe dersi tutumu alt boyutları arasında bir ilişki vardır” hipotezi “kişisel yeterlilik” alt boyutu ile “istekli ve arzulu” ve isteksizlik alt boyutları açısından kabul edilmiştir.

5.3.2. Regresyon Analizi

Regresyon analizi, iki ya da daha fazla değişkenin aralarında sebep-sonuç ilişkisinin varlığını belirlemek ve bu ilişkileri kullanarak konuyla ilgili tahminler ya da kestirimler yapabilmek amacı ile yapılmaktadır (Yazıcıoğlu ve Erdoğan, 2004: 245). Çok değişkenli regresyon modeli birden fazla bağımsız değişkenin bulunduğu çalışmalarda kullanılmaktadır. Çok değişkenli olarak nitelendirilen regresyon analiz modellerinde bağımsız olarak ifade edilen değişkenler senkronize bir şekilde aynı anda bağımlı olarak ifade edilen değişkendeki değişimi açıklamaktadırlar. Hesaplamalar yorum yönünden tek değişkenli regresyon analiz modellerine benzerler. Fakat bazı farklılıkları da mevcuttur. Örnekleme gerekirse tek değişkenli olarak ifade edilen regresyon analizindeki karşılığı olan çoklu regresyon katsayısı olarak nitelendirilen R birden çok (multiple) R olarak ifade edilmektedir. Çoklu regresyon katsayısı olan R, bir bağımlı olarak ifade edilen değişkendeki değişim ile aynı anda ele alınan çoklu bağımsız olarak ifade edilen değişkendeki değişimin ilişki derecesini anlatmaktadır. Daha basit ifade ile anlatmak gerekirse, bağımlı olarak ifade edilen değişken ile birlikte, bir grup bağımsız değişkendeki değişiminin yani (korelasyonunun) bir göstergesi olmuştur.

Çok değişkenli olarak nitelendirilen regresyon analizi sosyal bilimler alanında birçok kulvarda kullanım alanı bulmaktadır. Özellikle pazarlama, psikoloji ve sosyoloji gibi bilim dallarında davranışsal ve duygusal hareketlerin belirlenmesinde kullanılmaktadır. Ayrıca ekonomide zaman serisi kavramı ile ifade edilen ekonomik katmanları ve değişkenleri etkileyen faktörlerin



Yumuşaker, M. C. & Kılı, M. (2021). Muhasebe eğitimi alan önlisans öğrencilerinin muhasebe derslerine yönelik tutumlarının ve iş bulma kaygılarının incelenmesi: muhasebe ve vergi uygulamaları programı öğrencileri üzerinde bir araştırma. *Fiscaoeconomia*, 5(2), 722-755.

doi: 10.25295/fsecon.876613

tespiti ve geleceğe yönelik tahminlerde kendine yer bulmaktadır (Orhunbilge, 2017: 73).

Yapılan çalışmada, iki ölçekte de birden fazla alt boyut olduğu için ve kaygı ile tutuma etki eden sebeplerin birden fazla olabileceği düşünülerek hangi alt boyutların birbirine etki ettiğinin görülmesi amacıyla çok değişkenli regresyon modeli kullanılmıştır. Bu nedenle iki ölçek özelinde de bağımlı değişkenler teker teker denenmiştir. Bağımsız değişkenlerde birden fazla olduğu için çoklu regresyon yapılması uygun görülmüştür. Anlamlı çıkan modellere ilişkin bulgular Tablo 13 ve Tablo 14’te verilmiştir.

Muhasebe dersi tutumlarına yönelik yapılan çoklu regresyon analizlerinde bağımlı değişkenler tek tek denenmiş olup yalnızca “istekli ve arzulu” alt boyutunda anlamlı bir sonuç elde edilmiştir.

Tablo 13. Üniversite Öğrencilerinin İş Bulma Kaygılarının Muhasebe Dersi Tutumları Üzerindeki Etkisine İlişkin Regresyon Analizi

Bağımsız Değişkenler	Standartlaşmamış Katsayılar		Standartlaşmış Katsayılar		
	Beta	Std. Hata	Beta	t	Sig.
(Sabit)	2,937	,409		7,188	,000
İstihdam Yetersizliği	-,056	,094	-,054	-,600	,550
Çaresizlik	-,063	,084	-,068	-,745	,457
Ayrımcılık	,010	,076	,010	,136	,892
Deneyimsizlik	-,089	,079	-,082	-1,136	,257
Kişisel Yeterlilik	,199	,063	,226	3,148	,002*
Model Anlamlılık			,017		
F Değeri			2,852		
R2			,072		

Bağımlı Değişken: İstekli ve Arzulu

Tablo 13’e bakıldığında ise iş bulma kaygısı alt boyutlarından “kişisel yeterlilik”in anlamlılık değerinin ($p < .05$) olması ve buna bağlı olarak da modelin anlamlılık değerinin ($p < .05$) olması nedeniyle modelin geçerli ve anlamlı olduğu anlaşılmaktadır. Bununla birlikte kişisel yeterliliğin “istekli ve arzulu” alt boyutunun %7,2’sini açıkladığı ve ($t = 3,148$) pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı bir şekilde etkilediği tahmin edilmektedir. Buna bağlı olarak “kişisel yeterlilik” arttıkça muhasebe dersine yönelik isteklilik ve arzuluk artmaktadır” yorumu yapılabilir.

İş bulma kaygısına yönelik yapılan çoklu regresyon analizi sonuçları Tablo 14’te verilmiştir. İş bulma kaygısına yönelik yapılan çoklu regresyon analizlerinde bağımlı değişkenler tek tek denenmiş olup yalnızca kişisel yeterlilik alt boyutunda anlamlı bir sonuç elde edilmiştir.

Tablo 14 incelendiğinde, muhasebe dersine yönelik tutum alt boyutlarından istekli ve arzulu ile isteksizliğin anlamlılık değerinin ($p < .05$) olması ve buna bağlı olarak da modelin anlamlılık değerinin ($p < .05$) olması nedeniyle modelin geçerli ve anlamlı olduğu anlaşılmaktadır. Bununla birlikte istekli ve arzuluk ($t = 3,555$) ile isteksizliğin ($t = -2,255$) birlikte kişisel yeterliliğin %7,9’sini açıkladığı ve istatistiksel olarak anlamlı bir şekilde etkilediği tahmin edilmektedir.



Yumuşaker, M. C. & Kılı, M. (2021). Muhasebe eğitimi alan önlisans öğrencilerinin muhasebe derslerine yönelik tutumlarının ve iş bulma kaygılarının incelenmesi: muhasebe ve vergi uygulamaları programı öğrencileri üzerinde bir araştırma. *Fiscaoeconomia*, 5(2), 722-755.

doi: 10.25295/fsecon.876613

İsteksizlik kişisel yeterliliği negatif yönde etkilerken istekli ve arzululuk ise pozitif ve doğrusal yönde etkilemektedir. Buna bağlı olarak “istekli ve arzululuk” arttıkça ve isteksizlik azaldıkça iş bulmaya yönelik kişisel yeterlilik artmaktadır yorumu yapılabilir.

Tablo 14. Üniversite Öğrencilerinin Muhasebe Dersine Yönelik Tutumlarının İş Bulma Kaygıları Üzerindeki Etkisine İlişkin Regresyon Analizi

Bağımsız Değişkenler	Standartlaşmamış Katsayılar		Standartlaşmış Katsayılar		
	Beta	Std. Hata	Beta	t	Sig.
(Sabit)	,500	,706		,708	,480
Amaçsızlık	,024	,108	,021	,223	,824
Gereksiz, Sıkıcı ve Angarya	,052	,132	,045	,392	,695
İstekli ve Arzulu	,392	,110	,346	3,555	,000*
Gereklilik	,059	,134	,041	,443	,658
İsteksizlik	,268	,119	,218	-2,255	,025*
Model Anlamlılık			,001		
F Değeri			4,236		
R2			,079		

Bağımlı Değişken: Kişisel Yeterlilik

6. Sonuç ve Öneriler

Ön lisans muhasebe ve vergi uygulamaları programı öğrencilerinin iş bulma kaygısı ve muhasebe dersi tutumunu analiz etmeye yönelik yapılan çalışmada; iş bulma kaygısının yaşa göre anlamlı olarak değişmediği görülmektedir. Üredi ve Başduvar (2017)'in çalışmasında benzer şekilde tüm yaş gruplarında iş kaygısının yaşa göre değişiklik göstermediği görülmektedir.

Araştırma kapsamında öğrencilerin cinsiyetleri ile iş bulma kaygıları arasında anlamlı bir farklılık olmadığı görülmüştür. Bu alanda yapılan önceki çalışmalardan (Üngören, 2009; Doğan ve Çoban, 2009; Arslan, 2007; Genç, 2008; Tümerdem, 2007) elde edilen sonuçlar ile bu araştırmadaki sonuçlar paralellik göstermektedir. Literatürdeki diğer bazı çalışmalara bakıldığında ise farklı bulgulara rastlanmıştır. Çakmak ve Hevedanlı (2004) kadınların kaygı düzeylerinin daha yüksek olduğunu söylerken Ceyhan (2004), Duman, Taşgın ve Özdağ (2009), C. Şahin (2009), Ghaderi vd. (2009) ve Gündoğar vd. (2007) erkek öğrencilerin iş kaygılarının daha yüksek olduğunu söylemektedir. Bu konuyla ilgili yapılan araştırmalardan elde edilen bulguların sonuçlarında çıkan farklılığın, araştırmada kullanılmış olan kaygı ölçeklerinin aynı olmamasından kaynaklandığı düşünülmektedir. Ayrıca örneklemelerin özelliklerinin farklı olması da bir unsurdur.

Doğu Akdeniz Bölgesinde yer alan OKÜ ve İSTE öğrencilerinin, iş bulma kaygılarının öğrenim gördükleri üniversite değişkenine göre farklılık gösterip göstermediğinin tespiti için yapılan analiz sonuçlarına göre, çaresizlik alt boyutunda anlamlı bir farklılık olduğu görülmüştür. İSTE'de öğrenim gören Muhasebe ve Vergi Uygulamaları programı öğrencilerinin OKÜ'de



Yumuşaker, M. C. & Kılı, M. (2021). Muhasebe eğitimi alan önlisans öğrencilerinin muhasebe derslerine yönelik tutumlarının ve iş bulma kaygılarının incelenmesi: muhasebe ve vergi uygulamaları programı öğrencileri üzerinde bir araştırma. *Fiscaoeconomia*, 5(2), 722-755.

doi: 10.25295/fsecon.876613

öğrenim gören öğrencilere göre iş bulma kaygısının daha az olduğu görülmüştür. İSTE'nin öğrencilerinin çoğunun İskenderun ve yakın yerlerde ikamet ediyor olması ve buna bağlı olarak İskenderun ilçesinin sanayi ağının çok uzun yıllardan bu yana aktif ve sürekli gelişmekte olması ayrıca deniz yolu taşımacılığına uygun limanlarının bulunması, çeşitli gümrük kapılarına yakın olması, dış ticaret hacminin hatırı sayılır miktarlara ulaşmış olması gibi etmenlerden dolayı iş bulma imkanlarının geniş olması öğrenilmiş çaresizlik duygularının (torpil, kayırmacılık vb.) azalmasına neden olduğu düşünülmektedir.

Öğrencilerin öğretim türüne göre iş bulma kaygılarında çaresizlik alt boyutunda anlamlı bir farklılık olduğu tespit edilmiştir. İkinci öğretimde okuyan öğrencilerin birinci öğretim okuyan öğrencilere göre iş bulma kaygı düzeyleri çaresizlik alt boyutunda daha fazladır. İkinci öğretim öğrencilerinin birinci öğretime göre daha düşük puanla programa yerleşmesinden dolayı kendilerini akademik olarak daha az başarılı görmelerinin buna neden olduğu düşünülmektedir. Gündoğdu (1996)'da araştırmasında çaresizlik ve başarı arasında negatif bir ilişki bulunduğunu vurgulamaktadır.

Muhasebe ve Vergi Uygulamaları programı öğrencilerinin aile gelir düzeyi değişkeni açısından iş bulma kaygısı analizinde kişisel yeterlilik alt boyutunda anlamlı farklılık olduğu görülmektedir. 5501 TL ve üstü aile geliri olan öğrencilerin kişisel yeterlilik alt boyut ortalamalarının 2500 TL ve altı ile 2501-3500 TL arasında aile geliri olan üniversite öğrencilerine göre daha yüksek olduğu görülmektedir. Aile gelir düzeyi yüksek olan öğrencilerin, düşük gelir düzeyindeki öğrencilere göre daha az kaygıya sahip olduğu görülmektedir. Bu durum bize gelir düzeyi yüksek olan öğrencilerin kişisel yeterliliklerini artıracak imkanlara erişmede maddi imkanların etkisinin büyük payı olduğunu düşündürmektedir. Literatür incelendiğinde araştırmanın sonucunun Ulaş ve Özdemir (2018)'in çalışmasına paralel olduğu görülmektedir.

Muhasebe ve Vergi Uygulamaları programı öğrencilerinin yaş gruplarına göre muhasebe derslerine olan tutumunu tespit etmek için yapılan analiz sonuçlarına göre; tutum ölçeğinin tüm alt boyutlarında yaş grupları arasında anlamlı bir farklılık bulunamamıştır. Alt boyutların anlamları düşünüldüğünde öğrenciler hangi yaşta olurlarsa olsunlar araştırmada bahsi geçen alt boyut olgularını benzer derecede hissettikleri düşünülmektedir.

Öğrencilerin cinsiyetlerine göre muhasebe dersi tutum ölçeğinin tüm alt boyutlarında anlamlı bir farklılık bulunamamıştır. Araştırma örnekleminde kadın ve erkek sayılarının birbirine yakın olması cinsiyete göre muhasebe tutumunun değişmemesinde etken rol oynadığı düşünülmektedir. Literatür tarandığında Özcan, Ünal ve Helhel (2009)'in araştırmasında örnekleme kullanılan kadın öğrenci sayısının erkeklerin 3 katına yakın olması alt boyutlarda değişkenlik göstermiş ve kadınların muhasebe derslerine yönelik tutumları erkeklere göre daha yüksek çıkmıştır.

Üniversite değişkenine göre bakıldığında Muhasebe Dersi Tutum Ölçeğinin "Gereksiz, Sıkıcı ve Angarya", "İstekli ve Arzulu" ve "Gereklilik" alt boyutlarında anlamlı farklılık olduğu tespit



Yumuşaker, M. C. & Kılı, M. (2021). Muhasebe eğitimi alan önlisans öğrencilerinin muhasebe derslerine yönelik tutumlarının ve iş bulma kaygılarının incelenmesi: muhasebe ve vergi uygulamaları programı öğrencileri üzerinde bir araştırma. *Fiscaoeconomia*, 5(2), 722-755.

doi: 10.25295/fsecon.876613

edilmiştir. OKÜ ve İSTE öğrencilerinin grup ortalamalarına bakıldığında, İSTE’de öğrenim gören öğrencilerin muhasebe dersine yönelik “istekli ve arzulu” ile “gereklilik” alt boyut ortalamaları OKÜ’de öğrenim gören öğrencilerden daha yüksektir. Literatür incelendiğinde son sınıf öğrencilerine yapılan iş bulma kaygısına yönelik çalışmalarda (Tunçsiper, Bicil ve Biçen, 2012; Şanlı ve Saraçlı, 2015) elde edilen bulgular ile bu çalışmada elde edilen bulgular tutarlılık göstermektedir.

Öğrencilerin aile gelir düzeyi değişkenine göre yapılan analiz sonuçlarına göre; Muhasebe Dersi Tutum Ölçeğinin “Gereklilik” alt boyutunda anlamlı bir farklılık olduğu görülmüştür. Farkın hangi gruplar arasında olduğunu tespit etmek için yapılan Tukey testi sonucuna göre; farklılığın 5501 TL ve üstü aile geliri olan üniversite öğrencileri ile gelir düzeyi 2501-3500 TL arasında olan üniversite öğrencileri arasında olduğu görülmektedir. Bu durum bize gelir düzeyi yüksek olan öğrencilerin gereklilik tutumunu artıracak imkanlara erişmede maddi imkanların etkisinin büyük payı olduğunu düşündürmektedir. Literatür incelendiğinde araştırmanın sonucunun Ulaş ve Özdemir (2018)’in çalışmasına paralel olduğu görülmektedir.

Öğrencilerin muhasebe derslerine olan tutumlarının öğretim türü değişkenine göre farklılaşım farklılaşmadığının tespiti için yapılan T-testi sonuçlarına bakıldığında tüm alt boyutlarda anlamlı farklılık görülmemiştir. Başka bir ifadeyle öğretim türünün öğrencinin derse yönelik tutumunu değiştiren bir etken olmadığı belirlenmiştir.

Araştırma verileri doğrultusunda bulunan bulgular ve yapılan korelasyon analizinde iş bulma kaygısı alt boyutlarından olan “kişisel yeterlilik” alt boyutu ile muhasebe dersi tutumu arasında %99 güven düzeyinde pozitif yönde düşük seviyede anlamlı bir ilişki olduğu görülmektedir. İlişkinin niteliğini saptamak için yapılan regresyon analizi sonucuna göre kişisel yeterlilik düzeyi arttıkça muhasebe dersine yönelik isteklilik ve arzululuğun artacağı tahmin edilmektedir. Tüm bu sonuçlar dikkate alındığında iş bulma kaygısının muhasebe dersi tutumunu etkilediği ve aralarında bir ilişki olduğu görülmektedir.

Bu bölümde “kişisel yeterlilik” ile “istekli ve arzulu” alt boyutları arasında pozitif yönlü anlamlı bir ilişki olması ve kişisel yeterlilik düzeyinin artmasının muhasebe derslerine karşı istek ve arzululuğu artıracağı tahmin edilmesi nedeniyle üniversite öğrencilerinin kişisel yeterliliğini artıracak önerilerde bulunulmuştur.

- Üniversitelerde belli aralıklarla mevcut ve mezun öğrenciler için kariyer günleri düzenlenmeli, öğrencilerin kariyer fırsatlarından haberdar olması sağlanmalıdır.
- Zorunlu staj yanında öğrencilerin müşteri portföyü yüksek firmalarda gönüllü staj faaliyetlerine katılımı teşvik edilmelidir.
- Muhasebe alanının önemi ve geleceği ile ilgili uzman kişilerin katılımı ile konferans, seminer vb. toplantılar düzenlenmelidir.
- Muhasebe alanı ile ilgili sempozyum, kongre ve seminerlere katılım teşvik edilmelidir.
- Muhasebe alanında yapılan akademik çalışmalar takip edilmeli, mesleğe yön veren uzman kişiler sosyal medya ya da diğer yayın organlarından takip edilmelidir.



Yumuşaker, M. C. & Kılılı, M. (2021). Muhasebe eğitimi alan önlisans öğrencilerinin muhasebe derslerine yönelik tutumlarının ve iş bulma kaygılarının incelenmesi: muhasebe ve vergi uygulamaları programı öğrencileri üzerinde bir araştırma. *Fiscaoeconomia*, 5(2), 722-755.

doi: 10.25295/fsecon.876613

- Muhasebenin sadece vergi ve kar/zarar hesaplamaya yönelik bir işten ibaret olmadığını, işletmenin üretim, pazarlama, finans ve yönetim gibi diğer fonksiyonları ile muhasebe fonksiyonunun bütünleşik bir şekilde öğrenilmesi sağlanmalıdır.
- Muhasebe ve vergi uygulamaları öğrencilerinin kişisel yeterliliğini artırmaya yönelik çalışmalarda bulunması mezuniyet sonrası iş bulma kaygılarını ortadan kaldıracak ve işveren tarafından tercih edilmelerinde önemli bir rol oynayacaktır.

Literatüre bakıldığında muhasebe eğitimi alan öğrencilerin muhasebe derslerine yönelik tutumlarını tespit etmek amacıyla yapılan çalışmalara rastlanmakla birlikte iş bulma kaygılarını ölçmek amacıyla yapılmış çok fazla çalışma olmadığı görülmüştür. Bu çalışma ile muhasebe eğitimi alan öğrencilerin hem muhasebe derslerine karşı olan tutumları hem de iş bulma kaygıları ölçülerek hangi faktörlerin öğrencilerin iş bulma kaygılarını etkilediği tespit edilmeye çalışılarak ve psikoloji bilim dalı tarafından çalışılan kaygı kavramını Muhasebe eğitimi alan öğrencilerin iş bulma kaygıları açısından ele alıp çok disiplinli bir yaklaşım ile literatüre katkı yapılmaya çalışılmıştır.

Kaynakça

- Akın, N. G. (2017). İşletme Bölümü Öğrencilerinin Meslek Seçimini Etkileyen Faktörlerin Bulanık Dematel Yöntemi İle Değerlendirilmesi, *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 13(4), 873-890.
- Akın, O. ve Onat, O. K (2015). Muhasebe Eğitimi Alan Öğrencilerin Meslek Seçimini Etkileyen Faktörler: Demografik Farklılaşmalar Üzerine Bir Araştırma. *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, 8(15), 297-312.
- Aktan, E . (2018). Sosyal Medya ve Sosyal Kaygı: Sosyal Medya Kullanıcıları Üzerine Bir Araştırma. *Selçuk İletişim* , 11 (2), 35-53 .
- Apaydın, F . (2018). Türkiye’de İşsizliğin Karakteristiklerinin Karşılaştırmalı Analizi, *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 30, 159-200.
- Arslan, Ç. (2007), Üniversite Öğrencilerinin Sürekli Kaygı ve Kişisel Kararsızlık Düzeylerinin İncelenmesi, Yüksek Lisans Tezi, Selçuk Üniversitesi, Konya.
- Basmacı, G., Tektaş, M., Tektaş, N. ve Öz Ceviz, N (2017). Kaygı Düzeylerini Etkileyen Faktörler Önlisans Öğrencileri ve Mezunları Üzerine Bir Araştırma. *İstanbul Journal Of Social Sciences*, 18, 69-85.
- Bindak, R. (2005). İlköğretim Öğrencileri İçin Matematik Kaygı Ölçeği, *Fırat Üniversitesi Fen ve Mühendislik Bilimleri Dergisi*, 17 (2), 442-448.
- Byrne M. & Willes, P. (2005). Irish Secondary Students Perceptions Of The Work Of An Accountant And The Accounting Profession, *Accounting Education: An International Journal*, 14(4), 367-381.
- Bozkurt, N. (2004). Bir Grup Üniversite Öğrencisinin Depresyon Ve Kaygı Düzeyleri ile Çeşitli Değişkenler Arasındaki İlişkiler, *Eğitim ve Bilim*, 29 (133),52-59.
- Can, A. V., Karaca, N. Ve Gökgöz, A. (2010). Balkan Kökenli Muhasebecilerin Muhasebe



Yumuşaker, M. C. & Kılılı, M. (2021). Muhasebe eğitimi alan önlisans öğrencilerinin muhasebe derslerine yönelik tutumlarının ve iş bulma kaygılarının incelenmesi: muhasebe ve vergi uygulamaları programı öğrencileri üzerinde bir araştırma. *Fiscaoeconomia*, 5(2), 722-755.

doi: 10.25295/fsecon.876613

-
- Mesleğini Seçme Nedenleri Üzerine Bir Araştırma: Sakarya İli Örneği, 2. Uluslararası Balkanlarda Sosyal Bilimler Kongresi, Prizen-Kosova.
- Cattel, R.B. & Scheier, I. H. (1958). The Nature of Anxiety: A Review of Thirteen Multivariate Analyses Comprising 814 Variables, *Psychological Reports*, 4, 351-358.
- Cheng, K. W. (2007). The Curriculum Design in Universities From The Perspective Of Providers in Accounting Education, *Education*, 127(4), 581-590.
- Coşkun, Y. ve Akkaş, G. (2009). Engelli Çocuğu Olan Annelerin Sürekli Kaygı Düzeyleri ile Sosyal Destek Algıları Arasındaki İlişki, *Ahi Evran Üniversitesi Kırşehir Eğitim Fakültesi Dergisi (KEFAD)*, 10(1), 213-227.
- Çakmak, Ö. ve Hevedanlı, M. (2005). Eğitim Ve Fen-Edebiyat Fakülteleri Biyoloji Bölümü Öğrencilerinin Kaygı Düzeylerinin Çeşitli Değişkenler Açısından İncelenmesi. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*. 4(14), 115-127.
- Çavuş, H. ve Günbatar, M. S. (2008). Bilgisayar Kaygı Ölçeğinin Türkçeye Uyarlama Çalışması. *Gazi Eğitim Fakültesi Dergisi*. 28(3),147-163.
- Çevik, V.A. & Öneren, M. (2018). Önlisans Öğrencilerinin İş Bulma Endişeleri ve Kaygı Düzeylerinin Belirlenmesi, *ETÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi (ETÜSBED)*, 8 (Nisan), 1-12.
- Danziger N. & Eden, Y. (2006). Student Career Aspirations And Perceptions: The Case Of Israeli Accounting Students, *Accounting Education: An International Journal*, 15(2), 113-134.
- Demir, B. (2016). Cumhuriyet Üniversitesi Yapısal Eşitlik Modeli ile Öğrencilerin İş Bulma Kaygılarına Yönelik Ölçek Geliştirme: Cumhuriyet Üniversitesi İİBF’de Bir Uygulama. Yüksek Lisans Tezi, Cumhuriyet Üniversitesi, Sivas.
- Doğan, T. ve Çoban, A. E. (2009). Eğitim Fakültesi Öğrencilerinin Öğretmenlik Mesleğine Yönelik Tutumları İle Kaygı Düzeyleri Arasındaki İlişkinin İncelenmesi. *Eğitim ve Bilim Dergisi*. 34(153), 157-168.
- Duman, Ş., Taşğın, Ö. ve Özdağ, S. (2009), Beden Eğitimi ve Spor Yüksekokulu Spor Yöneticiliği Bölümünde Okuyan Öğrencilerin Umutsuzluk Düzeylerinin İncelenmesi. *Selçuk Üniversitesi Beden Eğitimi ve Spor Bilim Dergisi*, 11(3), 27– 32.
- Dursun, S., ve Aytaç, S. (2009). Üniversite Öğrencileri Arasında İşsizlik Kaygısı. *Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 28 (1), 71–84.
- Düzgün, Ş., ve Hayalioğlu, H. (2006). Öğrencilerde Öğrenilmiş Çaresizlik Düzeyinin Bazı Değişkenler Açısından İncelenmesi. *Kazım Karabekir Eğitim Fakültesi Dergisi*, (13), 404-413.
- Endler, N. S., Kantor, L. & Parker, J. D. A. (1994). State-Trait Coping, State-Trait Anxiety And Academic Performance. *Personality And Individual Differences*, 16(5), 663-670.
- Ergür, D. O. (2004). Yabancı Dil Öğrenim Sürecinde Kaygı. *Hacettepe Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 26 (26),48-53.



Yumuşaker, M. C. & Kılı, M. (2021). Muhasebe eğitimi alan önlisans öğrencilerinin muhasebe derslerine yönelik tutumlarının ve iş bulma kaygılarının incelenmesi: muhasebe ve vergi uygulamaları programı öğrencileri üzerinde bir araştırma. *Fiscaoeconomia*, 5(2), 722-755.

doi: 10.25295/fsecon.876613

- Eş, A. & Durak, H.S. (2018). Meslek Yüksekokulu Öğrencilerinin İş Bulma Kaygılarına Yönelik Ölçek Geliştirme: Abant İzzet Baysal Üniversitesi Örneği, *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 14 (Özel Sayı),115-127.
- Genç, H. (2008), Gazi Üniversitesi Gazi Eğitim Fakültesi Güzel Sanatlar Eğitimi Bölümü Resim-ĞĞ Eğitimi Anabilim Dalı Öğrencilerinin Kaygı Düzeyleri Üzerine Bir Durum Çalışması, Yüksek Lisans Tezi, Gazi Üniversitesi, Ankara
- Ghaderi, A.R., Venkatesh, Kumar, G., & Sampath, K. (2009), Depression, Anxiety And Stress Among The Indian And Iranian Students, *Journal Of The Indian Academy Of Applied Psychology*, 35(1), S.33- 37.
- Gökgöz, A. ve Zeytin, M. (2012). Muhasebe Mesleğinin Seçilmesini Etkileyen Faktörlerin İncelenmesi: Yalova Ve Bilecik İlleri Örneği, *Uluslararası İktisadi Ve İdari İncelemeler Dergisi*, 4(8), 67-85.
- Gündoğar, D., Sallan Gül, S., Uskun, E., Demirci, S. ve Keçeci, D. (2007). Üniversite Öğrencilerinde Yaşam Doyumunu Yordayan Etkenlerin İncelenmesi, *Klinik Psikiyatri*, 10, 14-27
- Gündoğdu, M. (1996) The Relationship Between Helpless Explontary Style, Test Anxiety And Academic Achievement Among Sixth Grade Basic Education Students, Yüksek Lisans Tezi, Orta Doğu Teknik Üniversitesi, Ankara.
- İnce, S. & Khorshid, (2015). Hemşirelik Öğrencilerinin Meslek Seçimini Etkileyen Faktörlerin Belirlenmesi, *Anadolu Hemşirelik Ve Sağlık Bilimleri Dergisi*,18(3), 163-171.
- İhsan, Y. (2005). İşsizlik Olgusunun Psikolojik Boyutu: Görgül Bir Araştırma. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 60(3), 256-274.
- Kalaycı, Ş. (2008). SPSS Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Teknikleri. Asil Yayıncılık. Ankara
- Kaya, U. (2007). İlk Defa Muhasebe Dersi Alan Öğrencilerin Derse Yönelik Algıları Üzerine Bir Alan Araştırması: Karadeniz Teknik Üniversitesi Örneği, *Muhasebe Finansman Dergisi*, 36, 125-133.
- Kaya, M. ve Varol, K. (2004). İlahiyat Fakültesi Öğrencilerinin Durumluk-Sürekli Kaygı Düzeyleri ve Kaygı Nedenleri (Samsun Örneği). *Ondokuz Mayıs Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi*, 17 (17), 31-63.
- Kıcı, B. (2010). Üniversite Son Sınıf Öğrencilerinde İşsizlik Kaygısı: Psikolojik Etmenler Açısından Bir İnceleme. Yüksek Lisans Tezi. Ankara Üniversitesi, Ankara.
- Kıcı, B. (2017). Eğitimli Genç İşsizliği Üzerinden İşsizlik Kaygısına Bir Bakış. *Çalışma ve Toplum*, 54 (3), 1369–1395.
- Koç, M, ve Polat, Ü. (2006). Üniversite Öğrencilerinin Ruh Sağlığı. *Uluslararası İnsan Bilimleri Dergisi* 3(2):1–22.
- Küçüktüfekçi, M. Ve Kılı, M. (2016), Genel Muhasebe Dersi Alan Öğrencilerin Derse Olan Tutumlarının Tespitine Yönelik Bir Araştırma, Proceedings of 1st International



Yumuşaker, M. C. & Kılılı, M. (2021). Muhasebe eğitimi alan önlisans öğrencilerinin muhasebe derslerine yönelik tutumlarının ve iş bulma kaygılarının incelenmesi: muhasebe ve vergi uygulamaları programı öğrencileri üzerinde bir araştırma. *Fiscaoeconomia*, 5(2), 722-755.

doi: 10.25295/fsecon.876613

Conference On Scientific Cooperation For The Future in The Social Sciences,735-741, September 22-23, Uşak, Türkiye.

Kümbül Güler, B. (2009). Bir Depresyon Teorisi Olarak Öğrenilmiş Çaresizliğin Çalışma Hayatındaki Yansıması, Keser, A., Yılmaz, G. ve Yürü, S. (Ed). Çalışma Yaşamında Davranış içinde, 479-519, Kocaeli: Umuttepe Yayınları.

Marriott, P. & Marriott, N. (2003). Are We Turning Them On? A Longitudinal Studt Of Undergraduate Accounting Students'attitude Towards Accounting A Profession, *Accounting Education: An International Journal*, 12 (2). 113-133.

Orhunbilge, N. (2017). Uygulamalı Regresyon ve Korelasyon Analizi Kitabı, Nobel Yayınları 3.Baskı

Özcan, İ., Ünal, F. ve Helhel, Y. (2009). Muhasebe Programı Öğrencilerinin Cinsiyet Ve Öğretim Durumunun Muhasebe Mesleğine Yönelik Tutumları İle İlişkilendirilmesi, *Muhasebe Ve Finansman Dergisi*, (41), 170-181.

Özdiñç S., Biçici Y., Çamur M., & Turan F. N., (2018). Fizyoterapi Ve Rehabilitasyon Eğitimi Alan Lisans Öğrencilerinin Mesleki Kaygı Düzeylerinin Belirlenmesi. *Yükseköğretim Ve Bilim Dergisi*, 8(3), 471-479.

Özdemir, İ. ve Ertuğrul S. (2014). Muhasebe Dersi Alan Ön Lisans ve Lisans Öğrencilerinin Derse Yönelik Tutumlarının Tespiti: Ege Bölgesinde Bir Uygulama, *Niğde Üniversitesi İİBF Dergisi*, 7(1):204–14.

Rathnayake, S. & Ekanayaka, J. (2016). Depression, Anxiety And Stress Among Undergraduate Nursing Students İn A Public University İn Sri Lanka. *International Journal*. 9(3), 1020-1032.

Reed, S. A. & Kratchman, S. H. (1989). A Longitudinal And Cross-Sectional Study Of Students' Perceptions Of The İmportance Of Job Attributes, *Journal Of Accounting Education*, 7(2), 171-193.

Spielberger, C. D. (1972). Theory and research in anxiety. New York: Academic Press.

Şahin, C. (2009), Eğitim Fakültesinde Öğrenim Gören Öğrencilerin Umutsuzluk Düzeyleri, Selçuk Üniversitesi, *Ahmet Keleşoğlu Eğitim Fakültesi Dergisi*, 27, 271-286.

Şahin, L. (2011). Türkiye İşgücü Piyasasının Yapısal Özellikleri Ve İşsizlik Sorunu. *Sosyal Siyaset Konferansları Dergisi*, 53, 543–575.

Şahin, A. (2019). Durumluk Sınav Kaygısı Ölçeği (DuSKÖ): Geçerlik ve Güvenirlik Çalışması, *Trakya Eğitim Dergisi*, 9(1), 78-90.

Şahin, M. (2019). Korku, Kaygı ve Kaygı (Anksiyete) Bozuklukları, *Avrasya Sosyal ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi (ASEAD)*, 6 (10), 117-135.

Şahin Kutlu, Ş, Çetinbakış, M. & Kutlu, M. (2019). Üniversite Son Sınıf Öğrencilerinde İşsizlik Kaygısı: Bandırma Onyedı Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Öğrencileri Üzerine Bir Uygulama, *EKEV Akademi Dergisi*, 23(78), 511-522.



Yumuşaker, M. C. & Kılı, M. (2021). Muhasebe eğitimi alan önlisans öğrencilerinin muhasebe derslerine yönelik tutumlarının ve iş bulma kaygılarının incelenmesi: muhasebe ve vergi uygulamaları programı öğrencileri üzerinde bir araştırma. *Fiscaoeconomia*, 5(2), 722-755.

doi: 10.25295/fsecon.876613

-
- Şanlı, T. ve Saraçlı, S. (2015), Üniversite Öğrencilerinin Gelecek Beklentileri Üzerinde Etkili Olan Faktörlerin Analizi. *KAÜ İİBF Dergisi*, 6 (11), 25-36.
- Tayfun, A. ve Korkmaz, A. (2016). Üniversite Öğrencilerinde İşsizlik Kaygısı: Süleyman Demirel Üniversitesi Öğrencileri Üzerinde Bir Araştırma. *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 8 (17), 534-558
- Tunçsiper, B., Bicil, İ. M. ve Biçen, Ö. F. (2012). Üniversite Son Sınıf Öğrencilerinin İşsizlik Kaygısına İlişkin Tutumları Üzerine Bir Uygulama. *Türkiye Ekonomi Kurumu (Tek)*, 3. Uluslararası Ekonomi Konferansı, İzmir.
- Tümerdem, R. (2007). Dicle Üniversitesi Eğitim Fakültesi ve Fen-Edebiyat Fakültesi Kimya Son Sınıf Öğrencilerinin Kaygılarını Etkileyen Etmenler. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 6 (20), 32-45.
- Ulaş, Ö., ve Özdemir, S. (2018). Predictors Of Perceived Career Barriers Among University Senior Students. *Hacettepe Eğitim Dergisi*, 33(3), 672–688.
- Uyar Bozdağlıoğlu, E. Y. (2008). Türkiye’de işsizliğin Özellikleri ve İşsizlikle Mücadele Politikaları, *Manas Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 10 (20), 45-65.
- Üngören, E. (2007), Lise ve Üniversitelerde Turizm Eğitimi Alan Öğrencilerin Umutsuzluk ve Kaygı Düzeylerinin Çeşitli Değişkenler Açısından Değerlendirilmesi: Antalya’da Bir Uygulama, Yüksek Lisans Tezi, Akdeniz Üniversitesi, Antalya.
- Üredi, L. ve Başduvar, L. (2017). Sınıf Öğretmeni Adaylarının Kaygı Düzeylerinin İncelenmesi. *Turkish Journal Of Primary Education*, 2, 57–71.
- Yazıcıoğlu, Y. ve Erdoğan, S. (2004). SPSS Uygulamalı Bilimsel Araştırma Yöntemleri. Ankara: Detay Yayıncılık.
- Yetim, H. (2006). İlköğretim 8. Sınıf Öğrencilerinin Matematik ve Türkçe Derslerine Yönelik Tutumları ile Bu Derslerdeki Başarıları Arasındaki İlişki. Doktora Tezi. Dokuz Eylül Üniversitesi, İzmir.
- Yılmaz, İ. A., Dursun, S., Güngör Güzeller, E. ve Pektaş, K. (2014). Üniversite Öğrencilerinin Kaygı Düzeyinin Belirlenmesi: Bir Örnek Çalışma. *Ejovoc: Electronic Journal Of Vocational Colleges*, 4(4), 16-26.



Yumuşaker, M. C. & Kılı, M. (2021). Muhasebe eğitimi alan önlisans öğrencilerinin muhasebe derslerine yönelik tutumlarının ve iş bulma kaygılarının incelenmesi: muhasebe ve vergi uygulamaları programı öğrencileri üzerinde bir araştırma. *Fiscaoeconomia*, 5(2), 722-755.

doi: 10.25295/fsecon.876613

Etik Beyanı: Bu çalışmanın tüm hazırlanma süreçlerinde etik kurallara uyulduğunu yazarlar beyan eder. Aksi bir durumun tespiti halinde *Fiscaoeconomia* Dergisinin hiçbir sorumluluğu olmayıp, tüm sorumluluk çalışmanın yazarlarına aittir.

Yazar Katkıları: Yazar katkısı açıklaması için örnek: Mehmet Can Yumuşaker (1. Yazar), çalışmada Giriş, Veri Seti, Ekonometrik Metodoloji ve Bulgular bölümlerinde ve veri toplama ile analiz aşamalarında katkı sağlamıştır. Mustafa KILLI (2. Yazar), çalışmada Giriş, Kuramsal Çerçeve, Ampirik Literatür, Veri Seti, Sonuç bölümlerinde ve makalenin yayına hazırlanması ve revizyon süreçlerinde katkı sağlamıştır. 1. yazarın katkı oranı: %60, 2. yazarın katkı oranı: %40.

Çıkar Beyanı: Yazarlar arasında çıkar çatışması yoktur. (Birden fazla yazar varsa doldurulacaktır)

Ethics Statement: The authors declare that ethical rules are followed in all preparation processes of this study. In case of detection of a contrary situation, *Fiscaoeconomia* has no responsibility and all responsibility belongs to the authors of the study.

Author Contributions: Mehmet Can YUMUŞAKER (1st Author), contributed to the study in Introduction, Data Set, Econometric Methodology and Findings sections, in the data collection and analysis stages. Mustafa KILLI (2nd Author), contributed to the study in the Introduction, Theoretical Framework, Empirical Literature, Data Set and Results sections, in the process of preparing the article for publishing and the revision. 1st author's contribution rate: 60%, 2nd author's contribution rate: 40%.

Conflict of Interest: There is no conflict of interest between the authors.



Yumuşaker, M. C. & Kılı, M. (2021). Muhasebe eğitimi alan önlisans öğrencilerinin muhasebe derslerine yönelik tutumlarının ve iş bulma kaygılarının incelenmesi: muhasebe ve vergi uygulamaları programı öğrencileri üzerinde bir araştırma. *Fiscaoeconomia*, 5(2), 722-755.

doi: 10.25295/fsecon.876613

The Analysis of Finding a Job Anxieties and Attitudes Directed to Course of Students Taken Accounting Courses: A Research on the Students of Accounting and Tax Applications Programme

Mehmet Can YUMUŞAKER, Mustafa KILLI

Extended Abstract

1. INTRODUCTON

Increasing the average age of the world population, changing retirement conditions and so on. reasons have made people more worried about the future. The most important of these concerns is finding a job. If such anxiety turns into constant anxiety, the motivation of the person decreases. This situation negatively affects the education life of the person.

In our country, the worries of university students first start before the university entrance exam. When they is a university student, his worries do not end. During their education, many factors affect their anxiety. Studies show that finding a job anxiety is more intense among senior students (Koç & Polat, 2006: 3).

Accounting profession is a profession dominated by social responsibility thinking, which requires some ethical values besides knowledge and competence. The accounting profession has started to gain importance with the changes that have occurred in many areas and has gained a very strong position in society and business life (Gökgöz and Zeytin, 2012: 69). There are some profession-specific factors in the selection of the accounting profession that requires expertise and diligence. It is possible to say that the prestige gained by the profession over time is an important factor in people's choice of this profession (Can, Karaca, & Gökgöz, 2010: 2-3).

This study was conducted to examine the attitudes of the associate degree students taking accounting course towards accounting courses and determine to what extent the sub-dimensions of the anxiety of finding a job affect their attitude towards the accounting course. For this purpose, a questionnaire was applied to the students of the Accounting and Tax Applications Program of İskenderun Technical University (İSTE) and Osmaniye Korkut Ata University (OKU). When the literature is examined, it is seen that there are studies on job finding anxiety, but there are no studies on how it affects accounting course attitude. In addition to all these, it has been tried to contribute to the literature by comparing university students from two different cities.

2. METHODOLOGY

This research was applied on the students of the Associate Degree Accounting and Tax Applications Program and it includes the determination of the relationships between the attitudes of these students towards accounting course and their finding a job anxiety .

2.1. The Universe and Sample of the Research

The universe of the study consists of 248 students enrolled in the Associate Degree Accounting and Tax Applications program in the Vocational Schools of OKU and İSTE central campus in the



Yumuşaker, M. C. & Kılı, M. (2021). Muhasebe eğitimi alan önlisans öğrencilerinin muhasebe derslerine yönelik tutumlarının ve iş bulma kaygılarının incelenmesi: muhasebe ve vergi uygulamaları programı öğrencileri üzerinde bir araştırma. *Fiscaoeconomia*, 5(2), 722-755.

doi: 10.25295/fsecon.876613

2018-2019 academic year. 105 of these students are ISTE and 143 are OKU students. The sample of the study, on the other hand, consists of 189 students among the students of the Accounting and Taxation Program with convenience sampling method. 98 of the 189 students surveyed are Osmaniye Vocational High School students and 91 are Iskenderun Vocational School students. In this study, the ratio of the sample to the universe is 77%.

2.2. Collection of Research Data

In order to collect research data, the survey method used to collect data from the primary source was used. The first part of the questionnaire form which consists of three parts, consists of questions about demographic information, the second part is the Attitude Scale developed to determine the attitudes of students towards accounting courses and the third part is the Job Finding Anxiety scale. The collected data were analyzed with the SPSS (Statistical Package for the Social Sciences) statistical program.

2.4. Analysis of Data

At the stage of analyzing the data, reliability analysis was performed. It was analyzed whether the reliability of the Finding a Job Anxiety and Accounting Course Attitude Scale was suitable for the 189 participating students who were the sample of this study. According to the results of the analysis, the Cronbach's Alpha reliability coefficient for the Job Finding Anxiety scale was 0.780 and Accounting Course Attitude Scale was 0.699. As a result of the analysis, it was found that the alpha reliability coefficient (including all sub-dimensions) (> 0.60) was found to be at a reliable level for a scientific study (Kalaycı, 2008, p.405).

Normality test was conducted to determine which tests will be used in the analysis of research data. According to the test results, it was determined that the groups showed a normal distribution because the coefficient of kurtosis and skewness of the scales used were between +2.0 and -2.0 or "+1.5 and -1.5. In this context, correlation and regression tests were applied with the parametric tests Independent Sample T, One Way Anova and Tukey tests.

2.4. Research Hypotheses

Within the scope of this research, the main problem is whether the anxiety of finding a job affects the attitude of the accounting course, and whether there is a relationship between the anxiety of finding a job and the attitude of the accounting course.

The hypotheses in the research are listed as follows.

H₁: Job finding anxiety varies significantly according to age.

H₂: Job finding anxiety varies significantly according to gender.

H₃: The anxiety of finding a job sub-dimensions of the students studying at different universities vary among themselves.

H₄: There is a significant difference between the program type and the employment anxiety sub-dimensions.

H₅: There is a significant difference between the income status and job finding sub-dimensions.

H₆: Attitude towards accounting course varies significantly according to age.



Yumuşaker, M. C. & Kılı, M. (2021). Muhasebe eğitimi alan önlisans öğrencilerinin muhasebe derslerine yönelik tutumlarının ve iş bulma kaygılarının incelenmesi: muhasebe ve vergi uygulamaları programı öğrencileri üzerinde bir araştırma. *Fiscaoeconomia*, 5(2), 722-755.

doi: 10.25295/fsecon.876613

H₇: Attitude towards accounting course varies significantly according to gender.

H₈: Sub-dimensions of the Accounting Course Attitudes of students studying at different universities varies among themselves.

H₉: There is a significant difference between the sub-dimensions of income and accounting course attitude.

H₁₀: Attitude towards accounting course varies significantly according to the type of education.

H₁₁: There is a relationship between the sub-dimensions job finding anxiety and the sub-dimensions of the accounting course attitude

3. FINDINGS

According to the universities of the students participating in the research, the sub-dimension averages of the attitude towards accounting course were compared. When the results of the t-test are examined, there is a significant difference between the averages since $p < .05$ in the sub-dimensions Unnecessary, Boring and Angary, Willing and Desiring and Necessity. Considering the group averages, the "Willing and Desiring" and "Necessity" sub-dimension averages of the students studying at ISTE are higher than the students studying at OKU.

The hypothesis "H₈: Sub-dimensions of the Accounting Course Attitudes of students studying at different universities varies among themselves" hypothesis is accepted in terms of the "Unnecessary, Boring and Angary", "Willing and Desiring" and "Necessity" sub-dimensions.

According to One Way Anova and Tukey test results regarding the sub-dimension average of the Accounting Course Attitude Scale of university students in terms of income level, it is seen that there is a significant difference between the averages as $p < .05$ in the requirement sub-dimension in the One Way Anova and Tukey HSD test analysis. When the groups are examined, it is seen that the mean requirement sub-dimension of university students with a family income of 5501 TRY and above is higher than university students with a family income between 2501-3500 TRY.

According to the results of the analysis, the hypothesis "H₉: There is a significant difference between the sub-dimensions of income and accounting course attitude " is accepted in the requirement sub-dimension.

According to the correlation analysis conducted to determine whether there is a relationship between the students' attitudes towards accounting course and the anxiety of finding a job, it was determined that the relationship between the level of personal competence and the level of willingness and desirousness was positively low and significant at the 99% confidence level. This situation can be interpreted as willingness and desirousness will increase positively as the level of personal competence increases. But the level of this increase is low. In addition, it is observed that there is a positive low level significant relationship between personal competence sub-dimension and accounting course attitude at 99% confidence level. In short, it is understood that as personal competence increases, there will be an increase in accounting course attitude.

The hypothesis of "H₁₁: There is a relationship between the sub-dimensions of job finding



Yumuşaker, M. C. & Kılılı, M. (2021). Muhasebe eğitimi alan önlisans öğrencilerinin muhasebe derslerine yönelik tutumlarının ve iş bulma kaygılarının incelenmesi: muhasebe ve vergi uygulamaları programı öğrencileri üzerinde bir araştırma. *Fiscaoeconomia*, 5(2), 722-755.

doi: 10.25295/fsecon.876613

anxiety and the sub-dimensions of accounting course attitude" was accepted in terms of the personal competence sub-dimension and the willingness and desirousness and unwillingness sub-dimensions.

In the study, multivariate regression model was used in order to see which sub-dimensions affect each other, considering that there are more than one sub-dimensions in both scales and the reasons that affect anxiety and attitude may be more than one.

In the multiple regression analyzes conducted on accounting course attitudes, dependent variables were tested one by one, and a significant result was obtained only in the "willing and desiring" sub-dimension.

In multiple regression analyzes conducted for job-finding anxiety, dependent variables were tested one by one, and a significant result was obtained only in the "personal competence" sub-dimension.

4. CONCLUSION

According to the analysis conducted within the scope of the research, it is seen that there is a positive low level significant relationship between the "personal competence" sub-dimension which is one of the sub-dimensions of job finding anxiety and the attitude to the accounting course at 99% confidence level.

According to the results of the regression analysis made to determine the quality of the relationship, it is predicted that as the level of personal competence increases, willingness and desirousness towards the accounting course will increase. Considering all these results, it is seen that the anxiety of finding a job affects the attitude of the accounting course and there is a relationship between them.

In the literature, although there are studies conducted to determine the attitudes of accounting students towards accounting courses, it is seen that there are not many studies conducted to measure their anxiety about finding a job. With this study, it was tried to determine which factors affect the anxiety of finding a job in the accounting students. The concept of anxiety studied by the psychology discipline was addressed in terms of the anxiety of the students taken accounting education and it was tried to contribute to the literature with a multidisciplinary approach.

Mutfak Çalışanlarının Yaratıcılık Algı Düzeyleri Üzerine Bir Araştırma

An Investigation on the Creativity Perception Levels of Culinary Employees

Yener OĞAN¹

Öz

Düşünce ve hayal gücünden yararlanarak yeni bir ürün ortaya çıkmasında etkili olan yaratıcılık kavramı, çalışma ortamında yenilikçi bir anlayışın gelişmesine katkı sağlamaktadır. Bu yenilikçi anlayışın gelişmesinde yiyecek içecek hizmetleri alanındaki mutfak çalışanlarının yaratıcılık düzeyleri, sunulan mal ve hizmetlerin özelliklerinden kaynaklanan bir gereklilik olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu sebeple araştırmanın amacını yiyecek içecek hizmetleri alanında görevli mutfak çalışanlarının yaratıcılık algı düzeylerinin demografik faktörler açısından incelenmek oluşturmaktadır. Araştırmanın evrenini Türkiye'de yiyecek ve içecek hizmetleri alanında çalışan mutfak çalışanları oluşturmaktadır. Araştırma kapsamında çeşitli pozisyonlarda görevli 400 mutfak çalışanına anket formu yardımıyla elde edilen veriler ile ilgili yüzde, frekans, standart sapma, ortalama değerlere yer verilmektedir. Daha sonra çalışanlarının cinsiyet, yaş aralığı, eğitim seviyesi, mesleki deneyim, yiyecek içecek işletmesi türü, çalıştığı pozisyon ve pozisyondaki çalışma süresi değişkenleri ile ilgili bağımsız örneklem t-testi ve tek yönlü varyans analizi (Anova) sonuçları yer almaktadır. Araştırmada mutfak çalışanlarının yaratıcılık algı düzeyinin yüksek seviyede olduğu tespit edilmiştir. Mutfak çalışanlarında yaratıcılık algı düzeyinin cinsiyet, yaş aralığı, eğitim seviyesi, mesleki deneyim, yiyecek içecek işletmesi türü, çalıştığı pozisyon ve çalışma süresi değişkenlerine göre anlamlı düzeyde farklılaştığı sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca araştırma kapsamında bazı önerilere yer verilmekte olup, araştırmanın hem alan yazına hem de diğer araştırmacılara katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

Jel Kodları: L83, L66, D23.

Anahtar Kelimeler: Mutfak Çalışanları, Yaratıcılık Algı Düzeyleri, Gastronomi ve Mutfak Sanatları

¹ Dr. Öğr. Üyesi, Artvin Çoruh Üniversitesi, Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu, Gastronomi ve Mutfak Sanatları Bölümü, ORCID:0000-0002-1523-8498, oganyener@gmail.com, 0531 969 39 39



Oğan, Y. (2021). Mutfak alışanlarının yaratıcılık algı düzeyleri üzerine bir araştırma. *Fiscaoeconomia*, 5(2), 756-768. doi: 10.25295/fsecon.891984

Abstract

The concept of creativity, which is effective in the emergence of a new product by using thought and imagination, contributes to the development of an innovative understanding in the working environment. In the development of this innovative understanding, the creativity level of the culinary employees in the field of food and beverage services emerges as a necessity arising from the characteristics of the goods and services offered. For this reason, the aim of the study is to examine the creativity perception levels of culinary employees in the field of food and beverage services in terms of demographic factors. The universe of the research consists of culinary employees working in the field of food and beverage services in Turkey. Within the scope of the research, the percentage, frequency, standard deviation and average values are included in relation to the data obtained by applying a survey form to 400 culinary employees in various positions. And then, the independent sample t-test and one way variance analysis (Anova) results regarding the variables of the employees' gender, age range, education level, professional experience, type of food and beverage business, position and duration of work are included. In the study, it was determined that the creativity perception level of the culinary employees is at a high level. It was concluded that the creativity perception level of culinary employees differed significantly according to the variables of gender, age range, education level, professional experience, type of food and beverage business, position and duration of work. In addition, some suggestions are included within the scope of the research, and it is thought that the research will contribute to both the literature and other researchers.

Jel Codes: L83, L66, D23.

Keywords: *Culinary Employees, Creativity Perception Levels, Gastronomy and Culinary Arts.*

1. Giriş

İřletmeler açısından yeniliđin en önemli kaynaklardan biri olduđu dűřnűlen yaratıcılık kavramı; iřletmelerde çalıřan bireylerin oluřturduđu fikir, fayda, deđer, hizmet, yeni őrűn veya sűre olarak ifade edilebilmektedir (ekmeceliođlu, 2002; řengűl, 2015). Çalıřanlarda yaratıcılıđın oluřması ve geliřebilmesi için cesaret, hořđoru, inanma, kararlılık, aidiyet, ۆzgűrlűk gibi pek çok unsur ۆnem tařımaktadır (Marřap, 1999). Bařka bir anlatımla bir iřletmenin atmosferi ve iřletmede çalıřanların tutum ve davranıř dűzeyi yaratıcılıđı dođrudan etkileyebilmektedir. İřletmelerin yeni őrűn geliřtirme, rekabet ۆstűnlűđű sađlama, bűyűyebilme gibi amaçları gerçekleřtirebilmesinde ise yaratıcı bir kimliđe sahip olmaları stratejik açıdan ۆnem tařımaktadır. Yine iřletmelerin ۆretim, geliřim, sűrdűrűlebilirlik, kar, műřteri tatmini gibi hem ۆzel hem de genel amaçlarına ulařmaları yaratıcılıđın tespiti ve yaratıcılıktan yararlanma sayesinde gerçekleřmektedir (Kovancı, 1997; Samen, 2008). Bu sebeplerle iřletmeler, çalıřanlarını yaratıcılık konusunda desteklemeli ve teřvik etmelidir.

İnsanların gezmek, gűrmek, dinlenmek ve eđlenmek amaçlı yaptıkları seyahat ve konaklamaları kapsayan turizm faaliyetleri içerisinde yiyecek içecek iřletmeleri ۆnemli bir yer tutmaktadır (Bađcı ve Aydođdu Bađcı, 2017; Baki, 2020). Gűnűműzde yiyecek içecek iřletmeleri bařta turizm sektűrű olmak ۆzere çeřitli ve farklı alanlarda faaliyetlerini sűrdűrmektedir. Dolayısıyla sunulan mal ve hizmetin soyut olduđu ve insan odaklılık ۆzelliđi ile yiyecek içecek hizmeti sunan iřletmeler bađımsız bir iřletme olabildiđi gibi konaklama iřletmesi, fabrika, okul

gibi kuruluşların bünyesinde bir bölüm olarak da faaliyet gösterebilmektedir. Yiyecek içecek işletmeleri “*temel amacı konukların yeme-ieme gereksinimlerini karşılamak olan ekonomik, sosyal, hizmet kalitesi, menü gibi belirli standartları benimseyerek yiyecek ve içeceklerin hijyen-sanitasyon kurallarına uygun bir şekilde hazırlandığı ve sunulduğu işletmeler*” olarak tanımlanabilmektedir (Oğan, 2020: 4). Tanımdan anlaşılacağı üzere yiyecek içecek işletmelerinin en önemli özelliği ürettikleri mal ve hizmetleri konuklarına sunmaları olarak ifade edilebilir. Yiyecek içecek işletmelerinde üretim ise planlama ile başlayan satın alma, depolama, hazırlama, sunum, yıkama şeklinde sıralanan iş basamakları ile mutfak organizasyonu bünyesinde gerçekleştirilmektedir. Dolayısıyla söz konusu bu işlemlerin başarılı bir şekilde gerçekleşebilmesi için mutfak ortamının uygun ekipmanlarla donatılması gerekmektedir (Sak, 2014). Yiyecek içecek işletmelerinin kar elde etmesi, hizmet kalitesi ve konuklarına daha iyi hizmet sunması başarılı bir mutfak organizasyonu sayesinde gerçekleşmektedir. Mutfaklarda görevli çalışanların emeği ve yaratıcılığı sayesinde ise yemeklerin görünümü, lezzeti, sunumu ile ilgili başarılı ve etkili sonuçlara ulaşılabilmektedir (Doğdubay ve Karan, 2017; Oğan, 2020). Bu sebeplerle yaratıcı bir mutfak organizasyon yapısı ile yiyecek içecek işletmeleri hem ekonomik hem de beşeri açıdan pek çok fayda sağlayabilmektedir. Bu faydalardan bazıları yeni ve gelişmiş ürünler, maliyetlerin azalması, işe devamsızlık ve iş gücü devir hızında azalma, başarılı bir organizasyon tasarımı, üst düzey düşünme becerisi, liderlik becerisi, rasyonel karar verme, takım çalışması, işbirliği, motivasyon, güven şekilde sıralanabilmektedir (Basadur, 1997). Bu bağlamda yiyecek içecek hizmetleri alanında çalışanların yaratıcılık düzeyi mutfak sanatlarının gelişmesine ve değişmesine etki eden en önemli faktörlerden biri olduğu ifade edilebilmektedir.

Son yıllarda iş dünyasında yaygın olarak kullanılan ve önem verilen bir konu olan yenilik (inovasyon) unsurunun kaynağını yaratıcılık oluşturmaktadır. Yaratıcılık kavramı yeni bir şey ortaya koymak amacıyla düşünce ve hayal gücünden yararlanılmasıdır. Dolayısıyla alışma hayatında yenilikçi bir anlayışın gelişmesinde yaratıcılık önemli bir rol üstlenmektedir. Yiyecek içecek hizmeti alanında emeğin yoğun olarak sunulduğu ve konuk beklenti düzeyinin yüksek olduğu dikkate alındığında mutfak organizasyonun işleyişi ile ilgili unsurların kusursuz işlemesi gerekmektedir. Bunun yanı sıra mutfak çalışanlarının yaratıcılık düzeyleri işletme başarisına doğrudan yansıyabilmektedir. Bu sebeplerle yiyecek içecek hizmetleri alanında görevli mutfak çalışanlarının yaratıcılık algı düzeylerinin demografik faktörler açısından incelenmesi önem arz etmektedir. Dolayısıyla yiyecek içecek hizmetleri alanında görevli mutfak çalışanlarının yaratıcılık algı düzeylerinin demografik faktörler açısından incelemek amacıyla yapılan bu araştırmanın temel problemini; mutfak çalışanlarının yaratıcılık algılarına ne düzeyde sahip oldukları oluşturmaktadır. Araştırmanın temel problemi doğrultusunda alt problemleri aşağıda maddeler halinde sıralanmaktadır.

- Yaratıcılık algı düzeyi ile cinsiyet grupları arasında farklılık var mıdır?
- Yaratıcılık algı düzeyi, yaş aralığına göre değişmekte midir?
- Yaratıcılık algı düzeyi, eğitim durumuna göre farklılık göstermekte midir?
- Yaratıcılık algı düzeyi ile mesleki deneyim süresi arasında farklılık var mıdır?
- Yaratıcılık algı düzeyi, yiyecek içecek işletmesi türüne göre farklılık göstermekte midir?
- Yaratıcılık algı düzeyi ile çalışılan pozisyon arasında bir farklılık var mıdır?
- Yaratıcılık algı düzeyi çalışılan pozisyondaki süreye göre farklılık göstermekte midir?

Literatür Taraması

Amabile ve arkadaşları (1996) iş ortamı değişkenleriyle yaratıcılık arasındaki ilişki üzerine yaptığı bir çalışmada ana iş ortamını; yaratıcılığın teşvik edilmesi (cesaretlendirme, iletişim, ödüllendirme vb.), otonomi ve özgürlük (karar verme, inisiyatif vb.), kaynaklar (bilgi, donanım, araç-gereç vb.), baskılar (aşırı iş yükü, işin zorluğu vb.) ve örgütsel engeller (yönetim, evre, toplumsal, bireysel vb.) olarak beş başlıkta toplamıştır. Dolayısıyla mutfak organizasyonunda iş ortamının bu çerçevede tasarlanması yaratıcılığa olumlu yönde yansiyacağı şeklinde ifade edilebilmektedir. Acuner ve arkadaşları (2004) alışmasında yaratıcılığı etkileyen örgütsel kaynaklı unsurları; eğitim ve gelişim, motivasyon ve ödül, katılımcı yönetim ve terfi, yönetim desteği, etkileşimi, iletişim ve esneklik olarak ifade etmiştir. Bu durum mutfak organizasyonu açısından ele alındığında örgütsel kaynaklı unsurların düzenlenmesi ile ilgili mutfak çalışanları yaratıcılığının yakın bir ilişkisi bulunmaktadır. Dikici (2006) lise son sınıf öğrencileri üzerine yaptığı bir çalışmada sanat eğitimi alan öğrenciler, sanat eğitimi almayan öğrencilere göre yaratıcı olduklarını tespit etmiştir. Bu durum mutfak çalışanları açısından ele alındığında mesleki açıdan eğitim alan çalışanların daha yaratıcı olabilecekleri söylenebilmektedir. Samen (2008) işletmelerde yaratıcılığı engelleyen başlıca faktörleri yönetim, örgüt, toplum, kültür, bireysel kaynaklı olarak sıralamıştır. Mutfak organizasyonu açısından bu engellerin kaldırılması yaratıcılığın gelişmesine önemli ölçüde katkı sağlayacağı şeklinde bir çıkarımında bulunabilmektedir. Akdoğan ve Kale (2011) karar süreçlerinde katılımcı bir anlayış, bağımsız bir çalışma ortamı, kuralların ölçülü olduğu örgüt yapısının yaratıcılık için uygun olduğunu belirtmiştir. Dolayısıyla mutfak alanlarındaki çalışma ortamında zgrlk bir anlayış ve katılımcı bir yönetim anlayışının olması yaratıcılığa olumlu olarak yansiyabilmektedir. Peng ve arkadaşları (2012) mutfak çalışmalarında zaman sınırlaması, mesleki beceri, pazarın kabul, tecrübe ve kültür unsurlarını mutfakta yaratıcılığın ilkeleri olarak belirtmiştir. Kesici ve nel (2015) aşılar ile ilgili yaptığı bir çalışmada bağımsız bir iş ortamının sağlanması ile hem çalışanların yaratıcılığı hem de işletmelerin gelişimi açısından olumlu sonuçlar elde edileceğini belirtmiştir. Boz (2019) gastronomi alanında eğitim alan öğrencilerin yaratıcı düşünme düzeylerini incelediği çalışmasında cinsiyet, sınıf düzeyi, kardeş sayısı, mezun olduğu okul, anne-baba iş ve eğitim durumu gibi değişkenlere göre anlamlı ilişkiler tespit etmiştir. Bu bağlamda ilgili çalışmalar incelendiğinde yaratıcılık konusunda pek çok farklı alanda çalışma olmasına rağmen yiyecek içecek hizmeti alanında görevli olan mutfak çalışanlarının yaratıcılık algı düzeylerinin demografik faktörler açısından incelenmesi ile ilgili sınırlı düzeyde çalışmalar bulunmaktadır. Dolayısıyla bu araştırmanın ilgili alan yazına ve diğer araştırmalara katkı sağlaması düşünülmektedir.

2. Yöntem

Bu araştırma yiyecek içecek hizmetleri alanında görevli mutfak çalışanlarının yaratıcılık algı düzeylerinin demografik faktörler açıdan incelemek amacıyla yapılmıştır. Betimsel araştırmalar ile olayların, objelerin, varlıkların, kurumların, grupların ve çeşitli alanların “ne” olduğunu açıklamaya çalışılmaktadır (Karasar, 2006). Bu sebeple araştırma modeli mevcut durumu ortaya koymasına bakımından betimsel tarama deseninde bir araştırma olma özelliği taşımaktadır.

2.1. Evren ve rneklem

Araştırmanın evrenini Türkiye’de yiyecek içecek hizmetleri alanında faaliyet gösteren çeşitli işletmelerde görevli mutfak çalışanları oluşturmaktadır. Türkiye’de yiyecek içecek hizmetleri alanında görevli mutfak çalışanları ile ilgili evreni temsil edecek örneklemenin seçilmesinde herhangi bir Şekilde evrenin bir parçasının seçildiği rastlantısal örnekleme tekniği kullanılmaktadır (Arlı ve Nazik, 2001). Araştırmanın evrenini 0,05 hata payı ve %95 güven aralığında 384 örneklem sayısı evreni temsil edebilmektedir (Cohen, Manion ve Morrison, 2007; Ural ve Kılıç, 2013). Bu sebeple araştırmada toplam 400 mutfak çalışanına ulaşılmış olup araştırmanın evrenini temsil ettiği kabul edilmiştir.

2.2. Verilerin Toplanması

Araştırmada veriler, avuş (2006) tarafından geliştirilen “rgtsel Yaratıcılık lği” araştırmanın amacına uygun olarak yiyecek içecek hizmeti alanında görevli mutfak çalışanlarına uyarlanarak elde edilmiştir. Anket formu iki bölümden oluşmakta olup, birinci bölümde çalışanların demografik özelliklerinden cinsiyet, yaş aralığı, eğitim düzeyi, mesleki deneyimi, mesleki pozisyonu, çalıştığı işletme türü ve işletmede çalışma süresi ile ilgili özellikleri belirlenmektedir. İkinci bölümde ise çalışanların yaratıcılık algı düzeyi ile ilgili görüşlerini belirlemek amacıyla 5’li Likert tipinde toplam 21 madde yer almaktadır. Maddeler katılım derecesine göre “kesinlikle katılıyorum, katılıyorum, kararsızım, katılmıyorum ve kesinlikle katılmıyorum” olarak yanıtlanmaktadır.

Anket formunun etik açıdan uygunluğu için Artvin oruh Üniversitesi Bilimsel Araştırma ve Yayın Etik Kuruluna başvuru yapılmış olup 25 Kasım 2020 tarihinde yapılan toplantıda etik kurul izni alınmıştır. Daha sonra “Google Forms” uygulaması yardımıyla dijital ortama aktarılan anket formu, 2021 yılı Ocak ve Őubat ayı içerisinde mutfak çalışanlarına uygulanarak veriler toplanmıştır.

2.3. Verilerin Analizi

Bu araştırmada elde edilen verilerin analizi için sosyal bilimler için istatistiksel analiz (Spss) programı kullanılmıştır. Anket formunda yer alan bulguların yorumlanmasında frekans, yüzde dağılımı, ortalama ve standart sapma gibi betimsel istatistik değerlerinden yararlanılmıştır. Araştırmada kullanılan değerlendirme lğinin iç tutarlılık katsayısı (Cronbach’s Alpha) incelenerek $\alpha=0.905$ olduğu tespit edilmiştir. Bu değer, lğin güvenilir ve aynı zamanda kararlı bir lme aracı olduğunu göstermektedir. Mutfak alışanlarının yaratıcılık düzeyleri ile ilgili görüşleri Likert lğine göre aritmetik ortalamaların değerlendirme aralığı için Aralık Genişliği=(Dizi Genişliği)/(Yapılacak Grup Sayısı) formülünden yararlanılarak, beşli Likert lğinin aralık genişliği 0.80 ($5-1=4 \Rightarrow 4/5= 0.80$) bulunmuştur. Çalışanların yaratıcılık düzeyleri ile cinsiyet, yaş aralığı, eğitim düzeyi, mesleki deneyimi, mesleki pozisyonu, çalıştığı işletme türü ve işletmede çalışma süresi değişkenlerine göre karşılaştırılması amacıyla verilerin normal dağılım gösterip göstermediğine ilişkin Skewness (,-587 ile 1,323) ve Kurtosis (1,436 ile ,-563) puanları dikkate alındığında değişkenlerin -1,5 ile +1,5 olduğu için normal dağılım gösterdiği kabul edilmiştir (Tabachnick ve Fidell, 2013). Bu nedenle çalışanların yaratıcılık düzeylerinin iki kategoriden oluşan cinsiyet değişkeni açısından karşılaştırılması amacıyla Bağımsız rneklem T-Testi, ikiden fazla kategori oluşturan diğer değişkenler açısından

değerlendirilmesi amacıyla Tek Yönlü Varyans (Anova) Analizi uygulanmıştır (Büyüköztürk, 2009).

3. Bulgular

3.1. Mutfak Çalışanlarının Demografik Özellikleri

Araştırmaya katılan mutfak çalışanlarının demografik özelliklerine ilişkin frekans, yüzde, ortalama ve standart sapma değerlerine Tablo 1’de yer verilmektedir.

Tablo 1. Mutfak Çalışanlarının Demografik Özellikleri

		f	%			f	%
Cinsiyet	Kadın	208	52,0	Yiyecek İçecek İşletmesi Türü	Otel	128	32,0
	Erkek	192	48,0		Restoran	88	22,0
Yaş	18-22	76	19,0		Lokanta	16	4,0
	23-27	80	20,0		Kafe	48	12,0
	28-32	48	12,0		Pastane	57	14,2
	33-37	100	25,0		Catering	15	3,8
	39-45	66	16,5		Ev Mutfağı	21	5,2
	46-52	18	4,5		Kamu Kuruluşu	27	6,8
	53 ve üzeri	12	3,0		Aşçı Başı	52	13,0
Eğitim Düzeyi	İlkokul	28	7,0		Çalışılan Pozisyon	Kısım Şefi	116
	Ortaokul	76	19,0	Aşçı		122	30,5
	Lise	140	35,0	Aşçı Yardımcısı		68	17,0
	Ön Lisans	96	24,0	Eğitmen Şef		21	5,2
	Lisans	42	10,5	Stajyer		21	5,2
	Lisansüstü	18	4,5	Çalıştığı Pozisyonundaki Süre		1 yıldan daha az	100
Mesleki Deneyim	0-5 yıl	160	40,0		1-3 yıl	124	31,0
	6-10 yıl	112	28,0		4-6 yıl	84	21,0
	10-15 yıl	48	12,0		7-9 yıl	38	9,5
	16-20	35	8,8		10 yıl ve üzeri	54	13,5
	21 yıl ve üstü	45	11,2				
Toplam		400	100			400	100

Tablo 1 incelendiğinde araştırmaya katılan mutfak çalışanlarının %52’sinin kadın ve %48’inin erkek bireylerden oluşmaktadır. Dolayısıyla çalışanların kadın erkek oranı birbirine yakın dağılım göstermektedir. Mutfak çalışanlarının %13’ü aşçı başı, %29’u kısım şefi, %30,5’i aşçı, %17’si aşçı yardımcısı, %5,2’si eğitmen ve %5,2’si stajyer pozisyonlarında çalışmaktadır. Çalışanların pozisyonları incelendiğinde büyük bir bölümü aşçı ve üzeri statüde görev yapmaktadır. Mutfak çalışanlarının yaş grubu dikkate alındığında %19’u 18-22, %20’si 23-27, %12’si 28-32, %25’i 33-37, %16,5’i 39-45, %4,5’i 46-52 ve %3’ü ise 53 ve üzeri yaş aralığında olduğu görülmektedir. Dolayısıyla çalışanların büyük bir bölümü 45 yaşın altında bireyler oluşmaktadır. Çalışanların eğitim düzeyi incelendiğinde ise %61 gibi büyük bir bölümü orta öğretim düzeyinde iken % 39’u üniversite düzeyinde olduğu görülmektedir. Bu durum çalışanların belirli bir eğitim seviyesinde olduğu şeklinde ifade edilebilmektedir. Çalışanların %68’lik büyük bir bölümü 0-10 yıl, %12’si 10-15 yıl, 8,8’i 16-20 yıl ve 11,2’s, 21 ve üzeri yıl mesleki deneyim süresi bulunmaktadır. Ayrıca çalışanların çalıştığı pozisyonundaki geçirdiği süre ise %25’i 1 yıldan az, %31’i 1-3 yıl, %21’i 4-6 yıl, %9,5’i 1-9 yıl ve %13,5’i 10 yıl ve üzeri olarak tespit edilmiştir. Son olarak çalışanların %32’si otel, %22’si restoran, %4’ü lokanta, %12’si kafe, %14,2’si pastane, %3,8’i catering, 5,2’si ev mutfağı ve 6,8’i kamu kuruluşu bünyesinde görev

yapmaktadır. Dolayısıyla çalışanların belirli bir düzeyde iş tecrübesine sahip olduğu ve yiyecek içecek hizmeti sunan farklı işletme türlerinde görev yapmaktadır.

3.2. Mutfak Çalışanlarının Yaratıcılık Algı Düzeyi İle İlgili Görüşleri

Yiyecek içecek hizmetleri alanında görev yapan mutfak çalışanlarının yaratıcılık algı düzeyi ile ilgili cevaplara ilişkin yüzde, ortalama ve standart sapma değerlerine Tablo 2’de yer verilmektedir.

Tablo 2. Mutfak Çalışanlarının Yaratıcılık Algı Düzeyleri İle İlgili Görüşleri (n=400)

Yaratıcılık Algı Düzeyleri	%					\bar{x}	Sd
	1	2	3	4	5		
1 İşletmemizin herkesçe paylaşılan yaratıcı bir vizyonu vardır.	4,2	5,8	13,0	44,5	32,5	3,95	1,02
2 İşletmemizde öğrenme teşvik edilir.	3,5	2,5	11,0	50,0	33,0	4,06	,937
3 Yeni fikirler her zaman değerlendirilir.	3,2	5,8	4,5	46,5	40,0	4,15	,964
4 Yaratıcı olmak için her zaman cesaretlendirilir.	5,4	10,6	7,0	45,5	31,5	3,88	1,12
5 İşletmemizde yaratıcılık için uygun ortam hazırlanmıştır.	5,8	10,2	13,0	50,8	20,2	3,70	1,09
6 Yaratıcı fikirler için yeterli zaman sağlanmaktadır.	8,0	13,2	15,8	40,5	22,5	3,56	1,19
7 İşletmemizde bilginin paylaşım düzeyi yüksektir.	5,5	6,5	12,0	50,8	25,2	3,85	1,04
8 Düşüncelerimizi her zaman açıkça ifade edebiliriz.	6,0	7,0	8,0	52,05	26,5	3,86	1,07
9 Yaratıcılık personel politikasının bir parçasıdır.	4,0	12,0	11,0	48,0	25,0	3,78	1,07
10 Yaratıcı düşünceler performans değerlemede dikkate alınır.	18,0	37,8	13,0	23,8	7,5	2,65	1,23
11 İşletmemde yaratıcılığı engelleyen örgütsel ve yönetsel faktörler aza indirgenir.	6,2	19,8	19,8	38,2	16,0	3,37	1,16
12 Yaratıcılığı geliştirecek eğitimler ve gerekli destekler verilir.	6,0	13,2	20,8	43,0	17,0	3,51	1,11
13 Çalışanların kendi işi dışındaki işler içinde fikir üretmeleri teşvik edilir.	11,0	20,0	10,0	39,5	19,5	3,37	1,30
14 Başarısızlıklar görmezden gelinip başarılar ödüllendirilir.	10,5	33,0	17,0	30,5	9,0	2,96	1,18
15 Yaratıcı düşüncüyü artıracak bağımsız çalışma ortamı sunulmaktadır.	8,2	9,8	17,0	47,0	18,0	3,56	1,13
16 Yetki ve sorumluluğun artması çalışanları daha yaratıcı yapabilir.	3,8	8,2	9,2	44,0	34,8	3,97	1,05
17 İşletmemizde yaratıcı sorun çözme teknikleri sıklıkla kullanılır.	7,5	10,8	6,8	53,0	22,0	3,71	1,14
18 İşletmemizde yaratıcılık için her zaman maddi ve manevi destek sağlanır.	8,2	17,0	14,8	31,0	29,0	3,55	1,29
19 Çalışanlardan beklenen yüksek performans yaratıcılığı artırmaktadır.	3,0	17,2	9,8	51,0	19,0	3,65	1,06
20 Yaratıcı düşünceler karşılıklı güven içerisinde ele alınır.	5,2	5,2	9,5	57,0	23,0	3,87	,996
21 İşletmemizde yeni fikirlere kuşkuyla yaklaşılır.	18,0	43,0	9,5	22,0	7,5	2,58	1,22

**1-Kesinlikle Katılmıyorum, 2-Katılmıyorum, 3-Kararsızım, 4-Katılıyorum, 5- Kesinlikle katılıyorum

Tablo 2 incelendiğinde mutfak çalışanları sırasıyla “Yeni fikirler her zaman değerlendirilir.”, “İşletmemizde öğrenme teşvik edilir.”, “Yetki ve sorumluluğun artması çalışanları daha yaratıcı yapabilir.” ve “İşletmemizin herkesçe paylaşılan yaratıcı bir vizyonu vardır.”, ($\bar{x}=4,15-4,06-3,97-3,95$) ifadelerine en yüksek ortalama ile katılmaktadır. “Yaratıcı düşünceler performans değerlemede dikkate alınır.”, “İşletmemizde yeni fikirlere kuşkuyla yaklaşılır.”, “Başarısızlıklar görmezden gelinip başarılar ödüllendirilir.”, “İşletmemde yaratıcılığı engelleyen örgütsel ve yönetsel faktörler aza indirgenir.” ve “Çalışanların kendi işi dışındaki işler içinde fikir üretmeleri teşvik edilir.” ($\bar{x}=2,65-2,58-2,96-3,37-3,37$) ifadelerine ise en düşük ortalama ile katıldıkları tespit edilmiştir. Dolayısıyla işletmelerde paylaşımcı bir vizyon yapısı, fikirlere önem verilmesi, öğretici olunması, yetki devri ve sorumluluk kavramları yaratıcılığı olumlu olarak yansıtmaktadır. Ayrıca işletmelerde cesaretlendirme, uygun ortam, bilginin paylaşımı, düşünce özgürlüğü, personel politikası, eğitim ve destekler, bağımsız çalışma, sorun çözme teknikleri, maddi ve

manevi destek, yüksek performans beklentisi ve güven duygusu ile ilgili ifadelere ortalamanın üstünde katıldıkları ve bu ifadelerin yaratıcılık algılarını olumlu yönde geliştirdiği ifade edilebilmektedir.

3.3. Yaratıcılık Algı Düzeyi ile Mutfak Çalışanlarının Cinsiyet Değişkenine Göre Bağımsız Örneklem T-Testi Sonuçları

Yiyecek içecek hizmetleri alanında görevli mutfak çalışanlarının yaratıcılık algı düzeyleri ile cinsiyet değişkeni arasında anlamlı bir farklılık gösterip göstermediğini belirlemek amacıyla yapılan Bağımsız Örneklem T-Testi sonucuna ilişkin bulgulara Tablo 3'te yer verilmektedir.

Tablo 3. Yaratıcılık Algı Düzeyi ile Cinsiyet Karşılaştırılması (T-Testi)

Faktör	Cinsiyet	N	\bar{x}	Sd	F	P
Yaratıcılık Düzeyi Toplam Puanı	Kadın	208	3,30	,544	210,486	,000
	Erkek	192	3,91	,159		
Toplam		400				

Tablo 3 incelendiğinde mutfak çalışanlarının yaratıcılık algı düzeylerinin cinsiyet değişkenine göre anlamlı bir farklılık göstermektedir [$t=210,486$; $p<.05$]. Dolayısıyla mutfak çalışanlarının ortalamaları incelendiğinde kadınların ($\bar{x}=3,30$; $sd=,544$) erkeklerden ($\bar{x}=3,91$; $sd=,159$) daha düşük bir yaratıcılık algısına sahip oldukları ifade edilebilmektedir. Bu bağlamda erkek mutfak çalışanlarının yaratıcılık düzeyleri yüksek olup, yiyecek içecek işletmelerinin mutfak bölümüne yaratıcılık açısından kadın çalışanlara oranla daha fazla katkı sağladığı şeklinde yorumlanabilmektedir.

3.4. Yaratıcılık Algı Düzeyi ile Mutfak Çalışanlarının Yaş Aralığı ve Eğitim Seviyesine Göre Tek Yönlü Varyans Analizi Sonuçları

Yiyecek içecek hizmetleri alanında görevli mutfak çalışanlarının yaratıcılık algı düzeylerinin yaş aralıkları ve eğitim seviyesine göre karşılaştırması amacı ile ilişkisiz ölçümler için Tek Yönlü Varyans Analizi (Anova) sonuçlarına Tablo 4'te yer verilmektedir.

Tablo 4. Yaratıcılık Algı Düzeyi ile Yaş Aralığı ve Eğitim Seviyesi Karşılaştırılması (Anova)

Yaş Aralığı	Varyansın Kaynağı	Kareler Toplamı	Sd	Kareler Ortalaması	F	P
Yaratıcılık Düzeyi Toplam Puanı	Gruplar arası	75,692	5	15,138	220,166	,000
	Gruplar içi	27,091	394	,069		
Toplam		102,783	399			
Eğitim Seviyesi	Varyansın Kaynağı	Kareler Toplamı	Sd	Kareler Ortalaması	F	P
Yaratıcılık Düzeyi Toplam Puanı	Gruplar arası	86,201	5	17,240	409,632	,000
	Gruplar içi	16,582	394	,042		
Toplam		102,783	399			

Tablo 4 incelendiğinde mutfak çalışanlarının yaş aralıkları ile yaratıcılık algı düzeyi toplam puanları arasında anlamlı bir fark olduğu tespit edilmiştir ($F=220,166$; $p<.05$). Dolayısıyla mutfak çalışanlarının yaşlarına göre yaratıcılık düzeyleri farklılaştığı belirtilebilmektedir. Yine Tablo 4'teki sonuçlara göre mutfak çalışanlarının eğitim düzeyi ile yaratıcılık algı düzeyi toplam

puanları arasında anlamlı bir fark olduğu tespit edilmiştir ($F=409,632$; $p<,05$). Bu durum mutfak çalışanlarının eğitim düzeyi, yaratıcılık düzeylerini olumlu yönde etkilediği şeklinde yorumlanabilmektedir.

3.5. Yaratıcılık Algı Düzeyi ile Mutfak Çalışanlarının Mesleki Deneyim ve Yiyecek İçecek İşletmesi Türüne Göre Tek Yönlü Varyans Analizi Sonuçları

Yiyecek içecek hizmetleri alanında görevli mutfak çalışanlarının yaratıcılık algı düzeyleri ile mesleki deneyim ve yiyecek içecek işletmesi türüne göre karşılaştırması amacı ile ilişkisiz ölçümler için Tek Yönlü Varyans Analizi (Anova) sonuçlarına Tablo 5'te yer verilmektedir.

Tablo 5. Yaratıcılık Algı Düzeyi ile Mesleki Deneyim ve Yiyecek İçecek İşletmesi Türü Karşılaştırılması (Anova)

Mesleki Deneyim	Varyansın Kaynağı	Kareler Toplamı	Sd	Kareler Ortalaması	F	P
Yaratıcılık Düzeyi Toplam Puanı	Gruplar arası	66,279	4	16,570	179,296	,000
	Gruplar içi	36,504	395	,092		
Toplam		102,783	399			
Yiyecek İçecek İşletmesi Türü	Varyansın Kaynağı	Kareler Toplamı	Sd	Kareler Ortalaması	F	P
Yaratıcılık Düzeyi Toplam Puanı	Gruplar arası	72,232	7	10,319	132,404	,000
	Gruplar içi	30,554	392	,078		
Toplam		102,783	399			

Tablo 5 incelendiğinde mutfak çalışanlarının mesleki deneyimi ile yaratıcılık algı düzeyi toplam puanları arasında anlamlı bir fark olduğu görülmektedir ($F=179,296$; $p<,05$). Dolayısıyla mutfak çalışanlarının mesleki tecrübesi ile yaratıcılık düzeyleri arasında yakın bir ilişki bulunmaktadır. Yine Tablo 5'deki sonuçlara göre mutfak çalışanlarının görevli olduğu yiyecek içecek işletmesi türü ile yaratıcılık algı düzeyi toplam puanları arasında anlamlı bir fark olduğu tespit edilmiştir ($F=10,319$; $p<,05$). Bu durum yiyecek içecek işletmesinin konuklara sunduğu hizmetin özellikleri göz önünde bulundurulduğunda, mutfak çalışanlarının yaratıcılık düzeyini geliştirdiği şeklinde ifade edilebilmektedir.

3.6. Yaratıcılık Algı Düzeyi ile Mutfak Çalışanlarının Çalıştığı Pozisyon ve Çalışma Süresine Göre Tek Yönlü Varyans Analizi Sonuçları

Yiyecek içecek hizmetleri alanında görevli mutfak çalışanlarının yaratıcılık algı düzeyleri ile çalıştığı pozisyon ve çalışma süresine göre karşılaştırması amacı ile ilişkisiz ölçümler için Tek Yönlü Varyans Analizi (Anova) sonuçlarına Tablo 6'da yer verilmektedir.

Tablo 6. Yaratıcılık Algı Düzeyi ile çalışılan Pozisyon ve alışma Süresi Karşılaştırılması (Anova)

Çalışılan Pozisyon	Varyansın Kaynağı	Kareler Toplamı	Sd	Kareler Ortalaması	F	P
Yaratıcılık Düzeyi Toplam Puanı	Gruplar arası	90,683	5	18,137	590,557	,000
	Gruplar içi	12,100	394	,031		
Toplam		102,783	399			
Çalışma Süresi	Varyansın Kaynağı	Kareler Toplamı	Sd	Kareler Ortalaması	F	P
Yaratıcılık Düzeyi Toplam Puanı	Gruplar arası	76,847	5	19,212	292,592	,000
	Gruplar içi	25,936	395	,066		
Toplam		102,783	399			

Tablo 6 incelendiğinde mutfak çalışanlarının çalıştığı pozisyon ile yaratıcılık algı düzeyi toplam puanları arasında anlamlı bir fark olduğu görülmektedir ($F=590,557$; $p<,05$). Dolayısıyla mutfakta yapılan işin özelliklerine göre çalışanların yaratıcılık düzeyi farklılaşmaktadır. Yine Tablo 6'daki sonuçlara göre mutfak çalışanlarının çalıştığı pozisyondaki süre ile yaratıcılık algı düzeyi toplam puanları arasında anlamlı bir fark olduğu görülmektedir ($F=292,592$; $p<,05$). Bu durum çalışılan pozisyondaki iş için harcanan zamanın çalışanların yaratıcılık düzeyini etkilediği şeklinde yorumlamak mümkündür.

4. Sonuç ve neriler

Yaratıcılık, günümüz çalışma ortamında yeniliğin kaynağını ve iş hayatında ayırt edici bir özelliği oluşturmaktadır. Emeğin yoğun olduğu sektörlerde, yaratıcılık anlayışının gelişmesi işletmelere belirgin bir şekilde faydalar sağlamaktadır. Bu sektörlerden biri olan yiyecek ve içecek üretiminin gerçekleştirdiği mutfak organizasyonlarında çalışanların yaratıcılık düzeyleri işletmeye değer katarak kar ve başarılarını doğrudan etkileyebilmektedir. Yiyecek içecek hizmetleri alanında görevli mutfak çalışanlarının yaratıcılık algı düzeylerinin demografik faktörler açıdan incelemek amacıyla yapılan bu araştırma kapsamında, mutfak çalışanlarının ortalamanın üzerinde bir yaratıcılık algı düzeyi bulunduğu tespit edilmiştir. Dolayısıyla mutfak çalışanlarının yüksek düzeyde yaratıcılığa sahip olması yiyecek içecek hizmeti sunan kuruluşlar açısından önem taşımaktadır.

Mutfak organizasyonunda görevli erkek çalışanlarının yaratıcılık düzeylerinin kadın çalışanlara oranla daha yüksek olması, erkek çalışanların yaratıcılık açısından mutfak bölümüne daha fazla katkı sağladığı şeklinde ifade edilebilmektedir. Mutfak alışanlarının yaşlarına göre ise yaratıcılık düzeyleri farklılaşmaktadır. Bu durumu mutfak çalışanlarının mesleki tecrübesi ve çalıştığı pozisyondaki iş için harcanan zaman açısından yaratıcılık düzeyleri arasında yakın bir ilişki olması da desteklemektedir. Mutfak alışanlarının eğitim durumları yaratıcılık düzeylerini olumlu yönde etkilemektedir. Yiyecek içecek işletmesinin türü mutfak çalışanlarının yaratıcılık düzeyini etkilemesi ise konuklara sunulan hizmet kalitesi özelliklerinin yaratıcılık düzeyini geliştirdiği şeklinde açıklanabilmektedir. Mutfakta yapılan işin özelliği dikkate alındığında çalışanların yaratıcılık düzeyi arasında farklılık görülmesi, çalışma ortamındaki görev tanımları ile yakından ilişkili olduğu şeklinde belirtilebilmektedir. Dolayısıyla mutfak çalışanlarının yaratıcılığını geliştirmede, iş ortamının çalışanlara göre tasarlanması ve yönetici tutumlarının



Oğan, Y. (2021). Mutfak alışanlarının yaratıcılık algı düzeyleri üzerine bir araştırma. *Fiscaoeconomia*, 5(2), 756-768. doi: 10.25295/fsecon.891984

Çalışanları teşvik edici olması beklenmektedir. Ayrıca araştırmanın hem ilgili alan yazına hem de diğer araştırmacılara katkı sağlaması öngörülmektedir.

Kaynakça

- Acuner, T., Birdoğan B. ve Cengiz E. (2004). Yaratıcı rgt Kültürü Faktörlerinin Belirlenmesi zerine Bir Araştırma. *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 4 (2), 325-340.
- Ağalday, B. ve Dağlı, A. (2018). *ğretmenlerin rgtsel Yaratıcılığa İlişkin Algılarının eşitli Değişkenlere Göre İncelenmesi*. Sivas: Cumhuriyet Üniversitesi Yayıncılık.
- Akdoğan, A. ve Kale, E. (2011). Konaklama İşletmelerinde rgt İçi Faktörlerin Yenilik Ve Yaratıcılık Performansına Etkisi, *Nevşehir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 1 (1), 165-186.
- Amabile, T. M., Conti, R., Coon, H., Lazenby, J. ve Herron, M. (1996). Assessing The Work Environment For Creativity. *Academy of Management Journal*, 39 (5), 1154-1184.
- Arlı, M. ve Nazik, H. (2001). *Bilimsel Araştırmaya Giriş*. Ankara: Gazi Kitabevi.
- Bağcı, H. ve Aydoğdu Bağcı, S. (2017). *Turizm Sektöründe Etkinlik Analizi: Türkiye rneği*. (Ed: Ayhan Bünyamin, Ay Mustafa, Avşaroğlu Selahattin, Akpınar şerife) Sosyal ve Beşeri Bilimler Araştırmaları. Konya: izgi Kitabevi, 80-87.
- Baki, R. (2020). Evaluating Hotel Websites Through the Use of Fuzzy AHP and Fuzzy TOPSIS. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 32 (12), 3747-3765.
- Basadur, M. (1997). Organizational Development Interventions For Enhancing Creativity in The Workplace. *The Journal of Creative Behavior*, 31 (1), 59-72.
- Boz, N. (2019). Gastronomi ve Mutfak Sanatları Alanında ğrenim Gören ğrencilerin Yaratıcı Düşünme Düzeylerinin İncelenmesi (*Yüksek Lisans Tezi*). Denizli: Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Büyüköztürk, ř. (2009). *Veri Analizi El Kitabı*. Ankara: Pegem Akademi.
- Çavuş, M. F. (2006). İşletmelerde Personel Gclendirme Uygulamalarının rgtsel Yaratıcılık ve Yenilikiliğe Etkileri zerine İmalat Sanayinde Bir Uygulama (*Basılmamış Doktora Tezi*). Konya: Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimleri Enstitüsü.
- ekmecelioğlu, H. G. (2002). Bireysel, rgtsel Yaratıcılık ve Yaratıcılık İçin İş evresinin Düzenlenmesi: Bir Araştırma (*Doktora Tezi*). Kocaeli: Gebze Yüksek Teknoloji Enstitüsü Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Cohen, L., Manion, L., ve Morrison, K. (2007). *Research Methods in Education*. Routledge/Taylor & Francis Group.
- Dikici, A. (2006). Sanat Eğitimi ve ğrencilerin Yaratıcılık Düzeyleri. *Eğitim ve Bilim Dergisi*, 31 (139), 3-9.
- Doğdubay, M. ve Karan, İ. (2017). Otel Mutfaklarında Sistemik İşyeri Düzenleme Planı (SİDP) Modelinin Uygulanması. *Aydın Gastronomi Dergisi*, 1 (1).



Oğan, Y. (2021). Mutfak alışanlarının yaratıcılık algı düzeyleri üzerine bir araştırma. *Fiscaoeconomia*, 5(2), 756-768. doi: 10.25295/fsecon.891984

- Karasar, N. (2006). *Bilimsel Araştırma Yöntemleri*. Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.
- Kesici, M. ve nel, S. (2015). Aşçıların Mesleki zerklikleri İle Yaratıcılık Süreci İlişkisi. *İşletme Fakültesi Dergisi*, 16 (1), 23-45.
- Kovancı, A. (1994). Yaratıcılık. *Hava Harp Okulu Bülteni*, 14 (37).
- Marşap, A. (1999). *Yaratıcı Liderlik*. Ankara: nc Kitapları.
- Oğan, Y. (2020). Yiyecek İçecek İşletmeleri. (Ed: Yener Oğan) *Yiyecek İçecek Hizmetleri*. Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık, 1-23.
- Peng, K.L., Lin, M.C. ve Baum, T. (2012). The Constructing Model Of Culinary Creativity: A Mixed Methods Approach. *Quality and Quantity*, 47(5), 2687-2707.
- Sak, G. (2014). Mutfak Tasarımında Modüler Sistemlerin Kullanıcı Ergonomisi Açısından Değerlendirilmesi (*Yüksek Lisans Tezi*). İstanbul: İstanbul Kültür Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü.
- Samen, S. (2008). İşletmelerde Yaratıcılığın nemi. *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 17 (2), 363-378.
- Seçilmiş, C. , Kodaş, B. ve Kodaş, D. (2017). Örgütsel ğrenme Yeteneği ve Yaratıcılık Süreci İlişkisi: Eskişehir'deki Mutfak alışanları zerine Bir Araştırma. *Journal of Tourism and Gastronomy Studies*, 5 (3), 150-167.
- şengül, C. M. (2015). Örgütlerde Yaratıcılık ve İnovasyonun Artırılmasına Yönelik Yaklaşımlar. *Sosyal ve Beşeri Bilimleri Dergisi*, 7 (2), 26-37.
- Tabachnick, B. G. ve Fidell, L. S. (2013). *Using Multivariate Statistics*. United States: Pearson Education.
- Ural, A. ve Kılıç, İ. (2013). *Bilimsel Araştırma Süreci ve SPSS ile Veri Analizi*. Ankara: Detay Yayıncılık.

Etik Beyanı: Bu çalışmanın tüm hazırlanma süreçlerinde etik kurallara uyulduğunu yazarlar beyan eder. Aksi bir durumun tespiti halinde Fiscaeconomia Dergisinin hiçbir sorumluluğu olmayıp, tüm sorumluluk çalışmanın yazarlarına aittir.

Ethics Statement: The authors declare that ethical rules are followed in all preparation processes of this study. In case of detection of a contrary situation, Fiscaeconomia has no responsibility and all responsibility belongs to the authors of the study.



Oğan, Y. (2021). Mutfak alışanlarının yaratıcılık algı düzeyleri üzerine bir araştırma.
Fiscaeconomia, 5(2), 756-768. doi: 10.25295/fsecon.891984

An Investigation on the Creativity Perception Levels of Culinary Employees

Yener OğAN

Extended Abstract

Creativity is important in the development of an innovative understanding in food and beverage businesses. It defines it as businesses where food and beverages are prepared and served in accordance with hygiene-sanitation rules by adopting certain standards such as economic, social, service quality, menu, whose main purpose is to meet the eating and drinking needs of the guests. Considering that the labor is intensely offered in the field of food and beverage service and the level of guest expectation is high, the elements related to the functioning of the culinary organization must function perfectly. The aim of the study is to examine the creativity perception levels of culinary employees in the field of food and beverage services in terms of demographic factors.

The research model has the feature of being a descriptive study in terms of revealing the current situation. The universe of the research consists of culinary employees working in the field of food and beverage services in Turkey. Random sampling technique, which is one of the non-random sampling methods in which a part of the universe is selected in any way, is used in the selection of the sample that will represent the universe related to the culinary employees. The number of suitable samples that make up the universe of the research was determined as 400 individuals. In the research, the creativity scale was obtained by applying it to culinary employees in the field of food and beverage service. Independent sample t-test was applied to compare the creativity levels of the employees in terms of gender variable, and one way variance of analysis (Anova) was applied to evaluate them in terms of other variables.

In the study, it was determined that the creativity perception level of the culinary employees is at a high level. It was concluded that the creativity perception level of culinary employees differed significantly according to the variables of gender, age range, education level, professional experience, type of food and beverage business, position and duration of work. The creativity levels of employees in culinary organizations can directly affect their profits and success by adding value to the business. It is expected that the work environment is designed according to the employees and the managerial attitudes will encourage the employees in developing the creativity of culinary employees. In addition, it is thought that the research will contribute to both the literature and other researchers.

Müşteri Mağaza Seçim Kriterlerinin Müşteri Tatmini Üzerindeki Etkileri

Effects of Customer Store Selection Criteria on Customer Satisfaction

Melih BAŞKOL¹

Öz

Bu çalışmanın amacı mağaza seçim kriterlerinin müşteri tatmini üzerindeki etkilerini araştırmaktır. Literatürde bugüne kadar bu konuda pek çok çalışma yapılmıştır. Perakende işletmeciliğinin dinamik ve değişken doğası mağaza seçimi ve mağaza müşterisi olma kriterlerinin de değişmesine neden olmaktadır. Bu nedenle bu konuda yapılan çalışmalar günümüzde de devam etmektedir. Bu çalışmada ürün çeşitliliği, erişim, tatmin, hizmet kalitesi, güven, dizayn kriterleri hem literatür hem de yapılan pilot çalışma sonucunda mağaza seçim kriterleri olarak belirlenmiştir. Araştırma için verilerin ana kütlesi Bartın ili nüfusu olarak ele alınmıştır. Örneklimin ana kütleyi en iyi biçimde temsil edebilmesi için 550 anket Bartın ilinde yüz yüze olarak uygulanmıştır. Toplam olarak analize uygun olarak 533 anketin geri dönüşü sağlanmıştır. Araştırma sonucunda bu kriterlerin müşteri tatmini üzerinde olumlu etkilere sahip olduğu ortaya çıkmıştır.

Jel Kodları: M30, M31, L81

Anahtar Kelimeler: Mağaza Seçimi, Perakendecilik, Mağaza Müşterisi Olma

¹Dr. Öğr. Üyesi, Bartın Üniversitesi, İ.İ.B.F, İşletme Bölümü, Orcid No: 0000-0002-5257-9160, mbaskol@bartin.edu.tr

Abstract

The aim of this study is to investigate the effects of store selection criteria on customer satisfaction. Many studies have been conducted on this subject in the literature up to now. Since the dynamic and versatile nature of retail business causes changes in the criteria of choosing a store and store patronage behaviors, studies on this subject continue today. In this study product variety, access, satisfaction, service quality, trust, design criteria were determined as store selection criteria as a result of both the literature and the pilot study. In this research, Bartın province population was chosen as the research population. In order to represent the population in the best way, 550 questionnaires were applied face to face in Bartın province. In total, 533 questionnaires were returned. As a result of the research, it has been revealed that these criteria have positive effects on customer satisfaction.

Jel Codes: M30, M31, L81

Keywords: Store Choice, Retailing, Store Patronage.

1. Giriş

Perakende sektöründeki rekabet dramatik boyutlara ulaşmıştır. Yeni perakendecilik şekilleri piyasada giderek daha hızlı bir biçimde görünmeye başlamıştır. Bu durum, perakendecilerin belirli bir faktörden ziyade çok sayıda farklı faktörler üzerinden rekabet edeceğini göstermektedir. Artık günümüzde perakendeciler geçmişten farklı bir rekabet içerisine girmektedirler. Ayrıca, hızla değişen perakende çevresine yönelik tüketici tepkileri, tüketicilerin bazı seçenekleri kabul etmesine ya da reddetmesine neden olan kendine özgü tercihlerine ve sosyo-ekonomik özelliklerine bağlı olacaktır (Leszczyc, Sinha, & Timmermans, 2000). Belirli bir perakende mağazanın müşterisi olma davranışının anlaşılması, perakende yöneticileri için kritik bir konudur. Bu davranışın perakendeciler tarafından anlaşılması satın alma olasılığı en yüksek olan tüketicileri belirlemelerine ve bu müşterileri hedeflemelerine olanak tanır (Pan & Zinkhan, 2006).

Tüketicilerin düzenli olarak gerçekleştirdiği iki seçenek türünün araştırılması pazarlama açısından oldukça önemlidir. Bunlar; belirli markaların seçimi ve belirli mağazaların seçimidir (Fotheringham, 1988). Tüketiciler sürekli olarak aynı alışveriş mağazalardan neden alışveriş yapmaktadırlar? Bu soruya verilecek cevap sadece tüketicilerin satın aldığı yeri değil aynı zamanda ne aldıklarını ve ne kadar aldıklarını da etkilemektedir. Mağaza seçimi, geçmişte tüm alışveriş yapanların aynı seçim parametrelerini paylaştığı varsayılarak modellenmiştir. Günümüzde ise, hane halkı araştırmalarından gelen pazar sepeti verileri, mağaza seçim modellemelerindeki ve bilgi işleme gücündeki gelişmeler sonucunda alışveriş kararlarının kapsamlı analizleri mümkün hale gelmiş ve seçim parametrelerinin müşterilere göre değişiklik gösterdiği varsayımı benimsenmeye başlamıştır (Briesch, Chintagunta, & Fox, 2009).

Bu çalışmanın amacı, müşterilerin mağaza seçerken hangi kriterlerine dikkat ettikleri ve bu kriterlerin müşteri tatmini üzerinde etkili olup olmadığını araştırmaktır. Makalenin geri kalanı aşağıdaki şekilde yapılandırılmıştır. Bir sonraki bölüm teorik arka planı sunmakta ve hipotezleri tanıtmaktadır. Bölüm 3, örnekleme, değişkenleri ve araştırma tasarımını açıklayarak araştırma yöntemlerini özetleyip ampirik sonuçları açıklarken, son bölüm sonuçları sunmaktadır.

2. Literatür Taraması ve Kavramsal Model

Tüketicilerin farklı mağazalar arasında seçim yapma biçimi, marka seçimi kadar incelenmemiştir. Perakendecilerin mağaza seçim davranışını anlamaları uygulamada dağıtım ve pazarlama sorunlarının ele alınmasına ve tüketici hakkındaki anlayışın geliştirilmesi ve aynı zamanda müşterilerin mağazaya çekilmesi ve elde tutulmasına yönelik pazarlama stratejileri geliştirebilmesi açısından oldukça önemlidir (Ah & Ehrenberg, 1984; Sinha, Banerjee, & Uniyal, 2002). Mağaza seçimi bilişsel bir süreç olarak kabul edilmektedir. Diğer satın alma kararlarında olduğu gibi mağaza seçimi de bu konuda müşteri tarafından elde edilen bilgilerin işlenmesi davranışdır. Alışveriş yapanların mağaza seçimi davranışlarının marka seçimiyle birçok benzerliği paylaştığı görülmüştür (Sinha & Banerjee, 2004).

Leszczyc ve Sinha (2000) mağaza seçim kararını, nerede ve ne zaman alışveriş yapılacağına karar verme sorunu olarak kavramsallaştırmıştır. Birinci karar geleneksel mağaza yeri seçim problemidir. İkincisi, alışveriş gezilerinin zamanlamasıyla ilgili olan alışveriş gezisi oranı sorununun çözülmesi ve alışveriş zaman aralığı hakkında bilgi sağlanması anlamına gelmektedir (Leszczyc et al., 2000). Theodoridis ve Priporas (2009) ise mağaza seçimini her tüketicinin kişilik özellikleri tarafından belirlenen ve tüketicinin kendine has değerlendirme süzgeci içerisinde, mağaza niteliklerini tanımlayan verileri anlama ve bu verileri işleme konusundaki bireysel yeteneğine bağlı olarak gösterdiği davranış olarak tanımlamıştır (C. D. Theodoridis & Priporas, 2009).

Gupta ve Shukla (2015) yaptıkları çalışmada mağaza seçiminde demografik faktörlerin (cinsiyet, görev ve yaş gibi) faktörlerin etkili olup olmadığını araştırmışlardır. Araştırma sonuçlarında ise; cinsiyet ve görev türünün mağaza seçiminde önemli bir etkisi olmadığı, ancak yaşın mağaza seçiminde önemli bir faktör olduğu sonucuna ulaşmışlardır (Gupta & Shukla, 2015). Goodman ve Remaud (2015) mağaza seçiminin tüketici perspektifinden incelendiğinde mağazanın türünün veya biçiminin yaş, cinsiyet ve gelir gibi geleneksel bölümlene değişkenlerine göre daha iyi bir bölümlene aracı olabileceğini belirtmişlerdir. Veriler, küçük perakendecilerin eğer tüketicilerin küçük mağazalardan alışveriş yapma nedenlerini net olarak tanımlayabilirlerse çok daha fazla fayda elde edebileceklerini ve göstermektedir (Goodman & Remaud, 2015). Das (2014) yaptığı çalışmada, farklı tüketici kesimlerinde, mağaza özelliklerinin mağaza kişilik boyutlarına etkilerini ve mağaza kişilik boyutlarının da tüketicilerin mağaza seçim davranışına etkisini incelemişlerdir. Sonuçlar; farklı mağaza özelliklerinin, farklı tüketici grupları arasında çeşitli mağaza kişilik boyutlarını farklı şekillerde olumlu etkilediğini ortaya koymuştur. Çalışma aynı zamanda mağaza kişilik boyutlarının tüketici mağazası seçim davranışı üzerinde de olumlu etkileri olduğunu belirlemiştir (Das, 2014). Prashar (2013) gelişmekte olan ülkeler açısından, gıda ve bakkal perakendeciliğinde müşteriler tarafından algılanan ve mağaza seçiminde güdüleyici olan mağaza özelliklerini keşfetmek üzere yaptığı araştırmada elde edilen bulgular; müşterilerin mağazada ürün bulunabilirliği ve çeşitliliğine, mağaza ambiyansına, hizmet ve tesislere ve mağazada paraların karşılığında kendilerine sunulan değere önem verdiklerini gösteriyor. Dahası, Hintli müşterilerin gıda ve bakkaliye alışverişinde kendilerine yakın mağazaları arayacakları konusundaki düşüncenin aksine, mağaza konumunun diğer mağaza atmosferi özellikleri tarafından gölgede kaldığı bulgusu elde edilmiştir (Prashar, 2013).

Theodoridis ve Priporas (2009), Yunanistan'da bilgisayar ürünleri perakende sektöründe demografik ve perakende satış mağazası seçimi arasındaki ilişkiyi inceledikleri çalışmada demografik faktörlerin, Yunanistan'da bilgisayar perakende sektöründe mağaza seçimi konusunda güçlü bir etken olduğunu belirlemişlerdir. Araştırmanın bir diğer sonucu ise, geleneksel olarak en önemli mağaza tercihi belirleyicileri arasında kabul edilen perakende mağaza konumunun, bilgisayar ve yan ürünlerinin satın alınması durumunda o kadar güçlü bir faktör olarak ortaya çıkmamasıdır (C. D. Theodoridis & Priporas, 2009).

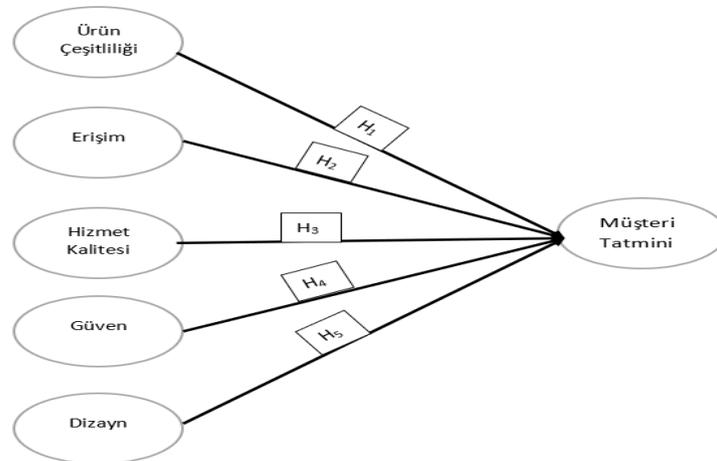
Chamhuri ve Batt (2013) perakende mağaza seçim davranışındaki farklılıkları, Malezya'da taze et ve taze meyve sebze alımı için incelenmişlerdir. Elde ettikleri en önemli bulgu ise, mağaza seçim tercihinin tüketicinin satın almak istediği gıda ürününe bağlı olarak değişmesidir (Chamhuri & Batt, 2013).

Carpenter ve Moore (2006) ABD pazarında tüketicilerin perakende mağaza seçimlerini nasıl yaptıklarını belirlemek üzere yaptıkları çalışmada, yerel perakende sektöründe beş ana perakende formatına yönelik olarak tüketici tercihlerini demografik bilgiler çerçevesinde incelemişlerdir. Araştırma sonucunda mağaza temizliği en önemli unsur olarak öne çıkarken, fiyat rekabeti ise önemli faktörler arasında sürpriz bir biçimde mağaza türü tercih nedenleri arasında alt sıralarda yer almıştır. Perakende sektöründe pek çokları tarafından kabul edilen fiyat rekabetinin tüm endüstriyi baskın olarak yönlendirdiği düşüncesinin aksine araştırma ürün seçeneği ve mağaza personelinin nezaketinin mağaza seçiminde çok daha fazla önemli olduğunu ortaya koymuştur (Carpenter & Moore, 2006).

Bir mağaza seçiminin başlıca sebeplerinin öncelikle kolaylık ve ürün çeşidi, mağaza atmosferi ve hizmet kalitesi olduğunu göstermektedir Aynı zamanda tüketiciler, ziyaret süresini veya mağazada geçirilen süreyi azaltarak alışveriş yaparken harcadıkları çaba sarfiyatını en aza indirmek istemektedirler. Birinci durumda, tüketicilerin satın alma öncesi bilgi arama ve bu bilgileri değerlendirme olasılığı vardır. İkinci durumda, alışveriş yapan tüketiciler "göz atma" eğilimindedir ve bu nedenle mağazadaki ambiyans ve olanaklara önem vermektedir (Sinha & Banerjee, 2004).

Literatüre dayanarak araştırmanın kavramsal modeli Şekil 1'de olduğu gibi gösterilmiştir.

Şekil 1. Kavramsal Modeli



2.1. Ürün Çeşitliliği

Rakipler arasında sürdürülebilir bir farklılaşma olanağını elde etmek için ürün çeşidini kullanmak, mevcut perakende ortamında gittikçe zorlaşmakta ve bu zorluk hem mağazaların kuruluş yeri öneminin azalması hem de internet ortamında perakendeciliğin öneminin artması ile daha da ön plana çıkmaktadır (Simonson, 1999).

Bununla birlikte, son zamanlarda yapılan araştırmalar, ürün çeşitliliğinin yalnızca müşteri isteklerinin tatmin edilmesinde değil, aynı zamanda alıcı istek ve tercihlerini etkilemekte de önemli bir rol oynayabileceğini göstermektedir (Simonson, 1999).

Tüketiciler, şu anda hangi ürünlerin mevcut olduğunu görmek için mağazalarda gezinmekten ve vitrinlere bakmaktan hoşlanmaktadırlar. Bir satın alma işlemi yaparken bile, tüketiciler genellikle gelecekteki satın alımları için farklı ürün seçenekleri de belirlemeye çalışmaktadırlar. Pazarlamacılar açısından, bu tür vitrinlere bakma veya göz atma davranışları, tüketicilerin gelecekte bir şeyler satın almak için aynı mağazaya yönelmesi anlamına geldiği için teşvik edilmesi gereken bir etkinliktir. Bununla birlikte, tüketiciler sunulan seçeneklerin tümünü algılayamazlarsa, gerçek alışveriş için mağazaya geri dönme olasılıkları daha düşük olacaktır. (Morales, Kahn, McAlister, & Broniarczyk, 2005).

Genel anlamda mağaza seçim kararlarında ürün çeşitliliği perakende fiyatlardan daha önemli bir faktördür. Müşteriler mağaza seçim kriterleri arasında ürün çeşitliliği kriterini üçüncü sırada olduğunu belirterek mağaza seçimlerinde ürün çeşitliliğinin önemli bir faktör olduğunu belirtmektedirler (Briesch et al., 2009).

Ürünlerine değer katmak isteyen perakendeciler için en önemli yollardan biri, tüketicilere farklı ürün çeşitleri sunmaktır. Ürün çeşitliliği, tüketici davranışı üzerinde çift taraflı bir etkiye sahiptir. Öncelikle, mağaza imajı oluşturmak ve belirli bir perakende deneyimi yaşatarak müşterinin kazanılması ve müşteri trafiğinin oluşturulmasına katkıda bulunabilir. İkincisi, ürün çeşitleri mağazaya giren müşterilerin satın alma olasılığını arttıracak dönüşümlere katkıda bulunur (Oppewal & Koelemeijer, 2005).

Perakendecilerin vermek zorunda oldukları önemli bir karar da ürün çeşitliliğini oluşturan öğelerin sayısını belirlemektir. Bu kararların verilmesindeki en önemli husus, tüketicilerin herhangi bir perakendeci seçimini belirlemelerinde ürün çeşitliliği büyüklüğünün rolüdür. Ürün çeşitliliğinin perakende satış maliyetleri üzerindeki artan etkisi, ürün çeşitliliğinin alıcıların perakendeci seçimini üzerinde nasıl bir etkisi olduğu önemli bir soru olarak belirmektedir. Dolayısıyla, uygun maliyetli bir ürün yelpazesi oluşturmakla ilgilenen bir perakendeci, ürün çeşitlerini azaltmanın ya da arttırmanın mağaza cazibesinde bir düşüşe neden olup olmadığını ve tüketicilerin mağazayı seçme olasılığını düşürüp azaltmayacağı konusunda bilgi sahibi olmak durumundadır (Chernev & Hamilton, 2009).

H₁: Mağaza ürün çeşitliliğinin müşteri tatmini üzerinde olumlu bir etkisi vardır.

2.2. Mağaza Hizmet Kalitesi

Parasuraman vd. (1988) hizmet kalitesini; hizmetin üstünlüğü konusundaki küresel yargılar ya da tutumların tümü olarak tanımlamışlardır (Parasuraman, Zeithaml, & Berry, 1988). Başka bir tanıma göre hizmet kalitesi, bir hizmet sunumunun müşteri gereksinimlerine uygunluğu olarak



Başkol, M. (2021). Müşteri mağaza seçim kriterlerinin müşteri tatmini üzerindeki etkileri. *Fiscaeconomia*, 5(2), 769-792. doi: 10.25295/fsecon.899208

tanımlanmıştır (Wu, Yeh, & Hsiao, 2011). Hizmet kalitesi tatminle ilgili ancak tatmin ile eşdeğer olmayan, beklentilerin performans ile karşılaştırılmasından kaynaklanan bir tutum biçimi olarak tanımlanmıştır (Cronin & Taylor, 1992).

Rekabetin yoğunlaşması ve yeni düzenlemelerin çoğalması pek çok perakende şirketinin kendilerini farklılaştırmak için kârlı yollar aramaya itmiştir. Bu işletmeler açısından başarı ile ilişkili olan en önemli stratejilerinden birisi yüksek hizmet kalitesinin tüketicilere sunulmasıdır (Parasuraman et al., 1988). Hizmet kalitesi; müşteri tatminine, gelir artışı sağlaması, artan çapraz satış oranları, yüksek müşteri tutma oranı, tekrarlanan satın alma davranışı ve pazar payını arttırması gibi etkileri nedeniyle ile son on zamanlarda önemli bir araştırma konusu haline gelmiştir (Siu & Tak-Hing Cheung, 2001).

Perakendeciler, müşteri hizmetlerini geleneksel olarak mağaza saatleri, hediye paketleme olanakları sunma ve kredi seçenekleri açısından düşünürken, tüketiciler genellikle müşteri hizmetlerini beklenti ve deneyimlerine göre değerlendirmektedirler. Müşteri hizmetlerinden elde edilecek tatmin, müşterilerin aldığı hizmetlerin beklentileriyle ne kadar uyumlu olduklarına bağlıdır (Bishop Gagliano & Hathcote, 1994).

Perakende hizmet kalitesi, tüketici yargıları, kararları ve davranışları üzerinde güçlü bir etki yaratmaktadır. Özellikle günümüzde perakende sektörünün büyümesiyle, müşteriler çok fazla sayıda ve çeşitte perakendecilerden ürün satın alabilmekte ve böylece aynı ürünü sağlayan farklı perakendecilerden istedikleri birini seçme şansına sahip olmaktadır. Sonuç olarak perakendecilik açısından bakıldığında müşterilerin ilgisi, perakendecilerin müşterilere hizmet sunma biçimine ve farklı perakendecilerden sağlanan hizmetler hakkında karşılaştırmalar yapmaya doğru kayma göstermektedir (Kim, 2014).

Perakendecilik sanatı, müşterilerin en cazip hizmet kalitesine sahip perakendecilerin kalite bilincini takdir etmeye devam edeceğini umarak yıllar içinde büyük dönüşümlere imza atmıştır. Perakendeciler, daha iyi hizmet kalitesinin daha fazla müşteriyi mağazalarına çektiğini ve bunun da dolayısı ile daha fazla kara dönüştüğünün farkındadırlar. İyi hizmet kalitesi, müşterilerin değer algılamasında ve mağaza tercih oranında artışa yol açmaktadır. Bunun nedeni ise; hizmet kalitesinden memnun müşterilerin büyük olasılıkla bir mağazaya sadık kalmaya devam edecek olmalarıdır. (Deb & Lomo-David, 2014).

H2: Mağazanın sunmuş olduğu hizmet kalitesinin müşteri tatmini üzerinde olumlu bir etkisi vardır.

2.3. Mağaza Atmosferi/Dizayn

Birçok müşteri için amaç, mağazaya hızlı bir şekilde girip çıkmayı ve aradıkları ürünleri kolayca bulmayı içeren rahattır. Atmosfer/dizayn, müşterilerin bir mağazada verimli hareket etme beklentilerini etkileyebilecek bir tasarım ipucu örneğidir (Baker, Parasuraman, Grewal, & Voss, 2002). Perakendecilikte atmosfer/dizayn; tüketici özelliklerinden ve rekabetçi çevreden yararlanarak mağazalar arasında farklılaşmak için kullanılmaktadır. Atmosfer; genellikle tüketicinin satın alma ihtimalini artıracak belirli duygusal etkileri ortaya çıkaracak bir satın alma ortamı yaratmak üzere tasarlanır. Hem mağazadaki işlevsel nitelikler (örneğin, ürün türü) hem de tüketicinin zihninde ortaya çıkardığı duygusal nitelikler (örneğin, hoşnutluk) bir mağazanın kişiliğini belirler (V. Kumar & Karande, 2000). Bir mağazada alışveriş yaparken, tüketici sadece ürün özelliklerine tepki vermekle kalmaz aynı zamanda çevredeki ortamdan

etkilenir. Mağaza atmosferi, aydınlatma, mizanpaj, eşyalar, demirbaşlar, zemin kaplamaları, renkler, sesler, koku, satış ve hizmet personelinin kıyafet ve davranışları gibi özelliklerden etkilenir. Bir mağazanın ambiyansı, tüketicilerin mağazanın kalitesine ve imajına ilişkin kararlarını etkiler; aynı zamanda alışveriş yapanların ruh hali ve mağazayı ziyaret etme konusundaki ve mağazadan ayrılma istekliliklerini de etkiler. Mağazada iken ortaya çıkan olumlu bir hava, mağazayı seçmiş olmaktan elde edilen tatmin düzeyini artırarak mağazanın tekrar ziyaret edilme sayısını ve sadakati artırır (Dabija & Băbuț, 2014). Toplam ürünün en önemli özelliklerinden biri satın alındığı veya tüketildiği yerdir. Bazı durumlarda, yerin, daha özel olarak satın alınan yerin atmosferi, satın alma kararında ürünün kendisinden daha etkilidir. Bazı durumlarda atmosfer birincil üründür. Atmosfer; satın alma olasılıklarını artırma amacı ile alıcı üzerinde belirli duygusal etkiler yaratmak için satın alma ortamlarını tasarlama çabasıdır (Kotler, 1974).

Tüketiciler neredeyse yaptıkları tüm alımları sırasında perakende ortamlarıyla etkileşime girerler ve aynı zamanda ne alacaklarına satın alma noktasında karar verirler. Dolayısıyla renk, ışıklandırma, stil veya müzik gibi mağaza içi öğeler, satın alma noktasında bulunmayan diğer pazarlama girdilerine (ör. reklam) kıyasla karar vermede daha önemli etkilere sahip olabilir. Mağaza çevre koşulları müşterilere ürün ve hizmet kalitesi hakkında bilgilendirme ipuçları vermede önemli bir rol oynamaktadır (Baker, Grewal, & Parasuraman, 1994). Tüketiciler, perakendeciler tarafından sunulan ürün ve hizmetleri sınıflandırmak (ve dolayısıyla çıkarımlar yapmak) için dışsal ve içsel çevre ipuçlarını kullanabilirler. Bir perakende mağazanın potansiyel müşterilerine sunduğu fiziksel ortam iki kısma ayrılabilir: Dış ortam; mağazanın perakende satış veya servis alanına girmeden önce görünen kısmı (otopark, cephe, giriş, vb.); ve iç ortam; perakende satış alanından görünen mağazanın bir kısmı (Ward, Bitner, & Barnes, 1992). Bu ortamların mağazadaki müşteri duygularının, müşteri harcamaları ve satın alma niyeti gibi önemli pazarlama çıktıları üzerinde rolü olduğundan, hem mağaza çevresel ipuçları hem de mağaza seçim kriterleri müşteri olma niyetlerini etkiler (Walsh, Shiu, Hassan, Michaelidou, & Beatty, 2011).

Mağazanın atmosferi tarafından yaratılmış hoşnutluk ve uyarılmanın doğru ve iyi bir biçimde ayarlanmış duygusal kombinasyonu mağazadaki alışverişi daha da arttıracaktır. Genelde, bazı perakendecilerin bu etkilerin var olduğunu iddia etmelerine rağmen mağaza atmosferinin güçlü etkilerini belgelemek zordur ve bunun birkaç nedeni vardır. Mağaza atmosferinin etkileri temelde; (1) sözelleştirilmesi zor, (2) geçici ve dolayısıyla hatırlanması zor olan ve; (3) mağazanın müşterisi olup olmama gibi dışsal davranışlardan ziyade mağaza içerisindeki davranışları etkileyen duygusal ifadelerden oluşmaktadır (Donovan & Rossiter, 1982).

Tasarım öğeleri, bireyin çevre içindeki nesnelerin değerlendirmelerini etkiler. Bir mağazada kullanılan renk, düzen ve işaret gibi belirli tasarım öğeleri, müşterinin algılanan mal ve hizmet kalitesi, algılanan fiyat ve algılanan verimlilik gibi müşterinin mağazaya yönelik bilişsel değerlendirmelerini etkileyebilir. Aynı ürün, kötü tasarıma sahip bir mağazaya yerine (örneğin, beton zemin, belirsiz işaret) daha büyük ölçekli bir tasarıma sahip bir mağazadan satın alındığında daha yüksek kalitede olarak algılanabilir. Ayrıca, müşteriler gerçek fiyatı bilmeden önce bir lüks mağazada satılan mallar için daha yüksek bir fiyat ödemeye de isteklidir (A. Kumar & Kim, 2014).

H₃: Mağaza atmosferi ve tasarımının müşteri tatmini üzerinde olumlu bir etkisi vardır.

2.4. Güven

Güven bir kişinin, sözünü tutacağı, sözlerini yerine getireceği ve samimi olacağı inancıdır. Kuramsal bir bakış açısından bakıldığında, güvenin gelişmesi için iki şartın yerine getirilmesi gerektiği açıktır: Perakendecilik açısından perakendecinin beklenen kalitede bir üretim hizmeti sunmaya istekli ve yetenekli ve yeterli olması gerekir. Bir perakendecinin yeterliliği; ürünü veya hizmeti beklenen kalitede teslim etmek için gerekli olan perakendecilik becerisi, yeterliliği ve bilgisinden oluşur. Yeterliliğe sahip olmayan bir perakendeci tüketiciye iyi bir kalite sunamaz. Bu nedenle tüketici, yalnızca yeterliliğe sahip perakendeci kendi taleplerini yerine getirecek kadar yetkin olduğu konusunda ikna olursa perakendeciye güvenir. Pazarlama alanında ise güven, ürünler veya hizmetlere ve bunların satın alındığı ve satıldığı kuruluşlara yönelik olmaktadır (Rubio, Villaseñor, & Yagüe, 2017). Bir süpermarket perakende ortamında müşteriler, mağazadaki kişilerle ve çalışanlarla, mağazaya özgü olabilecek ürünler veya markalar veya mağazanın farklı unsurlarını da kapsayan çeşitli şekillerde birbirinden farklı ilişkiler sürdürürler. Bu tarz bir ilişkinin gücünü değerlendirmek için kullanılan çeşitli ölçümler arasında tatmin ve güven belki de en belirgin olanlarıdır. Güven, yüksek düzeyde müşteri tatmini elde edilmesini sağlar ve mağaza- müşteri arasındaki ilişkinin oluşması için yapı taşıdır (Guenzi, Johnson, & Castaldo, 2009).

H4: Mağazanın müşteri üzerinde kurmuş olduğu güven düzeyinin müşteri tatmini üzerinde olumlu bir etkisi vardır

2.5. Erişim

Başarılı perakende lokasyon stratejileri, sadece çağdaş pazarlama ortamının anlaşılmasını değil, aynı zamanda rakipler ve demografik özelliklerdeki olası değişikliklerin öngörülmesini de içerir (C. Theodoridis & Bennison, 2009).

Mağaza konumu, herhangi bir perakendecinin başarısı için kritik öneme sahiptir. Konum kararları, uzun vadeli taahhütleri ve maliyet etkileri ile müşteri elde etme üzerindeki potansiyel etkileri nedeniyle önemlidir. Konum, genellikle bir mağaza seçim kararında dikkate alınacak en önemli husustur. Çoğu tüketici, kendilerine en yakın mağazadan alışveriş yapar. Konum kararları sürdürülebilir bir rekabet avantajı geliştirmek için kullanılabilir olduğundan stratejik öneme sahiptir. Bir perakendeci müşteriler için en çekici konuma sahipse rakipler ikinci en iyi konumu kabul etmek zorundadır. Müşterilerin mağaza konumu algılarının hem mağazadan duyulan tatmini hem de mağaza imajını olumlu yönde etkilemektedir. (Nesset, Nervik, & Helgesen, 2011).

Belirli bir perakende mağazasının konumu, kendi pazarıyla benzersiz bir ilişki ve diğer perakendecilerle ise rekabetçi bir ilişki içerisinde olduğunu gösterir. Perakende mağazalarının başarısını veya başarısızlığını başka faktörler etkilese de kötü konum kararlarının olumsuz etkileri çoğu zaman üstesinden gelinemez olması nedeniyle konum kararı diğer faktör kararlarından önem bakımından ayrılır. Bu nedenle, perakendecilerin sadece kendi pazar özelliklerini değil, aynı zamanda bir mağaza bulurken rakiplerini de göz önünde bulundurmaları gerekir (Karande & Lombard, 2005).

Erişilebilirlik, alışveriş yapanları mağazalara çeken bir başka faktördür. Kolay erişilebilirlik, mağazaya kısa bir seyahat süresiyle birlikte ulaşım kolaylığı anlamına gelir. Pek çok perakendecinin var olduğu ve bu perakendeciler için çoğu unsurun eşit olması durumlarında,

kolayca erişilebilen mağazaların tüketiciler tarafından tercih edilmesi muhtemeldir. Bir perakende mağazasının konumu hizmet alanına erişilebilirlik ile ilgili olduğundan mağazanın başarısını veya başarısızlığını belirleyebilir. Bir otobüs kavşağı veya hızlı toplu taşıma istasyonunun yakınında bulunan mağazalar, kolayca erişilemeyen mağazalara göre daha fazla görünür ve daha fazla trafik hacmi çeker. Dolayısıyla, daha iyi erişilebilirlik, daha az engel anlamına gelir ve dolayısıyla mağazaya seyahat eden tüketiciler için daha az hoşnutsuzluk anlamına gelir (Lin Thang & Tan, 2003).

Erişim kolaylığı, tüketicilerin bir perakendecinin konumuna ulaşma hızı ve kolaylığı olarak tanımlanır. Erişim kolaylığı, perakendecilikte son derece önemli bir boyuttur, çünkü eğer tüketici perakendeciye ulaşamazsa, o zaman tüketiciye o alışveriş girişiminde asla bir karar verme, bir işlemi tamamlama veya istenen ürüne sahip olma fırsatı verilmemiş olacaktır. Erişim kolaylığı, perakendecilikte son derece önemli bir boyuttur, çünkü eğer tüketici perakendeciye ulaşamazsa, o zaman tüketiciye o alışveriş girişiminde asla bir karar verme, bir işlemi tamamlama veya istenen ürüne sahip olma fırsatı verilmeyecektir. Tüketici karar verme süreci, tüketicilerin perakende satış mağazalarıyla iletişim kurma hızından ve kolaylığından önemli ölçüde etkilenir. Elverişli bir konum, tüketiciye genel seyahat maliyetini en aza indiren bir yer olarak görülmektedir. Geleneksel perakendeciler, çoğu tüketiciye yakın ve sık ziyaret edilen diğer mağazaların yakınında ulaşılması kolay bir yerde çalışarak erişim kolaylığını artırabilirler (M. B. Beauchamp & Ponder, 2010).

Perakendecilik endüstrisindeki en önemli normlardan birisi, bir bireyin belirli bir mağazanın müşterisi olma ile ilgili olarak harcaacağı zamanı ve çabayı en aza indiren yerleri seçmek ve fiziksel yapılar tasarlamaktır. Tüketicinin yeniden satın alma olasılığının gerçekleşmesinde, mağazanın müşterilerine sağlayacağı uygunluk düzeyi büyük önem taşımaktadır. Buna ek olarak, perakende lokasyon teorisinin önemli noktalarından birisi, tüketicinin mağazaya olan mesafesinin mağazaya olan ilgisiyle ters orantılı olmasıdır (Ashley, Ligas, & Chaudhuri, 2010).

H₅: Mağazaya erişim kolaylığının müşteri tatmini üzerinde olumlu bir etkisi vardır

2.6. Tatmin

Müşteri tatmini, bir firmanın başarısının kritik bir ölçüsüdür. Müşteri tatmininin müşterilerin tutumlarını, tekrar satın almayı ve ağızdan ağıza iletişimi etkilediği gibi aynı zamanda gelecekteki satın alma davranışının iyi bir öngörücüsü olduğu, kârlılığı etkilediği ve uzun vadede müşteri sadakatinin oluşmasına öncülük ettiği yapılan çalışmalarla gösterilmiştir. Ek olarak, müşteri tatmini daha fazla müşteriyi elde tutmaya yol açmakta ve memnun müşteriler daha yüksek fiyatlar ödemeye istekli oldukları da belirlenmiştir (Huddleston, Whipple, Mattick, & Lee, 2009). Bununla birlikte, yıllar içinde, iki ana tatmin tipolojisi ortaya çıkmıştır. Bunlardan ilki işlemsel bakış açısından tatmin ve genel veya kümülatif tatmin bakış açısı (Francioni, Savelli, & Cioppi, 2018).

İşlemsel bakış açısından müşteri tatminini, belirli bir satın alma olayının seçim sonrası değerlendirilmesi olarak görülür. Genel veya kümülatif bakış açısı ise müşteri tatmininin ürünle ilgili bir dizi deneyim boyunca biriktiğini ve bunun da zaman içinde genel bir değerlendirmeye sonuçlandığını ileri sürmektedir. Ek olarak, son araştırmalar, müşteri tatmininin işlemsel bakış açısından ziyade genel veya kümülatif bakış açısına dayalı bir yargı olarak görülmesi gerektiğini vurgulamaktadırlar. Perakende ortamındaki genel müşteri tatmini, tüketicinin alışveriş gezisi

ve perakende mağazanın yapmış olduğu sunumlarının tüketicilerin yerine getirilen beklentileriyle ilişkili olarak değerlendirilmesinin bir sonucu olarak yorumlanabilir (P. K. Theodoridis & Chatzipanagiotou, 2009).

Bir tüketicinin seçtiği bir mağazadan elde ettiği tatmin, mağazanın müşterinin beklentisini ne ölçüde yanıtladığına veya hatta aştığına dair alışveriş deneyimi sonrası ortaya çıkan öznel bir değerlendirme olarak tanımlanabilir. Dolayısıyla seçilen mağazanın sağlayacağı tatmin mağazanın algılanan ve beklenen performansı arasındaki karşılaştırmalarına dayanan tüketici tutumudur. Bir mağazada olumlu deneyimler yaşayan tüketiciler o mağazayı ziyaret etmeye devam edeceklerdir (Bloemer & de Ruyter, 1998; Helgesen & Nettet, 2010; Hsu, Huang, & Swanson, 2010).

Tatmin olmuş müşteriler, bir perakendecinin sunduğu ürün ve hizmetlerden olumlu bir şekilde etkilenir. Bu olumlu tutum, bir müşterinin gelecekteki satın alımlarında önemli bir rol oynar, çünkü aynı ürün kalitesi ve hizmet seviyeleri beklenir. Sonuç olarak, diğer rakipler müşterilerin parası için önemli ölçüde daha iyi bir değer sunmadıkça, müşterilerin gelecekteki satın alma işlemleri için aynı mağazaya dönme olasılığı çok yüksektir. Market perakendeciliği bağlamında, müşterilerin genellikle market bütçelerinin çoğunu harcadıkları bir odak mağaza vardır. Market alışverişi, daha düşük risk ve daha düşük katılım ile ilişkili olduğundan, memnun müşteriler genellikle bir tatminsizliğe neden olan bir durum olmadıkça veya diğer mağazalar tarafından cazip bir promosyon teklifi görmedikçe aynı mağazadan alışverişe devam ederler. (Kamran-Disfani, Mantrala, Izquierdo-Yusta, & Martínez-Ruiz, 2017).

3. Yöntem ve Veriler

Bu bölüm araştırmada kullanılan ölçekleri, veri toplam yöntemini, katılımcıların demografik profilini ve veri analizi yöntemini özetlemektedir.

3.1. Veri ve Ölçekler

Araştırmanın ampirik yapısı gereği, çalışma nicel araştırma yöntemlerine dayanmaktadır. Bu nedenle, çalışmada önceki araştırmalarda test edilen ve onaylanan mevcut ölçüm öğelerini uyarlayarak ve değiştirerek bir anket geliştirilmiştir. Hedef katılımcılardan veri toplamak için yapılandırılmış bir anket kullanılmıştır. Tüm ölçek soruları için 5'li likert ölçeği kullanılmıştır. Anket 100 tüketici ile pilot olarak test edilerek son taslağın geliştirilmesi için çeşitli geri bildirimler alınmıştır. Araştırma için verilerin ana kütlesi Bartın ili nüfusu olarak ele alınmıştır. Örneklimin ana kütleyi en iyi biçimde temsil edebilmesi için 550 anket Bartın ilinde yüz yüze olarak uygulanmıştır. Toplam olarak analize uygun olarak 533 anketin geri dönüşü sağlanmıştır. Anket, katılımcıların demografik profiliyle ilgili ayrıntılara ek olarak, araştırmadaki yapıları ölçmek için birden fazla kaynaktan elde edilen maddelerden oluşmaktadır. Ürün çeşitliliği (Koo & Kim, 2013; Zhao & Huddleston, 2012), erişim (M. Beauchamp & Ponder, 2010; Nettet et al., 2011), tatmin (Hsu et al., 2010), hizmet kalitesi (Clotey, Collier, & Stodnick, 2008; Lee & Yang, 2013; Nettet et al., 2011; Zhao & Huddleston, 2012), güven (Deb & Lomo-David, 2014; Rubio et al., 2017), dizayn (A. Kumar & Kim, 2014)'in çalışmalarından alınarak uyarlanmıştır.

3.2. Verilerin Analizi

Çalışmanın bu kısmında öncelikle açıklayıcı faktör analizi yapılmıştır. Faktör analizi sonucunda Kaiser-Meyer Olkin'in örneklem yeterliliği ve Bartlett Sphericity Test endeksi incelenmiştir. KMO değerinin 0,922 olması analizin güvenilirliğinin çok yüksek olduğunu göstermektedir. Bartlett küresellik testi sonucunun ($p=.000$) olması ve anlamlılık düzeyi .05'den düşük olması değişkenler arası korelasyonun, faktör analizinin yapılabilmesine olanak sağlayacak şekilde yüksek olduğunu gösterir(Field, 2018). Çalışmaya ait tanımlayıcı istatistikler de TABLO 1'de gösterilmiştir.

Tablo 1. Tanımlayıcı İstatistikler

Cinsiyet	Sıklık	Yüzde	Medeni_durum	Sıklık	Yüzde
Kadın	253	47,5	Evli	211	39,6
Erkek	280	52,5	Bekar	322	60,4
Yaş	Sıklık	Yüzde	Eğitim	Sıklık	Yüzde
25 yaş altı	268	50,3	İlköğretim	31	5,8
26-35 yaş	156	29,3	Lise	112	21,0
36-45 yaş	77	14,4	Önlisans	45	8,4
46 yaş ve üzeri	32	6,0	Lisans	305	57,2
			Lisansüstü	40	7,5
Gelir	Sıklık	Yüzde	Yerel/Ulusal firma	Sıklık	Yüzde
1000 TL'den az	156	29,3	Yerel	176	33,0
1000TL-1999TL	157	29,5	Ulusal	357	67,0
2000TL-2999TL	82	15,4			
3000TL-3999TL	68	12,8			
4000 TL ve üzeri	70	13,1			
Alışveriş Yapma Sıklığı	Sıklık	Yüzde	Alışveriş Yapılan Perakendeci	Sıklık	Yüzde
Hergün	91	17,1	A101	122	22,9
Haftada bir kez	108	20,3	Balmar	97	18,2
Haftada birkaç kez	250	46,9	Bim	106	19,9
Ayda bir kez	38	7,1	Marketim	56	10,5
Ayda birkaç kez	46	8,6	Migros	62	11,6
			Şok	64	12,0
			Toksözler	13	2,4
			Diğer	13	2,4

Tablo 2. Faktör Analizi Sonuçları

	Faktör Yükleri	Cronbach Alpha
Ürün Çeşitliliği(Koo & Kim, 2013; Zhao & Huddleston, 2012)		
Bu perakendecinin farklı ürün kategorilerinde ürün çeşitliliği vardır	,828	0,875
Bu perakendecinin ürün yelpazesi çeşitlidir	,811	
Bu perakendeci aradığım ürün çeşitliliğini sunmaktadır	,773	
Bu perakendeci doğru ürün seçimi yapmaktadır	,725	
Erişim(Beauchamp & Ponder, 2010; Nessel, Nervik, & Helgesen, 2011)		
Bu perakendeciye çabuk ulaşabilirim	,830	0,838
Bu perakendeciye kolay ulaşırım	,774	
Bu perakendecinin konumu oradan alışveriş yapmama neden olmaktadır	,764	
Bu perakendeciye sorunsuz bir şekilde ulaşabilirim	,740	
Tatmin(Hsu, Huang, & Swanson, 2010)		
Bu perakendeciden alışveriş yapma yönündeki seçimim akıllıca bir seçimdir.	,769	0,875
Bu perakendecideki alışveriş tecrübelerim keyiflidir	,737	
Bu perakendeciden alışveriş yapma kararımın memnunum	,702	
Bu perakendecinin ürünlerinden ve hizmetlerinden memnunum.	,689	
Hizmet Kalitesi(Clottay, Collier, & Stodnick, 2008; Lee & Yang, 2013; Nessel et al., 2011; Zhao & Huddleston, 2012)		
Bu perakendecide çalışanlar sorularıma cevap verebilecek bilgiye sahiptir	,749	0,817
Bu perakendecide bana yardımcı olacak yeterli sayıda çalışan bulunmaktadır	,724	
Bu perakendecide çalışanlar güler yüzlü ve naziktir	,716	
Bu perakendecide çalışanlar problemlerimi çözme konusunda bana özel ilgi ve alaka gösterir	,703	
Güven(Deb & Lomo-David, 2014; Rubio, Villaseñor, & Yagüe, 2017)		
Bu perakendeci bana karşı dürüsttür	,743	0,810
Bu perakendeciye güvenirim	,716	
Bu perakendeci beni hayal kırıklığına uğratmaz	,686	
Dizayn(Kumar & Kim, 2014)		
Mağaza içerisinde çalan müziğin şiddeti beni rahatsız etmemektedir	,862	0,749
Mağaza içerisinde çalan müzik hoşuma gitmektedir	,855	
Bu perakendecinin dekorasyonu hoş görünmektedir	,584	
KMO	,922	
Bartlett's Test of Sphericity	6287,121	
df	231	
Sig.	0,000	
Açıklanan Varyans	71%	

Kavramsal model incelenmeden önce ölçeklerin güvenilirliği ve geçerliliği doğrulayıcı faktör analizi uygulanarak kontrol edilmiş ve sonuçlar Tablo 2'de özetlenmiştir. Ölçüm modelini değerlendirmek ve yapıların güvenilirliğini ve geçerliliğini değerlendirmek için doğrulayıcı faktör analizi (DFA) uygulanmıştır. Ölçüm modelinin uyum indeksleri (yani $\chi^2 / sd = 2,375$, CFI = 0,957, TLI = 0,948, RMSEA = 0,051) olarak gerçekleşmiştir. Tüm yapıların yakınsak geçerliliğini doğrulamak için çıkarılan ortalama varyansı (AVE) değerlendirilmiştir. Tablo 4, 0.5 eşik

değerinin üzerinde olan AVE değerleri yakınsak geçerliliği doğrulamaktadır (Hair Jr, Black, Babin, & Anderson, 2019). Tüm yapılar için bileşik güvenilirlik (CR) değeri 0.7 eşik değerinin (Tablo 4) üzerinde olduğu için ölçek maddelerindeki iç tutarlılığı da doğrulanmıştır. Diğer bir önemli ölçü ise ayırt edici geçerlilik de tüm yapılar için belirlenmiş ve yapı içi korelasyonlar ilgili AVE değerlerinin kareköklerinden daha düşüktür (Fornell, C., & Larcker, 1981). Ayrıca, HTMT analizi, çalışma yapıları arasındaki korelasyonlar önerilen eşik değer olan 0.85'ten daha düşük olduğu için ayırt edici geçerliliğin varlığı da ortaya konmuştur (Henseler, Ringle, & Sarstedt, 2015) (bkz.Tablo 5).

Tablo 3. Model Doğrulayıcı Faktör Analizi Uyum İyiliği İndeks Sonuçları

Ölçüm	Tahmin	Eşik	Yorum
CMIN	458,311	--	--
DF	193	--	--
CMIN/DF	2,375	1 ve 3 arası	Mükemmel
CFI	0,957	>0.95	Mükemmel
SRMR	0,065	<0.08	Mükemmel
RMSEA	0,051	<0.06	Mükemmel

Tablo 4. Yapılararası Güvenilirlik Testi Sonuçları

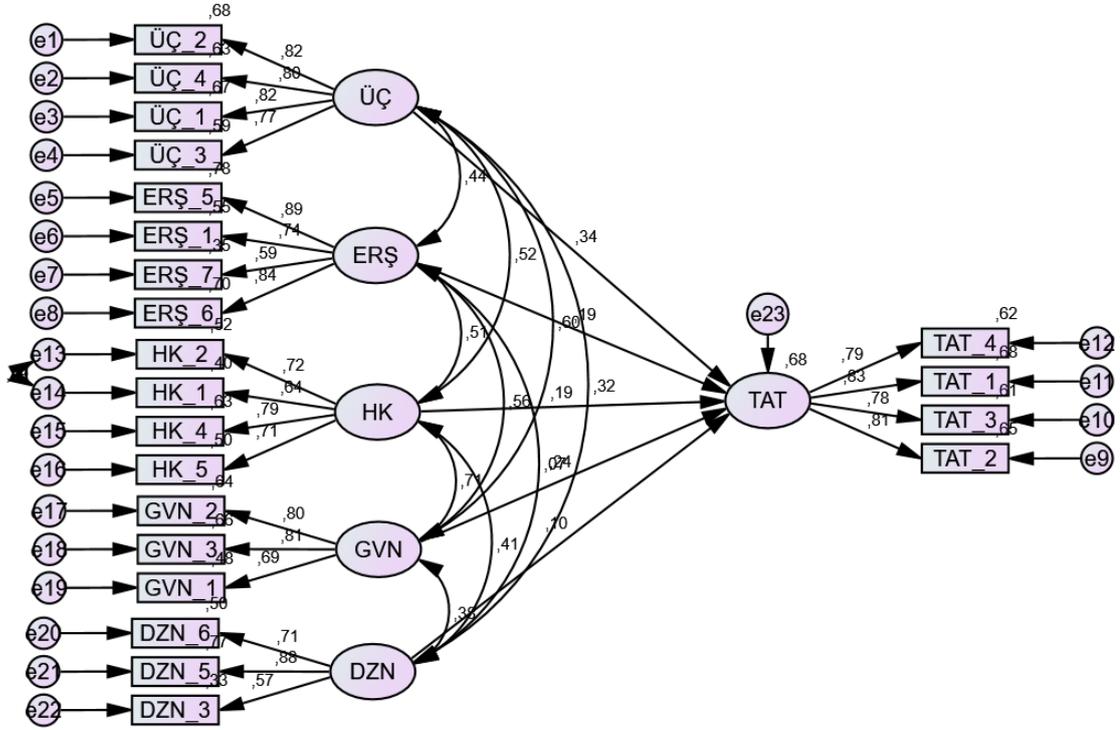
	CR	AVE	MSV	ÜÇ	ERŞ	TAT	HK	GVN	DZN
Ürün Çeşitliliği	0,88	0,64	0,49	0,801					
Erişim	0,85	0,6	0,33	0,438***	0,773				
Tatmin	0,88	0,64	0,52	0,697***	0,577***	0,799			
Hizmet Kalitesi	0,81	0,51	0,5	0,523***	0,515***	0,672***	0,717		
Güven	0,82	0,6	0,52	0,600***	0,564***	0,721***	0,707***	0,77	
Atmosfer/Dizayn	0,77	0,53	0,17	0,317	0,072	0,387	0,406	0,39	0,73

*** p < 0.001

Tablo 5. HTMT Analizi

	Ürün Çeşitliliği	Erişim	Tatmin	Hizmet Kalitesi	Güven	Atmesfer/Dizayn
Ürün Çeşitliliği						
Erişim	0,43					
Tatmin	0,701	0,57				
Hizmet Kalitesi	0,534	0,529	0,679			
Güven	0,626	0,549	0,727	0,703		
Atmesfer/Dizayn	0,403	0,155	0,486	0,476	0,477	

Şekil 2. Yapısal Model



Yapısal modelinin uyum indeksleri ($\chi^2 / sd = 2,375$, CFI = 0,957 , TLI = 0,948 , RMSEA = 0,051) olarak uyum iyiliği kriterlerine uygun bir biçimde gerçekleşmiştir (Hair Jr et al., 2019; Tabachnick & Fidell, 2007).

Tablo 6. Yapısal Model Uyum Ölçüleri

Ölçüm	Tahmin	Eşik	Yorum
CMIN	458,311	--	--
DF	193	--	--
CMIN/DF	2,375	1 ve 3 arası	Mükemmel
CFI	0,957	>0.95	Mükemmel
SRMR	0,065	<0.08	Mükemmel
RMSEA	0,051	<0.06	Mükemmel

Gerçekleştirilen analiz tüm hipotezlerimizi desteklemiştir. Sonuçlar ürün çeşitliliğinin özellikle müşteri tatmini üzerinde en fazla etkileyen boyut olarak ortaya çıkmıştır (H_1 , $\beta=0,34$; t-değeri=7,239). Mağazaya erişim kolaylığı boyutu da müşteri tatmini üzerinde olumlu bir etkiye sahiptir (H_2 , $\beta=0,19$; t-değeri=4,123). Erişim boyutunun etkisinin belirli ölçüde düşük çıkmasının nedeni araştırmanın yapıldığı il olan Bartın'da mesafelerin müşteri için çok uzak olmamasına bağlanabilir. Hizmet kalitesi boyutu da erişim boyutu ile aynı tatmin üzerinde

benzer bir etkiye sahip olan boyuttur (H_3 , $\beta=0,19$; t-değeri=3,084). Güven boyutunun ise ürün çeşitliliği boyutundan sonra tatmin üzerindeki en etkili boyut olduğu belirlenmiştir (H_4 , $\beta=0,24$; t-değeri=3,649). Son olarak, mağaza dizayn boyutu tatmin üzerindeki en az etkiye sahip olan boyut olarak belirlenmiştir (H_5 , $\beta=0,10$, t-değeri=2,359).

Tablo 7. Faktörler Arası İlişki Hipotezleri

Hipotezler	Parametre Tahmini(Beta)	t Değeri	P	Kabul/Red
H ₁ : Mağaza ürün çeşitliliğinin müşteri tatmini üzerinde olumlu bir etkisi vardır	0,305	7,239	***	Kabul
H ₂ : Mağazanın sunmuş olduğu hizmet kalitesinin müşteri tatmini üzerinde olumlu bir etkisi vardır	0,189	3,084	0	Kabul
H ₃ : Mağaza atmosferi ve tasarımının müşteri tatmini üzerinde olumlu bir etkisi vardır	0,082	2,359	0,02	Kabul
H ₄ : Mağazanın müşteri üzerinde kurmuş olduğu güven düzeyinin müşteri tatmini üzerinde olumlu bir etkisi vardır	0,232	3,649	***	Kabul
H ₅ : Mağazaya erişim kolaylığının müşteri tatmini üzerinde olumlu bir etkisi vardır	0,151	4,123	***	Kabul

4. Sonuç

Bu araştırmanın temel amacı, müşterilerin hangi mağaza seçim kriterlerine önem verdiklerini ve bu kriterlerin alışveriş yaptıkları mağazalardan elde ettikleri tatmin düzeyleri üzerinde olumlu bir etkiye sahip olup olmadıklarını belirlemektir. Bu faktörler arasında fiyat özellikle araştırmaya dahil edilmemiştir. Bunun nedeni ise, fiyatın özellikle önemli bir faktör olarak tüketiciler arasında genel bir kabule sahip olmasıdır. Araştırmanın bu anlamda literatüre katkıda bulunacağı düşünülmektedir.

Araştırma sonuçları dikkate alındığında, ürün çeşitliliği ve mağazaya duyulan güvenin müşteri tatmini açısından oldukça önemli olduğu belirlenmiştir. Yapılan araştırmalar mağaza seçim kriterleri arasında ürün çeşitliliği kriterinin, mağaza konum ve fiyat kriterinden sonraki en önemli kriter olduğunu göstermektedir (Briesch et al., 2009). Bu nedenle, perakende mağaza sahiplerinin özellikle rekabetin yoğun olduğu ve müşterilerin pek çok ürün çeşitliliğine maruz kaldığı günümüzde, mağazada bulunduracakları ürün çeşitliliklerini belirlerlerken önemli ölçüde dikkatli olmaları gerekmektedir.

Güven; bir tarafın ihtiyaçlarının gelecekte diğer tarafça üstlenilen eylemlerle karşılanacağına olan inancı olarak tanımlanabilir (Goel & Yang, 2003). Bu doğrultuda, bir müşteri herhangi bir mağazayı seçerken uzun vadede tüm ihtiyaçlarının belirli bir güven temeline dayalı olarak seçtiği mağaza tarafından karşılanmasını bekleyecektir. Bu aynı zamanda perakendeciler içinde önemli bir unsurdur. Perakendecinin müşteride oluşturacağı güvene dayalı ilişki sadık müşteri sayısının artmasına neden olacaktır.

Bu iki önemli unsur ile araştırmamız erişim kolaylığı, mağaza hizmet kalitesi ve atmosfer/dizayn konularının müşteri tarafından dikkate alındığını göstermektedir. Dolayısı ile müşteri tatmininin sağlanmasında, araştırmamıza konu olan tüm unsurların perakende mağazalar tarafından bütünleşik olarak ele alınması gerekmektedir. Bu unsurların herhangi birinde ortaya çıkacak olan olumsuzluklar müşteri açısından tatmin düzeyini azaltıp mağaza



Başkol, M. (2021). Müşteri mağaza seçim kriterlerinin müşteri tatmini üzerindeki etkileri. *Fiscaeconomia*, 5(2), 769-792. doi: 10.25295/fsecon.899208

değiştirmeye neden olurken, perakendeci açısından bu unsurlara yaptığı yatırımların boşa gitmesi anlamına gelecektir.

Kaynakça

- Ah, K., & Ehrenberg, A. S. C. (1984). Patterns of Store Choice. *Journal of Marketing Research*, 21(4), 399–409.
- Ashley, C., Ligas, M., & Chaudhuri, A. (2010). Can Hedonic Store Environments Help Retailers Overcome Low Store Accessibility? *Journal of Marketing Theory and Practice*, 18(3), 249–262. <https://doi.org/10.2753/MTP1069-6679180303>
- Baker, J., Grewal, D., & Parasuraman, A. (1994). The Influence Of Store Environment On Quality Inferences And Store Image. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 22(4), 328–339. <https://doi.org/10.1177/0092070394224002>
- Baker, J., Parasuraman, A., Grewal, D., & Voss, G. B. (2002). The Influence Of Multiple Store Environment Cues On Perceived Merchandise Value And Patronage Intentions. *Journal of Marketing*, 66(2), 120–141. <https://doi.org/10.1509/jmkg.66.2.120.18470>
- Beauchamp, M. B., & Ponder, N. (2010). Perception of Retail Convenience for in-Store and Online Shoppers. *Marketing Management Journal*, 20(1), 49–65.
- Bishop Gagliano, K., & Hathcote, J. (1994). Customer Expectations and Perceptions of Service Quality in Retail Apparel Specialty Stores. *Journal of Services Marketing*, 8(1), 60–69. <https://doi.org/10.1108/08876049410053311>
- Bloemer, J., & de Ruyter, K. (1998). On The Relationship Between Store Image, Store Satisfaction And Store Loyalty. *European Journal of Marketing*, 32(5/6), 499–513. <https://doi.org/10.1108/03090569810216118>
- Briesch, R. A., Chintagunta, P. K., & Fox, E. J. (2009). How Does Assortment Affect Grocery Store Choice? *Journal of Marketing Research*, 46(2), 176–189. <https://doi.org/10.1509/jmkr.46.2.176>
- Carpenter, J. M., & Moore, M. (2006). Consumer Demographics, Store Attributes, And Retail Format Choice In The US Grocery Market. *International Journal of Retail & Distribution Management*, 34(6), 434–452. <https://doi.org/10.1108/09590550610667038>
- Chamhuri, N., & Batt, P. J. (2013). Segmentation Of Malaysian Shoppers By Store Choice Behaviour In Their Purchase Of Fresh Meat And Fresh Produce. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 20(6), 516–528. <https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2013.06.008>
- Chernev, A., & Hamilton, R. (2009). Assortment Size and Option Attractiveness in Consumer Choice Among Retailers. *Journal of Marketing Research*, XLVI(June), 410–420. <https://doi.org/10.1509/jmkr.46.3.410>
- Clotey, T. A., Collier, D. A., & Stodnick, M. (2008). Drivers of Customer Loyalty in a Retail Store Environment. *Journal of Service Science*, 1(1), 35–48. <https://doi.org/10.19030/jss.v1i1.4300>
- Cronin, J. J., & Taylor, S. A. (1992). Measuring Service Quality: A Reexamination and Extension. *Journal of Marketing*, 56(3), 55–68. <https://doi.org/10.2307/1252296>



Başkol, M. (2021). Müşteri mağaza seçim kriterlerinin müşteri tatmini üzerindeki etkileri. *Fiscaeconomia*, 5(2), 769-792. doi: 10.25295/fsecon.899208

- Dabija, D.-C., & Băbuț, R. (2014). Enhancing Consumers' Satisfaction And Loyalty Of Retailers In Romania Through Store Ambiance And Communication. *Procedia Economics and Finance*, 15(14), 371–382. [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(14\)00459-6](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(14)00459-6)
- Das, G. (2014). Store Personality And Consumer Store Choice Behaviour: An Empirical Examination. *Marketing Intelligence & Planning*, 32(3), 375–394. <https://doi.org/10.1108/MIP-07-2013-0116>
- Deb, M., & Lomo-David, E. (2014). Evaluation Of Retail Service Quality Using Analytic Hierarchy Process. *International Journal of Retail & Distribution Management*, 42(6), 521–541. <https://doi.org/10.1108/IJRDM-12-2013-0217>
- Donovan, R. J., & Rossiter, J. R. (1982). Store Atmosphere: An Environmental Psychology Approach. *Journal of Retailing*, 58(1), 34–57. <https://doi.org/Article>
- Field, A. (2018). Discovering Statistics Using IBM SPSS Statistics. In *Journal of Materials Processing Technology* (Fifth Edit). London: Sage.
- Fornell, C., & Larcker, D. F. (1981). Evaluating Structural Equation Models with Unobservable Variables and Measurement Error. *Journal of Marketing Research This*, 18(1), 39–50.
- Fotheringham, a. S. (1988). Consumer Store Choice and Choice Set Definition. *Marketing Science*, 7(3), 299–310. <https://doi.org/10.1287/mksc.7.3.299>
- Francioni, B., Savelli, E., & Cioppi, M. (2018). Store Satisfaction And Store Loyalty: The Moderating Role Of Store Atmosphere. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 43(April), 333–341. <https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2018.05.005>
- Goel, A., & Yang, N. (2003). Measuring The Quality Of Relationships In Consumer Services: An Empirical Study. In *European Journal of Marketing* (Vol. 37). <https://doi.org/10.1108/EL-01-2014-0022>
- Goodman, S., & Remaud, H. (2015). Store Choice: How Understanding Consumer Choice Of “Where” To Shop May Assist The Small Retailer. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 23, 118–124. <https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2014.12.008>
- Guenzi, P., Johnson, M. D., & Castaldo, S. (2009). A Comprehensive Model of Customer Trust in Two Retail Stores. *Journal of Service Management*, 20(3), 290–316. <https://doi.org/10.1108/09564230910964408>
- Gupta, A. K., & Shukla, A. V. (2015). Store Choice Behaviour for Consumer Durables in NCT-Delhi: Effect of Shoppers Demographics. *Paradigm*, 19(2), 152–169. <https://doi.org/10.1177/0971890715609847>
- Hair Jr, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., & Anderson, R. E. (2019). *Multivariate Data Analysis* (Eight Edit). Hampshire: Cengage Learning, EMEA.
- Helgesen, Ø., & Nettet, E. (2010). Gender, Store Satisfaction And Antecedents: A Case Study Of A Grocery Store. *Journal of Consumer Marketing*, 27(2), 114–126. <https://doi.org/10.1108/07363761011027222>
- Henseler, J., Ringle, C. M., & Sarstedt, M. (2015). A New Criterion for Assessing Discriminant Validity in Variance-Based Structural Equation Modeling. *Journal of the Academy of*



Başkol, M. (2021). Müşteri mağaza seçim kriterlerinin müşteri tatmini üzerindeki etkileri. *Fiscaeconomia*, 5(2), 769-792. doi: 10.25295/fsecon.899208

Marketing Science, 43(1), 115–135. <https://doi.org/10.1007/s11747-014-0403-8>

- Hsu, M., Huang, Y., & Swanson, S. (2010). Grocery Store Image, Travel Distance, Satisfaction And Behavioral Intentions: Evidence From A Midwest College Town. *International Journal of Retail & Distribution Management*, 38(2), 115–132. <https://doi.org/10.1108/MBE-09-2016-0047>
- Huddleston, P., Whipple, W., Mattick, R., & Lee, S. (2009). Customer Satisfaction In Food Retailing: Comparing Specialty And Conventional Grocery Stores. *International Journal of Retail & Distribution Management*, 37(1), 63–80. <https://doi.org/10.1108/IJBM-07-2013-0069>
- Kamran-Disfani, O., Mantrala, M. K., Izquierdo-Yusta, A., & Martínez-Ruiz, M. P. (2017). The Impact Of Retail Store Format On The Satisfaction-Loyalty Link: An Empirical Investigation. *Journal of Business Research*, 77(April), 14–22. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2017.04.004>
- Karande, K., & Lombard, J. R. (2005). Location Strategies Of Broad-Line Retailers: An Empirical Investigation. *Journal of Business Research*, 58(5), 687–695. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2003.09.008>
- Kim, H. (2014). A Development of a Retail Service Quality Model Integrating Its Antecedents and Consequences. *Journal of Marketing Thought*, 1, 12–21.
- Koo, W., & Kim, Y.-K. (2013). Impacts of Store Environmental Cues on Store Love and Loyalty: Single-Brand Apparel Retailers. *Journal of International Consumer Marketing*, 25(2), 94–106. <https://doi.org/10.1080/08961530.2013.759044>
- Kotler, P. (1974). Atmospherics as a Marketing Tool. *Journal of Retailing*, 49(4), 48–65. <https://doi.org/10.1016/j.obhdp.2011.03.002>
- Kumar, A., & Kim, Y. K. (2014). The Store-As-A-Brand Strategy: The Effect Of Store Environment On Customer Responses. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 21(5), 685–695. <https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2014.04.008>
- Kumar, V., & Karande, K. (2000). The Effect of Retail Store Environment on Retailer Performance. *Journal of Business Research*, 49(2), 167–181. [https://doi.org/10.1016/S0148-2963\(99\)00005-3](https://doi.org/10.1016/S0148-2963(99)00005-3)
- Lee, H. J., & Yang, K. (2013). Interpersonal Service Quality, Self-Service Technology (SST) Service Quality, And Retail Patronage. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 20(1), 51–57. <https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2012.10.005>
- Leszczyc, P., Sinha, A., & Timmermans, H. (2000). Consumer Store Choice Dynamics: An Analysis of the Competitive Market Structure for Grocery Stores. *Journal of Retailing*, 76(3), 323–345.
- Lin Thang, D. C., & Tan, B. L. B. (2003). Linking Consumer Perception To Preference Of Retail Stores: An Empirical Assessment Of The Multi-Attributes Of Store Image. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 10(4), 193–200. [https://doi.org/10.1016/S0969-6989\(02\)00006-1](https://doi.org/10.1016/S0969-6989(02)00006-1)



Başkol, M. (2021). Müşteri mağaza seçim kriterlerinin müşteri tatmini üzerindeki etkileri. *Fiscaeconomia*, 5(2), 769-792. doi: 10.25295/fsecon.899208

- Morales, A., Kahn, B. E., McAlister, L., & Broniarczyk, S. M. (2005). Perceptions Of Assortment Variety: The Effects Of Congruency Between Consumers' Internal And Retailers' External Organization. *Journal of Retailing*, 81(2 SPEC. ISS.), 159–169. <https://doi.org/10.1016/j.jretai.2005.03.007>
- Nesset, E., Nervik, B., & Helgesen, Ø. (2011). Satisfaction And Image As Mediators Of Store Loyalty Drivers In Grocery Retailing. *The International Review of Retail, Distribution and Consumer Research*, 21(3), 267–292. <https://doi.org/10.1080/09593969.2011.588716>
- Oppewal, H., & Koelemeijer, K. (2005). More Choice Is Better: Effects Of Assortment Size And Composition On Assortment Evaluation. *International Journal of Research in Marketing*, 22(1), 45–60. <https://doi.org/10.1016/j.ijresmar.2004.03.002>
- Pan, Y., & Zinkhan, G. M. (2006). Determinants Of Retail Patronage: A Meta-Analytical Perspective. *Journal of Retailing*, 82(3), 229–243. <https://doi.org/10.1016/j.jretai.2005.11.008>
- Parasuraman, a, Zeithaml, V. a, & Berry, L. L. (1988). SERQUAL: A Multiple-Item Scale For Measuring Consumer Perceptions Of Service Quality. *Journal of Retailing*, Vol. 64, p. 28. [https://doi.org/10.1016/S0148-2963\(99\)00084-3](https://doi.org/10.1016/S0148-2963(99)00084-3)
- Prashar, P. (2013). Drivers Of Store Choice In An Evolving Market: An Empirical Study. *International Journal of Advancement in Research & Technology*, 2(8), 195–202.
- Rubio, N., Villaseñor, N., & Yagüe, M. J. (2017). Creation Of Consumer Loyalty And Trust In The Retailer Through Store Brands: The Moderating Effect Of Choice Of Store Brand Name. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 34, 358–368. <https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2016.07.014>
- Simonson, I. (1999). The Effect Of Product Assortment On Buyer Preferences. *Journal of Retailing*, 75(3), 347–370. [https://doi.org/10.1016/s0022-4359\(99\)00012-3](https://doi.org/10.1016/s0022-4359(99)00012-3)
- Sinha, P. K., & Banerjee, A. (2004). Store Choice Behaviour In An Evolving Market. *International Journal of Retail & Distribution Management*, 32(10), 482–494. <https://doi.org/10.1108/09590550410558626>
- Sinha, P. K., Banerjee, A., & Uniyal, D. P. (2002). Deciding Where to Buy: Store Choice Behaviour of Indian Shoppers. *Vikalpa*, 27(2), 13–28.
- Siu, N. Y. M., & Tak-Hing Cheung, J. (2001). A Measure Of Retail Service Quality. *Marketing Intelligence & Planning*, 19(2), 88–96. <https://doi.org/10.1108/02634500110385327>
- Tabachnick, B. G., & Fidell, L. S. (2007). *Experimental Designs Using ANOVA*. <https://doi.org/10.1590/s1415-65552011000200016>
- Theodoridis, C., & Bennison, D. (2009). Complexity Theory And Retail Location Strategy. *International Review of Retail, Distribution and Consumer Research*, 19(4), 389–403. <https://doi.org/10.1080/09593960903331386>
- Theodoridis, C. D., & Priporas, C.-V. (2009). Store Choice In Computer Retailing: The Case Of Home Users In Greece. *EuroMed Journal of Business*, 4(1), 58–68. <https://doi.org/10.1108/14502190910956693>



Başkol, M. (2021). Müşteri mağaza seçim kriterlerinin müşteri tatmini üzerindeki etkileri. *Fiscaoeconomia*, 5(2), 769-792. doi: 10.25295/fsecon.899208

- Theodoridis, P. K., & Chatzipanagiotou, K. C. (2009). Store Image Attributes And Customer Satisfaction Across Different Customer Profiles Within The Supermarket Sector In Greece. *European Journal of Marketing*, 43(5-6), 708-734. <https://doi.org/10.1108/03090560910947016>
- Walsh, G., Shiu, E., Hassan, L. M., Michaelidou, N., & Beatty, S. E. (2011). Emotions, Store-Environmental Cues, Store-Choice Criteria, And Marketing Outcomes. *Journal of Business Research*, 64(7), 737-744. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2010.07.008>
- Ward, J. C., Bitner, M. J., & Barnes, J. (1992). Measuring the Prototypicality and Meaning of Retail Environments. *Journal of Retailing*, 68(2), 194-220.
- Wu, P. C. S., Yeh, G. Y. Y., & Hsiao, C. R. (2011). The Effect Of Store Image And Service Quality On Brand Image And Purchase Intention For Private Label Brands. *Australasian Marketing Journal*, 19(1), 30-39. <https://doi.org/10.1016/j.ausmj.2010.11.001>
- Zhao, J., & Huddleston, P. (2012). Antecedents Of Specialty Food Store Loyalty. *The International Review of Retail, Distribution and Consumer Research*, 22(2), 171-187. <https://doi.org/10.1080/09593969.2011.652646>

Etik Beyanı: Bu çalışmanın tüm hazırlanma süreçlerinde etik kurallara uyulduğunu yazarlar beyan eder. Aksi bir durumun tespiti halinde Fiscaeconomia Dergisinin hiçbir sorumluluğu olmayıp, tüm sorumluluk çalışmanın yazarlarına aittir.

Ethics Statement: The authors declare that ethical rules are followed in all preparation processes of this study. In case of detection of a contrary situation, Fiscaeconomia has no responsibility and all responsibility belongs to the authors of the study.



Başkol, M. (2021). Müşteri mağaza seçim kriterlerinin müşteri tatmini üzerindeki etkileri. *Fiscaeconomia*, 5(2), 769-792. doi: 10.25295/fsecon.899208

Effects Of Customer Store Selection Criteria On Customer Satisfaction

Melih BAŞKOL

Extended Abstract

1. Introduction

Although store selection and customer has been widely studied, there is still a wide range of researches on this subject, as changes in customer expectations in the retailing area also lead to changes in customers' store selection criteria.

Competition in the retail industry has reached dramatic levels. New forms of retailing have started to appear in the market more and more rapidly. This shows that retailers will compete on many different factors rather than a specific factor. Nowadays, retailers are entering into a different competition from the past. Also, consumer responses to the rapidly changing retail environment will depend on their unique preferences and socio-economic characteristics that cause them to accept or reject certain options (Leszczyc, Sinha, & Timmermans, 2000). Understanding the customer behavior of a particular retail store is a critical issue for retail managers. Understanding this behavior by retailers allows them to identify and target the consumers most likely to buy. It is very important for marketing to investigate the two types of options that consumers regularly make. These are the selection of particular brands and the selection of particular shops (Fotheringham, 1988). Why do consumers constantly shop from the same department stores? The answer to this question affects not only where consumers buy, but also what they buy and how much they buy. Store selection has been modeled in the past by assuming that all shoppers shared the same selection parameters. Today, as a result of market basket data from household surveys, developments in store selection modeling and information processing power, comprehensive analyzes of shopping decisions have become possible and the assumption that selection parameters vary according to customers has begun to be adopted. The purpose of this study is to investigate which criteria customers pay attention to when choosing a store and whether these criteria are effective on customer satisfaction. The remainder of the article is structured as follows. The next section presents the theoretical background and introduces the hypotheses. Section 3 summarizes the research methods and explains the empirical results by explaining the sample, variables and research design, while the last section presents the results.

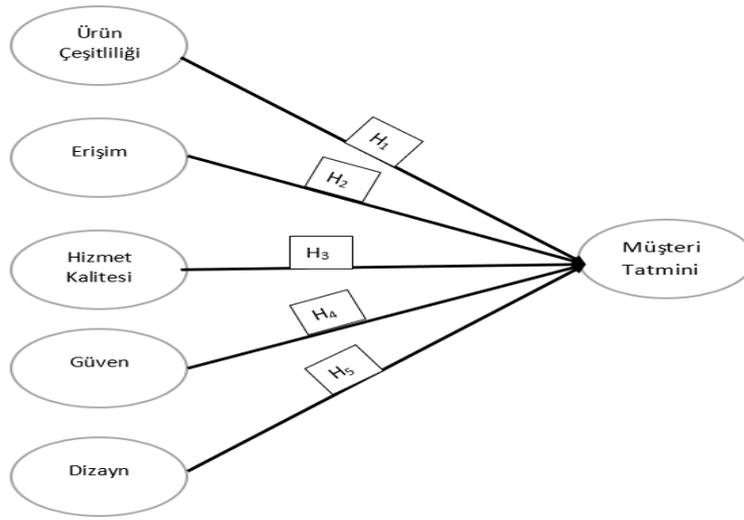
2. Literature Review and Conceptual Model

The way consumers choose between different stores has not been studied as much as choosing a brand. Understanding of store selection behavior by retailers is essential for addressing distribution and marketing issues in practice and improving consumer understanding, as well as developing marketing strategies for attracting and retaining customers to the store. Store selection is considered as a cognitive process. As with other purchasing decisions, store selection is the behavior of processing the information obtained by the customer. It has been observed that shoppers' store selection behaviors share many similarities with brand selection (Sinha & Banerjee, 2004).

Leszczyc and Sinha (2000) conceptualized store selection as a problem of deciding where and when to shop. The first decision is the traditional store location problem. Second, it means solving the problem of shopping trip rate related to the timing of shopping trips and providing information about the shopping time interval (Leszczyc et al., 2000).

Based on the literature, the conceptual model of the research is shown in Figure 1.

Figure 1. Conceptual Framework



2.1. Product Assortment

Recent research shows that product assortment can play an important role not only in satisfying customer desires, but also in influencing buyer desires and preferences (Simonson, 1999). An important decision that retailers have to make is to determine the number of items that make up the product range. The most important factor in making these decisions is the role of product variety size in consumers' determination of any retailer choice (Chernev & Hamilton, 2009).

2.2. Store Service Quality

The intensification of competition and the proliferation of new regulations has led many retail companies to seek profitable ways to differentiate themselves. One of the most important strategies related to success for these enterprises is to provide high service quality to consumers (Parasuraman et al., 1988). Retail service quality has a strong impact on consumer judgments, decisions and behavior. Especially today, with the growth of the retail industry, customers can purchase products from a large number and variety of retailers and thus have the opportunity to choose the one they want from different retailers that provide the same product. As a result, from a retailing perspective, customer interest is shifting towards the way retailers provide services to customers and making comparisons about services provided by different retailers (Kim, 2014).

2.3. Store Atmosphere / Design

For many customers, the goal is convenience, which includes getting in and out of the store quickly and easily finding the products they're looking for. Atmosphere / design is an example of a design clue that can influence customers' expectations to act efficiently in a store (Baker et al., 2002). In retail, atmosphere / design is used to differentiate between stores by taking advantage of consumer characteristics and competitive environment (V. Kumar & Karande, 2000). Consumers interact with the store environment during almost all of their purchases, and they decide what to buy at the point of purchase. Therefore, in-store items such as color, lighting, style, or music may have more significant decision-making impacts than other marketing inputs (e.g. advertising) not available at the point of purchase (Baker et al., 1994).

2.4. Trust

Trust is often considered a multidimensional construct that distinguishes between perceived honesty and helpfulness in the other party's behavior. Trust is a belief that a person will fulfill their promises and be sincere (Rubio et al., 2017).

In a supermarket retail environment, customers maintain different relationships with people and employees in the store in a variety of ways, including products or brands that may be store-specific, or different aspects of the store. Of the various measures used to assess the strength of such a relationship, satisfaction and trust are perhaps the most prominent. Trust ensures a high level of customer satisfaction and is the building block for the relationship between store and customer (Guenzi et al., 2009).

2.5. Access

Store location is critical to the success of any retailer. Location decisions are important because of their long-term commitment and cost impact and potential impact on customer acquisition. Location is often the most important consideration in a store selection decision. Most consumers shop at the nearest store. Location decisions are of strategic importance as they can be used to develop a sustainable competitive advantage. If a retailer has the most attractive position for customers, competitors must accept the second-best position. The store location perceptions of customers positively affect both the satisfaction of the store and the store image (Nesset et al., 2011).

Accessibility is another factor that attracts shoppers to stores. Easy accessibility means easy access to the store with a short travel time. Where many retailers exist and most elements are equal for these retailers, easily accessible stores are likely to be preferred by consumers. Since the location of a retail store is related to service area accessibility, it can determine the success or failure of the store. Shops located near a bus junction or fast transit station attract more visibility and more traffic volume than stores that are not easily accessible. So, better accessibility means fewer barriers and therefore less discontent for consumers traveling to the store (Lin Thang & Tan, 2003).



Başkol, M. (2021). Müşteri mağaza seçim kriterlerinin müşteri tatmini üzerindeki etkileri. *Fiscaeconomia*, 5(2), 769-792. doi: 10.25295/fsecon.899208

2.6. Satisfaction

Customer satisfaction is a critical measure of a firm's success. Studies have shown that customer satisfaction affects customers' attitudes, repeat purchases, and word of mouth, as well as being a good predictor of future purchasing behavior, affecting profitability and leading to customer loyalty in the long run (Huddleston et al., 2009).

Satisfaction obtained by a consumer from a store of his choice can be defined as a subjective evaluation that emerges after the shopping experience of how much the store meets or even exceeds the customer's expectations. Therefore, the satisfaction provided by the selected store is the consumer attitude based on comparisons between the perceived and expected performance of the store. Consumers who have had positive experiences in a store will continue to visit that store (Bloemer & de Ruyter, 1998; Helgesen & Nettet, 2010; Hsu et al., 2010).

3. Findings

The analysis performed supported all of our hypotheses. The results showed that product diversity had the greatest impact on customer satisfaction (H1, $\beta = 0.34$; t-value = 7.239). Trust dimension was determined to be the most effective dimension on satisfaction after product diversity dimension (H4, $\beta = 0.24$; t-value = 3.649).

4. Conclusion

Considering the results of the research, it has been determined that product variety and trust in the store are very important in terms of customer satisfaction. Research shows that among the store selection criteria, product diversity is the most important criterion after the store location and price criteria (Briesch et al., 2009). For this reason, especially in today's world where competition is intense and customers are exposed to many product varieties, retail store owners need to be careful when determining the product range.

Trust; can be defined as the belief that one party's needs will be met by the actions undertaken by the other in the future (Goel & Yang, 2003). Accordingly, when choosing any store, a customer will expect in the long run that all their needs will be met by the store they have chosen based on a certain trust base. This is also an important element for retailers. The trust-based relationship that the retailer will create will result in an increase in the number of loyal customers.

Salgının Ekonomik Yaşama Etkileri¹

The Effects of the Pandemic on Economic Life

Erinç YELDAN²

Gerek ÷lkemizde gerekse k÷resel ekonomide iktisatçılar, profesyoneller, iktisat y÷netimleri, ekonomi y÷netimleri birçok kararla karşı karşıya kaldılar ve ne gibi sonuçlar alındı bunları sizlere kısaca paylaşmak istiyorum. şimdi bende sunum dosyamı açarak bu konuya başlayayım m÷saade ederseniz.

Her şeyden ÷nce Birleşmiş Milletler Kalkınma ve Ticaret Konferansı Örgütü (UNCTAD) geçtiğimiz haftalarda yayınladığı raporda 2020 yılında k÷resel ekonomide %4,3'lük bir daralma yaşanacağını vurguladı. K÷resel imalat sanayinde daralma %11'e ulaşacak. Bunlar iktisadi kayıpların ön tahminleri.

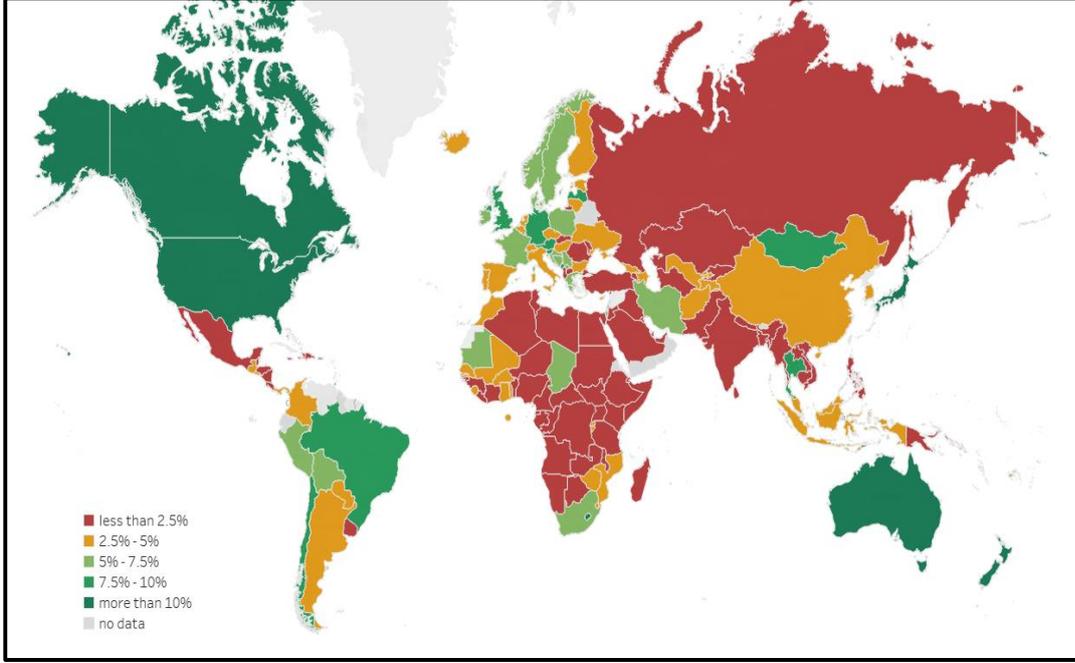
Uluslararası Çalışma Örgütü (ILO) yepyeni bir metodoloji uygulamaya başladı. Saatlik çalışma süreleri üzerinden gidiyor ve k÷resel çapta dünya ekonomisinde, dünya işgücü piyasalarında çalışılan saatlik süre kaybının %11'e ulaşacağını tahmin etmektedir. Bunu eğer tam zamanlı eşdeğer iş kaybına çevirirsek 400 milyon kişilik bir işsizlik, bir iş kaybı anlamına geliyor. Bir karşılaştırma için COVID Krizi öncesi dünyada toplam açık işsiz sayısı 200 milyondur. Yani bu durum iki misli daha fazla iş kaybı yaşanan dünya işgücü piyasalarıyla bizi karşı karşıya bıraktı. Bu rakamı bir kere daha vurgulayacağım. DİSK araştırma dairesindeki uzman arkadaşlarımız aynı metodoloji ile bu hesabı Türkiye için yaptığı zaman Eylül ayındaki en son daha dün yayınladığı raporda 1 milyon 706 bin tam zamanlı eşdeğer iş kaybının yaşandığını ÷lkemizde vurguladı.

Neler yapıldı? UNCTAD ve IMF tarafından paylaşılan verilere göre ÷lkelerin yıl boyunca uyguladığı iktisadi canlanma paketlerinin toplam tutarı 12 trilyon dolar düzeyinde. Ama bu bir ortalama rakam. Dünya milli gelirler toplamı kabaca 70 trilyon dolar düzeyinde. Kabaca dolayısıyla %8'lik bir hasıla oranı kadar bir canlandırma paketi uygulanmış. Ama her zaman olduğu gibi kapitalizmin gerçekleri burada da karşımıza çıktı. Gelişmiş ÷lkelerde uygulanan doğrudan mali harcama ya da gelirden yani vergi gelirlerinden veya başka gelirlerden vazgeçme yani doğrudan fiskal mali politikanın uygulandıkları genişleyici maliye politikaların milli gelire oranı %9,5 oranına kadar ulaşıyor gelişmiş ÷lkelerde bu. Bu rakama bir de parasal genişleme, öz kaynak desteği, kredi garantisi, teşviklendirilmif kredi gibi parasal destekler gibi mili gelirin %11,8'ine varan destekleri eklediğimiz vakit gelişmiş ÷lkelerde milli gelirin % 20'sini

¹ Bu çalışma, Prof. Dr. Erinç Yeldan'ın, 12 Aralık 2020'de 21. Yüzyıl için Planlama Grubu tarafından düzenlenen "Salgın ve Sağlık 2, Salgının Toplumsal ve Ekonomik Yaşama Etkileri" başlıklı konferanstaki konuşma metnidir.

² Prof. Dr., Kadir Has Üniversitesi, erinc.yeldan@khas.edu.tr, ORCID: 0000-0002-3123-4374

aşan oranlarda bir destekleme paketi uygulandığını görüyoruz. Öbür tarafta gelişmekte olan ülkelerde bu ekonomik tedbirler sadece %3,8'lik bir mali destek, %2,4'lük de bir parasal destek olarak hesaplanıyor. Kişi başına gelişmiş ülkelerde 3500 dolarlık bir destek, gelişmekte olan ülkelerde de sadece 160 dolar düzeyinde bir destekten bahsetmiş oluyoruz.



IMF'nin bir haritası var. Bu haritaya göre milli gelire oranla %2,5 ve daha az oranda yapılan mali paket yani doğrudan mali destekler kırmızıyla gösterilmiştir. Türkiye'de bu grupta. Türkiye'nin de uluslararası standartlarda doğrudan bir mali canlandırma paketi uygulamakta son derece düşük bir adım attığını görülmektedir. Yine biraz evvelki rakamların yansımasıdır bu. %10'un üzerinde destek açıklayan ülkeler ABD, Kanada, Avustralya'dır. Avrupa ülkelerinin çoğunda %7,5 ile %10 arası, %5 ile %10 arası boyutlarda ama gelişmekte olan ve az gelişmiş ülkeler, çoğu Afrika ülkeleri, Hindistan ve Uzak Asya ülkeleri, Çin %5'in altında. Dolayısıyla mavi paketlerin boyutu ciddi anlamda gelişmekte olan ülkelerin aleyhinde bir tasarruf.

Türkiye neler yaptı?

IMF'nin yayınladığı resmi veriler Eylül başına kadar gayri safi yurt içi hasılamızın kabaca %13'üne %12,8'ine ulaşan toplam bir mali destek paketi uygulandığını gösteriyor. 573 milyar Türk lirası. Bunun 123 milyarı bütçe içinden karşılanmış geri kalan kabaca 450 milyar Türk lirası bütçe dışı kaynaklardan gelmiş. Nedir bunlar? Kabaca özetliyorum kredi garantisi. Gayri safi yurt içi hasılanın 6,8'i yarısı hemen hemen. Kamu bankaları tarafından uygulanan kredi erteleme. Milli gelirin %1,5. Kamu bankalarına sermaye aktarımı milli gelirin %0,5'i.

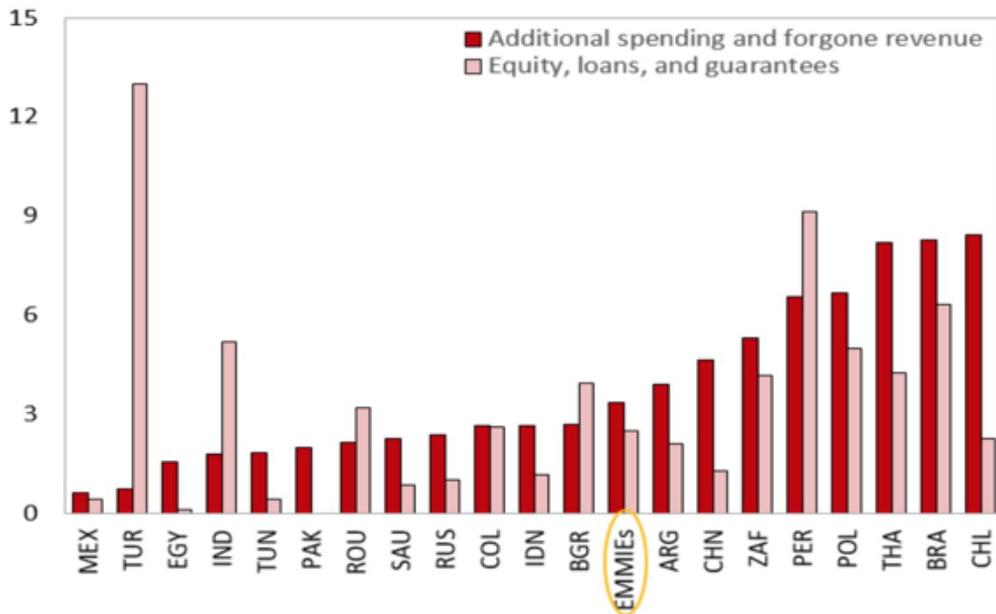
Şimdi bakarsanız %12,8'i neredeyse zaten %10'luk bölümü kredi ve vatandaşı, şirketleri, Türkiye insanını borçlandırma, borçlarını erteleme, daha rahat koşullarda kredi kullanmak üzerinden ama özü itibariyle borç edinimi üzerinden kurgulanan birer destek programı. Gerçekten reel ekonomiyi doğrudan etkileyecek, canlandıracak bir tasarruf örneğinin kısa çalışma ödeneği başlığı altında ve bu da çoğunlukla gene çalışanlara değil çalıştıranlara işveren

kesime bir rahatlama anlamına gelen ve gayri safi yurt içi hasılamızın binde 4'üne yarım puanla bile ulaşmayan bir destekten ibaret oldu.

Türkiye'nin bu tercihi yine IMF verilerinden elde ettiğim yükselen piyasa yükselen piyasayı burada tırnak içine alıyorum. Bu kavram son derece tartışmalı, kötü anlatımlara açık. Gelişmekte olan ülkeler kavramını ben tercih ediyorum ama başlık yükselen piyasa ekonomisi olduğu için ve orta gelirli ülkeleri kapsadığı için ben de başlığa sadık kalmak uğruna bunu tırnak içinde sizlerle paylaşıyorum.

Pembe kutucuklar özkaynak, borçlandırma, kredi kartı garantileri gibi milli gelirin biraz evvel bahsettiğim gibi neredeyse %13'üne ulaşan bir büyüklük Türkiye'de. Diğer ülkelerde bunun yanında kırmızı kutucuklar gerçekten mali politika mali harcamalar ve vazgeçilen gelirler üzerinden kurgulanıyor. Türkiye'nin buradaki tercihinin aslında reel ekonomiyi canlandırmaya yönelik mali harcama veya vergilendirmeden vazgeçme gibi doğrudan bir mali harcama paketinden değil de doğrudan doğruya finans sermayesinin çalışmasını canlandıran kredi, ucuz teşvik, ucuz öz kaynak ve kredi desteği gibi tamamı ile parasal ve borçlanmayı özendiren bir teşvik sisteminin Eylül ayına kadar 2020 yılında uygulanmış olduğunu görüyoruz.

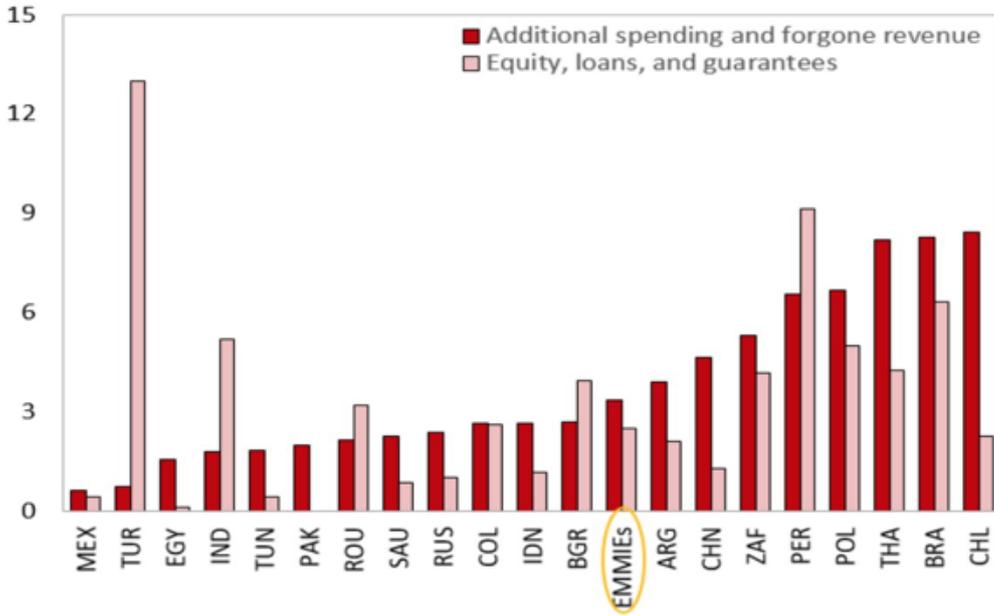
EMERGING MARKET AND MIDDLE-INCOME COUNTRIES



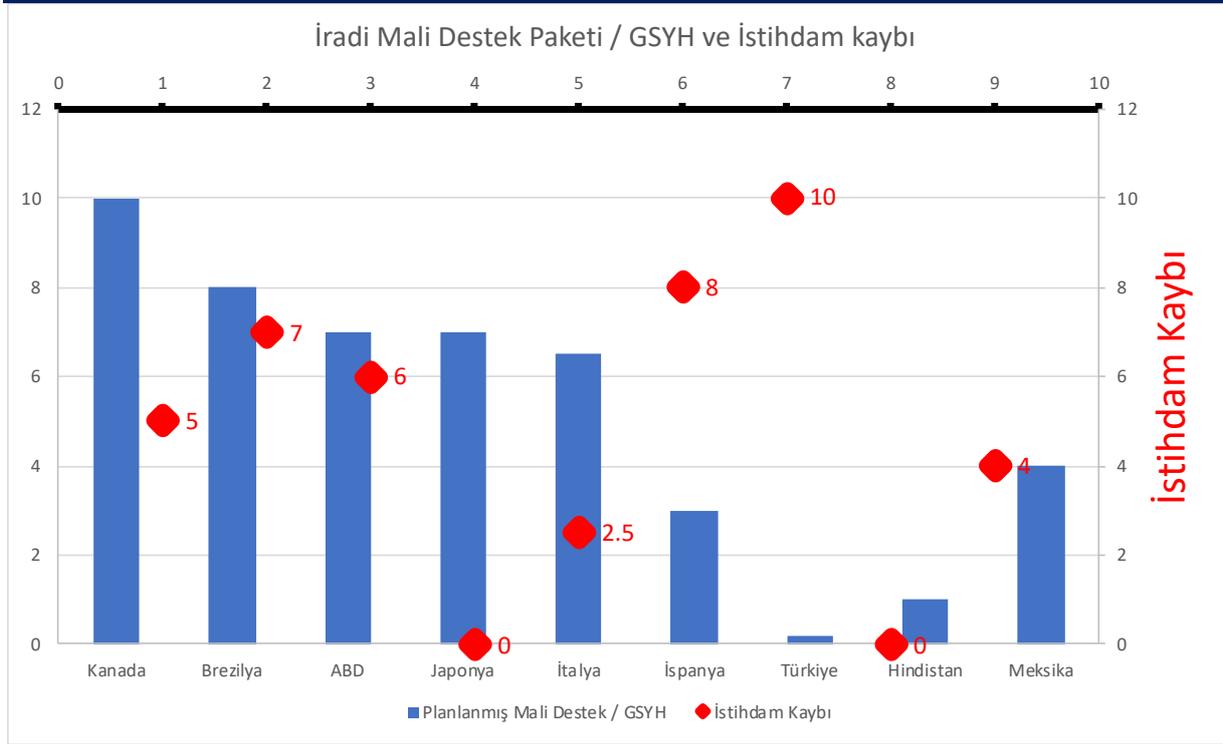
Nedir bu tercihin sonuçları? İktisaden ne gibi sonuçlar elde ettik? G20 zirvesi için IMF çalışanlarının Kasım ayında yazdıkları bir rapordan yararlanacağım. Türkiye ve Türkiye'ye benzer komşularımız, gelişmiş, gelişmekte olan, orta gelirli ülkelerin karşılaştırmaları yapılacaktır. Grafikteki yatay eksen potansiyel milli gelir üretim büyümesinden sapma yani potansiyel milli gelir kayıplarımız yer almaktadır. Türkiye'de %4,6, Hindistan'da %10, Meksika'da %6, Rusya'da %2, Japonya'da %3, Avrupa Birliği üye ülkelerinde %5, Amerika'da %3,8 olarak hesaplanmaktadır. Bunlar üretim kayıplarını veriyor. Grafiğin dikey ekseninde üretimin yanında bir de enflasyon hedefinden sapmalar yer almaktadır. Türkiye'de 2020 yılında hedeflenen enflasyondan ortalama 7 daha fazla enflasyon yaşanmıştır. Bu enflasyon

oranı değil dikkatinizi çekerim. %8’le başlayarak sonra %12’ye kadar çıkan ve 2020 boyunca ortalama olarak hedeflediğimizden 7 puan daha yüksek bir enflasyon yaşadık. Enflasyon ve milli gelir performansı her ikisi de bir başka iktisadi sorun kuşkusuz. Türkiye ekonomisinin nasıl ayrıştığını özellikle enflasyonda %20 gibi yüksek bir enflasyon yaşarken potansiyel üretimden sapma konusunda da birçoğu Avrupa Birliği üyesi olmakla, Rusya, Brezilya ve Japonya gibi ekonomileri geride bıraktığını görülmektedir. Gerek potansiyel üretimden sapma gerekse de enflasyon hedefinden sapma bakımından da ortalamanın daha üzerinde kalarak kötü bir performans sergilediğimize G20’ye sunulan IMF raporundan ulaşıyoruz.

EMERGING MARKET AND MIDDLE-INCOME COUNTRIES



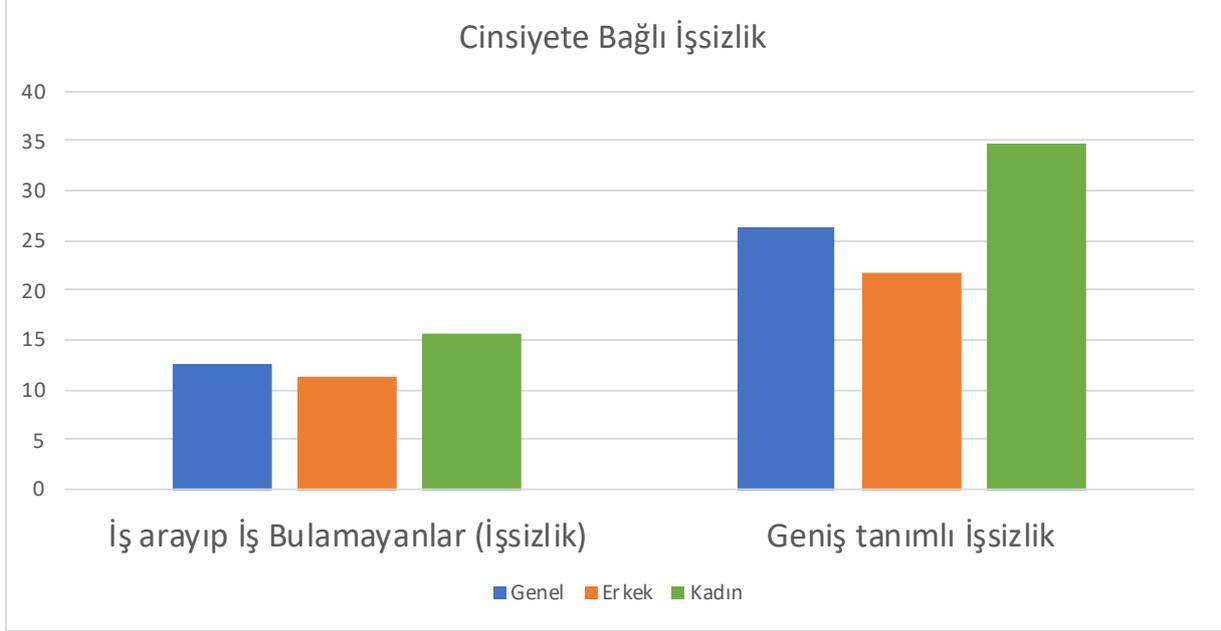
Bir de konunun işsizlik boyutu var. Burada planlanmış mali desteklerin gayri safi yurt içi hasılaya oranı görülmektedir. “Discretionary” terimini ben Türkçeye iradi mali destek olarak çevirdim. Planlanmış mali destek veya arzulanan mali destek diyelim. Mavi kutucuklar bunları gösteriyor. Sol taraftaki ve sağ taraftaki eksenden boyutlarını görüyorsunuz. Türkiye’nin neredeyse mali desteği yok. Arzu edilmiş, planlanmış mali harcamaların milli gelire oranı İspanya’da %3,5, Brezilya’da %8, Meksika’da %4 olarak gerçekleşmektedir. Kırmızı kutucuklar da potansiyel istihdamdan kayıpları veriyor. Potansiyel istihdamdan kayıp, işsizlik oranı değil istihdam kayıpları. İşsizlik oranına şimdi geleceğim. Büyük bir kavram kargaşası var işsizlik meselesinde. Orda da bir iki cümle söyleyeceğim ama bunlar potansiyel istihdam kayıplarımız. Türkiye’nin uyguladığı bu %12,8 milli gelire ulaşan bu destek paketinin aslında reel ekonomi ile değil finans dünyasının spekülâtif kumarhane masası ile ilgili olduğu ve biz bunlarla vakit kaybederken gerek istihdam gerek enflasyon ve dolayısıyla gerek üretim kayıpları bakımından Türkiye ekonomisinin 2020’yi hakikaten bir kayıp fırsatlar yılı olarak geçirmiş olduğunu görüyoruz. Bu ana kadar kullanmış olduğum veriler Uluslararası Çalışma Örgütü, IMF, OECD ve bizim resmi kaynaklarımız oldu.



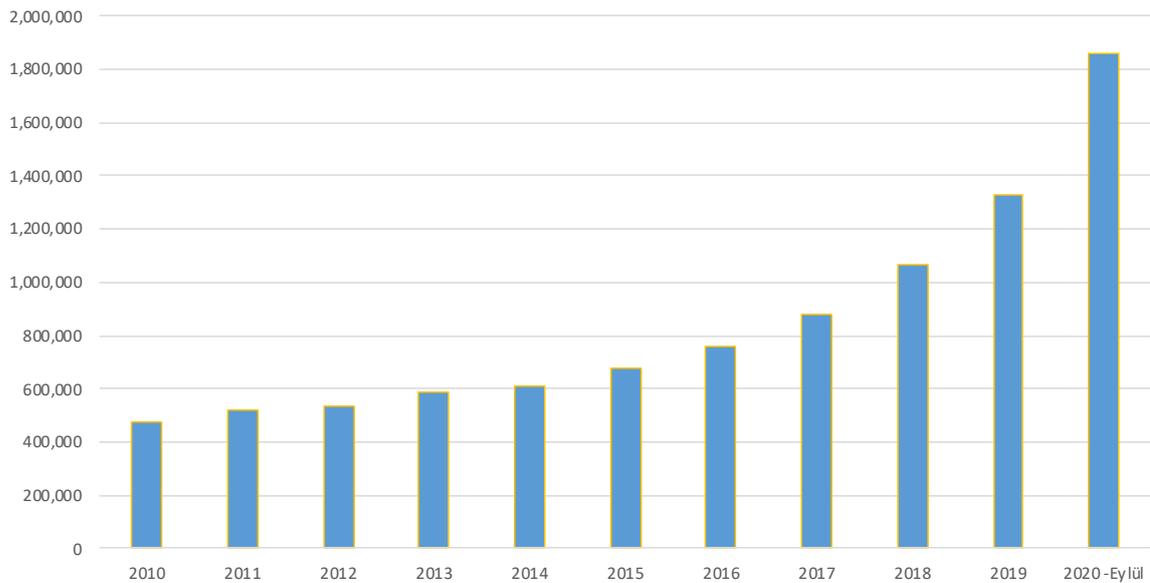
Şimdi biraz daha sadede gelelim. Kısıtlı vaktimin altında. DİSK araştırma dairesindeki meslektaşlarımız dediğim gibi bu hafta başında yayınlanan hanehalkı işgücü istatistiklerinden yola çıkarak bir dizi kavramı bizimle paylaşıyorlar. Hatırlatmak için özel olarak sunuyorum. 2019 Eylül'ünden 2020 Eylül'üne 733 bin kişi daha az istihdam ediliyor Türkiye'de. İş arayıp bulamayanlar diye ben yeni bir kavram kullanmak zorundayım. Bu Türkiye'de işsizlik oranı olarak diye geçiyor. TÜİK'İN yayınladığı rakam bu. Şimdi işsizlik oranı %12,7 ve düşüyor diye buştulandı. Fakat nedir bu işsizlik oranı? Bu oran kavram gereği aktif olarak iş arayıp da bulamayanlar. İş arayıp da bulamayanlar 550 bin kişi azalmış durumda geçen seneye göre. İş başında olanlar var bunun yanında gerçekten iş yapan, işin başında olanlardaki azalma da 1 milyon 200 bin kişiye yakın bir rakam. 1 milyon 200 bin kişi iş başında değil. Bir de daha doğrusu iş başında olanlardaki azalış. Bir de iş başında hiç olmayanlar var. Yani iş başına da gitmeyenler var. Bunlar 450 bin kişi artış göstermiş. Konuşmamın başında belirttiğim Uluslararası Çalışma Örgütü'nün saatlik çalışma sürelerindeki kayıp üzerinden eş değer istihdam kaybına çevirdiği oranı da hesaplıyor DİSK uzmanları. Bu da 1 milyon 706 bin kişilik bir artış gösteriyor. Şimdi iş arayıp bulamayanlara, ümidini kaybeden ve iş aramaktan vazgeçen fakat iş olduğu takdirde çalışmaya gönüllü ama açık işsizlik oranı içinde geçmeyen milyonlarca insan var. Bunları da DİSK 9 milyon 470 bin kişi olarak bize TÜİK rakamından çıkartıyor. Bu oran işgücüne oran olarak %26.

Bu geniş tanımlı işsiz sayısının cinsiyet bazındaki kırılımları daha da çarpıcı. Biraz evvel vurguladığım iş arayıp bulamayanlar yani açık işsizlik oranı %12 Türkiye'de. Bu kadınlarda %16'ya, erkeklerde %12'ye ulaşıyor. Bir de umudunu kesen geniş tanımlı biraz evvel %26 olarak Türkiye genelinde verdiğim rakam kadın emekçilerde %35'e kadar yükseliyor. Yani iş aramaktan umudunu kesmiş, iş aramıyor ama çalışmaya hazır ve işsiz. Bütün bunlardan kadın emekçilerin her üçünden birisinin işsiz statüsünde olduğu gözüküyor. Türkiye ortalaması %26,

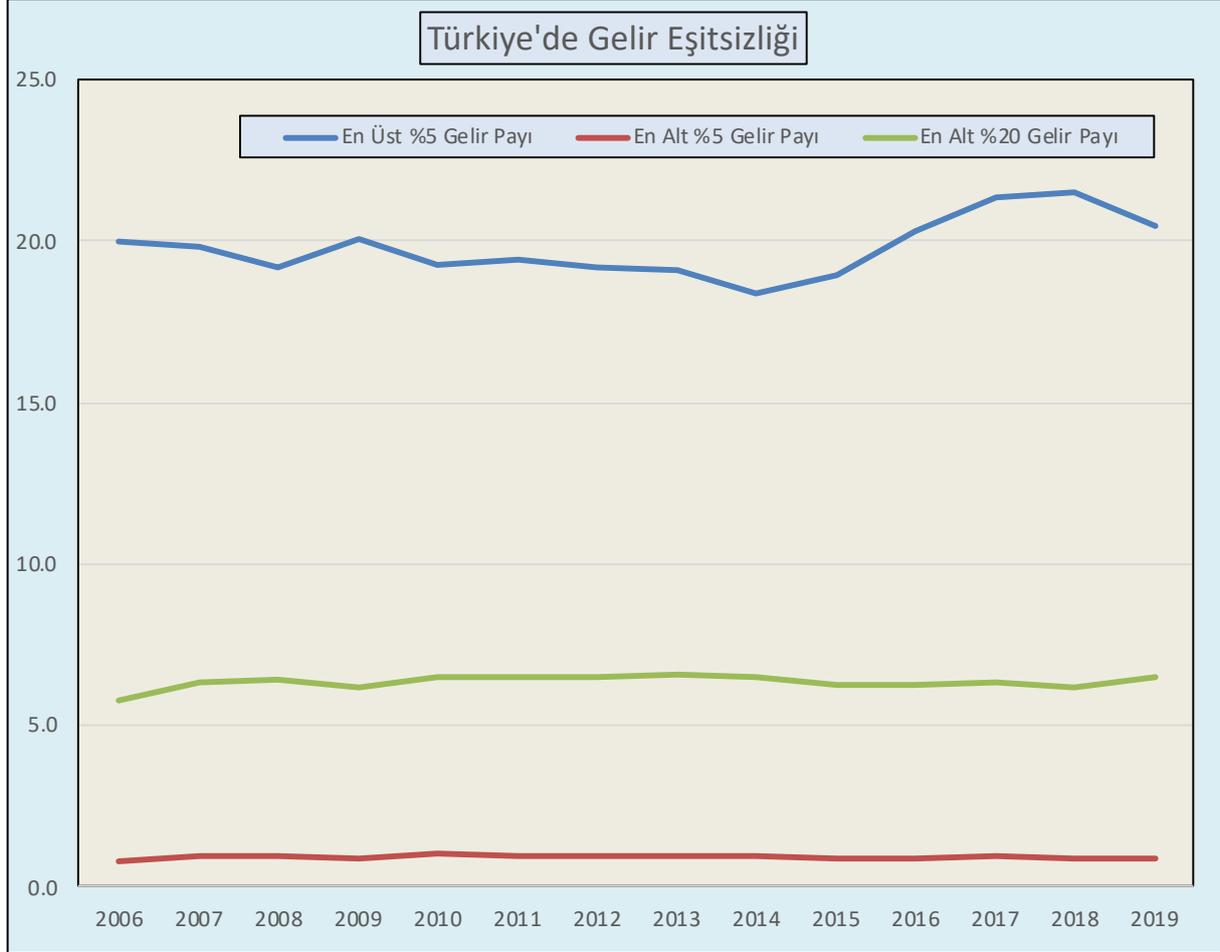
kadın emekçilerde %35, erkeklerde de kabaca %22. Dolayısıyla istihdamın cinsiyet boyutları bambaşka.



Bütün bunların bedeli ne oldu? Bütün bunlar Türkiye'nin ciddi anlamda bir mali harcama yapmamasına karşın 2019 Eylül'den 2020 Eylül'üne kadar merkezi yönetimin toplam borcunun neredeyse %20 arttığını, 1,3 Trilyon Türk lirasından 1,9 Trilyon Türk Lirasına kadar toplam borç stokumuzun yükseldiği bir konjoktürle karşı karşıyayız. Türkiye yüksek bütçe açığı veren düşük mali harcama politikası izleyebilen ve ekonomisini ivmelendirememiş, enflasyonda da ciddi anlamda yüksek bir enflasyon ile Türkiye insanının cezalandırıldığı bir ekonomi olagelmış durumda.



Bütün bunlar yine TÜİK'in hanehalkı gelir istatistiklerinden derlediğimiz 2019 yılı en son verileridir. En alttaki %5'lik milli gelirde alan payların çakılı kaldığını, 2006'dan 2020'ye kadar en üst gelir grubunun da 2014-2015'ten sonra payını neredeyse 3 puan yükselttiği Türkiye'de gelir eşitsizliğinin en üst %20'lik ile en alt %5 gelir payları arasında ciddi bir fark olduğunu görmekteyiz.



Bundan sonra alternatif olarak ne yapılabilir konusunda sadece bir iki tane ipucu vereceğim. Malum 21.yy'da planlamayı tartışıyoruz. Bir planlama tecrübesi oldu ve sevgili çalışma arkadaşım Orta Doğu Teknik Üniversitesi Ekonomi Bölümünden Profesör Doktor Ebru Voyvoda ile beraber bu Mayıs ayında daha pandeminin ilk günlerinde bilim akademisinin Sarkaç dergisinde, hem internet sitelerinde hem de basılı olarak ve Efil Yayınevi tarafından çıkmış Salgının Ekonomisi adlı kitaptan bir bölüm olarak yayınlandığı çalışma.

Bu çalışmada biz şunu dedik. Doğrudan bir emek gelir desteği yapsak ve bu emek gelir desteğinde kamunun tüketim harcamalarını %20 artırsak, işsiz kalan kişilere asgari ücretin üzerinde ortalama işçi ücretinin (asgari ücretin %20 fazlası) %50'si kadar bir gelir transferi versek ve bunun yanında küçük ve orta boy şirketlerin ve kendi hesabına çalışanlar kesimine de yine vergi iadeleri veya doğrudan destek olarak bir mali harcama politikası uygulasak bu harcama politikasının bedeli 123 Milyar Türk Lirasıydı. Türkiye unutmayın IMF tanımına göre parasal destekler dahil 570 Milyar Türk lirası bir para harcadı. Bu milli gelirin %12'siydi. Biz sadece %3'ü ile böyle bir paketin neticesinde milli gelirde kayıplarda çok önemli telafiler,



Yeldan, E. (2021). Salgının ekonomik yaşama etkileri.
Fiscaeconomia, 5(2), 793-800. doi: 10.25295/fsecon.936592

2019'a göre yine hala kayıp fakat COVID pandemisinin rakamlarına göre kabaca %20'lik bir milli gelir desteği ve bütçe açığında da daha düşük bir bütçe açığı olabileceğini göstermiştik. Vaktim kısıtlı kaldığı için böyle bir çalışmanın bulgularına daha fazla girmeyeceğim fakat ana hatlarıyla size sunduğum kaynaktan hem de bu Türkiye'nin izlemiş olduğu politikaya Mart, Nisan, Mayıs aylarından başlayarak doğrudan gelir desteklerini hedefleyen paket ile Türkiye hem üretimde hem istihdamda hem de bütçe dengelerinde göreceli olarak-yanlış anlaşılmasın-göreceli olarak çok daha uygun sonuçlar alabileceğimizi öngörmüştük.