



# Fiscaoeconomia

September 2021, Volume 5, Issue 3

E-ISSN: 2564-7504

Eğitim Harcamaları, Gelir ve Eşitlik İlişkisi: Akdeniz Üniversitesi Örneği <i>The Relationship Between Education Expenditures, Income and Equality: Case of Akdeniz University</i>	Didem KÖSE Servet AKYOL
Türkiye Tarihinde Vergi Afları ve Vergi Aflarının Vergi Gayreti Üzerine Etkileri <i>Tax Amnesty in Turkey History and Effects of Tax Amnesty on Tax Effort</i>	Bilal GÖDE
Asymmetric Exchange Rate Pass-Through into Inflation in Turkey: A NARDL Approach <i>Türkiye'de Döviz Kurunun Enflasyona Asimetrik Geçişi: Bir NARDL Yaklaşımı</i>	Nazlı KARAOĞLU Baki DEMİREL
Türkiye İmalat Sektöründe Ar-Ge Yatırımlarının Belirleyicileri <i>The Determinants of R&amp;D Expenditure in Turkish Manufacturing Industry</i>	Umut Erksan ŞENALP
Demografik Göstergelerin Enflasyonla İlişkisi: Avrupa Birliği Örneği <i>The Relationship Between Demographic Indicators and Inflation: The Example of the European Union</i>	Emin Ahmet KAPLAN Neslihan BURGAZ
Covid-19 Risk Algısının Doğrudan ve Düzenleyici Etkilerinin Belirlenmesi: Teknoloji Kabul Modeli Değişkenleri Üzerinden Bir Araştırma <i>Determining the Direct and Moderator Effect of Covid-19 Risk Perception: Research Over Technology Acceptance Model Variables</i>	Şafak ALTAY
İnsan Kaynakları Uygulamalarının Algılanan Örgütsel Performansa Etkisi <i>The Impact of Human Resources Practices on Perceived Organizational Performance</i>	Belkis KUZUTÜRK Erdem KIRKBEŞOĞLU Şule TUZLUKAYA
Drawing The Boundaries of Economic Sociology: A Critical Assessment <i>İktisat Sosyolojisinin Sınırlarını Çizmek: Eleştirel Bir Değerlendirme</i>	İhsan Ercan SADİ
Sermaye Yapısının Karlılık Üzerindeki Etkisi: TCMB Sektör Bilançoları Üzerine Bir Araştırma <i>The Effect of Capital Structure on Profitability: A Study on CBRT Sector Balance Sheets</i>	Duygu ARSLANTÜRK ÇÖLLÜ
The Determinants of Rural Households' Income in Nigeria	Ridwan MUKAILA Abraham FALOLA Lynda Ogechi EGWUE
Toplumsal Eşitsizliğin Yönetmelere Temelleri: Elit (Seçkin) Kuramı <i>Administrative Background of Social Inequality: Elite Theory</i>	Erdem KIRKBEŞOĞLU
Theoretical and Empirical Analysis of Growth, Poverty and Inequality in Emerging and Transition Economies <i>Gelişmekte Olan ve Geçiş Ekonomilerinde Büyüme, Yoksulluk ve Eşitsizliğin Teorik ve Ampirik Analizi</i>	Utku ALTUNÖZ
Türkiye'ye Gelen Suriyeli Mültecilerin Enflasyona Etkisi: ARDL Sınır Testi Yaklaşımı <i>The Impact of Syrian Refugees on Inflation in Turkey: ARDL Bounds Testing Approach</i>	Nagihan AKSOY Mehmet İVRENDİ
An Estimation of the Open Economy Hybrid New Keynesian Phillips Curve for Turkey <i>Türkiye İçin Açık Ekonomi Hibrit Yeni Keynesyen Phillips Eğrisi Tahmini</i>	Bilgin BARI İlyas ŞIKLAR
Avrupa Birliği'nde Katma Değer Vergisi Uyumlaştırması <i>Value Added Tax Harmonization in the European Union</i>	Baki YEGEN
Rüyada Kalkınma: Bellamy'de Yönetim Düşüncesi <i>Development in a Dream: Bellamy's Idea of Administration</i>	Cengiz EKİZ
Eksik Bir Retorik: Kriz Zamanlarında Sosyal Haklar <i>An Incomplete Rhetoric: Social Rights in Times of Crisis</i>	Hürol ÇANKAYA
Türkiye'de Hanehalkı Tasarruf Eğilimi ve Portföy Tercihlerinin Analizi <i>Household Saving Propensity and The Analysis of Portfolio Preferences in Turkey</i>	Fatih Hakan DİKMEN
Türkiye'nin Dış Ticaretinde J Eğrisi Hipotezinin Analizi <i>The Analysis of J Curve Hypothesis on Turkey's Foreign Trade</i>	Hakan GÜNEŞ
Büyük Dönüşüm Üzerine <i>On Great Transformation</i>	O. İnan ŞENSES



# **FISCAOECONOMIA**

**ULUSLARARASI SOSYAL BİLİMLER DERGİSİ**

**INTERNATIONAL JOURNAL OF SOCIAL SCIENCES**

**Eylül/September 2021**

**Cilt/Volume 5, Sayı/Issue 3**

**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.**

<b>İmtiyaz Sahibi/ Published by</b> Doç. Dr. Ahmet Arif EREN	
<b>Baş Editör/Editor in Chief</b> Doç. Dr. Ahmet Arif EREN, Niğde Ömer Halisdemir University	
<b>Editörler/Editors</b> 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	
<b>Editör Yardımcıları/Assistant Editors</b> Res. Asst. Mert ŞAKI, Artvin Çoruh University Res. Asst. Ali Gökhan GÖLÇEK, Niğde Ömer Halisdemir University Res. Asst. Emre ATSAN, Niğde Ömer Halisdemir University	
<b>Editör Kurulu /Editorial Board</b> 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 Doç. Dr. Zehra DOĞAN ÇALIŞKAN, Bolu Abant İzzet Baysal University Dr. Yusuf MURATOĞLU, Hitit University Dr. Abraham GARCIA, Maastricht University Dr. Vikas ARYA, Chandigarh University	
<b>Yabancı Dil Editörleri/Foreign Language Editors</b> Doç. Dr. Dilek BAŞAR DİKMEN, Hacettepe University Doç. Dr. Onur POLAT, Bilecik Şeyh Edebali University	
<b>Sekreteryaya/Sekretariat</b>	
Tuğçe KUZU ERDEM Nuran ERTÜRK ÇAKILCI Yunus ODABAŞ Bariş ÇETİNKAYA	Ersel ERTÜRK Ulaş Birkan ÇAKILCI Umut ARSLAN
<b>Yayın Türü/Publication Type:</b> Uluslararası Hakemli Süreli Yayın/ International Peer-reviewed Periodicals <b>Yayın Sıklığı/Publication Frequency:</b> Yılda Üç Sayı/Tri-annually <b>Basım Tarihi/Publication Date:</b> Eylül/September 2021 <b>İletişim/Contact:</b> 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. Şenay AÇIKGÖZ, Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi  
Prof. Dr. Metehan TOLON, Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi  
Prof. Dr. Onur SUNAL, Başkent Üniversitesi  
Doç. Dr. Erol BULUT, Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi  
Doç. Dr. Ahmet KAMACI, Bartın Üniversitesi  
Doç. Dr. Eren ÇAŞKURLU, Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi  
Doç. Dr. Ali Eren ALPER, Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi  
Doç. Dr. Şükrü APAYDIN, Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi  
Doç. Dr. Utku ALTUNÖZ, Sinop Üniversitesi  
Doç. Dr. Günay ÖZCAN, Necmettin Erbakan Üniversitesi  
Doç. Dr. Zehra DOĞAN ÇALIŞKAN, Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi  
Doç. Dr. Dilek ÇETİN, Süleyman Demirel Üniversitesi  
Doç. Dr. Mehmet Gürsan ŞENALP, Atılım Üniversitesi  
Doç. Dr. Uğur SEVİM, Giresun Üniversitesi  
Doç. Dr. Emre Güneşer BOZDAĞ, Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi  
Doç. Dr. Saadet AYDIN, Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi  
Doç. Dr. Cengiz EKİZ, Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi  
Doç. Dr. Selcen ÖZTÜRK, Hacettepe Üniversitesi  
Dr. Emek Aslı CİNEL, Giresun Üniversitesi  
Dr. Cenap Mengü TUNÇAY, Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi  
Dr. Fatih Hakan DİKMEN, Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi  
Dr. Bige KÜÇÜKEFE, Tekirdağ Namık Kemal Üniversitesi  
Dr. Uğur YILDIRIM, Kırıkkale Üniversitesi  
Dr. Mustafa Caner TİMUR, Ardahan Üniversitesi  
Dr. Ceyhan ÇİĞDEMOĞLU, Atılım Üniversitesi  
Dr. Esmâ ERGÜNER ÖZKOÇ, Başkent Üniversitesi  
Dr. Anıl BAŞARAN, Yalova Üniversitesi  
Dr. Mustafa UYSAL, Artvin Çoruh Üniversitesi  
Dr. Kıvılcım ROMYA BİLGİN, Başkent Üniversitesi  
Dr. Sezgin MERCAN, Başkent Üniversitesi  
Dr. Ömer LİMANLI, Düzce Üniversitesi  
Dr. Ümit KOÇ, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası  
Dr. Mesut SERT, Hakkari Üniversitesi  
Dr. İrem ERASA AKÇA, Hakkari Üniversitesi  
Dr. Nagihan ÖZKANCA ANDIÇ, Pamukkale Üniversitesi  
Dr. Mehmet ARI, Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi  
Dr. Haydar KARADAĞ, Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi  
Dr. M. Mustafa AYDIN, Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi

## İÇİNDEKİLER

Makale Türü, Makale Adı	Yazar(lar)	Sayfalar
<b>Araştırma Makalesi/Research Article</b> Eğitim Harcamaları, Gelir ve Eşitlik İlişkisi: Akdeniz Üniversitesi Örneği <i>The Relationship Between Education Expenditures, Income and Equality: Case of Akdeniz University</i>	Didem KÖSE Servet AKYOL	801-823
<b>Araştırma Makalesi/Research Article</b> Türkiye Tarihinde Vergi Afları ve Vergi Aflarının Vergi Gayreti Üzerine Etkileri <i>Tax Amnesty in Turkey History and Effects of Tax Amnesty on Tax Effort</i>	Bilal GÖDE	824-844
<b>Araştırma Makalesi/Research Article</b> Asymmetric Exchange Rate Pass-Through into Inflation in Turkey: A NARDL Approach <i>Türkiye'de Döviz Kurunun Enflasyona Asimetrik Geçişi: Bir NARDL Yaklaşımı</i>	Nazlı KARAOĞLU Baki DEMİREL	845-861
<b>Araştırma Makalesi/Research Article</b> Türkiye İmalat Sektöründe Ar-Ge Yatırımlarının Belirleyicileri <i>The Determinants of R&amp;D Expenditure in Turkish Manufacturing Industry</i>	Umut Erkan ŞENALP	862-878
<b>Araştırma Makalesi/Research Article</b> Demografik Göstergelerin Enflasyonla İlişkisi: Avrupa Birliği Örneği <i>The Relationship Between Demographic Indicators and Inflation: The Example of the European Union</i>	Emin Ahmet KAPLAN Neslihan BURGAZ	879-901
<b>Araştırma Makalesi/Research Article</b> Covid-19 Risk Algısının Doğrudan ve Düzenleyici Etkilerinin Belirlenmesi: Teknoloji Kabul Modeli Değişkenleri Üzerinden Bir Araştırma <i>Determining the Direct and Moderator Effect of Covid-19 Risk Perception: Research Over Technology Acceptance Model Variables</i>	Şafak ALTAY	902-917
<b>Araştırma Makalesi/Research Article</b> İnsan Kaynakları Uygulamalarının Algılanan Örgütsel Performansa Etkisi <i>The Impact of Human Resources Practices on Perceived Organizational Performance</i>	Belkıs KUZUTÜRK Erdem KIRKBEŞOĞLU Şule TUZLUKAYA	918-935
<b>Araştırma Makalesi/Research Article</b> Drawing The Boundaries of Economic Sociology: A Critical Assessment <i>İktisat Sosyolojisinin Sınırlarını Çizmek: Eleştirel Bir Değerlendirme</i>	İhsan Ercan SADİ	936-956
<b>Araştırma Makalesi/Research Article</b> Sermaye Yapısının Karlılık Üzerindeki Etkisi: TCMB Sektör Bilançoları Üzerine Bir Araştırma <i>The Effect of Capital Structure on Profitability: A Study on CBRT Sector Balance Sheets</i>	Duygu ARSLANTÜRK ÇÖLLÜ	957-977
<b>Araştırma Makalesi/Research Article</b> The Determinants of Rural Households' Income in Nigeria	Ridwan MUKAILA Abraham FALOLA Lynda Ogechi EGWUE	978-989
<b>Derleme Makale/Review Article</b> Toplumsal Eşitsizliğin Yönetmelik Temelleri: Elit (Seçkin) Kuramı <i>Administrative Background of Social Inequality: Elite Theory</i>	Erdem KIRKBEŞOĞLU	990-1027
<b>Araştırma Makalesi/Research Article</b> Theoretical and Empirical Analysis of Growth, Poverty and Inequality in Emerging and Transition Economies <i>Gelişmekte Olan ve Geçiş Ekonomilerinde Büyüme, Yoksulluk ve Eşitsizliğin Teorik ve Ampirik Analizi</i>	Utku ALTUNÖZ	1028-1051

Makale Türü, Makale Adı	Yazar(lar)	Sayfalar
<b>Araştırma Makalesi/Research Article</b> Türkiye'ye Gelen Suriyeli Mültecilerin Enflasyona Etkisi: ARDL Sınır Testi Yaklaşımı <i>The Impact of Syrian Refugees on Inflation in Turkey: ARDL Bounds Testing Approach</i>	Nagihan AKSOY Mehmet İVRENDİ	1052-1080
<b>Araştırma Makalesi/Research Article</b> An Estimation of the Open Economy Hybrid New Keynesian Phillips Curve for Turkey <i>Türkiye İçin Açık Ekonomi Hibrit Yeni Keynesyen Phillips Eğrisi Tahmini</i>	Bilgin BARI İlyas ŞIKLAR	1081-1100
<b>Araştırma Makalesi/Research Article</b> Avrupa Birliği'nde Katma Değer Vergisi Uyumlaştırması <i>Value Added Tax Harmonization in the European Union</i>	Baki YEGEN	1101-1116
<b>Araştırma Makalesi/Research Article</b> Rüyada Kalkınma: Bellamy'de Yönetim Düşüncesi <i>Development in a Dream: Bellamy's Idea of Administration</i>	Cengiz EKİZ	1117-1139
<b>Araştırma Makalesi/Research Article</b> Eksik Bir Retorik: Kriz Zamanlarında Sosyal Haklar <i>An Incomplete Rhetoric: Social Rights in Times of Crisis</i>	Hürol ÇANKAYA	1140-1158
<b>Araştırma Makalesi/Research Article</b> Türkiye'de Hanehalkı Tasarruf Eğilimi ve Portföy Tercihlerinin Analizi <i>Household Saving Propensity and The Analysis of Portfolio Preferences in Turkey</i>	Fatih Hakan DİKMEN	1159-1174
<b>Araştırma Makalesi/Research Article</b> Türkiye'nin Dış Ticaretinde J Eğrisi Hipotezinin Analizi <i>The Analysis of J Curve Hypothesis on Turkey's Foreign Trade</i>	Hakan GÜNEŞ	1175-1190
<b>Kitap İncelemesi/Book Review</b> Büyük Dönüşüm Üzerine <i>On Great Transformation</i>	O. İnan ŞENSES	1191-1198

## Eğitim Harcamaları, Gelir ve Eşitlik İlişkisi: Akdeniz Üniversitesi Örneği<sup>1</sup>

*The Relationship Between Education Expenditures, Income and Equality: Case of Akdeniz University*

**Didem KÖSE<sup>2</sup>, Servet AKYOL<sup>3</sup>**

### Öz

Çalışmanın temel amacı, farklı statüdeki bireylerin eğitim harcaması, gelir ve eşitlik ilişkisini Akdeniz Üniversitesi örneğinde incelemektir. Çalışmada, eğitim harcamaları ve gelir düzeyini ölçmek için nicel araştırma yöntemi benimsenmiş, sahaya ilişkin veriler anket aracılığıyla elde edilmiştir. Bu kapsamda araştırmanın örneklemini farklı statülerde bulunan akademik, idari ve işçiler oluşturmaktadır. Anketlerden elde edilen veriler, EKK ve Probit regresyon modelleri ile incelenmiştir.

Çalışmanın sonucuna göre, ebeveynlerin eğitim durumları, toplumsal statüleri ve gelir düzeyleri eğitim harcamalarını ve eğitim tercihlerini önemli ölçüde etkilemektedir. Ebeveynlerin aylık gelir miktarı ile çocuklarını özel eğitim kurumuna gönderme şanslarının aynı yönlü olduğu tespit edilmiştir.

**Jel Kodları:** I20, I22, I24.

**Anahtar Kelimeler:** Eğitim Harcamaları, Gelir, Eşitlik.

### Abstract

The main aim of this study is to examine the relationship between education spending, educational preferences and income in terms of the individuals of different status. In the study, quantitative research method was adopted to measure education expenditures and income level, and data were obtained through a survey. The sample consists of people who have different status such as academic and administrative staff and workers. The findings gathered in the fieldwork were analysed by using the OLS and Probit regression models.

According to the results of this study, the education level of families, their social status and their income level determine their educational preferences significantly. Parents' monthly

<sup>1</sup> Bu çalışma Akdeniz Üniversitesi SBE Maliye Ana Bilim Dalı'nda kabul edilen "Eğitim Harcamalarının Belirleyicileri ve Gelirin Önemi: Akdeniz Üniversitesi Örneği" adlı yüksek lisans tezine dayanmaktadır.

<sup>2</sup> [didemkose35@gmail.com](mailto:didemkose35@gmail.com), ORCID: 000-0003-3989-8279

<sup>3</sup> Doç. Dr. Akdeniz Üniversitesi, Maliye Bölümü, [sakyol@akdeniz.edu.tr](mailto:sakyol@akdeniz.edu.tr), ORCID: 0000-0001-5360-2660



income and their chances of sending their children to special education institutions were found to be in the same direction.

**Jel Codes:** I20, I22, I24

**Keywords:** Education Expenditure, Income, Equality.

## 1. Giriş

Eğitim, eğitim harcaması ve gelir arasında güçlü bir ilişkinin varlığı hem teorik olarak hem de ampirik çalışmalar ile ortaya konulmaktadır. Eğitim hem bireysel hem de sosyal getirileri açısından değerlendirilebilir. Özel getiri kişilerin gelecekteki gelir ve refah düzeyindeki artışlarla ilişki iken, sosyal getiri ise eğitimin yarattığı pozitif dışsallıklar ve yayılma etkileri biçiminde gerçekleşmektedir. Eğitim insanların içine doğdukları başlangıç koşullarının değiştirilmesine imkan sağladığı için eşitlikle de yakından ilişkilidir. Bu çerçevede, devlet tarafından finanse edilen eğitim harcamalarının kapsamının ve miktarının arttırılmasının genel olarak toplumsal eşitliğin, özel olarak da gelir dağılımının iyileştirilmesinde etkili olacağı vurgulanmaktadır. Başka bir deyişle, eğitim yoluyla farklı toplumsal kesimlerdeki bireylerin sınıf atlaması mümkün olabilecektir. Buna karşın, sınıf atlamada sadece eğitim düzeyinin arttırılmasının tek başına etkili olamayacağı ekonomik yapı ve sınıfsal konumların da önemli olduğu bir gerçektir.

Bütün ülkelerde bir sosyal sınıftan bir diğerine geçişi sağlayan en önemli faktörlerden birisi eğitimidir. Çünkü eğitim toplumun görece yoksul kesimlerinin vasıf ve becerilerini artırarak onların hem moral açıdan tatmin olmalarını hem de rekabetçi bir ortamda nitelikli bir iş bulabilmelerini sağlar. Eğitim hizmetlerinin toplumdaki dağılım miktarına ve biçimine bağlı olarak, ülkelerin gelir dağılımları bozulabilmekte veya düzelebilmektedir. Eğitim, bireylerin gelecekte elde edecekleri ücretlerin tek belirleyicisi olmamakla birlikte, eğitim düzeyi ile ücretler arasında sistematik bir ilişki vardır. Bir ülkede eğitim düzeyi, kamu ve özel eğitim harcama miktarları, eğitim yatırımları, özel okulların varlığı, eğitimin eşit dağılıp dağılmadığı ve eğitim kalitesi gibi faktörler gelir dağılımını etkileyen eğitim kaynaklı unsurlardır. Eğitim düzeyi ile eğitim harcaması ve gelir arasındaki ilişkinin iki yönlü olduğunun altı çizilmelidir. Daha fazla eğitim düzeyi ve miktarı daha yüksek gelir elde etme olasılığını artırırken, daha yüksek gelir düzeyine sahip olanların daha fazla eğitim alma ve eğitim harcaması yapma imkanına sahiptir.

Bu çalışmada, eğitim harcamaları, gelir ve eşitlik ilişkisi Akdeniz Üniversitesi ölçeğinde incelenmektedir. Çalışmanın temel amacı, farklı statüdeki bireylerin eğitim harcaması, eğitim tercihi ve gelir ilişkisini araştırmaktır. Çalışmada, eğitim harcamaları ve gelir düzeyini ölçmek için nicel araştırma yöntemi benimsenmiş, sahaya ilişkin veriler anket aracılığıyla elde edilmiştir. Bu kapsamda araştırmanın örneklemini farklı statülerde bulunan akademik personel, idari personel ve işçiler oluşturmaktadır. Anketlerden elde edilen veriler, EKK ve Probit regresyon modelleri ile incelenmiştir.

Çalışmada ilk olarak eğitim, eğitim harcaması ve gelir ilişkisi teorik çerçevede ele alınmaktadır. Devamında bu alana yönelik hem uluslararası hem de Türkiye'deki mevcut literatür gözden geçirilmektedir. Daha sonra saha araştırmasından elde edilen veriler SPSS ve STATA programları birlikte kullanılarak analiz edilmektedir. Devamında ise EKK ve Probit model sonuçları sunulmaktadır. Sonuç bölümünde ise elde edilen betimsel ve ekonometrik bulgular yorumlanmaktadır.

## 2. Eğitim, Gelir ve Harcama İlişkisi: Kısa Bir Teorik Çerçeve

Eğitim ile gelir ilişkisi konusundaki çalışmalar genel olarak iki gruba ayrılabilir. İlk gruptaki çalışmalar, eğitimin başlangıçtaki gelir dağılımı, işgücü piyasası ve diğer bilgiler veri alındığında gelir eşitsizliğinin düzeltilmesinde bir rolünün olup olmadığına odaklanmaktadır. İkinci grup ise siyasal sistem, sınıfsal yapı ve bu yapının eğitim harcamalarının biçimine, düzeyine ve devlet sübvansiyonlarından etkilenme derecesi veri alınarak eğitimin yaygınlaştırılmasının gelir dağılımını düzeltip düzeltemeyeceğine konusuna odaklanmaktadır (Bhagwati, 1976).

İlk gruptaki çalışmalar konuya “beşeri sermaye teorisi<sup>4</sup>” çerçevesinde cevap aramakta, bireylerin eğitim yolu ile kazandığı becerilerle gelirlerinin arttığını öne sürmektedir. Beşeri sermaye kuramı 1960’lı yıllardan başlayarak Mincer (1958), Schultz (1960; 1961), Becker (1962), Becker ve Chiswick’in (1966) çalışmalarıyla gündeme gelmiştir. Kavram genel olarak, bireylerin dünyaya geldiklerinde var olan yeteneklerini ya da sonradan elde ettikleri becerilerini daha da güçlendirmek ve geliştirmek adına kendilerine bir takım yatırımlar (eğitim yatırımları) yapmasıyla elde edilmesi beklenen yüksek maddi ve statü beklentilerini ifade etmektedir. Yapılan bu yatırımlar sonucunda bireyde var olan yetenekler ya da bireyin sonradan elde ettiği bilgi birikimi ve tecrübesi piyasada pazarlanıp, piyasa içerisinde var olan birçok birey arasında rekabet ortamı oluşturup, fark yarattığında bireyin daha fazla gelir, sosyal statü ve gelecekteki yaşamını refah içerisinde sürdürmesini sağlayacağı öngörülmektedir. Schultz (1961:1) daha iyi iş fırsatları elde etmek için yapılan iç göçleri, eğitim ve sağlık alanlarına yapılan doğrudan harcamaları en açık beşeri sermaye örnekleri olarak görmektedir. Becker (1962:9) ise beşeri sermaye teorisini insanlarda içerilmiş kaynaklar yoluyla gelecekteki reel gelirlerini etkileyecek faaliyetler olarak tanımlamaktadır. Bu alanlarda yapılan yatırımlar beşeri sermaye yatırımları olarak tanımlanmaktadır. Bireye yapılan yatırımın okullaşma, tıbbi bakım, iş başında eğitim ve ekonomik sistem hakkında bilgi sahibi olunması gibi birçok farklı yolu bulunmaktadır.

Beşeri sermaye kuramı eğitim sürecine giren bireylerin sınıfsal ve toplumsal kökenlerini göz ardı ederek eğitim düzeyindeki niceliksel ve niteliksel farkların eğitim sonrası hayattaki farklılıkların tek açıklayıcısı olduğunu ifade etmektedir. Böylece eğitim dezavantajlılara ve geriden gelenlere de sıfır noktasında diğerleriyle eşit bir yarışa başlama şansı vermektedir. Bununla birlikte, eğitime sadece bireyler açısından bir yatırım ve gelecekte getireceği bireysel yararlar açısından bakıldığında, artık eğitimin ticarileşmesinin yanında, eğitimin bizzat kendisinin üretilme koşullarının sermayeleştirme sürecinin başladığını gösterecektir (Ercan, 1999:61).

Eğitim ve gelir konusunu ele ikinci grup eleştirel-radikal gelenektir. Bu grup eğitim ve gelir eşitliği sorunsalını kapitalist sistem ve sınıfsal yapı ile ilişkili olarak ele almaktadır. Eleştirel-Radikal (Bowles, 1978; 1999; 1986; Bowles ve Gintis, 1975; 1976; 1981; 2002 Bourdieu, 1986) yaklaşıma göre toplumda bireyin statüsü, geliri ve kişisel özerkliğinin, büyük ölçüde kendisinin içinde bulunduğu iş ilişkileri hiyerarşisindeki konumuna bağlıdır. Bu yaklaşım eğitimin, mirasa dayalı zenginlik ve ayrıcalıktan kaynaklanan eşitsizlikleri telafi ettiği iddiasına karşı çıkar.

<sup>4</sup>“Human Capital” kavramının Türkçe literatürde genel kabul gören karşılığı Beşeri Sermaye/İnsan Sermayesi’dir. Türkçe literatüre “Beşeri Sermaye/İnsan Sermayesi” olarak geçen kavram, söylem olarak ve çağrıştırdığı anlam açısından birçok iktisatçı tarafından eleştirilmiştir (Erdoğan, 2010; Ercan, 1998; Fine, 2008). Ancak genel kullanıma uygunluk açısından bu çalışmada aynı kavram kullanılacaktır.

Tersine eğitim ve okul sistemindeki toplumsal sınıf eşitsizlikleri mevcut eşitsizliklerinin yeniden üretilmesi ve yaygınlaşmasına yol açtığını iddia eder. Eğitim sistemindeki eşitsizliğin asıl kaynağı ekonomik yapı ve sınıfsal kültürle ilgili farklılıklarda bulunmaktadır. Kapitalist toplumlar yüksek derecede gelir eşitsizliğine sahiptir. Kapitalistler ile işçiler arasındaki farklılığa ve işgücünün hiyerarşik bölünmesine dayanan eşitsiz gelirler hiyerarşisi, kapitalist üretim tarzının temel bir özelliğidir. Kapitalizmde fırsat eşitsizliğinin önemli bir nedeni, nesiller arası aktarımdır. Gelir getiren mülk, ebeveynlerden çocuklara miras yoluyla devredilebildiği sürece, zenginlerin çocukları, yoksulların çocuklarından çok daha fazla ekonomik başarı şansına sahip olacaklardır. Bu tür nesiller arası servet aktarımını önlemek, miras haklarının sert bir şekilde azaltılmasını gerektirecektir. Ancak bu haklara ciddi şekilde müdahale etmek, özel mülkiyeti tamamen ortadan kaldırmak gibi, kapitalist üretim tarzıyla bağdaşmaz. Kapitalist bir toplumda fırsat eşitsizliğinin diğer nedeni ise, emek gelirini yönetme kapasitesinin nesiller arası aktarımıdır. Sosyoekonomik sınıf statüleri yüksek olan ebeveynler genellikle çocuklarına işgücü piyasasında başarılı olmaları için alt sınıflarda bulunan çocuklara göre daha iyi fırsatlar sunarlar. Bu şekilde iletilen ekonomik avantajların bazıları, birinci sınıf bir eğitime erişme ve satın alma fırsatını yaratır. Eğitimde eşitliğin sağlanamaması hiyerarşik toplumsal işbölümünün üretilmesine neden olmaktadır. Ebeveynleri mesleki hiyerarşinin en üstünde olan çocuklar, düşük gelirli ailelerin çocuklarından daha fazla eğitim alma imkanına sahiptir. Eğitim düzeyleri, eğitim süreleri ve içerikleri nedeniyle üst gelir grubundaki çocukların, ebeveynlerine benzer pozisyonlara geçmeleri kolaylaşmaktadır<sup>5</sup> (Bowles, 1986: 235-236).

Bourdieu'nün sermaye kavramsallaştırması bağlamındaki açıklamaları da eğitim ile yakından ilişkilidir. Bourdieu'nun (1986) sosyoloji kuramındaki temel kavramlarında bir tanesi 'sermaye'dir. Bu çerçevede sermaye kavramı üç şekilde tanımlanmaktadır: 'ekonomik sermaye', 'kültürel sermaye' ve 'sosyal sermaye'. Sermaye kavramları içinde eğitim ile doğrudan ilişki içinde olan kültürel sermayedir. Bourdieu, kültürel sermayenin üç biçimde ortaya çıkacağını söylemektedir. Bunların ilki, bedenselleşmiş durumda ortaya çıkmaktadır. Bu zihnin ve bedenün uzun süreli dayatmaları biçiminde ortaya çıkmasıdır. Örneğin çocukluktan bu yana öğrenilmiş dil ve yazma alışkanlıkları ile bedenün kullanım biçimini gösterir. İkincisi nesnelleştirilmiş durumda ortaya çıkmaktadır. Teorilerin, eleştiri metinlerinin, problemlerinin vb. kuram ve eleştirilerin izini sürdüreceği veya gerçekleştirecek olan kültürel mallar (resimler, kitaplar, sözlükler, aletler, makineler vb.) biçimindedir. Üçüncüsü kurumsallaşmış durumda ortaya çıkar ve eğitim kurumları aracılığıyla yaratılan eşitsizlik ve hiyerarşileri ifade eder. Kültürel sermaye kavramı, akademik başarıyı, yani farklı sınıf ve sınıf kesimlerindeki çocukların akademik piyasada edinebileceği belirli kazançlarla ilişkilendirerek, farklı sosyal sınıflardan kaynaklanan, çocukların eşit olmayan akademik başarılarının açıklanmasını mümkün kılan teorik bir hipotez olarak sınıflar ve sınıf kesimleri arasındaki kültürel sermaye dağılımını ifade etmektedir. Başka bir deyişle, eğitim kurumları arasındaki hiyerarşiden çıkan insanların ayrıcalıklı ve dezavantajlı mesleki konumlara yerleşmesinde sınıf hiyerarşilerinin yeniden üretilmesinde bu sürecin nasıl işlediği kültürel sermaye bağlamında değerlendirilmektedir (Göker, 2007:283).

<sup>5</sup> Buna göre ebeveynlerin geliri, mesleği ve eğitim seviyesine göre çocukların devlet okullarına kayıt oranları arasında önemli farklılıklar olmaktadır. Ailenin eğitim seviyesi ve gelir düzeyi arttıkça çocukların okula kayıt oranları da anlamlı bir biçimde artmaktadır (Bowles, 1986:241).

## 2.1 Mevcut Literatür: Ampirik Çalışmalar

Eğitim harcamaları, gelir ve eşitlik ilişkisi, birçok etkene bağlı olarak değişmektedir. Bunlardan bazıları, hane halkının geliri, hane içerisinde bulunan kişi sayısı, ebeveynlerin eğitim seviyesi, hane halkının oturduğu bölge/yerleşim yeri, ailenin geçmişi, cinsiyet faktörü, okullaşma oranları vb. bireylerin eğitim alabilmeleri ve gelecekte istedikleri hayat koşullarını sağlayabilmeleridir. Bu çalışma kapsamında eğitim harcaması, gelir ve eşitlik konusunu merkeze alan çalışmalar ele alınmaktadır.

Bu konudaki erken çalışmalardan bir tanesini yapan Winegarden (1979), 32 ülkenin gelir büyüklüğüne göre farklılaşan gelir dağılımı ile eğitim başarısı seviyesini incelemiştir. Yazara göre yüksek okullaşma seviyeleri gelir dağılımı üzerinde eşitlikçi bir etkiye sahiptir. Gelir eşitsizliklerini azaltmak için eğitim tek başına yeterli değildir, nüfus artışı da gelir eşitsizliklerini azaltmada önemli bir unsurdur. Ülkelerin gelişmişlik düzeyine ve kamu tarafından yapılan eğitim harcamalarına göre farklılık gösteren eğitim ve gelir seviyeleri, bireyler arasındaki var olan eşitsizlikleri güçlendirmektedir. Ulrich (1998) Meksika üzerine yaptığı araştırmada, eğitim ve gelir eşitsizliğinin 1980-1994 döneminde belirgin bir artış gösterdiğini, daha az eğitilmiş olan yoksul Meksika halkı için gelir dağılımında bozulmalar olduğunu belirlemiştir. Çalışmada Meksika'da dönem boyunca beşeri sermaye miktarının eğitim seviyesinde istenilen büyüme performansına ulaşamadığı ve eğitim düzeyinin hızla artmasına rağmen, gelir eşitsizliğinde belirgin bir artış yaşanmadığı tespit edilmiştir. Kamu eğitim harcamaları, 1990'lı yılların başında önemli ölçüde yükselmiş, ayrıca yükseköğretimdeki öğrenci başına düşen harcama miktarının, birincil düzeyde (ilköğretim) öğrenci başına yapılan harcama miktarı ile karşılaştırıldığında ise harcamaların belirgin bir şekilde daha eşitlikçi dağıldığı tespit edilmiştir. Acemoğlu ve Pischke (2000) ebeveynlerin kaynaklarının/gelirlerinin, çocukların okul tercihlerinde etkili bir faktör olup olmadığını 1970-1990 dönemi için incelemiştir. Çalışmada, aile gelirinde meydana gelen % 10'luk bir artışın, dört yıllık bir üniversiteye devam etme olasılığını % 1,4 oranında arttırdığını ortaya koymuştur. Hansen (2001) Norveç'te 30 ile 41 yaş aralığındaki bireylerle yapılan bir anketin sonuçlarından hareketle, faktör gelirleri arasındaki farkların eğitim düzeyi farklılıklarından çok sınıfsal/toplumsal köken farklarından kaynaklandığı sonucuna ulaşmıştır. Buna göre, daha yüksek gelir düzeyine sahip üst gelir grubundaki bireyler daha yüksek eğitim almakta; bu durum emek piyasasında kuşaklar arası gelir eşitsizliğinin devam etmesine yol açmaktadır. Sylvester (2002) 55 ülkeyi kapsayan çalışmada, eğitime daha fazla harcama yapan ülkelerde diğer ülkelere kıyasla daha düşük gelir eşitsizliğinin olduğu sonucuna ulaşmıştır. Kamu eğitim harcamaları gelir eşitsizliğini düzeltmede etkili olabilmektedir. Ne var ki, eğitim harcamalarının Gini katsayısı üzerinde çok küçük bir etkisi olduğuna da dikkat çekmektedir. Gregorio ve Lee (2002) 1960-1990 dönemi için eğitimsel faktörlerin (yüksek eğitim kazanımları ve daha eşit eğitim dağılımı) gelir dağılımını daha eşit hale getirmede önemli bir rol oynadığını göstermiştir. Yazarların ulaştıkları sonuçlar Kuznets'in gelir düzeyi ile gelir eşitsizliği arasındaki ilişkiyi gösteren ters U eğrisi ile tutarlıdır. Glomm ve Ravikumar (2003) ise kamu eğitim alanına eşit erişimin gelir yakınsamasını sağlayıp sağlamadığını araştırmış, gelir eşitsizliğinin bireylerin beşeri sermaye yatırım kararlarıyla bir kuşaktan diğerine aktarıldığını, ailesi düşük beşeri sermayeye sahip bireylerin ailesi daha yüksek beşeri sermayeye sahip olanlardan eğitim için daha az zaman ayırdığı sonucuna ulaşmıştır. Digdowiseiso (2009) ise Endonezya özelinde gelir eşitsizliği üzerinde ortalama okullaşma yılının ve eğitim Gini'sindeki değişimin önemli bir etkisi olup olmadığını incelemiştir.

Çalışmanın bulguları, daha yüksek beşeri sermaye ve beşeri sermayenin görece olarak yayılmasının gelir dağılımı üzerinde eşitsizliği artırıcı bir etkiye sahip olduğunu göstermektedir. Farooq (2010) Pakistan için 2004-2005 dönemini kapsayan çalışmada gelir eşitsizliği ile eğitimin ve okullaşmanın etkisini test etmiştir. Çalışmada, kadın ve erkek emek gücü arasındaki gelir dağılımının eşitsiz olduğu sonucuna ulaşmıştır. Gini katsayısı değerlerine göre ise kırsal ve kentsel kesimde gelir eşitsizliği sırasıyla 0,261 ve 0,341 iken, Pakistan'ın tamamında bu oran 0,301 olarak tespit edilmiştir. Figueroa (2010) ise Peru için 2003 yılı verilerini kullanarak eğitimin, gelir eşitsizliklerini azaltıp azaltmadığı sorusuna yanıt aramıştır. Yazar, toplumsal gruplar arasındaki ekonomik ve politik varlıkların dağılımı (yüksek derecede eşitsizlik) ile toplumun faktör kaynaklarına (aşırı nüfus) ilişkin var olan eşitsizliklerden dolayı, eğitimin bir eşitleme sistemi olmadığı sonucuna ulaşmıştır. Checchi ve Werfhorst (2014) ise eğitim politikaları, eğitimsel bölüşüm ve gelir eşitsizliği arasındaki ilişkiyi 1950 ile 1981 arasında doğanlar için incelemiş, eğitim reformlarının hem eğitimin niteliği ve niceliğinin dağılımı üzerinde bir etkiye, hem de gelir ve kazanç dağılımı üzerinde bir etkiye sahip olduğu sonucuna varmıştır. Bu bulgular, eğitim politikalarının gelir dağılımını yönlendirmede etkili bir stratejinin parçası olabileceği iddiasını desteklemektedir. Coady ve Dizioli (2017) ise eğitim genişlemesi ile gelir eşitsizliği arasındaki ilişkiyi inceleyerek eğitimin yaygınlaştırılmasının, genellikle orta vadede artan gelir eşitsizliğiyle mücadelede önemli bir politika aracı olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Çalışmaya göre, eğitim eşitsizliği ile gelir eşitsizliği arasındaki pozitif ilişki önemli ölçüde artmaktadır. Buna göre eğitim eşitsizliğini azaltarak gelir eşitsizliğini azaltmak mümkündür. Bu durum, yazarların beşeri sermaye dayalı teorik görüşleriyle tutarlıdır ve eğitimin yaygınlaşmasının doğru olduğunu öne sürmektedir. Yazarların politika simülasyonlarına göre, son on beş yıldaki eğitim genişlemesinin net etkisi, özellikle gelişmekte olan ekonomilerde gelir eşitsizliğini azaltmaktadır.

## 2.2 Türkiye İçin Mevcut Literatür

Türkiye'de eğitim, eğitim harcaması, gelir ve eşitlik ilişkisini gerek teorik gerekse ampirik olarak ele alan çalışmalar son dönemde artmakla birlikte oldukça sınırlıdır. Bu nedenle çalışmada eğitime erişim, eğitimi etkileyen faktörler, okullaşma, gelir ve eğitim eşitsizliği gibi daha geniş çerçevede yapılan araştırmalar da ele alınmaktadır.

Tansel (2002) bu alandaki erken çalışmasında, okullaşma düzeyinin hane halkının kalıcı geliri ile yakından ilişkili olduğu sonucuna ulaşmış, hem erkek hem de kız çocuklarının okutulması ile ebeveynlerin eğitim seviyeleri arasında güçlü bir ilişki bulmuştur. Tansel ve Bircan (2004) ise Türkiye için 1994 yılı hane halkı harcama anketi sonuçlarını kullanarak yaptıkları çalışmada, gelir ve eğitim düzeyi yüksek olan ebeveynlerin, özel derslere daha fazla kaynak ayırdığını, özel ders harcamalarının kentsel alanlarda, kırsal alanlara kıyasla daha yüksek olduğu sonucuna ulaşmıştır. Çocuklarını özel ders hanelere gönderen hanelerin, gelirlerinin ortalama %1 ile %15'ini harcadığı, böylece özel derslerin hane halkının bütçesinde önemli bir payı olduğu tespit edilmiştir. Ebeveynlerin eğitim düzeyi arttıkça özel ders harcamaları da artmaktadır. Özel ders harcamalarının, hane halkı yaş seviyeleri ile birlikte azalan oranda arttığı ve kentsel bölgede yaşayan hanelerin, kırsal alanda yaşayan hanelerden daha fazla harcama yaptığı, ayrıca hane halkı özel ders harcamalarının, çocuk sayısı ile birlikte artan oranda azaldığı da gözlenmiştir. Tomul (2007) TÜİK 2003 Hanehalkı Bütçe Anketi verilerinden hareketle, 18-23 yaş arası nüfusu kapsayan çalışmada, Türkiye genelinde ailenin gelir düzeyi arttıkça 18-23 yaş arası erkek ve



Köse, D. & Akyol, S. (2021). Eğitim Harcamaları, Gelir ve Eşitlik İlişkisi: Akdeniz Üniversitesi Örneği. *Fiscaeconomia*, 5(3), 801-823. Doi: 10.25295/fsecon.870654

kadınların eğitime katılım oranının arttığı sonucuna ulaşmıştır. Benzer şekilde, 18-23 yaş arası erkek ve kadınların eğitime katılımında bölgesel ve gelir düzeylerine göre önemli eşitsizlikler bulunmaktadır. Duman (2008) ise 1987-2005 döneminde eğitim değişkenleri ile gelir eşitsizliği arasındaki ilişkiyi incelediği çalışmasında, Türkiye'deki eşitsizliğin azaltılmasının büyük ölçüde yüksek eğitime erişim imkanına bağlı olduğu öne sürmektedir. Türkiye'de ilk ve orta eğitimin özel ve sosyal getirileri oldukça yüksektir, en zengin ile en fakir sosyoekonomik kesimler arasındaki eğitim düzeyleri arasında da önemli bir farklılık vardır. Duman'a göre, gelir eşitsizliği Türkiye'de önemli bir sorundur ve eğitim fırsatları ve okula erişim gelir dağılımı ile yakından ilgilidir. Yoksul hane halklarının temel ve orta düzey eğitim için yeterli kaynakları olmadığında, bu kesimlerin çocuklarının üniversite eğitimine ulaşmaları da zorlaşmaktadır. Hem okullaşma düzeyleri hem de eğitim dağılımı gelir farklılıklarını etkilemektedir. Sosyoekonomik grup içinde daha yüksek eğitim alanlar görece olarak ortalamaya göre daha yüksek gelir elde etmektedir. Bu nedenle, eğitim politikaları yoksulların ekonomik statülerinin iyileştirmek ve gelir dağılımındaki eşitsizliği azaltmak için kullanılacak araçlardan bir tanesidir (Duman, 2008:377). Bahçe ve Bahçe (2012) Türkiye'de 2002-2009 yılları arasında hane halkları öğrenci başına daha fazla harcama yaptığını, bu artışların niceliksel ve niteliksel getiri artışına yol açması gerektiğini vurgulamaktadır. Ancak toplumsal sınıflar açısından veriler bu durumu kanıtlamamakta, harcama artışına rağmen toplam emek gücünün eğitim düzeyi anlamlı bir yükselme göstermemektedir. Hatta sınıflar arasında ortalama eğitim düzeyleri arasındaki farklılıklar donmuş gibidir. Yazarlara göre bir diğer önemli nokta ise işsizlerin ortalama eğitim düzeyinin, diğer sınıflarla karşılaştırıldığında görece yüksek olmasıdır. Bu sonuçlar beşeri sermaye kuramını savunanlar açısından önemlidir. Öyle ki kuram açısından asıl kilit eğitim düzeyi olan lise sonrası eğitim düzeyinden mezun olanların ayrıcalıklı olmayan emekçi katmanlar ve işsizler içindeki oranlarının artmasıdır. Bu durum kuram açısından açıklanması gereken bir nokta olarak kalmaktadır (Bahçe ve Bahçe, 2012:179). Susanlı (2013) ise 2004-2008 dönemi için Hane Halkı Bütçe Anketi kullanılarak Türkiye'de hane halkı eğitim harcamalarının, cinsiyete göre farklılık gösterip göstermediğini incelemiş, eğitilmiş ebeveynlere sahip olan hanelerde eğitim harcamalarına olan talebin daha yüksek olduğunu tespit etmiştir. 6-14 ve 15-19 yaş grubu için kızlar, erkeklerden eğitimde daha fazla yer almakta ve hane halkı bütçesinden daha fazla pay almaktadır. Ayrıca, hem kentsel hem de kırsal alandaki bulgular, Türkiye hane halkının, eğitim harcamalarının tahsis edilmesinde erkekleri desteklemediğini göstermektedir. Aksine, 2006 yılında ortaokul yaş grubundaki kızların aynı yaş grubundaki erkeklerden daha fazla eğitim kaynağı aldığı tespit edilmiştir. Kılıç (2014) 2006 yılı Hanehalkı Bütçe Anketi verilerini kullanarak eğitimsel eşitsizlikleri, toplumsal tabakalaşma temelinde araştırmıştır. Çalışmaya göre, en eğitilmiş sınıf katmanı nitelikli emekçiler ve kentli profesyonellerdir. Eğitim düzeyi en düşük tarım emekçileridir ve bütün toplumsal sınıf katmanlarında kadınlar erkeklerden daha düşük bir eğitim seviyesine sahiptir. Diğer bir sonuç ise ilköğretim çağında bulunan, okullaşma oranı en yüksek olan çocukların, kentli profesyonel haneden gelen çocukların olmasıdır. Söz konusu toplumsal sınıf katmanından gelen çocuklarda okullaşma oranı %100 olurken, onları %98,1 ile küçük burjuva katmanından gelen çocuklar izlemektedir. İlköğretim kademesinde üçüncü en yüksek okullaşma oranına sahip toplumsal sınıf katmanının ise %97,1 ile emekçi çocuklardır. İlköğretim kademesinde okullaşma oranının en düşük olduğu kesim %90 okullaşma oranı ile rantiyeye sınıfı iken bu kesimi %94,9 okullaşma oranı ile küçük kapitalist hanelerden gelen çocuklar izlemektedir. Okullaşma oranı en düşük üçüncü toplumsal sınıf katmanı ise



Köse, D. & Akyol, S. (2021). Eğitim Harcamaları, Gelir ve Eşitlik İlişkisi: Akdeniz Üniversitesi Örneği. *Fiscaeconomia*, 5(3), 801-823. Doi: 10.25295/fsecon.870654

%95,2 ile köylü haneden gelen çocuklardır. Bu sonuçlar eğitim ile toplumsal sınıf kesimleri arasında ilişkiyi göstermesi açısından önemlidir. Çiftçi ve Kangallı (2015) 2011-2012 eğitim öğretim dönemi için Denizli il ölçeğinde, üniversite sınavına giren lise son sınıf öğrencilerinin, anne ve babalarının eğitim seviyesi ve gelir dağılımı ilişkisini incelemiştir. Çalışmaya göre eğitim seviyesi ve gelir arasında güçlü bir bağ bulunmaktadır. Denizli ilinde eğitim düzeyi yükseldikçe hane halklarının ortalama gelirleri artmaktadır. Annenin eğitim düzeyinin gelir dağılımı üzerinde önemli bir etkisi olmazken, babanın eğitim düzeyinin gelir dağılımı üzerinde etkisinin olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Acar vd., (2016) 2003, 2007 ve 2012 yıllarına ait Hanehalkı Bütçe Anketlerini kullanarak, hane halkı eğitim harcamalarının belirleyicilerini incelemiştir. Geliri en düşük olan yoksul grup için, eğitimin harcama esnekliği genellikle sıfır ile bir arasında değişkenlik gösterdiği belirlenmiştir. Buna göre hane halkının eğitim bütçe payı, hane halkı gelirindeki yüzde bir artışa karşılık olarak yüzde birin altına düşmektedir. Bununla birlikte, hane halkının eğitim düzeyinin çocukların eğitim harcamaları üzerinde giderek daha olumlu bir etkiye sahip olduğu tespit edilmiştir. Üst-orta gelir grubundaki haneler, lise ve üniversite eğitimi alan üst gelir grupları genellikle daha fazla eğitim harcaması yapmaktadır. Yazarlar bu bulgulardan yola çıkarak, eğitimde daha fazla harcama yapılmasını teşvik etmek için yalnızca genel gelir artışına dayanan bir kamu politikasının yoksul haneler için etkili bir şekilde işe yaramayacağı söylemektedir. Eğitim finansmanının getirdiği yük, yoksul hanelere mensup haneler için orantısız derecede ağır olduğundan, kamu yatırımları artmalı ve eğitim fırsatlarının eşitliğini sağlamak için yoksullara daha fazla kaynak sağlanmalıdır. Bayar ve İlhan (2016) da Hanehalkı Bütçe Anketi verilerini kullanarak eğitim harcamalarının farklı gelir gruplarında etkisinin olup olmadığını araştırmış, hane halkı gelir seviyesinin artışının doğrudan eğitim harcamalarının yükselmesine yol açtığı sonucuna ulaşmıştır. Ayrıca, daha fazla beşeri sermayeye sahip olan hanelerin çocukları için eğitime daha fazla para harcadığı tespit edilmiştir.

Yukarıda özetlenen ampirik çalışmalarında gösterdiği gibi, eğitim harcamaları, gelir, bireylerin sosyoekonomik statüleri arasında yakın bir ilişkili bulunmaktadır.

### 3. Yöntem, Veri ve Bulgular

Bu çalışma Akdeniz Üniversitesi bünyesinde bulunan akademik personel, idari personel ve işçileri (sözleşmeli, vizeli ve sürekli) kapsamaktadır. Akdeniz Üniversitesi 2015-2016 yılı İdare Faaliyet Raporu'nun ortaya koyduğu idari ve akademik veriler incelenerek örneklemin büyüklüğü tespit edilmiştir. 2015-2016 Yılı İdare Faaliyet Raporu'na göre akademik, idari ve işçi sayısı toplam 4464'tür. Araştırmaya tıp fakültesi öğretim elemanları dâhil edilmediğinden araştırma için temel veri 3785 olarak belirlenmiştir. Çalışma boyunca uygulanan anket sayısı 500 adet olup, daha sonra anketlerin tekrar incelenmesi ve değerlendirilmesi sonucunda, kullanılabilir anket sayısı 291 olarak belirlenmiştir. Anketlerden elde edilen bulgular, SPSS ve STATA programları kullanılarak istatistik analizi yapılmıştır.

Belirlenen üç tabaka için, ilk olarak Akdeniz Üniversitesi bünyesinde bulunan toplam akademik personel sayısı (tıp fakültesi hariç) 1730 olarak tespit edilmiştir. İkinci olarak idari personel için bu sayı 1894 ve işçiler içinse 161 olarak tespit edilmiştir. N1 (akademik) :1730, N2 (idari) :1894, N3 (işçi) :161 N (toplam kitle): 3785

$$n = \frac{[\sum_{h=1}^3 Nh Sh]^2}{N^2 D^2 + \sum Nh Sh^2} \quad (1) \text{ (Yamane, 2001: 170).}$$

Araştırmada, 1 numaralı denklem kullanılarak her bir tabaka için örnekleme alınacak olan kişi sayısı ve yapılan işlemler sonrasında araştırmacının anlamlı ve güvenilir olabilmesi için yapılması gereken toplam anket sayısı ile her bir tabaka için yapılacak anket sayısı belirlenmiştir. Ana kitleden araştırmacının anlamlı ve güvenilir olabilmesi için yapılması gereken anket sayısı 197'dir. Bu sayı akademik personel için 105, idari personel için 66 ve işçiler içinse 26'dır. Araştırmada gerçekleştirilen anket sayılarının toplamı 291 adettir. Bu sayı akademik personel için 106, idari personel için 114 ve işçiler içinse ise 71 adettir.

Araştırmada, eğitim harcaması 15 TL sapma ile tahmin edilmiş ve tahminin güvenilirliği hemen hemen kesin (%99,7) olursa; d (duyarlılık) =15, Z=3 olarak alınmıştır. Araştırmada tabakalı tesadüfî örnekleme ve Neyman dağılımı kullanılmıştır.

**Tablo 1: Hane Halklarının Toplam Aylık Gelirlerine Ait Betimsel İstatistikler**

N	291
Ortalama	6878.9
Medyan	6200
Minimum	1400
Maksimum	30000
Birinci Kartil	4000
Üçüncü Kartil	10000
%5'lik Değer	1900
%95'lik Değer	13500
Standart Sapma	3914.352
Çarpıklık Katsayısı	1.54

Tablo 1'de hane halklarının toplam aylık gelirine ait betimsel istatistikler sergilenmektedir. Akdeniz Üniversitesi bünyesinde çalışan akademik, idari ve işçilere ait aylık ortalama gelir 6878.9 TL, medyan geliri ise 6.200 TL'dir. En küçük hane geliri 1.400 TL iken en büyük hane geliri 30.000 TL'dir. Hane halklarının %25'inin toplam aylık geliri 4.000 TL'nin, %75'inin toplam geliri ise 10.000 TL'nin altındadır. Hane halklarının %5'inin aylık geliri 1.900 TL'nin altındayken toplam aylık geliri 13.500 TL'nin üzerinde olan hane halklarının oranı ise sadece %5 oranındadır. Hane halklarının aylık gelirlerinin belirli bir alanda toplandığı gözlenmektedir. Şöyle ki, elde edilen çarpıklık katsayısının pozitif yönlü çıkması bu durumu daha net şekilde ortaya koymaktadır. Çarpıklık katsayısının pozitif yönlü olması geliri yüksek olan hanelerin oranının az, geliri ortalamasının altında olan hanelerin oranının ise görece daha fazla olması durumunu ifade etmektedir.

Araştırma kapsamında elde edilen temel betimsel istatistikler şu şekildedir; örnekleme alınan bireylerin 172'sini kadınlar (%59,1) 119'unu ise erkekler (%40,89) oluşturmaktadır. Araştırmaya katılan bireylerin eğitim durumları incelendiğinde 291 bireyin %5,5'i ilköğretim, %3,09'u ortaöğretim, %13,75'i lise, %10,65'i önlisans, %28,52'si lisans ve %38,49'u ise yüksek lisans/doktora mezunu olduğu görülmektedir. Bireylerin eğitim durumları ile cinsiyetleri dikkate alındığında ilköğretim, ortaöğretim, lise, önlisans ve lisans mezuniyetine sahip kadınlar



erkekler göre daha fazladır. Sadece yüksek lisans/doktora mezunu olan bireylerde erkeklerin sayısı kadınların sayısına göre fazladır. 291 bireyin %36,43'ünü akademik personel, %39,18'ini idari personel ve %24,4'ünü ise işçi ve diğer bireyler oluşturmaktadır. Bireylerin yaş dağılımı açısından en yüksek yaş aralığı %46,39 ile 41-50 iken en düşük yaş aralığına sahip bireylerin oranı ise %0,34 ile 60 ve üzeri yaş grubu oluşturmaktadır. Örneklemi oluşturan 291 bireyin %39,52'si bir çocuk sahibi, %53,61'i iki çocuk sahibi ve %6,87'si ise üç ve daha fazla çocuk sahibidir. Üniversite bünyesinde çalışan akademik personelin, idari personelin ve işçilerin yaklaşık %94'ü bir veya iki çocuğa sahiptir ve sadece %6,87'sinin üç ve daha fazla çocuğu vardır.

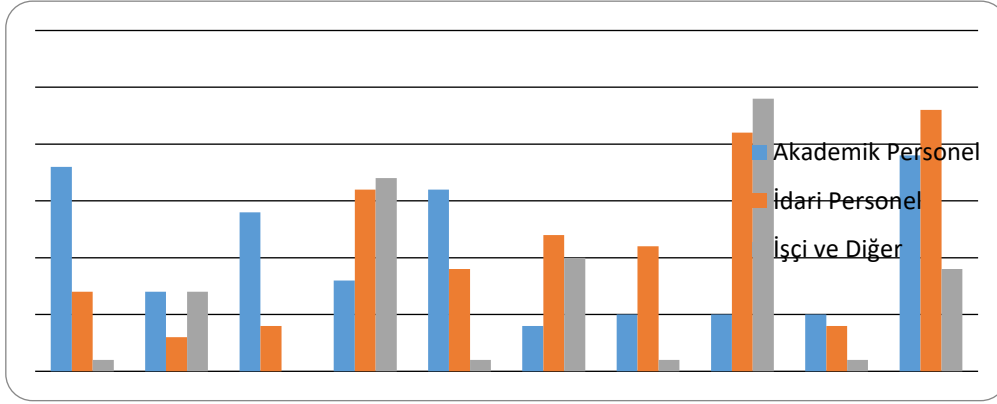
**Tablo 2: Statülere Göre Hane Halklarının Aylık Toplam Gelir Miktarı**

Statü	N	Ortalama	Medyan	Minimum	Maksimum	Std. Deviation
Akademik Personel	106	4969,51	10000.00	4500	30000	2487,250
İdari Personel	114	5903.95	5300.00	1700	13500	2466.852
İşçi ve Diğer Personel	71	3469.15	3200.00	1400	10000	1653.077
Total	291	6878,90	6200.00	1400	30000	3914,352

Tablo 2'de hanelerin toplam aylık gelir miktarı gösterilmektedir. Tüm statüler için elde edilen aylık gelir miktarının ortalaması 6.878,90 TL'dir. Bu rakam akademik personel için 4.969 TL, idari personel için 5.903 TL ve işçiler içinse 3.469 TL olarak tespit edilmiştir. Akademik personelin aylık toplam maksimum gelir miktarı 30.000 TL, minimum gelir miktarı ise 4.500 TL olarak tespit edilmiştir. İdari personel için bu durum sırasıyla 13.500 TL, 1.700 TL ve işçiler için ise 10.000 TL ve 1.400 TL'dir.

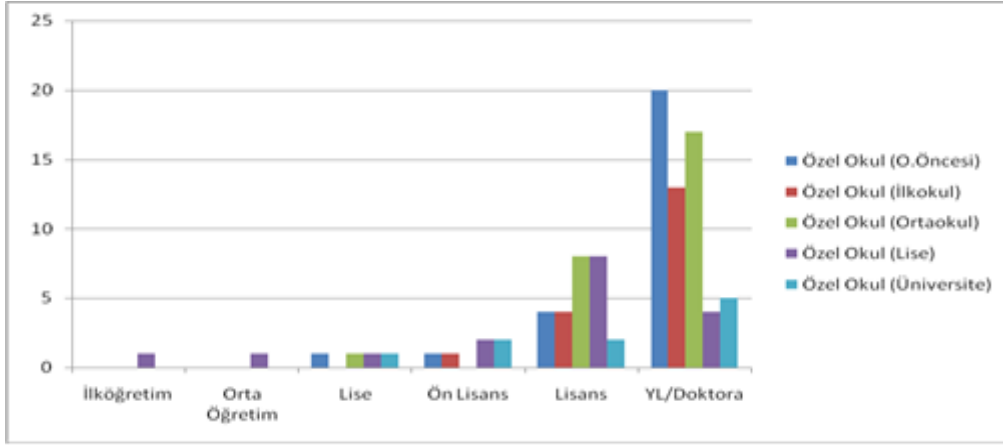
Grafik 1'de bireylerin kurum içerisindeki statüleri dikkate alınarak birinci çocuklarını tüm eğitim seviyelerinde göndermiş oldukları eğitim kurumu tercihleri gösterilmektedir. Grafikte dikkat çeken ilk nokta özel eğitim kurumunu tercih etme oranlarıdır. Akademik personel, idari personel ve işçilere göre çocuklarını neredeyse her eğitim seviyesinde özel okula göndermeyi tercih etmektedir. Akademik personelin birinci çocuklarını tüm eğitim seviyeleri için özel okula gönderme oranı %57,42 iken; bu oran idari personel için %31,81, işçiler için ise %5,63'tür. Bireylerin buldukları statü dolayısıyla elde etmiş oldukları gelir miktarı farklılaşmaktadır. Sonuçlar akademik personelin özel eğitim kurumunu tercih ettiğini ve çocuklarının eğitimi için idari personel ve işçilere kıyasla daha fazla harcama yaptığını göstermektedir. Bu ise eğitim ile gelir ve statü arasında sıkı bir bağ olduğunu göstermektedir. Burada vurgulanması gereken nokta ebeveynlerin eğitim seviyelerinin, çocuklarının eğitim kurumunu belirlemede önemli bir etken olmasıdır. Grafikte dikkat çeken ikinci nokta ise ebeveynlerin birinci çocuklarını kamu okuluna gönderme oranlarıdır. İşçiler, akademik ve idari personele göre çocuklarını neredeyse her eğitim seviyesi için kamu okuluna göndermektedir. İşçilerin birinci çocuklarını kamu okuluna gönderme oranı %94,36 iken bu oran idari personel için %68,18, akademik personel için ise %42,57'dir.

**Grafik 1: Ebeveynlerin Birinci Çocuklarının Eğitim Kurumu Dağılımları**



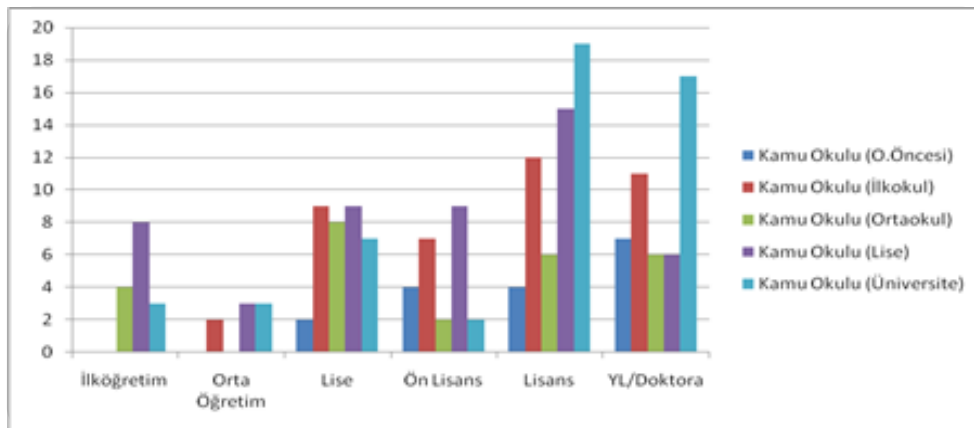
Akademik personelin tercih ettiği özel eğitim kurumu seviyesi sırasıyla okul öncesi, ortaokul, ilkokul ve lisedir. Kamu okulu tercihi ise en yüksek üniversite düzeyinde gerçekleşmektedir. Akademik personelin birinci çocukları için tüm eğitim seviyeleri içerisinde seçmiş oldukları özel eğitim kurumu oranı %57,47 iken bu oran kamu eğitim kurumu için ise %42,57'dir. Bu durumun nedeni temel düzeydeki eğitimi özel okullarla destekleyerek, Türkiye'de prestijli kamu üniversitelerine yerleşme tercihinin ve şansını arttırmak olarak açıklanabilir. Bununla birlikte, akademik personelin böyle bir tercihin gerisinde nitelikli bir yabancı dil eğitimi alma, kamusal eğitimde giderek artan muhafazakâr ve ideolojik eğilimlerden kaçınma arzusunun etkili olduğu biçiminde yorumlanabilir. İdari personelin özel eğitim kurumunda en çok tercih edilen eğitim seviyesi lisedir. Sonrasında ise sırasıyla ortaokul ve okul öncesi eğitim seviyesi gelmektedir. En fazla tercih edilen kamu okulu ise üniversitedir. İdari personelin tüm eğitim seviyeleri için birinci çocuklarını özel eğitim kurumunu tercih etme oranı %31,81, kamu eğitim kurumu tercih oranı ise %68,18 olarak tespit edilmiştir. İşçiler özel eğitim kurumlarını neredeyse hiç tercih etmemektedir. Bu grup tüm eğitim seviyesinde kamu okullarını tercih etmektedir. İşçilerin tüm eğitim seviyeleri için birinci çocuklarını özel eğitim kurumuna gönderme oranı %5,63, kamu eğitim kurumu tercihi ise %94,36'dır. Hane halklarının elde ettikleri gelir miktarı azaldıkça ebeveynlerin çocukları için eğitim kurumu tercihi kamuya yönelmektedir. Bireylerin ikinci çocukları için seçtikleri okul tercihleri de benzer bir eğilim göstermektedir. Bu durum radikal-eleştirel geleneğin eğitim ve eşitlik konusundaki vurgusunu göstermesi açısından önemlidir. Öyle ki, ebeveynleri mesleki hiyerarşinin en üstünde olan çocukların düşük gelirli ailelerin çocuklarından daha fazla ve daha kaliteli okul eğitimi alma imkanına sahip olabilmektedir. Başka bir deyişle, ebeveynlerin geliri, mesleği ve eğitim seviyesine göre çocukların devlet okullarına kayıt olması arasında anlamlı bir ilişkinin varlığından söz edilebilir. Ailenin eğitim seviyesi ve gelir düzeyi arttıkça çocukların özel okula kayıt oranları da anlamlı bir biçimde artmaktadır.

**Grafik 2: Eğitim Seviyesine Göre Özel Eğitim Kurumu Tercihi**



Grafik 2’de ebeveynlerin eğitim seviyelerine göre çocuklarını göndermiş oldukları özel eğitim kurumu oranları gösterilmektedir. Bu oranlar ilköğretim mezunları için %6,25, ortaöğretim mezunları için %11,11, lise mezunları için %10,25, önlisans mezunları için %20, lisans mezunları için %31,70 ve yüksek lisans ve doktora mezunları için ise %55,66 olarak tespit edilmiştir. Çocukları için en fazla özel okul tercih eden ebeveynlerin eğitim seviyesi lisans ve yüksek lisans/doktora düzeyidir. Çocukları için en az özel okul tercih eden ebeveynlerin eğitim seviyesi ise ilköğretimdir. Bu sonuçlar ebeveynlerin eğitim düzeyleri ile çocuklarının kamu özel okul tercihleri arasında bir ilişkinin olduğunu göstermektedir. Ebeveynlerin eğitim düzeyleri arttıkça çocuklarını özel okula gönderme oranları da artmaktadır. Bu durum bir olgu olarak gözlenmektedir. Ancak eğitim düzeyi ve özel okul tercihi arasındaki ilişkinin nedenselliğini yaratan en temel unsur olarak görülmesi yeterli olmayacaktır. Eğitim düzeyi ve özel okul tercihi arasındaki ilişkinin nedenselliği aynı zamanda gelir düzeyi ve sınıfsal konumlarla da yakından ilişkidir. Öyle ki daha yüksek gelir düzeyine sahip ebeveynler çocukları için daha iyi bir eğitim planlaması yapma fırsatına da sahip olabilmektedir. Aksine yoksul kesimlerin böyle bir tercihte bulunmasının maddi temelleri yoktur. Başka bir deyişle, yoksul kesimler açısından kamusal eğitime yönelme bir tercih olmaktan ziyade zorunluluk niteliğindedir.

**Grafik 3: Eğitim Seviyesine Göre Kamu Eğitim Kurumu Tercihi**



Grafik 3’de ebeveynlerin eğitim seviyelerine göre çocuklarını göndermiş oldukları kamu eğitim kurumu tercihleri gösterilmektedir. Bu oranlar ilköğretim mezunları için %93,75, ortaöğretim mezunları için %88,88, lise mezunları için %89,74, ön lisans mezunları için %80, lisans mezunları için %68.29 ve yüksek lisans/doktora mezunları için ise %44.33’dür. Kamu okullarını en çok tercih eden eğitim seviyesi ilköğretim mezunları iken en az tercih eden eğitim seviyesi ise yüksek lisans ve doktora mezunlarıdır. Dolayısıyla ebeveynlerin eğitim düzeyleri arttıkça kamu okulu tercihleri azalmaktadır. Başka bir deyişle, ebeveynlerin eğitim düzeyleri arttıkça özel okul tercih oranı da artmaktadır.

**Tablo 3: Statülere Göre Hanelerin Yapmış Oldukları Aylık Eğitim Harcamaları**

Statü	N	Ortalama	Medyan	Minimum	Maksimum	Std. Deviation	Çarpıklık
Akademik Personel	106	2250,42	1550,00	100	25000	2.787.990	5,702
İdari Personel	114	1579,69	1125,00	30	11000	1.622.538	2,858
İşçi ve Diğer	71	919,72	600,00	100	7500	1.021.570	4,220
Total	291	1662,99	1200,00	30	2500	2.087.141	5,952

Tablo 3’de akademik, idari personel ve işçilerin aylık eğitim harcamaları gösterilmektedir. Akademik, idari ve işçilerin aylık yapmış oldukları eğitim harcaması ortalama 1.662,99 TL, medyan harcama ise 1.200,00 TL’dir. Çarpıklık katsayısı en yüksek akademik personelde en düşük ise idari personeldedir. Aylık eğitim harcamasının en yüksek olduğu statü akademik personeldir, bunu sırasıyla idari ve işçiler takip etmektedir. Akademik personel ve işçilerin aylık yapmış olduğu eğitim harcaması minimum 100 TL, idari personelin yapmış olduğu harcama ise 30 TL olarak tespit edilmiştir.

Hane halklarının eğitim harcamalarını etkileyen birçok faktör bulunmaktadır. Eğitim harcamasını etkileyen faktörleri belirlemek için En Küçük Kareler (EKK) regresyon model tahmin edilmiştir. Tablo 4’de Regresyon denkleminin bulguları sunulmaktadır. EKK analizinde elde edilen modelin güvenilir ve kullanılabilir bir model olabilmesi için yapılması zorunlu olan bazı testler bulunmaktadır.

**Tablo 4: EKK Regresyonu Tahmin Sonuçları**

Bağımlı değişken: Aylık Eğitim Harcaması	Katsayı	(Robust) St. Hata	t	P
Sabit	1920.838	919.9843	2.09	0.038
Cinsiyet	1861.844***	357.338	5.21	0.000
Mülkiyet Durumu 2 (Kira)	-310.2559	386.3798	-0.80	0.423
Mülkiyet Durumu 3 (Diğer)	-364.4744	572.4662	-0.64	0.525
Eğitim Durumu 2 (Ortaöğretim)	-767.162	420.3846	-1.82	0.069
Eğitim Durumu 3 (Lise)	440.677	325.3938	1.35	0.177
Eğitim Durumu 4 (Ön Lisans)	1103.553**	462.5764	2.39	0.018
Eğitim Durumu 5 (Lisans)	1051.413 **	405.6514	2.59	0.010
Eğitim Durumu 6 (Yüksek L./Doktora)	1609.023*	573.0045	2.81	0.005



Köse, D. & Akyol, S. (2021). Eğitim Harcamaları, Gelir ve Eşitlik İlişkisi: Akdeniz Üniversitesi Örneği. *Fiscaeconomia*, 5(3), 801-823. Doi: 10.25295/fsecon.870654

Görev Türü 2 (İdari Personel)	-1245.594**	473.338	-2.63	0.009
Görev Türü 3 (İşçi ve Diğer)	-2179.436**	625.5277	-3.48	0.001
Hanenin Toplam Aylık Geliri	1.006741***	.1724768	5.84	0.000
Çocuk Sayısı 2 (İki Çocuk)	-72.91733	371.3174	-0.09	0.929
Çocuk Sayısı 3 (Üç Çocuk ve Fazlası)	-49.63743 **	559.927	2.09	0.038
Kalıntılar için Breusch-Pagan/Cook-Weisberg Değişen Varyans Testi, P=0.0000<0.01				
Linktest : _hatsq=0.005, P=0.119 > 0.005				

\*=0,10'da, \*\*=0,05'de, \*\*\*=0,01'de anlamlı.6

İlk olarak modelde değişen varyans sorunun olup olmadığı test etmek için Breusch-Pagan/Cook-Weisberg uygulanmıştır. Bu modelin test istatistiği ( $\chi^2(1)$ )  $x^2 = 151.62$  ve P değeri 0.0000 olarak elde edilmiştir.  $P=0.0000 < 0.01$  olduğundan yokluk hipotezi reddedilecektir. Yani modelde değişen varyans sorunu bulunmaktadır. Değişen varyans sorununun giderilmesi için kullanılan yaygın yöntemlerden biri White tahmincisini kullanmaktır. Modele uygulanan robust komutu sonrası ( $\text{Prob}>F=0.000>0.01$ ), elde edilmiş katsayıların her birinin anlamlı oldukları ( $P>|t|<0.01$ ) tespit edilmiştir.

İkinci olarak modelde spesifikasyon hatası olup olmadığı test edilmiştir. Modelde spesifikasyon hatası olup olmadığını test etmek için Link test uygulanmıştır. –hatq değişkeninin katsayısı için  $t=1.56$  ve  $P=0.119$  olarak elde edilmiştir.  $P=0.119>0.10$  olduğundan yokluk hipotezi kabul edilecektir. Yani modelde spesifikasyon hatası bulunmamaktadır. Başka bir ifade ile modelde gereksiz bir değişken bulunmadığı gibi, olması gereken bir değişken de dışarıda bırakılmamıştır.

Tablo 4'de EKK regresyon sonuçlarına göre hane halklarının yapmış oldukları aylık eğitim harcaması miktarı ilk olarak cinsiyet değişkenine göre açıklanmaktadır. Cinsiyet değişkeninin katsayısı pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı çıkmıştır. Elde edilen bulgular doğrultusunda ankete katılan 172 kadın, ankete katılan 119 erkekte 186 TL daha fazla aylık eğitim harcaması yapmaktadır. Eğitim harcaması miktarını etkilemesi beklenen bir diğer değişken ise hanelerin mülkiyet durumlarıdır. Kirada oturan hane halklarının yapmış oldukları aylık eğitim harcaması miktarı, mülk sahibi olan hane halklarına göre 310 TL daha azdır. Kira değişkeninin katsayısı negatif ve istatistiksel olarak anlamlı çıkmıştır. Diğer (Lojman, Akraba Yanı) kısmı oluşturan hane halkları ise, mülk sahibi olan hane halklarına göre 364 TL daha az aylık eğitim harcaması yapmaktadır. Diğer (Lojman, Akraba Yanı) bağımsız değişkeninin katsayısı negatif istatistiksel olarak olduğu bulgusuna ulaşılmaktadır. Bir diğer değişken eğitim seviyesidir. Bulgular ortaöğretim düzeyinde olan bireylerin ilköğretim düzeyinde olanlara kıyasla aylık 767 TL daha az eğitim harcaması yaptığını göstermektedir<sup>7</sup>. Lise eğitim düzeyinde olan bireyler ilköğretim düzeyinde olan bireylere göre aylık 440 TL, önlisans düzeyinde olanlar 1.103 TL, lisans mezunu olanlar 1.051 TL ve yüksek lisans ve doktora mezunu olanlara ise 1.609 TL daha fazla eğitim harcaması yapmaktadır. Eğitim seviyesi arttıkça eğitime yapılan aylık harcamada artış gözlemlenmektedir. Diğer bir bağımsız değişken ise hane halklarının buldukları işlerdeki

<sup>6</sup>  $P<0,01$  olduğunda 0.01'de,  $P<0,05$  olduğunda 0,05'de ve  $P<0,10$ 'da olduğunda ise 0,10 düzeyinde anlamlı olmaktadır.

<sup>7</sup> Diğer eğitim düzeyleri ile karşılaştırıldığında orta öğretim düzeyi istisnai bir durumu yansıtmaktadır.

statüleridir. Hane halklarının buldukları mevkilerdeki statüleri arttıkça yapmış oldukları aylık eğitim harcama miktarı da artmaktadır. Şöyle ki, idari personel konumunda çalışanlar akademik personel olarak çalışanlardan aylık 1.245 TL, işçiler ise akademik personel olarak çalışanlardan aylık 2.179 TL daha az eğitim harcaması yapmaktadır. Eğitim harcamalarını açıklamak için kullanılan değişkenlerden bir diğeri ise hane halkı aylık toplam geliridir. Elde edilen sonuçlar hane halklarının aylık toplam gelirinde meydana gelen %1'lik artışın, hane halklarının aylık toplam eğitim harcamalarında %1.06'lık bir artışa yol açtığını göstermektedir. Son değişken ise hane halkı çocuk sayısıdır. Elde edilen sonuçlara göre iki çocuğa sahip olan hane halklarının, bir çocuğa sahip olan hane halklarına göre 72 TL daha az eğitim harcaması yapmaktadır. Üç ve daha fazla çocuğa sahip olan hane halklarının bir çocuğa sahip olan hane halklarına göre 49 TL daha az eğitim harcaması yapmaktadır.

Ebeveynlerin birinci çocuklarını özel okula göndermesi için yapılan probit regresyon modelinden elde edilen bulgular Tablo 5'te sunulmaktadır. Probit regresyon modeli ile hane halklarının çocuklarını özel okula gönderme olasılıkları açıklanmaya çalışılmaktadır.

**Tablo 5: Probit Model Sonuçları**

	Katsayı	St. Hata	z	P
Sabit	.1120148	.3707197	0.30	0.763
Cinsiyet	-.0741362	.1929523	-0.38	0.701
Mülkiyet Durumu 2 (Kira)	.0559003	.2107009	0.27	0.791
Mülkiyet Durumu 3 (Diğer)	.2875827	.4042582	0.71	0.477
Görev Türü 2 (İdari Personel)	-.2169328	.2340942	-0.93	0.354
Görev Türü 3 (İşçi ve Diğer)	-1.00831**	.3771235	-2.67	0.008
Hanenin Toplam Aylık Geliri	.0000862 ***	.0000306	2.82	0.005
Çocuk Sayısı 2 (İki Çocuk)	-.5087858**	.1946616	-2.61	0.009
Çocuk Sayısı 3 (Üç Çocuk ve Fazlası)	-1.137135**	.4231005	-2.69	0.007
Özel Okullara Destek Ödeneğinden Yararlanmadım	.3872169	.3377421	1.15	0.252
Özel Okullara Destek Ödeneğinden Yararlandım	-1.1373***	.1984471	-5.73	0.000
N=291, LR chi2(10)=137.32, Prob>chi2=0.000				
Pseudo R <sup>2</sup> =0.37				
Linktest: _hatsq=0.005, P=0.061				

\*=0,10'da, \*\*=0,05'de, \*\*\*=0,01'de anlamlı.

Probit regresyon sonuçlarının kullanılabilir ve güvenilir olması için modelde spesifikasyon hatası olup olmadığı kontrol edilmelidir. Modelde \_hatsq değişkeninin katsayısı anlamlı olduğundan (P=0.061<0.05) modelde spesifikasyon hatası olmadığı görülmektedir.

İşçi ve diğer personel olarak çalışan bireylerin, akademik personel olarak çalışan bireylere göre çocuklarını özel okula gönderme şansları daha azdır. İşçi ve diğer bağımsız değişkeninin katsayısı negatif ve anlamlıdır. Bunun nedeni, bireylerin çalıştıkları kurumdaki statüsü yükseldikçe kazanacağı gelir miktarı da artacağı için bireylerin çocuklarını özel okula gönderme oranları kurumdaki statülerine göre değişkenlik gösterecektir. Hane halklarının aylık gelir miktarı arttıkça çocuklarını özel okula gönderme şansları artacaktır. Hane halklarının aylık gelir miktarı değişkenin katsayısı pozitif ve anlamlıdır. Başka bir ifade ile hanelerin aylık gelir miktarı

ile çocukların özel okula gitmesi arasında doğrusal bir ilişki vardır. Kazanılan gelir miktarı ne kadar artarsa, bireylerin çocuklarını özel okula gönderme şansları da o kadar artacaktır. Hane bulunan çocuk sayısı arttıkça ebeveynlerin çocuklarını özel okula gönderme şansları azalmaktadır. İki çocuğu olan bireylerin, bir çocuğu olan bireylere göre çocuklarını özel okula gönderme şansları daha azdır. Çocuk sayısı iki olan bağımsız değişkenin katsayısı negatif ve istatistiksel olarak anlamlıdır. Üç ve daha fazla çocuğu olan bireylerin, tek çocuğu olan bireylere göre çocuklarını özel okula gönderme şansları daha da azdır. Çocuk sayısı üç ve daha fazla olan bağımsız değişkeninin katsayısı negatif ve istatistiksel olarak anlamlıdır. Devlet tarafından bireylere sunulan özel okul teşvikleri, ebeveynlerin çocuklarını özel okula göndermesinde etkili olmaktadır. Sonuçlar göstermektedir ki, kamu tarafından sağlanan özel okul teşvikleri bireylerin özel okulu tercih etmesinde önemli bir etkidir. Elde edilen sonuçlara göre işçilerin akademik personele göre çocuklarını özel okula gönderme şansları oldukça düşüktür. Hane halklarının aylık gelir miktarı ile çocuklarını özel eğitim kurumuna gönderme şanslarının aynı yönlü olduğu gözlenmektedir. Elde edilen gelir miktarı arttıkça, bireylerin çocuklarını özel okula gönderme şansları da artmaktadır. Hane içerisinde okula devam eden çocuk sayısının artması, ebeveynlerin çocuklarını özel okula gönderme olasılıkları ile ters yönlüdür. Okula devam eden çocuk sayısının artması, her bir çocuğun özel okula gitme şansını azaltmaktadır. Kamu tarafından sağlanan özel okul teşvikleri ebeveynlerin çocuklarını özel okula gönderme olasılıklarını arttırmaktadır.

#### 4. Sonuç

Çalışmada eğitim harcamaları, gelir ve eşitlik ilişkisi Akdeniz Üniversitesi örneğinde incelenmiştir. Çalışmadan elde edilen temel sonuç ailelerin eğitim durumları, toplumsal statüleri ve gelir düzeyinin eğitim harcamalarını ve eğitim tercihlerini önemli ölçüde etkilemesidir. Başka bir deyişle, eğitim düzeyi, toplumsal statü ve gelir düzeyinden eğitim harcamalarına ve eğitim tercihlerine doğru bir nedensellik ilişkisinin varlığından söz edilebilir.

Çalışmadan elde edilen bir diğer bulgu ise eğitim ve gelir ilişkisine yöneliktir. Bireylerin gelir düzeyleri arttıkça özel eğitim tercihi ve eğitim harcamasının arttığı gözlenmektedir. Bu tespit Türkiye üzerine yapılan çalışmalar ile de uyumludur (Duman, 2008; Çiftçi ve Kangallı, 2015). Hane halkı geliri ve ebeveynlerin eğitim durumu eğitim harcamalarını ve okul tercihlerini etkileyen en önemli unsurlar arasında yer almaktadır ve mevcut çalışmalar ile de uyumludur (Keskin ve Turna, 2010; Susanlı, 2013; Bayar ve İlhan, 2016). Eğitim seviyesi arttıkça eğitime yapılan aylık harcama miktarı da artış göstermektedir. Fakat yüksek lisans ve doktora eğitim seviyesine sahip olan bireylerin lisans eğitim düzeyine sahip olan bireylere göre daha az aylık eğitim harcaması yapması eğitim harcaması yapan bireylerin yaş ortalaması yükseldikçe okula devam eden çocuk sayısının azalması şeklinde yorumlanabilir. Çalışma kapsamında işçi ve diğer personel grubundaki bireylerin hem eğitim harcaması düşük hem de kamu okul tercihi açık ara daha yüksektir. Bu durum işçi ve diğer personel statüsündeki ebeveynlerin çocuklarının gelecekteki toplumsal statülerini eğitim yolu ile değiştirme konusunda görece sınırlı oldukları söylenebilir.

Bireylerin dünyaya geldikleri zaman içinde buldukları durum başlangıç koşulları olarak tanımlanabilir. Başlangıç koşulları daha iyi olan bireyler genellikle daha iyi şartlarda eğitim görme imkânına sahip olmaktadır. Bu durum başlangıç koşulları iyi olan bireylerin daha iyi eğitim almasına olanak sağlayacak ve eğitim hayatında fırsat eşitsizliklerini doğuracaktır.



Köse, D. & Akyol, S. (2021). Eğitim Harcamaları, Gelir ve Eşitlik İlişkisi: Akdeniz Üniversitesi Örneği. *Fiscaeconomia*, 5(3), 801-823. Doi: 10.25295/fsecon.870654

Araştırma bulgularında da görüleceği üzere, akademik personel en temel eğitim seviyesinden üniversiteye kadar olan süreçte özel okulları tercih etmektedir. Ayrıca başlangıç koşullarının farklılığı eğitim sistemi içerisinde fırsat eşitsizliği yaratacağı gibi, gelecekteki gelir eşitsizliğini de destekleyebilecektir.

Eğitim düzeyi ve gelir düzeyi yüksek bireylerin çocuklarına yönelik daha fazla eğitim harcaması yapabilmesi ve özel eğitim hizmetinden faydalanabilmesi toplumsal hiyerarşideki rollerin yeniden üretilmesinde etkili olabilir. Çalışma kapsamında işçi ve diğer personel grubundaki bireylerin hem eğitim harcaması düşük hem de kamu okul tercihi açık ara daha yüksektir. Bu durum işçi ve diğer personel statüsündeki ebeveynlerin çocuklarının gelecekteki toplumsal statülerini eğitim yolu ile değiştirme konusunda görece sınırlı olduklarını göstermektedir. Başka bir deyişle, sosyoekonomik statüleri, eğitimleri ve gelirleri yüksek olan toplumsal kesimler çocuklarına yönelik daha fazla kültürel sermaye oluşturma imkanına sahiptir. Bu durumu aşmanın yolu kamusal ve nitelikle eğitime kolay erişimle mümkündür. Günümüz Türkiye'sinde kamu hizmetlerinin nitelik ve nicelik olarak zayıfladığı, özel eğitim kurumlarının desteklendiği düşünülürse, eğitimin fırsat eşitliğini sağlama rolünün giderek azaldığı söylenebilir. Eğitim, gelir ve eşitlik ilişkisi birlikte düşünüldüğünde, eğitim hizmetinin her düzeyde kamu tarafından verilmesi oldukça önemlidir. Gelir düzeyi görece düşük olan ailelerin eğitim sistemi içerisinde kamusal olarak desteklenmesi toplumsal eşitsizliğin giderilmesinde ve gelecekte olması beklenen gelir ve eğitim eşitsizliğinin önüne geçilmede önemli bir rol oynayabilir.

#### Kaynakça

- Acar, E. Ö, Günalp, B. ve Cilasun, M. S. (2016). An Empirical Analysis Of Household Education Expenditures In Turkey. *International Journal of Educational Development*, 23-35. <https://doi.org/10.1016/j.ijedudev.2016.03.007>
- Acemoğlu, D. ve Pischke, S. J. (2000). Changes in the Wage Structure, Family Income, and Children's Education. *NBER Working Paper*, No.7986, 1-16.
- Bahçe, S. A. K. ve Bahçe, S. (2012). Türkiye'de Eğitim ve Sınıf Üzerine Gözlemler. *Mülkiye Dergisi*, Cilt XXXVI, Sayı. 274, 159-182.
- Bayar, A.A. ve İlhan, Y.B. (2016). Determinants of Household Education Expenditures: Do Poor Spend Less on Education?. *Topics in Middle Eastern and African Economies*, 18(1), 83-111.
- Becker, S. G. (1962). Investment In Human Capital: A Theoretical Analysis. *The Journal Of Political Economy*, 70(2), 9-49.
- Becker, G.S. ve Chiswick, B.R. (1966). Education and Distribution of Earnings. *The American Economic Review*, 56(1-2), 358-369.
- Bhagwati, J. (1976). Eğitim, Sınıfsal Yapı ve Gelir Eşitliği. *Eğitim ve Bilim*, Cilt1, Sayı 1, 24-29. (Çev. Ergun Türkcan).
- Bourdieu, P. (1986). The Forms of Capital, Handbook of The Theory and Research Oryand Research for the Sociology of Education içinde (241-258). J.G. Richardson, New York: Greenwood Press.





Köse, D. & Akyol, S. (2021). Eğitim Harcamaları, Gelir ve Eşitlik İlişkisi: Akdeniz Üniversitesi Örneği. *Fiscaeconomia*, 5(3), 801-823. Doi: 10.25295/fsecon.870654

- Bowles, S. (1978). Capitalist Development and Educational Structure. *World Development*, 6, 783-796.
- Bowles, S. (1999). Eşitsiz Eğitim ve Toplumsal İşbölümünün Yeniden Üretimi. *Eğitim ve Yaşam*, (Çev. Kemal İnal), 14-18.
- Bowles, S. (1986). Schooling and Inequality, The Capitalist System A Radical Analysis of American Society içinde (235-247). R, C, Edwards, M, Reichve T, E, Weisskopf, New Jersey: Prentice-Hall.
- Bowles, S. ve Gintis, H. (1975). The Problem With Human Capital Theory: A Marxian Critique. *The American Economics Review*, 65(2), 74-82.
- Bowles, S. ve Gintis, H. (1976). *Schooling in Capitalist America: Educational Reform and the Contradictions of Economic Life*. New York: Basic Books.
- Bowles, S. ve Gintis, H. (1981). Education as a Site of Contradictions in the Reproduction of the Capitalist-Labor Relationship: Second Thoughts on the 'Correspondence Principle. *Economic and Industrial Democracy*, 2, 223-242.
- Bowles, S. ve Gintis, H. (2002). Schooling in Capitalist America Revisited. *Sociology of Education*, 75, 1-18.
- Checchi, D. ve Werfhorst, H. G. von de (2014). Educational Policies and Income Inequality. *IZA Discussion Paper*, No.8222.
- Coady, D. ve Dizioli, A. (2017). Income Inequality and Education Revisited: Persistence, Endogeneity, and Heterogeneity, IMF Working Paper, WP/17/126.
- Çiftçi, C. ve Kangallı, S.G. (2015). Eğitim ve Gelir. *Ege Akademik Bakış*, 15(1), 141-152.
- Digdowniseiso, K. (2009). Education Inequality, Economic Growth, And Income Inequality: Evidence From Indonesia, 1996-2005". *Munich Personal Repec Archive*, 1-19.
- Duman, A. (2008). Education And Income Inequality In Turkey: Does Schooling Matter?. *Financial Theory and Practice*, 32 (3), 369-385.
- Ercan, F. (1998). Eğitim ve Kapitalizm Neo-Liberal Eğitim Ekonomisinin Eleştirisi, İstanbul: Bilim Yayıncılık.
- Ercan, F. (1999). Neo-Liberal Eğitim Ekonomisi: Eleştirel Bir Çerçeve Denemesi, Eğitim: Ne İçin? Üniversite: Nasıl? YÖK: Nereye? İçinde (49-94). OES Ortak Yayını, Ankara: Ütopya Yayınevi.
- Erdoğan, M. M. (2010). Beşeri Sermaye Perspektifinden Türkiye'de Kamu Eğitim ve Sağlık Harcamaları. *International Symposium on Social Rights*, 324-336.
- Farooq, M. (2010). Education and Income Inequality in Pakistan. *The Dialogue*, 5(3), 228-240.
- Figueroa, A. (2010). Is Education Income-Equalizing? Evidence From Peru. *Cepal Review*, 102, 113-133. <http://hdl.handle.net/11362/11442>
- Fine, B. (2008). Sosyal Sermaye Sosyal Bilime Karşı, (Çev. A. Kars), İstanbul: Yordam Kitap.



Köse, D. & Akyol, S. (2021). Eğitim Harcamaları, Gelir ve Eşitlik İlişkisi: Akdeniz Üniversitesi Örneği. *Fiscaeconomia*, 5(3), 801-823. Doi: 10.25295/fsecon.870654

- Glomm, G. ve Ravikumar, B. (2003). Public Education And Income Inequality. *European Journal of Political Economy*, 19, 289-300. [https://doi.org/10.1016/S0176-2680\(02\)00178-7](https://doi.org/10.1016/S0176-2680(02)00178-7)
- Göker, E. (2007). Ekonomik İndirgemeci mi Dediniz?, *Ocak ve Zanaat* içinde (277-302). Çetin, E. Göker, A. Arlı & Ü. Tatlıca İstanbul: İletişim Yayınları.
- Gregorio, J.D. ve Lee, J. W. (2002). Education and Income Inequality: New Evidence From Cross-Country Data. *Review of Income and Wealth*, 48(3), 395-416. <https://doi.org/10.1111/1475-4991.00060>
- Hansen, M. N. (2001). Education and Economic Rewards Variations by social-Class Origin and Income Measures. *European Sociological Review*, 17(3), 209-231. <https://doi.org/10.1093/esr/17.3.209>
- Keskin, H. D. ve Turna, B. G. (2010). Ailelerin Devlet Ya Da Özel Okul Tercihlerini Etkileyen Faktörler (Rize Örneği). *Ç.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 19(2), 411-426.
- Kılıç, Y. (2014). Türkiye’de Eğitimsel Eşitsizlik ve Toplumsal Tabakalaşma İlişkisine Dair Ampirik Bir Çalışma. *Eğitim Bilimleri Araştırma Dergisi*, 4 (2), 224-262. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/ebader/issue/44715/555671>
- Mincer, J. (1958). Investment in Human Capital and Personal Income Distribution. *Journal of Political Economy*, 66(4), 281-302.
- Schultz, T. W. (1960). Capital formation by education. *Journal of Political Economy*, 68 (12), 571-583.
- Schultz, W. T. (1961). Investment in Human Capital. *The American Economic Review*, 51(1), 1-17.
- Susanlı, Z. B. (2013). Gender And Household Education Expenditure In Turkey. *10th EBES Conference Proceedings*, İstanbul, Turkey, 271-281.
- Sylwester, K. (2002). Can education expenditures reduce income inequality?. *Economics of Education Review*, 21, 43-52. [https://doi.org/10.1016/S0272-7757\(00\)00038-8](https://doi.org/10.1016/S0272-7757(00)00038-8)
- Tansel, A. (2002). Determinants Of Scholl Attainment Of Boys And Girls In Turkey: Individual, Household And Community Factors. *Economics of Education Review*, 21, 455-470. [https://doi.org/10.1016/S0272-7757\(01\)00028-0](https://doi.org/10.1016/S0272-7757(01)00028-0)
- Tansel, A. ve Bircan, F. (2004). Private Tutoring Expenditures in Turkey. IZA Discussion Paper, No.1255, 1-28.
- Tomul, E. (2007). Türkiye’de Eğitime Katılım Üzerine Gelirin Etkisi. *Pamukkale Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 2(22), 122-131.
- Ulrich, L. (1998) Education and Earnings Inequality in Mexico. *Policy Research Working Papers*, 1-30.
- Winegarden, R. C. (1979). Schooling and Income Distribution: Evidence from International Data. *Economica*, 46(81), 83-87.
- Yamane, T. (2001). *Temel Örneklem Yöntemleri*. (Çev. A. Esin, C. Aydın, M. A. Bakır ve E. Gürbüzsel). İstanbul: Literatür Yayıncılık.



Köse, D. & Akyol, S. (2021). Eğitim Harcamaları, Gelir ve Eşitlik İlişkisi: Akdeniz Üniversitesi Örneği. *Fiscaeconomia*, 5(3), 801-823. Doi: 10.25295/fsecon.870654

**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:** Didem Köse çalışmanın tüm bölümlerinde özellikle de veri toplama, ekonometrik analiz kısımlarının şekillenmesine katkı sağlamıştır. Servet Akyol çalışmanın tüm bölümlerinde özelliklede kuramsal ve ampirik literatür bölümüne katkı sağlamıştır. Çalışmanın giriş ve sonuç bölümü yazarların ortak çabasına dayanmaktadır. 1. yazarın katkı oranı: %60, 2. yazarın katkı oranı: %40.

**Çıkar Beyanı:** Yazarlar arasında çıkar çatışması yoktur.

**Teşekkür:** Mehmet Mert'e ve yayın sürecinde emeği geçen hakemlere ve yayın kuruluna teşekkür ediyoruz.

**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:** Didem Köse contributed to the shaping of all parts of the study, especially data collection and econometric analysis. Servet Akyol contributed to all parts of the study, especially to the theoretical and empirical literature. The introduction and conclusion of the study are based on the joint efforts of the authors. 1st author's contribution rate: 60%, 2nd author's contribution rate: 40%.

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

**Acknowledgement:** We would like to thank Mehmet Mert and the referees and editorial board who contributed to the publication process.



Köse, D. & Akyol, S. (2021). Eğitim Harcamaları, Gelir ve Eşitlik İlişkisi: Akdeniz Üniversitesi Örneği. *Fiscaeconomia*, 5(3), 801-823. Doi: 10.25295/fsecon.870654

---

***The Relationship Between Education Expenditures, Income and Equality:***

***Case of Akdeniz University***

**Didem KÖSE, Servet AKYOL**

**Extended Abstract**

The existence of a strong relationship between education, education expenditure and income is demonstrated both theoretically and empirically. Education can be evaluated in terms of both individual and social benefits. While private returns are related to increases in people's future income and welfare, social returns occur in the form of positive externalities and spillover effects created by education.

In this study, the relationship between education expenditures, income and equality is examined on the scale of Akdeniz University. The main purpose of the study is to investigate the relationship between education expenditure, education preference and income of individuals with different status. In the study, quantitative research method was adopted to measure education expenditures and income level, and data were obtained through a survey. In this context, the sample of the research consists of academic staff, administrative staff and workers with different statuses. The data obtained from the surveys were analyzed with OLS and Probit regression models.

In the study, firstly, the relationship between education, education expenditure and income is discussed in the theoretical framework. Subsequently, the current literature in this field, both internationally and in Turkey, is reviewed. Then, the data obtained from the field research are analyzed by using SPSS and STATA programs together. Afterwards, OLS and Probit model results are presented. In the conclusion part, the descriptive and econometric findings obtained are interpreted.

The studies on the relationship between education and income can generally be divided into two groups. Studies in the first group focus on whether education has a role in correcting income inequality given the initial income distribution, labor market and other information. The second group, on the other hand, focuses on whether the dissemination of education can improve the income distribution, taking into account the political system, class structure, and the form and the level of education expenditures of this structure and the degree of its impact from state subsidies.

Studies in the first group seek answers to the subject within the framework of "human capital theory" and argue that individuals' income increase with the skills they gain through education. The concept of human capital generally refers to the high material and status expectations that are expected to be obtained by making some investments (educational investments) in order to further strengthen and develop the talents of individuals when they are born or the skills they have acquired afterwards.



Köse, D. & Akyol, S. (2021). Eğitim Harcamaları, Gelir ve Eşitlik İlişkisi: Akdeniz Üniversitesi Örneği. *Fiscaeconomia*, 5(3), 801-823. Doi: 10.25295/fsecon.870654

The second group that deals with education and income is the critical-radical tradition. This group deals with the problem of education and income equality in relation to the capitalist system and class structure. According to the Critical-Radical approach, the status, income and personal autonomy of the individual in a society largely depend on his position in the hierarchy of business relations. This approach challenges the claim that education compensates for inequalities of inherited wealth and privilege. On the contrary, radical approach claims that social class inequalities in the education and school system lead to the reproduction and spread of existing inequalities. The main source of inequality in the education system is the differences in economic structure and class culture.

This study covers the academic staff, administrative staff and workers (contracted, visa and permanent) within the body of Akdeniz University. The size of the sample was determined by examining the administrative and academic data of Akdeniz University's 2015-2016 Administrative Activity Report. According to the 2015-2016 Administrative Activity Report, the total number of academic, administrative and workers is 4464. Since medical faculty lecturers were not included in the research, the basic data for the research was determined as 3785. The number of surveys applied throughout the study was 500, and as a result of the re-examination and evaluation of the surveys, the number of usable surveys were determined as 291. The findings obtained as a result of the survey were statistically analyzed using SPSS and STATA programs.

The main descriptive statistics obtained within the scope of the research are as follows; of the individuals included in the sample, 172 (59.1%) were women and 119 (40.89%) were men. When the educational status of the individuals participating in the research is examined, 5.5% of the 291 individuals are primary school, % 3.09 secondary school, %13.75 high school, % 10.65 associate degree, % 28.52 undergraduate and % 38.49 of them are postgraduate/doctorate graduates. Considering the educational status and gender of individuals, women with primary, secondary, high school, associate and undergraduate degrees are more than men. The number of men is higher than the number of women in individuals who have only master's/doctorate degrees. Of the 291 individuals, %36.43 are academic staff, % 39.18 are administrative staff, and % 24.4 are workers and other individuals. In terms of age distribution of individuals, the highest age range is 41-50 with % 46.39, while the rate of individuals with the lowest age range is 60 and over with % 0.34. Of the 291 individuals in the sample, % 39.52 have one child, % 53.61 have two children, and % 6.87 have three or more children. Almost % 94 of the academic staff, administrative staff and workers working within the university have one or two children. Only % 6.87 have three or more children.

The main result obtained from the study is that the educational status, social status and income level of the families significantly affect their education expenditures and education preferences. In other words, it can be mentioned that there is a causal relationship from education level, social status and income level to education expenditures and education preferences.



Köse, D. & Akyol, S. (2021). Eğitim Harcamaları, Gelir ve Eşitlik İlişkisi: Akdeniz Üniversitesi Örneği. *Fiscaeconomia*, 5(3), 801-823. Doi: 10.25295/fsecon.870654

---

Another finding obtained from the study is about the relationship between education and income. It is observed that as the income levels of individuals increase, the preference for private education and education expenditures increase. This finding is also compatible with studies on Turkey. Household income and educational status of parents are among the most important factors affecting education expenditures and school preferences. This situation is also compatible with the existing studies on Turkey. As the level of education increases, the amount of monthly expenditure on education also increases. However, the fact that individuals with master's and doctoral education levels spend less on education compared to individuals with undergraduate education level can be interpreted as the decrease in the number of children attending school as the average age of the individuals who spend education increases. Within the scope of the study, both the education expenditure of the workers and other personnel group are low and the public school preference is by far higher. In this case, it can be argued that parents who are workers and other personnel are relatively limited in changing their children's future social status through education.

The situation that individuals are in when they are born can be defined as initial conditions. Individuals with better starting conditions generally have the opportunity to study under better conditions. This situation will allow individuals with good starting conditions to receive better education and will create inequalities of opportunity in education life. As can be seen in the research findings, academic staff prefer private schools for their children from the most basic education level to university. In addition, the difference in initial conditions will create inequality of opportunity within the education system and may also support income inequality in the future.

The fact that individuals with high education and income levels can spend more on education for their children and benefit from private education services may be effective in reproducing the roles in the social hierarchy. Within the scope of the study, both the education expenditures of the workers and other personnel group are low and the public school preference is much higher. This shows that parents in the status of workers and other personnel are relatively limited in changing their children's future social status through education. In other words, social segments with high socioeconomic status, education and income have the opportunity to create more cultural capital for their children. The way to overcome this situation is possible with easy access to public and qualified education. Considering that public services have weakened in terms of quality and quantity in today's Turkey, and that private education institutions are supported, it can be said that the role of education in providing equal opportunities is gradually decreasing. Considering the relationship between education, income and equality, it is very important that education services are provided by the public at all levels. Public support of families with relatively low income levels within the education system can play an important role in eliminating social inequality and in preventing the income and education inequality expected in the future.

## Türkiye Tarihinde Vergi Afları ve Vergi Aflarının Vergi Gayreti Üzerine Etkileri

### *Tax Amnesty in Turkey History and Effects of Tax Amnesty on Tax Effort*

**Bilal GÖDE<sup>1</sup>**

#### Öz

Devletler kamu hizmetlerinin sunumunu gerçekleştirebilmek adına maddi kaynağa ihtiyaç duymaktadırlar. Bu kaynağın sağlanması adına vergiler devletler için en önemli gelir kaynağıdır. Devletler yetkileri dâhilinde gerçekleşen ekonomik faaliyetlerden bu vergileri toplamaktadır. Vergiler ödenmemesi durumunda ise bireyler üzerinde yük, vergi idaresinde ve vergi yargısında bir yığılmaya sebep olmaktadır. Devlet bu sıkıntıları aşmak ya da farklı sebeplerle vergi alacağından kısmen ya da tamamen vazgeçebilmekte ve bu alacaklarına yönelik olarak af çıkarabilmektedir. Türkiye Cumhuriyeti tarihi boyunca vergi affı uygulamasına sıklıkla başvurmuştur. Cumhuriyet tarihi boyunca uygulanan 36 af uygulamasından 26 tanesinde vergi gelirleri nispi olarak değişmemiş yahut düşmüştür; yalnızca 10 uygulamada kayda değer artış sağlanabilmiştir. Bu durum vergi affı uygulamasının genel olarak olumlu sonuçlanmadığını göstermektedir.

**Jel Kodları:** H20, H26, H29.

**Anahtar Kelimeler:** Vergi Affı, Vergi Geliri, Vergi Uyumu.

#### Abstract

Governments need financial resources to provide public services. Taxes are the most important source of income for the governments. Governments collect taxes from economic activities under their authority. In case of not paying taxes, there is a burden on individuals, causing an accumulation in tax administration and tax judgment. The government may give up partially or completely because of this or any other reason. Governments may declare amnesty for these uncollected taxes. Throughout the history of the Republic of Turkey has frequently refer to the tax amnesty application. 36 amnesty practices implemented throughout the history of the Republic, tax revenues did not change or decreased in 26 of them; only 10 amnesties helped the tax revenues to increase. This situation shows that the tax amnesty is generally not positive.

**Jel Codes:** H20, H26, H29.

**Keywords:** Tax Amnesty, Tax Revenue, Tax Compliance.

<sup>1</sup> Arş. Gör., Pamukkale Üniversitesi, Maliye Bölümü, [bgode@pau.edu.tr](mailto:bgode@pau.edu.tr), ORCID: 0000-0001-8377-5909

## 1.Giriş

Devletlerin ortaya çıkışında temel hareket noktası toplumsal ihtiyaçların karşılanmasıdır. Toplumsal ihtiyaçlar doğrudan doğruya mal ya da hizmet sunumu olabileceği gibi yasal düzenlemeler ile adil bir ortamın sağlanması şeklinde de tezahür edebilmektedir. Bu noktada devletin toplumsal ihtiyaçlara cevap verebilmesi adına kamu hizmetlerini gerçekleştirmesi, kamu hizmetlerini gerçekleştirebilmesi için de maddi kaynaklara sahip olması gerekmektedir. Geçmiş dönemlerde devletler savaşarak ganimet elde etme, kendi üretimini gerçekleştirme gibi yöntemlerle maddi kaynak yaratma gayreti içinde olmuşlarsa da modern dönemde devletlerin birincil gelir kaynağı vergiler ve vergi benzeri gelirler haline gelmiştir. Devletler vergiler sayesinde hem kamu hizmetlerinin maliyetlerini karşılayabilirken bunun yanında ekonomik ve sosyal amaçlara ulaşma adına da vergileri bir amaç olarak kullanagelmiştir.

Vergiler bir devletin sınırları içerisinde varlığını sürdüren gerçek ve tüzel kişilerden karşılıksız, nakdi ve cebri ödemelerdir. Gerçekleştirilen ekonomik faaliyetler sonucunda devlet vergi alma hakkına sahip olmaktadır. Devlet tarafından toplanan vergiler devlete harcama yetisi kazandırırken kişilerin gelirini azalttığından kişiler üzerinde bir yük halini almaktadır. Bu yük maddi olarak ortaya çıkmakla beraber psikolojik olarak da ortaya çıkabilmektedir. Bu yük sonucunda bireylerin vergiye olan uyumlarında sorunlar ortaya çıkabilmektedir. Bireyler bu yükten kurtulabilmek adına vergiden kaçınma, vergi kaçırma, yansıtma vb. gibi çeşitli yollara başvurabilmektedir.

Gerçekleşen ekonomik faaliyet sonucunda ortaya çıkan vergi borcunu sona erdiren çeşitli sebepler bulunmaktadır. Vergi borcunu sona erdiren en sağlıklı yol verginin idareye ödenmesidir. Verginin ödenmemesi durumunda ise devletin vergi alacağı ortaya çıkmakta ve ödenmediği süre boyunca da gecikme faizi ile birlikte bu yük büyümektedir. Devlet kimi durumlarda ödenmeyen vergi miktarının çoğaldığını, vatandaşların bu yükün altından kalkamayacağını, piyasayı canlandırılmasının gerektiğini vb. düşündüğü hallerde vergi alacağından feragat edebilmektedir. Vergi affı uygulamasına başvurulmasının bireyler ve piyasa üzerinde hem olumlu hem de olumsuz yansımaları bulunmaktadır. Bireylerin yükten kurtarılması, vergi idaresinin ve vergi yargısının rahatlatılması olumlu yansımalara örnek teşkil ederken; vergisini zamanında ödemeyen ya da ödeyemeyen bireyleri ödüllendirici bir etki yaptığından vergisini düzenli ödeyen bireyler üzerinde olumsuz bir yansımadır.

Vergiye uyumun ve vergi kültürünün artırılması vergi idaresinin temel hedefleri arasında yer almaktadır (Göde ve Gölçek, 2016: 211). Vergi aflarının düzenli hale getirilmesi durumunda ise bu amaçlara büyük darbe vurulacaktır. Vergi afları ile vergi yükü ve vergi kültürü arasında bir trade-off mevcuttur. Bu açıdan vergi afları, vergi kültürünün ve vergiye uyumun zarar görmesinde önemli bir etkidir.

## 2.Genel Olarak Af Müessesesi

Af müessesesi hukuk düzeni içinde çok önemli bir konuma sahip olan müesseselerden birisidir. Bu denli öneme haiz olmasından mütevellit bu müessese ekonomik, sosyal ve siyasal alanlarda önemli etkilere sahiptir. Af müessesesinin toplum hayatı üzerindeki etkisinin bu denli yüksek olması bu kurumu her daim tartışmaların odağında tutmuştur.





Göde, B. (2021). Türkiye Tarihinde Vergi Afları ve Vergi Aflarının Vergi Gayreti Üzerine Etkileri. *Fiscaeconomia*, 5(3), 824-844. Doi: 10.25295/fsecon.911829

Af kelimesi sözlükte “Bir suç, bir kusuru veya bir hatayı bağışlama” (TDK,2018) anlamına gelmektedir. Bu tanımdan hareketle af kavramından bahsedebilmek için ortada bir kusur, suç ya da hatanın bulunması gerekmektedir.

Af uygulamaları çeşitli ihtiyaç ve amaçlara yönelik olarak hukukun çeşitli alanlarında geçmişten günümüze uygulanmış ve her uygulama beraberinde de tartışmaları getirmiştir. Af uygulamaları sonucunda toplumun bir kesimi bu uygulama dolayısıyla fayda elde ederken bir kesim de bu uygulamanın hukukun temel dayanaklarına ters düştüğü söylemiyle bu uygulamayı eleştirmiştir (Dursun 2009:373).

Toplum hayatının devamının sağlanabilmesi adına belli kuralların uygulanması tarih boyunca kaçınılmaz olmuştur. Bu kurallara uyulması toplumsal ahengi beraberinde getirerek toplum barışını ve her alanda ilerlemeyi beraberinde getirirken, bu kurallara uyulmaması ise yaptırımlara bağlanmıştır. Hukukun çok çeşitli kaynakları olması sebebiyle de bu yaptırımlar da çeşitlenmiştir. Ceza kanunlarına aykırı bir durum gerçekleştiğinde kişi özgürlüğü kısıtlanabileceği gibi örf adet hukukuna aykırı bir durumda ise birey kınanma, sosyal baskı gibi yaptırımlara maruz kalabilecektir. Bu iki durumda da birey müeyyideye maruz kalacaktır fakat müeyyidelerin ortadan kaldırılması noktasında af müessesesine başvurulması durumunda toplumsal tepkiler de farklı şekilde gerçekleşecektir. Hırsızlık suçu sebebiyle cezaevinde yatan bir kimsenin af kapsamında cezasının kaldırılması ile aile büyüklerine saygısızlık yapan gencin affedilmesi temelde af kapsamında yer alsın da suçların niteliğini farklı olması sebebiyle toplum vicdanında uyandıracığı etki de farklı olabilecektir.

Af müessesesi kaynağını anayasanın 87. Maddesinden almaktadır; “Türkiye Büyük Millet Meclisinin görev ve yetkileri, kanun koymak, değiştirmek ve kaldırmak; Bakanlar Kurulunu ve bakanları denetlemek; Bakanlar Kuruluna belli konularda kanun hükmünde kararname çıkarma yetkisi vermek; bütçe ve kesin hesap kanun tasarılarını görüşmek ve kabul etmek; para basılmasına ve savaş ilânına karar vermek; milletlerarası andlaşmaların onaylanmasını uygun bulmak, Türkiye Büyük Millet Meclisi üye tamsayısının beşte üç çoğunluğunun kararı ile genel ve özel af ilânına karar vermek ve Anayasanın diğer maddelerinde öngörülen yetkileri kullanmak ve görevleri yerine getirmektir.” Bu madde af çıkarma yetkisinin yalnızca TBMM’ye ait olduğunu göstermektedir. Bu noktada dikkat edilmesi gereken husus af kanununun yalnızca suçun yaptırımının ortadan kaldırılmasıdır. Af kanunu suçun konusunu ortadan kaldırmamaktadır. Bu hükmün bazı istisnaları olmakla birlikte (Cumhurbaşkanının sürekli hastalık, sakatlık ve yaşlılık durumlarında suçluyu affedebilmesi) genel kural maddede belirtildiği gibidir.

### 3. Vergi Hukukunda Af

Vergi hukukunda başvuru af uygulamaları da yine kaynağını anayasadan almaktadır. Siyasi irade çeşitli amaç ve sebepler dolayısıyla vergi affı uygulamalarına başvurmuştur. Genel olarak “af” kelimesi çağrıştırmış olduğu olumsuz anlamlar sebebiyle çok fazla kullanılmamaya gayret edilmiştir. Afların isimlendirilmesi noktasında varlık barışı, yapılandırma gibi daha pozitif kavramlar tercih edilmeye çalışılmıştır.

Vergi affı, devletin çıkaracağı bir kanunla vergi asıl ve/veya cezalarının, faizlerinin tamamından ya da bir kısmından tek taraflı şekilde feragat etmesi, alacak hakkından vazgeçmesi anlamına gelmektedir. Bu vazgeçmenin kapsamı vergi ve cezaların, türü, dönemi, şarta bağlı olup



Göde, B. (2021). Türkiye Tarihinde Vergi Afları ve Vergi Aflarının Vergi Gayreti Üzerine Etkileri. *Fiscaoeconomia*, 5(3), 824-844. Doi: 10.25295/fsecon.911829

olmaması gibi unsurlara göre düzenlenebilmektedir. (Şenyüz vd., 2016:198, Kaya,2014:185). Af yasalarının hazırlanması sürecinde af dolayısıyla elde edilecek ekonomik faydayla beraber toplumsal tepkilerin de göz önünde bulundurulması önem arz etmektedir.

Vergi affı uygulaması Cumhuriyet'in kurulmasından itibaren sıklıkla başvurulan bir uygulama olmuştur. Kimi zaman kısmi şekilde spesifik alacaklara yönelik uygulanmakla beraber kimi zamansa toptancı bir yapıda af uygulamaları gerçekleştirilmiştir. Örneğin 13.06.1963 tarihinde yürürlüğe konulan "252 Sayılı Spor Kulüplerinin Vergi Borçlarının Bir Defaya Mahsus Olmak Üzere Affı Hakkında Yasa" yalnızca spor kulüplerini kapsayan spesifik bir yapıda iken 19.08.2016 tarihinde yürürlüğe konulan "6736 sayılı Bazı Alacakların Yapılandırılmasına İlişkin Kanun" daha geniş kapsamlı bir kanundur. Geçmişten günümüze 36 adet vergi affı kanunu çıkarılmıştır. Bu kanunlar tabloda tarih ve isimleri ile birlikte sıralanmıştır. 98 yaşında olan devletin tarihinde 36 defa vergi affı uygulamasının uygulanması neredeyse her 2,7 yılda bir affa başvurulduğunu göstermektedir.

**Tablo 1.** Türkiye'nin Tarihinde Yıllara Göre Vergi Afları

Türkiye Tarihinde Yıllara Göre Vergi Afları		
No	Tarih	Açıklama
1	17.05.1924	Umumi Af Yasası-İlk Vergi Affı
2	05.08.1928	Elviyeyi Selased Vergilerinin Sureti Cibayetine Dair Yasa
3	15.03.1934	4530 Sayılı Varlık Vergisinin Bakayasının Terkinine Dair Yasa
4	04.07.1934	2566 Sayılı Vergi Bakayasının Tasfiyesine Dair Yasa
5	29.06.1938	3568 Sayılı Arazi Vergisinin Mali Yıl Sonuna Kadar Olan Bakiyesinin Terkinine Dair Yasa
6	13.06.1946	Orman İşletmelerinin Bazı Vergilerden Muaf Tutulması Hakkındaki Yasa
7	21.01.1947	5050 Sayılı Toprak Mahsulleri Vergisi Artıklarının Silinmesi Hakkında Yasa
8	26.10.1960	113 Sayılı Af Yasası
9	28.12.1961	281 Sayılı Vergi Cezaları Gecikme Zamlarının Tecil ve Tasfiyesine Dair Yasa
10	23.02.1963	218 Sayılı Bazı Suç ve Cezaların Affı Hakkında Yasa
11	13.06.1963	252 Sayılı Spor Kulüplerinin Vergi Borçlarının Bir Defaya Mahsus Olmak Üzere Affı Hakkında Yasa
12	05.09.1963	325 Sayılı Yasa Kamu İktisadi Teşebbüslerinin 1960 ve Daha Önceki Yıllarına Ait Bir Kısım Vergi Borçlarının Tasfiyesi Hakkında Yasa



Göde, B. (2021). Türkiye Tarihinde Vergi Afları ve Vergi Aflarının Vergi Gayreti Üzerine Etkileri. *Fiscaoeconomia*, 5(3), 824-844. Doi: 10.25295/fsecon.911829

13	16.07.1965	691 Sayılı Belediyelerin ve Belediyelere Bağlı Müessese ve İşletmelerin Bir Kısım Borçlarının Hazinece Terkin ve Tahkimi Hakkında Yasa
14	03.08.1966	780 Sayılı Bazı Suç ve Cezaların Affı Hakkında Yasa
15	28.02.1970	1319 Sayılı Emlak Vergisi Kanunuyla Getirilen Af
16	15.05.1974	1803 Sayılı Cumhuriyet'in 50. Yılı Nedeniyle Bazı Suç ve Cezaların Affı Hakkında Yasa
17	20.03.1981	2431 Sayılı Tahsilatın Hızlandırılması ve Beyan Dışı Kalmış Servet Unsurlarıyla Vesikasız Emtianın Beyanına İlişkin Yasa
18	02.03.1982	2431 Sayılı Yasaya Ek
19	22.02.1983	2801 Sayılı Bazı Kamu Alacaklarının Özel Uzlaşma Yolu ile Tahsili Hakkında Yasa
20	04.02.1985	Bazı Vergi Kanunlarında Değişiklik Yapılması Hakkında 3239 Sayılı Kanunun Geçici 4. Maddesi
21	03.12.1988	3505 Sayılı Yasa (Geçici Birinci Madde)
22	28.12.1988	3512 Sayılı Yasa
23	15.12.1990	3689 Sayılı Yasa (Geçici Birinci Madde)
24	21.02.1992	3787 Sayılı Yasa
25	05.09.1997	400 Sayılı Tahsilat Genel Tebliği
26	22.07.1998	4369 Sayılı Yasa
27	06.02.2001	414 Sayılı Tahsilat Genel Tebliği
28	07.03.2002	4746 Sayılı Yasa İle Emlak Vergisi İle İlgili Af Düzenlemesi (Emlak Vergisi Yasasının Geçici Madde 21)
29	27.02.2003	4811 Sayılı Vergi Barışı Kanunu
30	22.11.2008	5811 Sayılı Bazı Varlıkların Milli Ekonomiye Kazandırılması Hakkında Kanun (Varlık Barışı)
31	13.02.2011	6111 Sayılı Bazı Alacakların Yeniden Yapılandırılması İle Sosyal Sigortalar Ve Genel Sağlık Sigortası Kanunu Ve Diğer Bazı Kanun Ve Kanun Hükmünde Kararnamelerde Değişiklik Yapılması Hakkında Kanun



Göde, B. (2021). Türkiye Tarihinde Vergi Afları ve Vergi Aflarının Vergi Gayreti Üzerine Etkileri. *Fiscaeconomia*, 5(3), 824-844. Doi: 10.25295/fsecon.911829

32	10.09.2014	6552 Sayılı İş Kanunu ile Bazı Kanun ve Kanun Hükmünde Kararnamelerde Değişiklik Yapılması ile Bazı Alacakların Yeniden Yapılandırılmasına Dair Kanun
33	19.08.2016	6736 sayılı Bazı Alacakların Yapılandırılmasına İlişkin Kanun
34	18.05.2017	7020 Sayılı Bazı Alacakların Yeniden Yapılandırılması İle Bazı Kanunlarda ve Bir Kanun Hükmünde Kararnamede Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun
35	11.05.2018	7143 Sayılı Bazı Alacakların Yeniden Yapılandırılması Hakkında Kanun
36	11/11/2020	7256 sayılı Bazı Alacakların Yeniden Yapılandırılması ile Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılması Hakkında Kanun

Kaynak: Çetin, (2007): 177 ve GİB verileriyle oluşturulmuştur.

### 3.1. Vergi Aflarının Nedenleri

Vergi afları temelde ekonomik, siyasi, idari ve teknik sebepler olmak üzere 3 ana sebep dolayısıyla çıkarılmaktadır.

Ekonomik nedenler; devlet artan kaynak ihtiyacı sebebiyle harcamalarına hızlıca kaynak bulma amacıyla vergi affı uygulamasına başvurabilmektedir. Ekonominin durgunluk dönemlerinde de mükelleflerin borç yüklerinin hafifletilmesi adına da af uygulamasına başvurulabilmektedir. Bu sayede piyasada bir canlanma sağlama amacı güdülmektedir (Edizdoğan ve Gümü,2013:102). Vergi afları kapsamında olan varlık barışı uygulamalarıyla kayıt dışı varlıkların da kayıt altına alınması sağlanabilmektedir. Yurt dışından kaynakların da ekonomiye çekilmesi de amaçlanan hedeflerin arasında yer alabilmektedir (Güneş,2007:173). Kontrol dışı etkenlerden olan afetler ve salgınlar gibi durumlarda da af uygulaması zorunlu hale gelebilmektedir. Afet ve salgın sebebiyle ekonomik olarak zor durumda kalan bireylerin af sayesinde yükümlülüklerinden kurtularak ekonomiye nefes aldirılması gerekebilmektedir.

Vergi affının gerçekleştirilmesinin ekonomik nedenlerinden olan hızlı kaynak bulunması vergilemede iktisadilik ilkesi olarak açıklanmaktadır. Vergilemede iktisadilik ilkesini iki şekilde açıklamak mümkündür. İlk tanım vergi hasılatının olabilecek en düşük maliyetle hazineye intikal ettirilmesi şeklinde yapılabilmektedir. İkinci tanım ise vergileme sürecinin ekonomik birimlerin kararlarının vergiler sebebiyle etkilenmemesidir. Bu vergilerin yansız olma özelliğiyle benzeşmektedir (Akdoğan, 2011:217). Vergi affı uygulamasının konusu daha çok birinci tanımın kapsamına girmektedir.



Göde, B. (2021). Türkiye Tarihinde Vergi Afları ve Vergi Aflarının Vergi Gayreti Üzerine Etkileri. *Fiscaoeconomia*, 5(3), 824-844. Doi: 10.25295/fsecon.911829

**Tablo 2.** Vergi Toplama Maliyetleri

Yıllar	Toplam Vergi Gelirleri ( Bin TL)	Gelir İdaresi Başkanlığı Bütçesi ( Bin TL)	1000 TL Vergi Toplamak İçin Katlanılan Maliyet (TL)
2010	235 714 637	1 637 613	6,9
2011	284 490 017	1 935 998	6,8
2012	317 218 619	2 179 670	6,9
2013	367 517 727	2 095 646	5,7
2014	401 683 956	2 313 804	5,8
2015	465 229 389	2 471 875	5,3
2016	529 607 901	2 875 482	5,4
2017	626 082 415	3 091 677	4,9
<b>2018</b>	<b>738 180 401</b>	<b>3 378 940</b>	<b>4,6</b>
<b>2019</b>	<b>819 603 099</b>	<b>3 832 585</b>	<b>4,6</b>

Kaynak: GİB Bütçe Gelirleri İstatistikleri ve Muhasebat Genel Müdürlüğü Genel Bütçe İstatistiklerinden faydalanılarak oluşturulmuştur.

Tablo 2’de 2006-2019 yılları arasında vergi toplama maliyetlerine yönelik olarak istatistiklere yer verilmiştir. Tabloya göre toplam vergi gelirleri her yıl düzenli olarak artış göstermiştir. 2006 yılından 2019 yılına gelindiğinde vergi gelirlerinde %441’lik bir artış meydana gelmiştir. Bu duruma paralel olarak da gelir idaresine tahsis edilen ödenek de sürekli artış göstermiştir.

Bu hesaplama yapılırken bazı hususları göz ardı etmek durumunda kalmaktayız. Nitekim maliyet unsuru olarak yalnızca GİB bütçesi yer almaktadır. Diğer kurum ve kuruluşların vergi toplanmasına yönelik olarak yapmış oldukları harcamaların istatistiklerinin mevcut olmayışı sebebiyle böyle bir kısıtı uygulamak gerekmektedir. Vergi türleri itibarıyla bakıldığında ise Türkiye’de dolaylı vergilerin payının yüksek olması sebebiyle vergilerin toplanması dolaysız vergilere nazaran daha kolay olmakta ve bu da maliyeti aşağı çeken bir unsur olmaktadır. Ayrıca dolaysız vergilerden biri olan gelir vergisinin toplanmasının da büyük oranda tevkifat yoluyla gerçekleştirilmesi de vergi toplama maliyetlerini aşağı çeken bir diğer unsurdur.

Siyasi nedenler; değişen yasalar sebebiyle yeni hukuki düzene geçişte vergi affı uygulamalarına başvurulabilmektedir. Bu sayede yeni sistemin hayata geçişi için eski düzenden arta kalan yükümlülüklerin ortadan kaldırılması amaçlanmaktadır. İktidarın toplumla arasının düzeltilmesi amacıyla vergi affı uygulamalarına başvurulabilmektedir. Ülkemizde özellikle 1960 darbesinden sonra vergi affı uygulamalarına başvurulmuştur ve bu yolla toplum nezdinde meşruiyetin artırılması amaçlanmıştır. Siyasi ve ekonomik krizlerin atlatılabilmesi adına da vergi affı uygulamalarına başvurulmuştur. Popülist amaçlarla da vergi affı uygulamalarına başvurulabilmektedir (Kargı ve Yüksel,2010:31).

İdari ve teknik nedenler; vergi idaresinin ve vergi yargısının iş yükü her geçen gün artmaktadır. Ekonomik gelişmeyle beraber vergisel süreç de çeşitlenmekte gerek vergi idaresine düşen görevler gerekse de vergi yargısındaki iş yükü ve çeşitliliği artmaktadır. Vergi idaresi ve vergi yargısının iş yükündeki bu artışın törpülenebilmesi adına da vergi affı uygulamalarına başvurulabilmektedir. Bu sayede vergi idaresi ve vergi yargısının yükü hafifletilebilmektedir. Yeni yapılacak olan değişikliklerin sonraki döneme yönelik olarak etkinliğinin artırılabilmesi adına da vergi aflarına başvurulabilmektedir (Çetin, 2007:173).

### 3.2. Vergi Affı Yanlısı Görüşler

Vergi aflarına yönelik olarak çok sayıda görüş ortaya konmuştur. Vergi aflarının gerekliliği konusundaki görüşlere bakıldığında genel olarak vergi idaresinin eksik kaldığı yönler ve hızlı gelir sağlama fonksiyonu öne çıkarılmıştır.

Vergi aflarının, mükellefler üzerinde iki tür etkisi olabilmektedir. Vergi affı uygulaması ile kayıt-dışı olarak faaliyet yürüten mükellefler, sisteme dâhil edilerek vergilendirilmeleri mümkün olabilecektir. Bu sayede vergi hasılatında artış meydana getirilmesinin yanı sıra vergiye karşı uyum da artırılabilir ( Köktaş ve Gölçek,2016:389-390).

Ülkeler tarihsel süreç içerisinde çeşitli dönemlerden geçmektedir ve bu dönemlerin hepsi genel olarak istikrarlı olmayabilmektedir. Olağanüstü dönemlerin varlığı vergi aflarının bu dönemlerde uygulanması gerektiği görüşünü de beraberinde getirmiştir. Olağanüstü dönemlerin de hukuki anlamda bazı esnekliklere sahip olabileceği görüşü öne sürülmüştür. Olağanüstü diye adlandırılan dönemler siyasi kriz dönemleri olabileceği gibi ekonomik kriz dönemleri de olabilecektir. Özellikle ekonomik kriz dönemlerinde bu tarz uygulamalarla piyasanın yeniden canlanmasına katkı sağlanabilecektir (Edizdoğan ve Gümüş,2013:104).

Vergileme ilkelerinden birisi olan belirlilik ilkesi ve açıklık ilkesi, vergi mevzuatının ve vergisel sürecin herkesin anlayabileceği şekilde olması gerektiğini ortaya koymaktadır (Akdoğan, 2011:213). Bu ilkelerin gereklerinin aksi durumlarda ise mükelleflerin vergiye olan uyumları zorlaşmaktadır. Mevzuatta meydana gelen sık sık değişimler de bu uyumsuzluğu körükleyen bir etken olabilmektedir. Mükelleflerin bu uyumsuzluk sebebiyle vergisel yükümlülüklerini yerine getirememelerinin sonucunda tahsilatın hızlandırılabilmesi adına vergi aflarının uygulanabileceği öne sürülmektedir.

Vergi idaresinin denetim mekanizmasının etkin çalışmadığı durumlarda gerek vergi idaresinin iş yükünün azaltılması gerekse de vergi idaresinin yapılanmasının sağlanabilmesi adına vergi idaresine zaman kazandırılması noktasında vergi affı uygulamalarına başvurulabileceği savunulmaktadır (Yaraşır, 2013:178).

Vergi affı uygulamasının belki de en önemli fonksiyonu gelir tahsilatını hızlandırması fonksiyonudur. Vergi asılları, cezaları ve bunlara işletilen zam ve faizler sebebiyle ödenemeyecek boyutlara gelen borçların aflar sayesinde bir kısmı affedilebilmekte ve kalan kısmı da ödemesi kolay taksitlere bölünebilmektedir. İlk durumda devasa boyutlarda olması sebebiyle mükellefin hiç ödemeyeceği bir borç af sonrasında önceye nazaran az miktarda olmasına rağmen ödeneceğinden idare açısından olumlu bir sonuç olacaktır. Ayrıca mükellef bu sayede önemli bir yükten kurtulma ve sonraki süreçte vergileme adına yeni ve temiz bir sayfa açma imkânına kavuşabilecektir. Bu sayede de kayıt dışında yer alan mükelleflerin kayıtlı kapsama alınması sağlanabilecektir (Yelman, 2017:74).

Vergi aflarının nadiren uygulanması ve affın ortaya çıkışına sebebiyet veren faktörlerin iyi analiz edilerek afla birlikte aksayan faktörlerin de düzenlenmesi sonucunda uzun vadede reformların yapılmasına ve gerek toplumsal gerekse de idare açısından daha sağlam bir vergi sürecinin oturtulabilmesi sağlanabilecektir.

### 3.3. Vergi Affı Karşıtı Görüşler

Vergi aflarına sıcak bakan görüşlerin yanında bu uygulamaya karşı çıkan görüşler de bulunmaktadır. Vergi affı uygulamasının olumlu yanlarından ziyade olumsuz yanlarının daha ağır bastığı görüşü öne sürülmektedir. Bu görüşlerin en önde geleni vergi aflarının vergiye olan uyumu azaltacağıdır. Bireylerin düzenli olarak vergisel yükümlülüklerini yerine getirmek yerine afları bekleyecekleri ve bu sayede ekonomik güçlerinde bir azalma gerçekleşmeyeceğinden durumu avantaja çevirebilecekleri görüşüdür (Çetin, 2007:176). Bu durum vergisel yükümlülüklerini düzenli şekilde yerine getiren mükelleflerin de vergi kültürleri üzerinde olumsuz etkilere sahip olabilecektir. Vergi aflarının bireylerin vergisel yükümlülüklerini bilerek ve isteyerek yerine getirmemeleri sonucunu ortaya çıkarabilecektir. Bu da vergisel suçların kasten işlenmesi anlamına gelecektir. Vergi aflarının kişileri suça yönlendirdiği vergi affına karşı olan görüşlerden birisidir. Vergi aflarının sürekli hale getirilmesi de suça teşviğin de sürekli hale gelmesine sebep olabilecektir (Yelman,2017:75).

Anayasa Madde 73'e göre herkes ödeme gücü oranınca vergi ödemekle yükümlüdür ve vergi afları bu yükümlülüğü ortadan kaldıracakları için vergi affı uygulamasının anayasanın vergisel ruhuna aykırı olduğu görüşü öne sürülebilmektedir.

Vergi aflarının iş yükünü azaltacağı görüşünün aksine af kanununun uygulanması noktasında yoğun çalışma dönemlerini beraberinde getireceğinden iş yükünde bir azalmanın ortaya çıkmayabileceği de savunulmaktadır.

Vergi afları sayesinde vergisel ödevlerini yerine getirmeyen mükellefler, vergisel ödevlerini düzenli olarak yerine getiren ve stopaj usulüyle vergilendirilen mükelleflere göre ekonomik avantaj sahibi olmakta ve bu durum da düzenli vergi ödeyen ve stopajla vergilendirilen mükelleflerin şevkini kırıcı etki yapmaktadır. Düzenli olarak ödevlerini yerine getiren mükelleflerin de kayıt dışına çekilmesini teşvik edici bir rol oynayabilmektedir (Yaraşır,2013:177).

Özellikle vergi aflarına sıklıkla başvurulması halinde mükellefler vergi ödememeyi seçerek af uygulamasını bekleyebileceklerdir. Bu durumda vergi hasılatının azalmasının yanında mükelleflerin vergiye uyumu zarar görecektir ( Köktaş ve Gölçek,2016:389-390).

### 4. Vergi Aflarının Dönemler İtibariyle İncelenmesi

Türkiye Cumhuriyeti tarihinde vergi afları sıkça başvurulmuş bir uygulama olmuştur. Cumhuriyetin ilan tarihi olan 1923'ten 2020'ye kadar 36 kere çeşitli amaçlar kapsamında vergi affı uygulamasına başvurulmuştur. Bu süreci 3 dönem şeklinde incelemek mümkün olacaktır.

#### 4.1. 1923-1959 Dönemi

Türk Vergi Sisteminde ilk af 1924 yılında yürürlüğe konulmuştur. Sonucunda vergi gelirlerinin genel bütçe gelirleri içerisindeki payı 1924 yılında %86'dan %83'e 1925 yılında ise %83'ten %81'e gerilemiştir. Ardılı olan af kanunu da 1928'de yürürlüğe konulmuştur. Bu kanun ile kanunun yürürlüğe girmesinden önceki döneme ait arazi, aşar ve emlak vergileri ile ilgili vergiler affedilmiştir. Kanunun yürürlüğe girmesinin ardından vergi gelirlerinin genel bütçe gelirleri içerisindeki payı önceki yıla göre 1 puan artış göstererek %81'den %82'ye çıkmasına karşın izleyen yıllarda ciddi bir azalış meydana gelmiş ve dönem içerisindeki diğer iki af kanununun yürürlüğe konulduğu 1934 yılına kadar %76 seviyesine kadar gerilemiştir. 1934



Göde, B. (2021). Türkiye Tarihinde Vergi Afları ve Vergi Aflarının Vergi Gayreti Üzerine Etkileri. *Fiscaoeconomia*, 5(3), 824-844. Doi: 10.25295/fsecon.911829

yılında çıkarılan 2 af kanunu sonucunda vergi gelirlerinin genel bütçe gelirleri içerisindeki payı 1933 yılında %78 iken 1934 yılında %60'a gerilemiş ve aftan sonraki yıl olan 1935'te %58'e düşmüştür.

1938 yılında yürürlüğe konulan diğer af kanunu öncesinde %62 olan vergi gelirlerinin genel bütçe gelirleri içerisindeki payı affın uygulandığı yılda 1 puan artış gösterip %63'e yükselmiş fakat izleyen yıllarda bu oran %43 seviyesine kadar gerilemiştir. 1946 ve 1947 yıllarında uygulamaya konulan 2 vergi affı yasaasının uygulandığı yıllarda önceki dönemlere göre vergi gelirlerinin genel bütçe gelirleri içerisindeki payında azalış ortaya çıkmıştır. 1947 yılındaki affı izleyen yıllarda kayda değer bir toparlanma ortaya çıkmıştır.

**Tablo 3.** 1923-1959 Yılları Genel Bütçe Gelirleri ve Vergi Gelirleri

Yıllar	Genel Bütçe Gelirleri ( TL)	Vergi Gelirleri ( TL)	(%)	Değişim (%)
1923	111	95	86	
1924(+)	138	115	83	-3
1925	170	138	81	-2
1926	180	149	83	+2
1927	202	163	81	-2
1928(+)	220	180	82	+1
1929	224	183	81	-1
1930	217	165	76	-5
1931	186	141	76	0
1932	214	162	76	0
1933	202	156	78	+2
1934(+)(+)	241	144	60	-18
1935	267	155	58	-2
1936	224	135	60	+2
1937	262	163	62	+2
1938(+)	323	203	63	+1
1939	390	196	50	-13
1940	540	232	43	-7
1941	640	313	49	+2
1942	978	730	75	+26
1943	1 031	758	74	-1
1944	1 017	835	82	+8
1945	659	523	79	-3





Göde, B. (2021). Türkiye Tarihinde Vergi Afları ve Vergi Aflarının Vergi Gayreti Üzerine Etkileri. *Fiscaoeconomia*, 5(3), 824-844. Doi: 10.25295/fsecon.911829

1946(+)	1 041	740	71	-8
1947(+)	1 615	1 105	68	-3
1948	1 468	1 084	74	+6
1949	1 629	1 399	86	+12
1950	1 419	1 242	88	+2
1951	1 646	1 237	75	-13
1952	2 236	1 581	71	-4
1953	2 272	1 708	75	+4
1954	2 391	1 941	81	+6
1955	3 148	2 255	72	-9
1956	3 305	2 587	78	+6
1957	3 967	3 024	76	-2
1958	4 822	3 564	74	-2
1959	6 386	5 053	79	+5

Kaynak: GİB İstatistikleri

(+): Vergi affı çıkarılan yılları ifade etmektedir.

(+)(+): 1934 yılında iki kez af uygulamasına başvurulmuştur.

1928 yılında çıkarılan af ile vergi gelirlerinin payı %81'den %82'ye yükselmiş fakat izleyen yılda tekrar %81'e gerilemiştir. 1923-1959 yıllarını kapsayan dönemde yürürlüğe konulan 8 vergi affı kanunun yalnızca 1947 yılında gerçekleştirilen af ile vergi gelirlerinin genel bütçe gelirleri içerisindeki payında kayda değer bir artış gerçekleşmiştir. Bu dönem itibarıyla bakıldığında vergi afları nispi olarak vergi hasılatını artırıcı bir etki yapmamıştır. 1940 yılında vergi gelirlerinin payı %43 gibi oldukça düşük bir seviyeye gerilemiştir. 1950 yılında ise %88 ile dönemin en yüksek oranı gerçekleşmiştir. Dönemin ikinci dünya savaşı yıllarını kapsamaması itibarıyla de büyük oynaklıklar söz konusu olmuştur.

#### 4.2. 1960-1991 Dönemi

1960 yılında yürürlüğe konulan vergi affı kanunuyla birlikte vergi gelirlerinin genel bütçe gelirleri içerisindeki payı 1960 yılında %75 seviyesinde gerçekleşmiştir. 1961 yılındaki affın ardından da darbe sonrası şartlarında etkisiyle %56'lara kadar düşmüştür. İzleyen dönemde 1963, 1965 ve 1966 yıllarında yürürlüğe konulan vergi aflarıyla beraber düzenli bir artış göstererek darbe öncesi seviyesi olan %79'a yükselmiştir. Bu yükselişte darbe sonrasında ekonominin toparlanarak vergi sisteminde yapılan düzenlemeler de etkili olmuştur. 1966 yılındaki affın ardından da %75 seviyesine gerilemiştir. 1970 yılında yürürlüğe konulan vergi affı kanunuyla beraber vergi gelirlerinin genel bütçe gelirleri içerisindeki payı bir önceki döneme göre 12 puan düşüş göstermiş ve %71 seviyesine gerilemiştir. İzleyen yılda ise 8 puan artış göstermiş ve %79 seviyesine yükselmiştir. Bir sonraki vergi affı olan 1974'te gerçekleşen 1803 Sayılı Cumhuriyet'in 50. Yılı Nedeni İle Bazı Suç ve Cezaların Affı Hakkında Yasa ile vergi gelirlerinin genel bütçe gelirleri içerisindeki payı bir önceki döneme göre 4 puan artış göstermiş

ve %93 seviyesine çıkmıştır. Bu noktada vergi affı olumlu yansıdığını söyleyebilmek mümkün olabilecektir. Affı izleyen yılda ise 3 puan düşerek %90 seviyesinde gerçekleşmiştir. 1981-1985 yılları arasında gerçekleşen 4 vergi affı uygulaması sonucunda vergi gelirlerinin genel bütçe gelirleri içerisindeki payı ortalama olarak %84 seviyesinde seyretmiştir. Bu açıdan vergi aflarının iktisadi amaçlardan ziyade darbe sonrasında siyasi amaçlarla gerçekleştirildiğini söylemek mümkün olabilecektir. 1988 yılında yürürlüğe konulan vergi affıyla beraber vergi gelirlerinin genel bütçe gelirleri içerisindeki payı bir önceki yıla kıyasla 6 puan düşerek %85 seviyesinde gerçekleşmiş; akabinde 1990 yılındaki vergi affıyla da %82 seviyesine gerilemiştir.

**Tablo 4. 1960-1991 Yılları Genel Bütçe Gelirleri ve Vergi Gelirleri**

Yıllar	Genel Bütçe Gelirleri ( TL)	Vergi Gelirleri ( TL)	(%)	Değişim (%)
1960(+)	6 933	5 177	75	-4
1961(+)	10 934	6 079	56	-19
1962	9 018	6 394	71	+5
1963(+)(+)(+)	11 731	8 424	72	+1
1964	12 720	9 292	73	+1
1965(+)	13 188	10 295	78	+5
1966(+)	15 857	12 464	79	+1
1967	19 887	14 882	75	-4
1968	20 130	16 239	81	+6
1969	22 961	19 114	83	+2
1970(+)	32 520	23 003	71	-8
1971	39 833	31 424	79	+1
1972	46 952	39 013	83	+4
1973	58 548	51 958	89	+6
1974(+)	69 972	65 157	93	+4
1975	105 400	95 009	90	-3
1976	140 746	127 055	90	0
1977	183 637	168 249	92	+2
1978	304 699	246 420	81	-11
1979	515 455	405 484	79	-2
1980	925 238	749 849	81	+2
1981(+)	1420 850	1 190 204	84	+3
1982(+)	1 461 533	1 304 866	89	+5
1983(+)	2 313 957	1 934 492	84	-5



Göde, B. (2021). Türkiye Tarihinde Vergi Afları ve Vergi Aflarının Vergi Gayreti Üzerine Etkileri. *Fiscaoeconomia*, 5(3), 824-844. Doi: 10.25295/fsecon.911829

1984	3 298 051	2 372 211	72	-12
1985(+)	4 578 420	3 829 117	84	+12
1986	6 629 710	5 972 034	90	+6
1987	9 894 322	9 051 003	91	+1
1988(+)(+)	16 813 270	14 231 761	85	-6
1989	30 209 733	25 550 320	85	0
1990(+)	55 066 933	45 399 534	82	-3
1991	96 372 525	78 642 770	82	0

Kaynak: GİB İstatistikleri

(+) Vergi affının uygulandığı yılları göstermektedir.

(+)(+) 1988 yılında 2 defa af uygulamasına başvurulmuştur.

(+)(+)(+) 1963 yılında 3 defa af uygulamasına başvurulmuştur.

1960-1991 döneminde yürürlüğe konulan 16 vergi affı uygulaması sonucunda 1965-1981 ve 1985 yıllarında gerçekleşen vergi aflarında vergi gelirlerinin genel bütçe gelirleri içerisindeki payında önemli bir artış gözlemlenebilirken diğer 13 af uygulamasında ya azalış ya da önceki dönemlere paralel oranlar gerçekleşmiştir. Bu sonuçlar doğrultusunda vergi affı uygulamalarının vergi gelirlerinin genel bütçe gelirleri içerisindeki payını önemli düzeyde artırıcı etkisinin bulunduğunu söylemek çok doğru bir çıkarım olmaktan uzaktır.

#### 4.3. 1992-2020 Dönemi

1992-2020 döneminin başında 1992 yılında uygulanan vergi affı uygulaması sonucunda vergi gelirlerinin genel bütçe gelirleri içerisindeki payı bir önceki yıla göre 1 puan azalara %81 olarak gerçekleşmiş ve izleyen yıl olan 1993'te de %75 seviyesine inmiştir. 1997 ve 1998 yıllarında uygulanan vergi affı uygulamalarında vergi gelirlerinin genel bütçe gelirleri içerisindeki payı bir önceki döneme göre azalış gerçekleşmiştir. 2001 yılında uygulanan vergi affı uygulaması sonucunda vergi gelirlerinin genel bütçe gelirleri içerisindeki payı bir önceki yıla göre 2 puan azalarak %78 seviyesinde gerçekleşirken 2002 ve 2003 yıllarındaki vergi afları uygulamalarında ise vergi gelirlerinin genel bütçe gelirleri içerisindeki payında artış gözlemlenmiş fakat izleyen yıllarda tekrar düşüş olmuştur.

2008 yılında yürürlüğe konulan vergi affı kanunu sonucunda vergi gelirlerinin genel bütçe gelirleri içerisindeki payında gerek önceki gerekse de sonraki dönemler itibariyle bir değişim söz konusu olmamıştır. 2011 yılında uygulanan vergi affı sonucunda bir önceki yıla göre %2'lik bir artış sağlanmıştır. 2014 yılında yürürlüğe konulan vergi affıyla bir önceki yıla göre %1'lik bir azalış gerçekleşmiştir. 2016 yılında uygulanan vergi affıyla bir önceki yıla göre vergi gelirlerinin genel bütçe gelirleri içerisindeki payında %2'lik bir azalış gerçekleşirken 2017 yılında uygulanan vergi affıyla vergi gelirlerinin genel bütçe gelirleri içerisindeki payı yeniden %89 seviyesine yükselmiştir. İzleyen iki yılda ise düşüş yaşanmıştır.

**Tablo 5.** 1992-2020 Yılları Genel Bütçe Gelirleri ve Vergi Gelirleri

Yıllar	Genel Bütçe Gelirleri ( TL)	Vergi Gelirleri ( TL)	(%)	Değişim (%)
1992(+)	174 150 046	141 602 094	81	-1
1993	350 845 430	264 272 936	75	-6
1994(1)	742 499 135	587 760 248	79	+4
1995	1 387 759 990	1 084 350 504	78	-1
1996	2 684 968 310	2 244 093 830	84	+6
1997(+)	5 726 931 736	4 745 484 021	83	-1
1998(+)	11 635 610 868	9 228 596 187	79	-4
1999	18 657 677 076	14 802 279 916	79	0
2000	33 040 902 853	26 503 698 413	80	+1
2001(+)	50 890 481 078	39 735 928 150	78	-2
2002(+)	74 603 699 065	59 631 867 852	80	+2
2003(+)	98 558 732 547	84 316 168 756	86	+6
2004(*)	120 089 244 000	101 038 904 000	84	-2
2005(*)	148 237 974 000	119 250 807 000	80	-4
2006(**)	182 577 918 000	151 271 701 000	83	+3
2007(**)	203 349 268 000	171 098 466 000	84	+1
2008(**)(+)	225 496 339 000	189 980 827 000	84	0
2009(**)	232 930 317 000	196 313 308 000	84	0
2010(**)	271 957 407 000	235 714 637 000	87	+3
2011(**)(+)	319 512 928 000	284 490 017 000	89	+2
2012(**)	362 654 794 000	317 218 619 000	87	-2
2013(**)	419 653 762 000	367 517 727 000	88	+1
2014(**)(+)	461 450 539 000	401 683 956 000	87	-1
2015(**)	525 045 891 000	465 229 389 397	89	+2
2016(**)(+)	608 336 187 441	529 607 900 959	87	-2
2017(**)(+)	700 697 988 690	625 512 314 176	89	+2
2018(**)(+)	850 728 172 000	738 180 401 147	87	-2
2019(**)	1 002 011 368 000	819.603.098.822	82	-5
2020(**)(+)	1 158 932 165 000	983.069.869.000	85	+3

Kaynak: GİB Vergi Gelirleri İstatistikleri

(+) Vergi affının uygulandığı yılları göstermektedir.

(1) Ekonomik denge vergisi (EDV), Net Aktif Vergisi (NAV) ve Ek Motorlu Taşıtlar Vergisi (EMTV) dâhil.

(\*) Önceki yıllarla aynı baza getirmek için, rakamlara red ve iadeler dâhil edilmiştir.

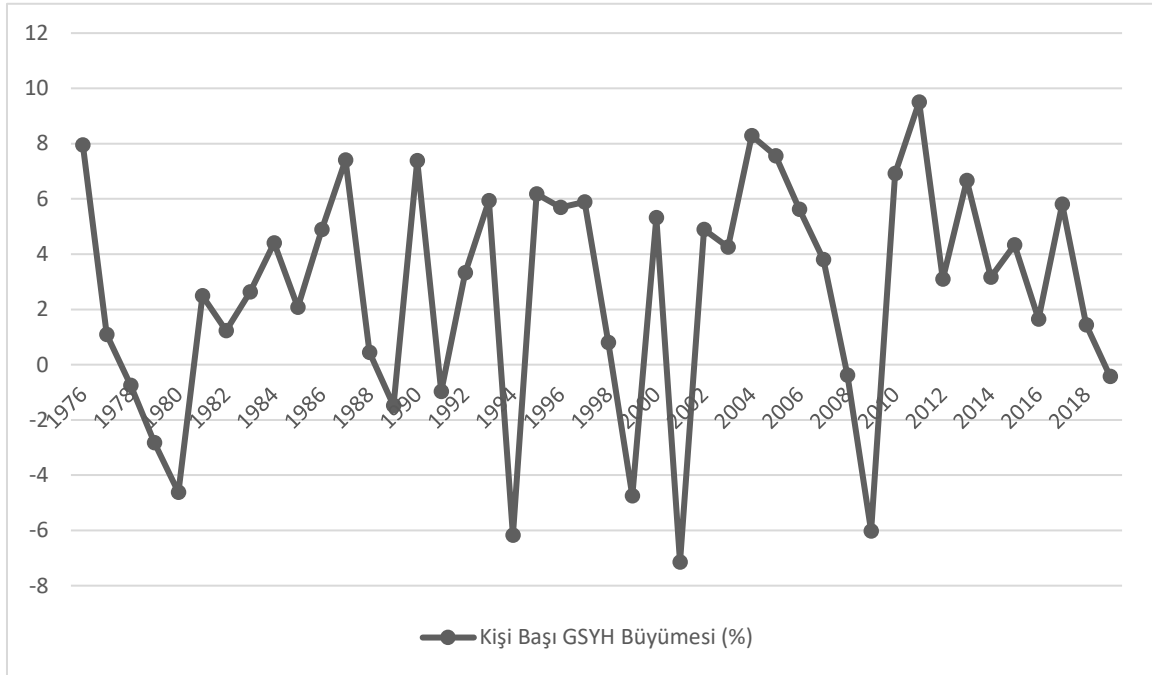
(\*\*) 2006 - 2017 yılları bütçe Kanunu'nda mahalli idare ve fon payları ile red ve iadeler dâhil olduğundan, 2006 - 2017 rakamlarında da mahalli idare ve fon payları ile red ve iadeler dâhildir.

1992-2020 yılları arasında uygulanmış olan 13 vergi affı sonucunda vergi gelirlerinin genel bütçe gelirleri içerisindeki yalnızca 2002 yılında gerçekleştirilen affın ardından kayda değer şekilde artmıştır. Geriye kalan uygulamalarda ise genel olarak azalma ve sabit kalma eğilimi göstermiştir. Bu durum vergi affı uygulamalarının tam olarak amacına ulaşmadığını göstermektedir.

Göde, B. (2021). Türkiye Tarihinde Vergi Afları ve Vergi Aflarının Vergi Gayreti Üzerine Etkileri. *Fiscaoeconomia*, 5(3), 824-844. Doi: 10.25295/fsecon.911829

1923-2020 yılları arasında gerçekleştirilen vergi affı uygulamalarının kahir ekseriyeti vergi gelirlerinin genel bütçe gelirleri içerisindeki payının önemli düzeyde bir artışına sebebiyet vermemiştir. Genel olarak vergi afları sonucunda vergi gelirlerinin genel bütçe gelirleri içerisindeki payında ya azalış gerçekleşmiş ya da mevcut seviye korunmuştur. 2020 yılında çıkarılmış olan 7256 sayılı Bazı Alacakların Yeniden Yapılandırılması ile Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılması Hakkında Kanun ile özellikle Covid-19 salgını sebebiyle ortaya çıkan ekonomik sıkıntılarının etkileri hafifletilmeye çalışılmıştır fakat yeniden af uygulamasına başvurulması vergi kültürünü ve vergi uyumunu olumsuz şekilde etkileyecektir.

**Şekil 1.** 1976-2019 Kişi Başı GSYH Büyümesi (%)



Kaynak: Dünya Bankası Ekonomik Göstergeleri

Şekil 1’de 1976-2019 yılları arasında kişi başına düşen GSYH’nin büyümesi gösterilmektedir. 1976’dan itibaren başlayan daralma 1981 yılında en düşük seviyeye inmiş ve sonrasında toparlanma başlamıştır. 1981-1982-1983 yıllarındaki vergi afları daralmanın ardından gerçekleşmiştir. 1997 yılında daralma başlamış ve 2004 yılına büyümede kadar inişli çıkışlı bir seyir ortaya çıkmıştır. 1997-1998-2001-2002-2003 yıllarında gerçekleştirilen vergi afları da bu çalkantılı döneme denk düşmektedir. 2001 yılındaki krizin de etkileri göz önüne alındığında bu dönemde üst üste aflar kaçınılmaz hale gelmiştir. 2008 yılındaki küresel krizin etkileri de göz önüne alındığında 2008 ve 2011 yılındaki vergi aflarının ekonomik sebebi ortaya çıkmaktadır. 2013 yılından itibaren ortaya çıkan siyasi istikrarsızlıklar da ekonomiyi olumsuz etkilemiş ve büyüme hızı 2011 yılından itibaren düşüş göstermiştir. Son dönemde yapılmış olan 2016-2017-2018-2020 yıllarında yapılan vergi affı uygulamalarını ekonominin toparlanması adına atılmış adımlar olarak değerlendirilebilir.

## 5. Sonuç

Vergi afları, çoğu zaman tartışma konusu olmalarına rağmen iktidarlar tarafından sıkça başvuru bir araç olagelmıştır. Vergi aflarının izdüşümleri de siyasi, ekonomik ve mali hayatta



Göde, B. (2021). Türkiye Tarihinde Vergi Afları ve Vergi Aflarının Vergi Gayreti Üzerine Etkileri. *Fiscaoeconomia*, 5(3), 824-844. Doi: 10.25295/fsecon.911829

gözlemlenebilmektedir. Vergi aflarına yönelik olarak salt olumsuz düşüncelere sahip olmak şüphesiz ki yanlış çıkarımlara sebebiyet verebilecektir. Vergi afları suiistimal sınırına yaklaşılmadan derinlemesine üzerinde çalışılarak yapıldığı takdirde önemli faydalar sağlayabilecektir. Faydanın sağlanabilmesi için ise bazı şartların yerine getirilmesi gerekmektedir. Öncelikli olarak vergi affı uygulamasının düzenli bir uygulama haline getirilmemesi ve mümkün ise yalnızca bir kere uygulanması gerekmektedir. Zira mükellefler vergi affının tekrarının olmayacağına kesin kanaat getirdiklerinde vergisel ödevlerini yerine getirme noktasında daha dirayetli olabileceklerdir. Türkiye açısından bakıldığında ise bu kriter sağlanamamaktadır. Neredeyse birkaç yılda bir düzenli olarak çıkarılan af yasaları mükelleflerin vergisel yükümlülüklerini düzenli olarak yerine getirmek yerine bir sonraki af yasasını beklemesine sebebiyet vermektedir. Bu uygulama hem vergiye gönüllü uyumu derinden sarsmakta hem de düzenli şekilde vergisini ödeyen vatandaş mağdur duruma düşürmektedir. Bu noktada düzenli vatandaşların vergi adaletine ve devlete olan inançları zarar görmektedir. Vergi affı uygulamasının tekrar edilmeyeceğinin net bir şekilde ifade edilmesi ve halkın da bir daha af çıkmayacağına inandırılması gerekmektedir. İnandırıcılığın sağlanması adına vergi aflarının önüne geçilmesi anayasa düzeyinde bir düzenleme ile hükme bağlanmalıdır.

İkinci şart ise vergi affının akabinde sistemde yığılmaya sebep olan aksaklıkların tespit edilerek hemen gerekli reformların yapılmasıdır. Reformların ivedilikle gerçekleştirilmesiyle birlikte hem vergisel sürecin daha etkin işlemesi sağlanabilecek hem de tekrar yığılmanın önüne geçilmiş olabilecektir. Vergi affının etkin olmasının bir diğer şartı da vergi affının kapsamının mükelleflerin taleplerine cevap verecek nitelikte düzenlenmesidir. Kapsamı çok dar tutulan af uygulamaları amacına ulaşamayacak ve uygulama etkin sonuçlar doğurmaktan uzak olacaktır. Vergi affının mükelleflere iyi anlatılması da af uygulamasının başarısını önemli düzeyde etkileyecektir. Mükelleflerin süreç hakkında tam bilgiye sahip olmaları hem mükellefin fayda sağlaması adına hem de idarenin fayda sağlaması adına hayati öneme sahiptir.

Türkiye'nin vergi affı karnesine bakıldığında, af uygulamaları kronikleşen bir hal almıştır. Kimi zaman artarda yıllarda dahi af uygulamasına gidildiği görülmüştür. Bu uygulamaların büyük çoğunluğunda da vergi gelirlerinin nispi olarak kamu gelirleri içerisinde artış göstermediği gözlemlenmiştir. Cumhuriyet tarihi boyunca uygulanan 36 af uygulamasının yasalastığı izleyen yılların 26 tanesinde vergi gelirleri nispi olarak değişmemiş yahut düşmüştür; yalnızca 10 uygulamada artış sağlanabilmiştir. Bu durum da vergi aflarının iktisaden düşünülmesi kadar etkili olmadığı sonucunu beraberinde getirebilecektir. Vergiye uyumun ve dolayısıyla vergi kültürünün oluşmasının toplumsal olarak uzun sürelerde ortaya çıktığı görüşünden hareketle sık sık vergi affı uygulamasına başvurulması vergi uyumu ve vergi kültürünü olumsuz etkileyecektir. Ekonomik daralma süreçlerinde vergi affı uygulamalarına başvurulması ekonomik amaç doğrultusunda değerlendirilse de daralmanın olmadığı dönemlerde de af uygulamasına başvurulması ve af uygulamasına çok fazla başvurulması siyasi amacın öne çıktığını göstermektedir. Bu noktadan hareketle de vergi aflarının uygulanmasındaki temel amacın iktisadi amacının göz ardı edilmemesine rağmen siyasi amaç olduğu sonucuna ulaşmak mümkün olabilecektir.



Göde, B. (2021). Türkiye Tarihinde Vergi Afları ve Vergi Aflarının Vergi Gayreti Üzerine Etkileri. *Fiscaeconomia*, 5(3), 824-844. Doi: 10.25295/fsecon.911829

## Kaynakça

- Akdoğan, A. (2011). Kamu Maliyesi (14. Bası), Ankara, Gazi Kitabevi.
- Çetin, G. (2007). Vergi Aflarının Vergi Mükelleflerinin Tutum ve Davranışları Üzerindeki Etkisi, Yönetim ve Ekonomi: *Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14(2), s.171-187.
- Dursun, H. (2009). Af Kavramına Genel Bir Bakış, *Türk Barolar Birliği Dergisi*, Sayı: 85, s.373-402.
- Dünya Bankası Ekonomik Göstergeleri, <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.KD.ZG?view=chart&locations=TR>, (Erişim Tarihi: 21.05.2021).
- Edizdoğan, N. ve Gümüş, E. (2013). Vergi Afları ve Türkiye’de Vergi Aflarının Değerlendirilmesi, *Maliye Dergisi*, Sayı: 164, s.99-119.
- Gelir İdaresi Başkanlığı Vergi Gelirleri İstatistikleri, Erişim:[http://www.gib.gov.tr/sites/default/files/fileadmin/user\\_upload/VI/CVI/Tablo\\_71.xls.htm](http://www.gib.gov.tr/sites/default/files/fileadmin/user_upload/VI/CVI/Tablo_71.xls.htm), (Erişim Tarihi: 10.11.2020).
- Gelir İdaresi Başkanlığı Faaliyet Raporu (2019), [https://www.gib.gov.tr/sites/default/files/fileadmin/faaliyetraporlari/2019/2019\\_faaliyet\\_raporu.pdf](https://www.gib.gov.tr/sites/default/files/fileadmin/faaliyetraporlari/2019/2019_faaliyet_raporu.pdf), (Erişim Tarihi 11.11.2020).
- Göde, B., ve Gölçek, A. G. (2016). Bir Kültür Olarak Vergi, *Vergi Raporu*, 207, 209-220.
- Kargı, V., ve Yüksel, A. G. C. (2010). Türkiye’de Vergi Aflarının Vergi Adaleti ve Mükellefler Üzerine Etkileri, *İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Maliye Araştırma Merkezi Konferansları*, 54, s.23-44.
- Kaya, A. (2014). Vergi Aflarının Vergi Gelirlerine Etkisi: Türkiye Üzerine Ampirik Bir Analiz, *Maliye Dergisi*, 167, 184-99.
- Köktaş, A. M., ve Gölçek, A. G. (2017). Geçmişten Günümüze Türkiye’de Vergi Algısı, *Journal Of Suleyman Demirel University Institute Of Social Sciences*, 28(3).
- Muhasebat Genel Müdürlüğü, Merkezi Yönetim Gelir Gider İstatistikleri, <https://www.muhasabat.gov.tr/content/genel-yonetim-mali-istatistikdetayi?tabId=1&pageId=5>, (Erişim Tarihi: 16.8.2020).
- Şenyüz, D., Yüce, M., ve Gerçek, A. (2016). *Vergi Hukuku: Genel Hükümler*. Ekin Basım Yayın.
- Türk Dil Kurumu Çevrimiçi Sözlüğü, [http://www.tdk.gov.tr/index.php?option=com\\_gts&arama=gts&guid=TDK.GTS.5abb25627a3a03.32502283](http://www.tdk.gov.tr/index.php?option=com_gts&arama=gts&guid=TDK.GTS.5abb25627a3a03.32502283), (Erişim Tarihi: 6.09.2020).
- Yalman, Ö. G. E. (2017). Türkiye’de Çıkarılan Vergi Aflarının Nedenleri Ve 6736 Sayılı Kanun’un Mali Yönden İncelenmesi, *Yalova Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 7(15), s.67-84.
- Yaraşır, S. (2013). Vergi Afları ve Türkiye’deki Vergi Aflarının Değerlendirilmesi, *Vergi Dünyası*, 379(2013), s.175-187.



Göde, B. (2021). Türkiye Tarihinde Vergi Afları ve Vergi Aflarının Vergi Gayreti Üzerine Etkileri.  
*Fiscaeconomia*, 5(3), 824-844. Doi: 10.25295/fsecon.911829

---

**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.





Göde, B. (2021). Türkiye Tarihinde Vergi Afları ve Vergi Aflarının Vergi Gayreti Üzerine Etkileri. *Fiscaeconomia*, 5(3), 824-844. Doi: 10.25295/fsecon.911829

---

## **Tax Amnesty in Turkey History and Effects of Tax Amnesty on Tax Effort**

**Bilal GÖDE**

### **Extended Abstract**

After people started to live in communities, a high authority was needed in order to maintain the organisation in the society, to maintain this harmony and to re-establish the system in case of disruption. This is the reason of the states emerged. The state can fulfill its duties through public services. States need financial resources to deliver public services. A wide variety of ways have been used to provide this resource from past to present. Recently, taxes have become the most important source of income for states. For the state, taxes are a tool for both financing public services and achieving economic and social goals. It is of great importance that taxes can be collected regularly in order for the state to provide uninterrupted public services. The regularity of public revenues is one of the basic conditions of ensuring the continuity of public services.

States collect these taxes from economic activities carried out within their jurisdiction. Individuals should be aware that they have to pay their taxes regularly. They should know that they will face various sanctions if they do not pay their taxes regularly. The correct and timely fulfillment of tax duties by individuals in accordance with the legislation is called tax compliance. Individuals may prefer not to pay taxes due to various reasons. In case of taxes are not collected, a burden will arise on individuals, on the tax administration and tax jurisdiction. The state can overcome these problems or give up its tax claims partially or completely for different reasons and can issue amnesty for these claims. States can apply for amnesty for a wide variety of purposes. Tax amnesties are one of these types of amnesties. Tax amnesties are a practice used in both developed and developing countries.

Tax amnesties are applied by states for various reasons, including economic, political and technical reasons. Tax amnesties with economic motives can be applied in order to find fast resources, to revive the jammed economy, to attract foreign resources to the country and to include unregistered resources into the legal framework. Tax amnesties with political motives can be applied for both populist purposes and legal order changes. Tax amnesty may come to the fore in times of political crisis. In addition, the reduction of the workload of the tax administration and the tax judiciary, which is expressed as technical reasons, has also been accepted as a reason for amnesty. There are some opinions arguing that tax amnesty is socially and economically beneficial. One of the main arguments of the supporters of tax amnesty is that the economy is expanded by applying for tax amnesties, especially in times when the economy is depressed for various reasons. Thus the tax amnesty during the economic crisis, the disposable income of the individuals and the welfare of the individuals will increase. Thanks to the tax amnesty, some or all of the unpaid tax debts, late fees and interests will be eliminated and easy collection will be provided. It is also argued that by considering tax amnesty as an opportunity, unregistered assets and taxpayers can be registered. The evaluation of tax amnesty as starting with a clean slate for the taxpayer is one of the basic conditions for the success of amnesty. The fact that individuals think that the tax amnesty will not enact again is the basic condition for them to take their informal assets legal frame. If the people think that amnesty will be enacted again, they will continue to keep their assets off the



Göde, B. (2021). Türkiye Tarihinde Vergi Afları ve Vergi Aflarının Vergi Gayreti Üzerine Etkileri. *Fiscaeconomia*, 5(3), 824-844. Doi: 10.25295/fsecon.911829

legal frame. There are also opinions that tax amnesty is harmful, and it is claimed that its negative aspects outweigh its positive aspects. The most important of these negative opinions is that tax amnesties negatively affect tax compliance. It is argued that, due to tax amnesties, individuals who regularly fulfill their tax duties will wait for amnesties instead of paying taxes. It is thought that this situation will decrease the compliance of the society with tax. Individuals who pay their taxes regularly will be economically weakened by unfair competition in the market compared to those who expect tax amnesty and do not pay taxes. The system may fall into a vicious circle in case of applying for amnesty again as a result of the decrease in tax compliance due to tax amnesties. If there is an expectation for tax amnesty, the share of tax revenues may fall below its normal level.

Tax amnesties can only be implemented by law, but amnesty decisions are generally brought to the agenda by government decisions. Some regulations can also result in tax amnesty-like consequences. Reconciliation, remission leniency program in the Turkish tax system also stands out as practices similar to tax amnesty. Although these practices do not affect as much as tax amnesties, they affect individuals negatively in terms of tax compliance. As the general framework of these practices is well known, taxpayers have significant experience in benefiting from them. Owing these practices taxpayers have the opportunity to avoid tax.

Since the founding Turkey has implemented tax amnesties frequently. Since 1923, 36 tax amnesty laws have been enacted. This shows that, on average, tax amnesty is applied once every 3 years. Although the scope of some of these tax amnesties is narrow, all of them are considered within the scope of tax amnesty. The first tax amnesty law was enacted in 1924. Between 1923 and 1959, 8 tax amnesty laws were enacted. Among these tax amnesties, the share of tax revenues in total public revenues increased only after the amnesty issued in 1947. In the other 7 tax amnesties, the share of tax revenues in total public revenues has decreased or has not changed significantly. The share of tax revenues in total public revenues increased after only 3 tax amnesties out of 16 tax amnesties enacted between 1960 and 1991. In 13 tax amnesties, the share of tax revenues in total public revenues has decreased or has not changed significantly. Between 1992 and 2020, tax amnesties were implemented 13 times. When these amnesties were considered, the share of tax revenues in total public revenues increased significantly after the amnesty enacted only in 2002. In other amnesties during the period, the share of tax revenues in total public revenues has decreased or there has not been a significant change. When the period between 1923-2020 is examined, the share of tax revenues in total public revenues increased in only 10 of the tax amnesty implementations put into effect. As a result of the other 26 tax amnesties, the share of tax revenues in total public revenues has decreased or has not changed significantly.

The frequent implementation of tax amnesties has resulted in taking amnesty from an exceptional situation and becoming an institutional one. The main reason why tax amnesties have become institutional is that they become cyclical. The expectation that the tax amnesty will be repeated also brought about the result that the share of tax revenues did not increase. This shows that tax amnesties are issued for political purposes rather than economic reasons. Those who argue that the negative aspects of tax amnesties outweigh the positive aspects have been largely right in Turkey. From this point of view, it would be a better practice to identify the faulty parts of the system and try to correct them instead of applying tax amnesty.



Göde, B. (2021). Türkiye Tarihinde Vergi Afları ve Vergi Aflarının Vergi Gayreti Üzerine Etkileri.  
*Fiscaeconomia*, 5(3), 824-844. Doi: 10.25295/fsecon.911829

---

It should be clearly stated that tax amnesty laws will not be enacted again, and people should be made to believe that there will be no more amnesties. In order to ensure credibility, the prevention of tax amnesties should be stipulated by a regulation at constitutional level.

## Asymmetric Exchange Rate Pass-Through into Inflation in Turkey: A NARDL Approach

*Türkiye'de Döviz Kurunun Enflasyona Asimetrik Geçişi: Bir NARDL Yaklaşımı*

**Nazlı KARAOĞLU<sup>1</sup>, Baki DEMİREL<sup>2</sup>**

### Abstract

Inflation expectation resulting from the exchange rate increases is one of the widely discussed topics in the literature. When determining the disinflation policies, it is crucial to consider the size and duration of the exchange rate pass-through effect on inflation. The literature findings show that the high level of rises in the exchange rate pass-through much faster on inflation, especially in dollarized economies with high inflation inertia. On the other hand, it has been revealed that the relationship between exchange rate inflation is asymmetrical. The Turkish economy, which struggles with chronicle higher inflation, has experienced an exchange rate crisis in 2018. Therefore, to analyse the effect of exchange rate on inflation in Turkey is very important for the effectiveness of the fight against inflation and developing a policy proposal in this direction. This study examined the asymmetric relationships between exchange rate and inflation using a nonlinear autoregressive distributed lag model for 2004:Q1–2019:Q4. Findings indicate that the exchange rate pass-through into inflation is asymmetric in Turkey in the long run. 1% increase in the exchange rate increases the annual inflation by 0.11% in the long run, whereas a 1% decrease in the exchange rate decreases inflation by 0.28%. Besides, a decrease in the exchange rate has no statistically significant effect on inflation, but an increase also increases inflation in the short run.

**Jel Codes:** C22, E31, F31.

**Keywords:** Exchange rate, Asymmetric Pass-Through, Inflation, Nonlinear ARDL.

<sup>1</sup> Assistan Prof, Department of Economics, Turgut Ozal University, Malatya, Türkiye  
[nazli.karaoglu@ozal.edu.tr](mailto:nazli.karaoglu@ozal.edu.tr), ORCID 0000-0003-3886-2653

<sup>2</sup> Associate Prof, Department of Economics, Yalova University, Yalova, Türkiye  
[Baki.demirel@yalova.edu.tr](mailto:Baki.demirel@yalova.edu.tr), ORCID 0000-0001-6704-0523

## Öz

Döviz kuru artışlarından kaynaklanan enflasyon beklentisi literatürde oldukça yaygın tartışma konularından birisidir. Dezenflasyon politikalarının belirlenmesinde döviz kurunun enflasyona geçiş etkisinin büyüklüğü ve süresinin dikkate alınması önem arz etmektedir. Literatür bulguları özellikle enflasyon ataletinin yüksek olduğu dolarize olmuş ekonomilerde, yüksek döviz kuru geçişkenliğinin enflasyonu daha hızlı etkilediğini göstermektedir. Diğer yandan, döviz kuru enflasyon arasındaki ilişkinin asimetrik olduğu ortaya konulmuştur. Kronik yüksek enflasyonla mücadele eden Türkiye ekonomisi, 2018 yılında döviz kuru krizi yaşamıştır. Bu nedenle, Türkiye'de döviz kurunun enflasyon üzerindeki etkisinin incelenmesi, enflasyonla mücadelenin etkinliği ve bu yönde bir politika önerisi geliştirilmesi açısından büyük önem taşımaktadır. Bu çalışma, döviz kuru ile enflasyon arasındaki asimetrik ilişkileri, 2004:Q1–2019:Q4 dönemi için doğrusal olmayan otoregresif dağıtılmış gecikme modeli kullanarak incelemektedir. Bulgular, Türkiye'de döviz kuru geçişkenliğinin uzun vadede asimetrik olduğunu göstermektedir. Döviz kurundaki %1'lik artış uzun dönemde yıllık enflasyonu %0,11 artırırken, döviz kurundaki %1'lik düşüş enflasyonu %0,28 oranında azaltmaktadır. Ayrıca, döviz kurundaki düşüşün enflasyon üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi olmamakla birlikte, kısa vadede döviz kurundaki artış enflasyonu artırmaktadır.

**Jel Kodları:** C22, E31, F31.

**Anahtar Kelimeler:** Döviz Kuru, Asimetrik Geçiş Etkisi, Enflasyon, Doğrusal Olmayan ARDL.

## 1. Introduction

The exchange rate is the ratio of the exchange of national currencies of countries and is considered an economic power indicator. The reaction of prices to a change in the nominal exchange rate is called the exchange rate pass-through (henceforth, ERPT). Goldberg and Knetter (1997) describe ERPT as the percentage change in prices due to a one percent change in the exchange rate between the exporting and importing countries. Low ERPT implies that exchange rate shocks have modest effects on prices, and the inflation targeting regime is proceeding successfully.

Emerging market economies such as Turkey, with high openness and uncontrolled foreign capital movements, face more volatile capital flows than developed economies. This volatility in capital flows causes fluctuations in exchange rates. Moreover, as an economy that implements inflation targeting and yet experiences high liability dollarization, Turkey has been dealing with the problems caused by the high exchange rate volatility mentioned in the "Fear of Floating" literature (Dağlaroğlu et al., 2018).

High exchange rate volatility, exchange rate shocks, or both may cause private sector balance sheets with high liability dollarization to break down and high inflation due to the pass-through effect (Hunt and Isard, 2003; Kandil and Morsy, 2009; Bhattacharya et al., 2011). These issues in the Turkish economy pose an external dominance problem on monetary policy, reduce instrument independence, impair policy effectiveness, and constrain the implementation of anti-cyclical monetary policy (Dağlaroğlu et al., 2018). This study ignores the impact of the exchange rate on the balance sheets, but it focuses on the effect of the exchange rate on inflation, a chronic problem in Turkey.



Karaoğlu, N. & Demirel, B. (2021). Asymmetric Exchange Rate Pass-Through into Inflation in Turkey: A NARDL Approach. *Fiscaeconomia*, 5(3), 845-861. Doi: 10.25295/fsecon.925369

Monitoring the exchange rate pass-through coefficient is crucial for a central bank whose primary objective is to maintain price stability. Recent studies revealed that the ERPT is asymmetric and nonlinear, especially in emerging economies, while most studies for Turkey still ignore the nonlinearities and asymmetries. Therefore, to reveal the effects of increases and decreases in the exchange rate on inflation separately we use the nonlinear autoregressive distributed lag (NARDL) framework of Shin et al. (2014). This paper aims to measure the asymmetric ERPT into domestic inflation in Turkey for 2004:Q1 – 2019:Q4 period. The outline of the paper is as follows. The first section presents a theoretical framework of pass-through and discusses the related literature. Section 2 introduces the methodology, the data, and the model used in the analysis. Section 3 presents the empirical findings. The concluding remarks section discusses and interprets the results.

## **2. Theoretical framework and Literature review**

### **2.1. Theoretical framework**

It is agreed that a change in the exchange rate affects inflation through two channels, "direct channel" and "indirect channel". The exchange rate changes affect inflation directly via the prices of imported final goods and imported intermediate goods used in domestic production. The magnitude of direct effects depends on the import share (McCarthy, 2000, p.3). As small open economies depend on imported intermediate goods that domestic substitution is limited, ERPT is larger in these economies. Exchange rate increases (decreases) might directly increase (decrease) the production costs and then the inflation (Çiçek and Boz, 2013, p.46). On the other hand, the exchange rate increases (decreases) affect inflation indirectly via increases (decreases) in domestic demand for substitute goods, increases (decreases) in export demand, increases (decreases) in labor demand, other factors like wage rises, etc. (McFarlane, 2002, p. 5). The magnitude of the indirect effects depends on the elasticity of substitution between domestic and imported goods (Özata, 2019, p. 214).

The Turkish economy has experienced currency shocks in the last few years, and therefore measuring the ERPT effect came to the fore again. A standard linear model measures the ERPT symmetrically, assuming increases and decreases in the exchange rate affect inflation equally. However, several studies, such as Goldberg and Knetter (1997); Pollard and Coughlin (2004); Delatte and Lopez-Villavicencio (2012); Doğan (2013), have reported that the pass-through effect may not be symmetrical, especially in countries with high exchange rate volatility.

One of the primary sources of asymmetry and nonlinearity in pass-through is the direction of the change in the exchange rate. The appreciation and depreciation of the currency have an asymmetric impact on inflation. Central banks should measure the effect of positive and negative exchange rate shocks on inflation separately to maintain inflation at the desired level if the ERPT is asymmetric (Çiçek and Boz, 2013, p.45). Pollard and Coughlin (2004) revealed that pass-through is greater when the importer's currency appreciates than when it depreciates. When the importing country's currency appreciates, exporters tend to decrease their prices in that currency to increase the market share and import demand. On the other hand, in the case of depreciation of the importing country's currency, exporters tend to reduce their profit margins instead of raising the prices to avoid losing market shares (Pollard and Coughlin, 2004, p. 2). Another source of the asymmetry is the size of the change in the



Karaoğlu, N. & Demirel, B. (2021). Asymmetric Exchange Rate Pass-Through into Inflation in Turkey: A NARDL Approach. *Fiscaoeconomia*, 5(3), 845-861. Doi: 10.25295/fsecon.925369

---

exchange rate. Small changes in the exchange rate might not be reflected in prices due to menu cost. Additionally, asymmetry might also occur in a long-term relationship, short-term dynamics, or both (El Bejaoui, 2013: 30). This study focuses on the asymmetry caused by increases and decreases in the exchange rate.

## 2.2. Literature

Previous studies focusing on developed economies have generally examined the ERPT into import prices, while the ones focusing on developing economies have examined the ERPT into inflation. Since developing economies are heavily dependent on imported intermediate goods that have no domestic substitutes, exchange rate changes directly affect consumer prices. (Altıntaş, 2014, p. 166).

The relationship between monetary policy success and the pass-through effect is one of the main issues analyzed in the pass-through literature. The main finding of these studies is that high inflation leads to higher ERPT (Taylor, 2000; Obstfeld, 2002). It is revealed that inflation targeting reduces ERPT especially in emerging countries (Aleem and Lahiani (2014); Kabundi ve Has, 2018; Jasova et al. (2016); Karagöz et al. (2016); Winkelried (2014); Alvarez et al. (2012); Özkan and Erden (2015). Similarly, Soon et al. (2018) showed that the ERPT is high and asymmetrical in countries with high inflation, but low in countries with price stability and high predictability. Volkan et al. (2007) showed inflation targeting reduced ERPT almost by half in Turkey. Kara et al. (2005) revealed that after Turkey adopted the floating exchange rate regime, the decreasing effect of a decrease in the exchange rate on non-tradable goods' prices is higher than tradable goods. Nevertheless, in the long run, the effect of exchange rate changes on inflation is too high, especially for tradable goods.

The exchange rate pass-through into producer prices is higher and faster than consumer prices. Türkcan (2005); Özçiçek (2007); Volkan et al. (2007); Karaoğlu and Kılıçkaplan (2018) obtained similar findings for the Turkish economy. According to Türkcan (2005), the effect of exchange rate shocks on intermediate goods' prices is higher than on final goods' prices.

Another important issue discussed in the literature recently is whether the effect of inflation uncertainty, exchange rate volatility, or changes in the exchange rate on the ERPT is asymmetric. Soon et al. (2018) used inflation volatility as a proxy of inflation uncertainty and found that the ERPT is higher when inflation uncertainty is higher. If the inflation volatility exceeds a certain threshold, ERPT into inflation increases, but if it is below the threshold, the ERPT is low. Forbes et al. (2018) brought a different perspective to the subject by decomposing the shocks affecting exchange rate volatility. The shocks are decomposed into aggregate supply, aggregate demand, monetary policy shocks, as well as exogenous exchange rate shocks and global shocks. Thus, the degree of exchange rate pass-through into import prices and consumer prices is tried to be estimated depending on the source of the shock. Results show that the ERPT is low in response to domestic demand shocks and is relatively high in monetary policy shocks.

Eckstein and Soffer (2008), Nogueira and Ledesma (2008), Razafindrabe (2017), Baharumshah et al. (2017) found that the exchange rate increases and decreases affect the prices asymmetrically. Eckstein and Soffer (2008) revealed that an exchange rate increase affects inflation more than the exchange rate decrease. They argued that an increase in the exchange

rate passes through into inflation much faster in the higher volatility period. Findings also show that the pass-through weakens if the economy goes into recession following an exchange rate shock. Razafindrabe (2017) showed the importance of nominal rigidity for nonlinearity and asymmetry of ERPT. According to the study, the well-established fact that “prices rise faster than they fall” in response to exchange rate changes lies primarily with the presence of nominal rigidity. Nogueira and Ledesma (2008) also stated that price rigidity causes an asymmetric relationship. Their findings revealed that exporting firms' pricing power can lead to asymmetry in ERPT.

Fewer empirical studies examine asymmetric ERPT in Turkey than those examine symmetric ERPT. Doğan (2013) revealed that as the economy grows, the effect of exchange rate changes on manufacturing prices increases. Çiçek and Boz (2013) investigated asymmetric exchange rate pass-through on prices using the NARDL model for Turkey's inflation-targeting period. Their findings indicate that depreciation passes through into prices in the long run in the expansion cycle but, appreciation only passes through if the appreciation rate is calculated by more than four previous periods. In the short run, although depreciation passes-through into the prices, appreciation does not. They emphasized that prices are sticky downwards but flexible upwards in the short run, and the business cycle is the primary source of asymmetry in Turkey. Karamelikli and Korkmaz (2016) also investigated the exchange rate pass-through into Turkey's domestic prices by using the NARDL model. They found that the ERPT is asymmetric in the short-run, and both an increase and a decrease in the exchange rate increase the consumer prices. In the long run, the ERPT is symmetric, and there is a positive correlation between the exchange rate and consumer prices. Özkan and Erden (2015) analyzed the macroeconomic determinants of ERPT using nonlinear methods and found that it is higher when inflation exceeds the 14% threshold. In periods when inflation exceeds the threshold value, firms are willing to reflect exchange rates increases to prices. Karaoğlu and Kılıçkaplan (2018) also stated that there is a nonlinear mechanism in exchange rate pass-through into producer and consumer prices in Turkey. Taylor's (2000) hypothesis is valid in Turkey. When annual consumer inflation exceeds 7%, the exchange rate pass-through also increases. Özata (2019) examined the exchange rate pass-through into consumer prices in Turkey after the global financial crisis and found that ERPT is symmetric in the short-run, asymmetric in the long-run. Empirical findings show that an increase in the exchange rate increases consumer prices in the long run, but a decrease in the exchange rate does not affect prices significantly.

In this study, the nonlinear ARDL model is used to examine the asymmetric ERPT in the Turkish economy.

### **3. Methodology, data and model**

#### **3.1. Methodology**

The Autoregressive Distributed Lag (ARDL) model popularized by Pesaran and Shin (1998) and Pesaran et al. (2001) reveal both the short- and long-run relationships among variables by assuming that they are linear and symmetric. To capture the asymmetric and nonlinear relationships among the variables, Shin et al. (2014) developed the Nonlinear ARDL (NARDL) model based on the ARDL model.



One can use the threshold cointegration developed by Enders and Siklos (2001) for detecting only the long-run asymmetry but the NARDL model for detecting both the long- and short-run asymmetries simultaneously (Rezitis, 2019, p. 871). This study uses the NARDL model to examine the asymmetric relationships both in the long- and short-run.

The explanatory variable is decomposed into its positive and negative partial sums. The asymmetric long-run regression model of Shin et al. (2014) is as follows:

$$y_t = \beta^+ x_t^+ + \beta^- x_t^- + u_t \quad (1)$$

where  $\beta^+$  and  $\beta^-$  are the asymmetric long-run parameters<sup>3</sup>,  $x_t^+$  and  $x_t^-$  are the partial sum processes of positive and negative changes in  $x_t$ . Schorderet (2003) identifies  $x_t^+$  and  $x_t^-$  as follows:

$$x_t^+ = \sum_{i=0}^{t-1} I(\Delta x_{t-i} > 0) \Delta x_{t-i}, \quad x_t^- = \sum_{i=0}^{t-1} I(\Delta x_{t-i} < 0) \Delta x_{t-i} \quad (2)$$

where  $I(\cdot)$  is the indicator function, and it takes the value 1 if the event in brackets occurs and 0 otherwise.  $\Delta$  denotes the first-difference operator.

An NARDL( $p, q$ )<sup>4</sup> model proposed by Shin et al. (2014) is written as:

$$y_t = \sum_{j=1}^p \phi_j y_{t-j} + \sum_{j=0}^q (\theta_j^+ x_{t-j}^+ + \theta_j^- x_{t-j}^-) + \varepsilon_t \quad (3)$$

where  $x_t$  is a  $k \times 1$  vector of multiple regressors and  $x_t = x_0 + x_t^+ + x_t^-$ ,  $\phi_j$  is the autoregressive parameter,  $\theta_j^+$  and  $\theta_j^-$  are the asymmetrically distributed lag parameters,  $\varepsilon_t$  is the error term with zero mean and constant variance. NARDL model can be estimated by the Ordinary Least Squares (OLS) estimation method since it is linear in all parameters.

The conditional nonlinear error correction form of the NARDL( $p, q$ ) model is as follows:

$$\Delta y_t = \alpha_0 + \rho y_{t-1} + \theta^+ x_{t-1}^+ + \theta^- x_{t-1}^- + \sum_{j=1}^{p-1} \gamma_j \Delta y_{t-j} + \sum_{j=0}^{q-1} (\pi_j^+ \Delta x_{t-j}^+ + \pi_j^- \Delta x_{t-j}^-) + e_t \quad (4)$$

$$\Delta y_t = \rho \xi_{t-1} + \sum_{j=1}^{p-1} \gamma_j \Delta y_{t-j} + \sum_{j=0}^{q-1} (\pi_j^+ \Delta x_{t-j}^+ + \pi_j^- \Delta x_{t-j}^-) + e_t \quad (5)$$

<sup>3</sup>The long-run effect of one unit positive and negative change in  $x_t$  on  $y_t$  is  $\beta^+$  and  $\beta^-$ , respectively.

<sup>4</sup> $p$  and  $q$  are the lag orders of the dependent variable and the explanatory variable, respectively.

where  $\xi_t$  is the nonlinear error correction term.  $\xi_t = y_t - \beta^+ x_t^+ + \beta^- x_t^-$ , where  $\beta^+$  and  $\beta^-$  are the asymmetric long-run parameters and  $\beta^+ = \theta^+ / \rho$ ,  $\beta^- = \theta^- / \rho$

To test the presence of cointegration among the variables, Shin et al. (2014) developed two procedures. The first one is an F test developed by following the F Bounds-Testing procedure of Pesaran et al. (2001). In this approach, the joint null hypothesis of no cointegration,  $H_0: \rho = \theta^+ = \theta^- = 0$ , is tested by using  $F_{PSS}$  statistic. The second one is the t-statistic testing procedure developed by following Banerjee et al. (1998). In this approach,  $H_0: \rho = 0$ , is tested against  $H_1: \rho < 0$  by using the  $t_{BDM}$  statistic. The calculated t-statistic or F-statistic is compared with the critical values provided by Pesaran et al. (2001). When the calculated statistic is below the lower bound critical value, the null hypothesis is not rejected means there is no cointegration. When it is above the upper bound critical value, the null hypothesis is rejected means there is cointegration. If the calculated value is between the bounds, the test is inconclusive<sup>5</sup>.

The Wald test is used to test both the short- and long-run symmetries. The null hypothesis of the long-run symmetry is  $\beta^+ = \beta^-$  that of the short-run symmetry is  $\sum_{i=0}^{q-1} \pi_i^+ = \sum_{i=0}^{q-1} \pi_i^-$  or  $\pi_i^+ = \pi_i^-$ ,  $i = 1, \dots, q - 1$ .

Shin et al. (2014) derived the cumulative asymmetric dynamic multiplier effects of one unit change in  $x_t^+$  and  $x_t^-$  on  $y_t$  as follows:

$$m_h^+ = \sum_{j=0}^h \frac{\partial y_{t+j}}{\partial x_t^+} m_h^- = \sum_{j=0}^h \frac{\partial y_{t+j}}{\partial x_t^-} \quad (6)$$

$h \rightarrow \infty$ ,  $m_h^+ \rightarrow \beta^+$  and  $m_h^- \rightarrow \beta^-$ .  $\beta^+$  and  $\beta^-$  are the asymmetric long-run coefficients.

The NARDL model has some significant advantages over existing methodological approaches. It allows the joint modelling of asymmetries and cointegration dynamics and can be estimated readily. It can also determine cointegrating relationships efficiently in small samples. The NARDL does not require that all the regressors with the same order of integration; in other words, it allows for the inclusion of I(0) and I(1) (but not I(2)) regressors (Rezitis, 2019, p. 871).

### 3.2. Data and model

This study used quarterly data obtained from the TurkStat and the CBRT, for 2004:Q1–2019:Q4 to estimate the asymmetric exchange rate pass-through.

The model used by Goldberg and Knetter (1997), Campa and Goldberg (2006), and Nogueira-Júnior and León-Ledesma (2008) was followed to estimate the ERPT. The long-run model is as follows:  $NARDL(p, q_1, q_2, q_3, q_4)$

$$inf_t = \mu + \sum_{i=1}^p \phi_i inf_{t-i} + \sum_{i=0}^{q_1} \theta_i^+ ex_{t-i}^+ + \sum_{i=0}^{q_2} \theta_i^- ex_{t-i}^- + \sum_{i=0}^{q_3} \alpha_i imp_{t-i} + \sum_{i=0}^{q_4} \delta_i growth_{t-i} + \varepsilon_t \quad (7)$$

<sup>5</sup> Lower and upper bounds critical values were computed based on the assumption that all of the variables are purely I(0) and I(1), respectively.

where *inf* is annual consumer inflation. In this paper, CPI\_D was used instead of CPI to measure the inflation rate<sup>6</sup>. *ex* is the natural logarithm of the nominal exchange rate between the US dollar and the Turkish lira<sup>7</sup>. It is decomposed into  $ex_t^+$  and  $ex_t^-$  around a threshold zero.  $ex_t^+$  and  $ex_t^-$  are partial sum processes of positive and negative changes in the exchange rate, respectively. *imp* is the import unit value index (2010=100) expressed in the US dollars. *imp* is seasonally adjusted and in natural logarithm form. *growth* is the annual growth rate of the real GDP of Turkey<sup>8</sup> and is used as a proxy of domestic demand.  $\theta_i^+$  and  $\theta_i^-$  are the coefficients of the asymmetric exchange rate pass-through and  $0 \leq |\theta_i^+|, |\theta_i^-| \leq 1$ . If the pass-through coefficient is 0, the exchange rate changes do not affect prices. If the pass-through coefficient is equal to 1, the changes in the exchange rate affect the prices by 100%. If the coefficient is between 0 and 1, the exchange rate changes partially affect the prices<sup>9</sup>.

The exchange rate is decomposed into positive and negative partial sums, according to Shin et al. (2014), as follow:

$$ex_t^+ = \sum_{j=1}^t \Delta ex_j^+ = \sum_{j=1}^t \max(\Delta ex_j, 0), \quad ex_t^- = \sum_{j=1}^t \Delta ex_j^- = \sum_{j=1}^t \min(\Delta ex_j, 0) \quad (8)$$

Augmented Dickey Fuller (ADF) unit root test was performed to ensure that none of the variables are  $I(2)$ . The results are given in Table 1.

<sup>6</sup>CPI\_D is the CPI excluding unprocessed food, alcoholic beverages, and tobacco. By using CPI\_D, the effects of temporary external factors are excluded. *inf* calculated as the year difference of the natural logarithm of CPI\_D,  $[\ln(CPI\_D_t) - \ln(CPI\_D_{t-4})]$

<sup>7</sup>An increase in the exchange rate means a depreciation of Turkish lira.

<sup>8</sup>*growth* is calculated as the year difference of the natural logarithm of real GDP,  $[\ln(GDP_t) - \ln(GDP_{t-4})]$

<sup>9</sup>Gopinath et al. (2008) stated that in the case of prices are sticky; the pass-through effect will be 100% if imported goods' prices are priced entirely in the reserve currency (Dollars or Euros) in the short run, besides that, the pass-through effect will be 0% if they are priced entirely in local currency.

**Table 1** ADF unit root test results

Variable		ADF	
		Level	First difference
inf	intercept	-3.82*** (0.0045)	-
	trend and intercept	-4.04*** (0.0122)	-
	none	0.82 (0.8859)	-5.77*** (0.0000)
ex	intercept	1.36 (0.9987)	-6.82*** (0.0000)
	trend and intercept	-1.24 (0.8926)	-5.74*** (0.0000)
	none	3.19 (0.9995)	-6.26*** (0.0000)
imp	intercept	-2.09 (0.2493)	-5.50*** (0.0000)
	trend and intercept	-1.96 (0.6126)	-5.70*** (0.0001)
	none	0.20 (0.7415)	-5.55*** (0.0000)
growth	intercept	-3.29** (0.0197)	-
	trend and intercept	-3.22* (0.0910)	-
	none	-1.85* (0.0615)	-

Given values are the Augmented Dickey-Fuller (ADF) test statistics. The values in brackets are MacKinnon (1996) one-sided p values. \*\*\*, \*\*, and \* indicate the rejection of the null hypothesis that the variable has a unit root at 1%, 5%, and 10% significance level, respectively.

*inf* and *growth* are stationary at level, *ex* and *imp* are stationary at the first difference. That is, *inf* and *growth* are  $I(0)$ , *ex* and *imp* are  $I(1)$ . Since none of the variables are  $I(2)$ , the NARDL approach can be used.

#### 4. Empirical findings

The general-to-specific modelling strategy was carried out. The maximum lag length was selected as 8 for all regressors, initially. The optimal lag length was determined by the Schwarz Info Criterion (SIC), and the final NARDL model was specified as  $NARDL(2,1,0,1,0)$ .

$$inf_t = \mu + \phi_i \sum_{i=1}^2 inf_{t-i} + \theta_i^+ \sum_{i=0}^1 ex_{t-i}^+ + \theta_i^- \sum_{i=0}^0 x_{t-i}^- + \alpha_i \sum_{i=0}^1 imp_{t-i} + \delta_i \sum_{i=0}^0 growth_{t-i} + \varepsilon_t \quad (9)$$

The estimation results and the diagnostics are shown in Tables 2 and 3.

**Table 2** NARDL estimation results (Dependent variable  $\mathbf{inf}_t$ )

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
$inf_{t-1}$	1.050618	0.110329	9.522561	0.0000
$inf_{t-2}$	-0.558510	0.078625	-7.103458	0.0000
$ex_t^+$	0.136791	0.024179	5.657519	0.0000
$ex_{t-1}^+$	-0.082061	0.030160	-2.720875	0.0088
$ex_t^-$	0.144084	0.034874	4.131521	0.0001
$imp_t$	0.193746	0.032501	5.961180	0.0000
$imp_{t-1}$	-0.106297	0.037394	-2.842657	0.0063
$growth_t$	-0.073402	0.037218	-1.972204	0.0538
C	-0.334377	0.096127	-3.478504	0.0010

**Table 3** Diagnostics

$R^2$	0.934824
Adj. $R^2$	0.924986
$\chi_{SC}^2$	2.384434 [0.3035]
$\chi_H^2$	0.169846 [0.6802]
$\chi_N^2$	0.413931 [0.8130]

$\chi_{SC}^2$ ,  $\chi_H^2$ , and  $\chi_N^2$  denote LM test statistics for serial correlation, heteroskedasticity, and normality, respectively. Figures in square parentheses are the corresponding p-values.

Error Correction representation of the model is as follows:

$$\Delta inf_t = \mu + \rho inf_{t-1} + \theta^+ ex_{t-1}^+ + \theta^- ex_{t-1}^- + \phi imp_{t-1} + \delta growth_{t-1} + \sum_{i=1}^1 \varphi_i \Delta inf_{t-i} + \sum_{i=0}^0 \pi_i^+ \Delta ex_{t-i}^+ + \sum_{i=0}^0 \omega_i \Delta imp_{t-i} + \varepsilon_t \quad (10)$$

The error correction representation of the estimated NARDL model is as in Table 4.

**Table 4** Conditional Error Correction (Dependent variable  $\Delta inf_t$ )

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-0.344377	0.096127	-3.478504	0.0010
$inf_{t-1}^*$	-0.507892	0.092469	-5.492584	0.0000
$ex_{t-1}^+$	0.054730	0.012698	4.309999	0.0001
$ex_t^-$	0.144084	0.034874	4.131521	0.0001
$imp_{t-1}$	0.087449	0.023693	3.690982	0.0005
$growth_t$	-0.073402	0.037218	-1.972204	0.0538
$\Delta inf_{t-1}$	0.558510	0.078625	7.103458	0.0000
$\Delta ex_t^+$	0.136791	0.024179	5.657519	0.0000
$\Delta imp_t$	0.193746	0.032501	5.961180	0.0000

The F-Bounds testing procedure is used to test the presence of cointegration among the variables. The null hypothesis of F-Bounds test is  $\mu = \rho = \theta^+ = \theta^- = \phi = \delta = 0$ . The results are given in Table 5.

**Table 5** F-Bounds test results

F-Bounds Test	Null Hypothesis: No levels relationship			
	Value	Significance Level	I(0)	I(1)
Test Statistic				
F-statistic	9.587227	10%	2.323	3.273
k	4	5%	2.743	3.792
		1%	3.71	4.965

Since the calculated F statistic value is greater than the upper bound critical value at a 5% significance level, the null hypothesis is rejected. There is cointegration.

**Table 6** Long-Run Coefficients

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
$ex^+$	0.107759	0.012841	8.391614	0.0000
$ex^-$	0.283690	0.038938	7.285697	0.0000
$imp$	0.172181	0.033204	5.185468	0.0000
$growth$	-0.144523	0.060280	-2.397541	0.0201
C	-0.658362	0.144464	-4.557268	0.0000

$$EC = inf - (0.1078 ex^+ + 0.2837 ex^- + 0.1722 imp - 0.1445 growth - 0.6584)$$

To test the long-run asymmetry Wald test is used. The null hypothesis of long-run symmetry is  $\beta^+ = -\theta^+/\rho, \beta^- = -\theta^-/\rho$

$$W_{ex^+=ex^-} \quad 42.86291 [0.0000]$$

$W_{ex^+=ex^-}$  denotes the Wald test for the null of long-run symmetry for  $ex^+$  and  $ex^-$ . Figure in square parentheses is the corresponding p-value. As the p-value of the calculated Wald statistic is less than 0.05, the null hypothesis is rejected. Inflation does not respond to appreciation and depreciation of the Turkish lira equally. The positive sign of  $ex^+$  indicates a positive correlation between the exchange rate increase and inflation. So, when the exchange rate increases, inflation increases. Similarly, the sign of the coefficient of  $ex^-$  is also positive. This positive correlation between the exchange rate decreases and inflation means that the reduction of the exchange rate decreases inflation.

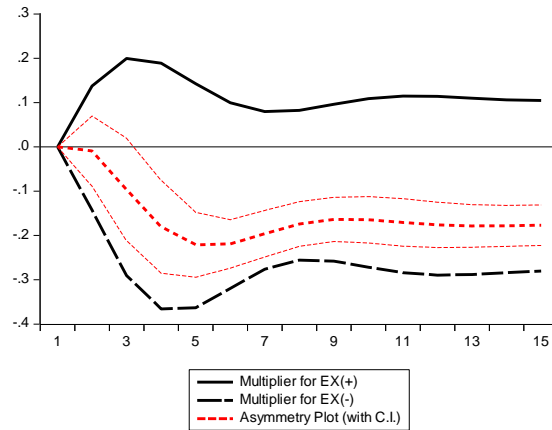
Table 6 implies that a 1% increase in the exchange rate increases the annual inflation by 0.11% in the long run, whereas a 1% decrease in the exchange rate decreases inflation by 0.28%. The sign of the coefficient of  $growth$  is negative, whereas that of  $imp$  is positive. All the long-run coefficients are statistically significant at a 5% significance level.

**Table 7** Error Correction Form

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
$\Delta inf_{t-1}$	0.558510	0.067688	8.251251	0.0000
$\Delta ex_t^+$	0.136791	0.018177	7.525649	0.0000
$\Delta imp_t$	0.193746	0.025628	7.559897	0.0000
$ECT_{t-1}^*$	-0.507892	0.064014	-7.934109	0.0000

Although a decrease in the exchange rate does not affect inflation in the short-run, an increase raises inflation. This finding is in line with that of Çiçek and Boz (2013). A 1% increase in the

exchange rate increases inflation by 0.14%, in the short-run.  $\Delta inf_{t-1}$ , whose sign is positive, is statistically significant. Hence, inflation is highly inertial in Turkey.



**Figure 1** Dynamic Multipliers

The dynamic multipliers show the evolution of inflation over time in response to a positive and a negative shock to the exchange rate. Inflation adjustment to a positive local currency depreciation ( $ex^+$ ) shock is mild. Full adjustment to the new equilibrium is achieved within nine quarters. By contrast, inflation responds strongly to local currency appreciation ( $ex^-$ ) shock. However, full adjustment of inflation to the new equilibrium is achieved almost within eleven quarters.

## 5. Concluding Remarks

This study analyzed the pass-through of increases and decreases in the exchange rate into consumer inflation. The empirical findings support that the exchange rate pass-through is asymmetric in Turkey. Inflation does not respond equally to local currency depreciation and appreciation.

In the short run, although an increase in the exchange rate has an increasing impact on inflation, a decrease in exchange rates does not have a statistically significant effect on inflation. Due to a high inflationist environment, there may be a perception that the exchange rate increases are permanent but that the exchange rate decreases are temporary. The exchange rate increases raise the production costs, but producers partially reflect this cost on consumer prices in the short run. Producers do not reduce their products' prices to recoup the losses experienced previously, even if the exchange rate decreases. Thus, an exchange rate decrease cannot make the desired positive impact on inflation in the short run. This situation may be due to the market structure, or it may result from anti-inflationary policies.

Unlike many studies, the findings we obtained for the long run are that the effect of exchange rate decreases on inflation is higher than that of exchange rate increases. An appreciation of the Turkish lira leads to a higher pass-through effect than depreciation in the long run. This situation may be arising from the price elasticity of demand is high in the long run. It also implies a highly competitive environment.





Karaoğlu, N. & Demirel, B. (2021). Asymmetric Exchange Rate Pass-Through into Inflation in Turkey: A NARDL Approach. *Fiscaoeconomia*, 5(3), 845-861. Doi: 10.25295/fsecon.925369

The changes in import prices affect inflation positively both in the short and long run. As the weight of imported goods in the consumer basket is high, an increase in the exchange rate directly increases inflation. Inflation is highly inertial in Turkey, so this causes the central bank to deviate from the inflation target. The failure of inflation targeting increases price uncertainty, and that increasing price uncertainty causes a higher pass-through. In other words, when the realized inflation exceeds the target inflation, the pass-through effect increases. Therefore, firms adjust their prices, not to the central bank's inflation target but the past inflation data. The findings of Karaoğlu and Kılıçkaplan (2018), Özkan and Erden (2015), Aleem and Lahiani (2014) support this view.

There is a negative correlation between growth and inflation in the long run, whereas no statistically significant relationship was found between the two in the short run. It means an increase in production reduces inflation in the long-run, but an increase in supply (output growth) does not significantly affect inflation in the short-run. This situation may stem from inflation inertia.

High inflation is one of Turkey's major economic issues. Chronic inflation causes the loss of confidence in the central bank policies and lowers the central bank's credibility. As a result, the local currency depreciates, and dollarization increases. That increasing dollarization also increases the degree and speed of exchange rate pass-through. The findings of Honohan and Shi (2001) support this view.

## References

- Aleem, A., and Lahiani, A., (2014). Monetary policy credibility and exchange rate pass-through: Some evidence from emerging countries. *Economic Modelling*, (43), 21–29. doi:10.1016/j.econmod.2014.06.020.
- Altıntaş, H. (2014). Türkiye’de döviz kurunun enflasyon üzerine geçiş etkisinin ekonometrik analizi: 1987-2011. *Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, XXXIII (1), 163-201.
- Alvarez, R., Jaramillo, P., and Selaive, J.. (2012). Is the exchange rate pass-through into import prices declining? Evidence from Chile. *Emerging Markets Finance and Trade*, 48(1), 100–116. doi:10.2753/REE1540-496X480106.
- Baharumshah, A. Z., Sirag, A., & Soon, S. V. (2017). Asymmetric exchange rate pass-through in an emerging market economy: The case of Mexico. *Research in International Business and Finance*, 41, 247–259. doi:10.1016/j.ribaf.2017.04.034
- Bhattacharya, R., Patnaik, I. and Shah, A. (2011). Monetary Policy Transmission in an Emerging Market Setting. *IMF Working Paper No. 11/5*
- Campa, J. M. and Goldberg, L. S. (2006). pass through of exchange rates to consumption prices: What has changed and why?. *NBER Working Paper, No. 12547*

## CRBT

- Çiçek, S. and Boz, Ç. (2013). A New Test of Exchange Rate Pass-through in a Small Open Economy: Evidence from Asymmetric ARDL Bounds Approach. *İktisat İşletme ve Finans*, 28(333), 43-64. doi: 10.3848/iif.2013.333.3840



- Karaoğlu, N. & Demirel, B. (2021). Asymmetric Exchange Rate Pass-Through into Inflation in Turkey: A NARDL Approach. *Fiscaeconomia*, 5(3), 845-861. Doi: 10.25295/fsecon.925369
- 
- Dağlaroğlu, T., Demirel, B. and Mahmud, S.F. (2018). Monetary policy implications of short-term capital flows in Turkey. *Empirica*, 45, 747-763. doi: 10.1007/s10663-017-9388-0
- Delatte, A. L. and López-Villavicencio, A. (2012). Asymmetric exchange rate pass-through: Evidence from major countries. *Journal of Macroeconomics*, 34(3), 833–844. doi:10.1016/j.jmacro.2012.03.003
- Doğan, B. Ş. (2013). Asymmetric Behavior of the Exchange Rate Pass-Through to Manufacturing Prices in Turkey. *Emerging Markets Finance and Trade*, 49(3), 35–47. doi:10.2753/ree1540-496x490303
- Eckstein, Z. and Soffer, Y., (2008). Exchange rate pass-through implications for monetary policy: the Israeli case. *BIS Papers chapters, in: Bank for International Settlements, Transmission mechanisms for monetary policy in emerging market economies (35)*, 333-343.
- El Bejaoui, H. J. (2013). Asymmetric effects of exchange rate variations: AN empirical analysis for four advanced countries. *International Economics*, 135–136, 29–46. doi: 10.1016/j.inteco.2013.10.001
- Enders, W. and Siklos, P. L. (2001). Cointegration and threshold adjustment. *Journal of Business & Economic Statistics*, 19(2), 166–176.
- Forbes, K., Hjortsoe, I., and Nenova, T. (2018). The shocks matter: Improving our estimates of exchange rate pass-through. *Journal of International Economics*, (114), 255–275. doi:10.1016/j.jinteco.2018.07.005
- Goldberg, P., K., and Knetter, M., M., (1997). Goods prices and exchange rates: What have we learned?. *Journal of Economic Literature*, 35(3), 1243-1272.
- Gopinath, G., Itskhoki, O., & Rigobon, R. (2008). Currency choice and exchange rate passthrough. *American Economic Review*, March 2010, 100(1), 304-336 <http://dx.doi.org/10.1257/aer.100.1.304>
- Honohan, P., and Anqing, S., (2001). Deposit dollarization and the financial sector in emerging economies. *Policy Research Working Paper 2748*, The World Bank.
- Hunt, B. and Isard, P. (2003). Some Implications for Monetary Policy of Uncertain Exchange Rate Pass- Through. *IMF Working Paper Series*, No:25.
- Jašová M., Moessner R., and Takats E. (2016). Exchange rate pass-through: What has change since the crisis?, *Bank for International Settlements*, 583, pp. 1-31.
- Kabundi, S., and Mbelu, A., (2018). Has the exchange rate pass-through changed in South Africa?. *South African Journal of Economics*, 86(3), 339-360. doi:10.1111/saje.12197
- Kandil, M. and Morsy, H. (2009). Determinants of Inflation in GCC. *International Monetary Fund, IMF Working Papers*. 09. doi:10.1142/S1793812011000351.
- Kara, H., Küçük Tuğer, H., Özlale, Ü., Tuğer, B., Yavuz, D. and E. M. Yücel (2005). Exchange Rate Pass-Through in Turkey: Has it Changed and to What Extent? Research Department Working Paper, No: 05/04, Central Bank of Turkey.



Karaoğlu, N. & Demirel, B. (2021). Asymmetric Exchange Rate Pass-Through into Inflation in Turkey: A NARDL Approach. *Fiscaeconomia*, 5(3), 845-861. Doi: 10.25295/fsecon.925369

- Karagöz, M., B. Demirel and E.G. Bozdağ (2016), Pass-through Effect from Exchange Rates to the Prices in the Framework of Inflation Targeting Policy: A Comparison of Asia-Pacific, South American and Turkish Economies, *Procedia Economics and Finance*, 38, pp.438-445.
- Karamelikli, H. and Korkmaz, S. (2016). The dynamics of exchange rate pass-through to domestic prices in Turkey. *Journal of Business, Economics and Finance*, 5(1), 39-48. doi:10.17261/Pressacademia.2016116552
- Karaoğlu, N. and Kılıçkaplan S. (2018). Döviz Kurunun Yurt İçi Fiyatlara Geçiş Etkisinin Yumuşak Geçişli Regresyon Modeliyle Tahmini. *Bulletin of Economic Theory and Analysis Analysis*, 3(3), 195–215. doi:10.25229/beta.465635
- McCarthy, J. (2000). Pass-through of Exchange Rates and Import Prices to Domestic Inflation in Some Industrialized Economies. *FRB of New York Staff Report No. 111*, doi: [10.2139/ssrn.249576](https://doi.org/10.2139/ssrn.249576)
- McFarlane, L. (2002). Consumer price inflation and exchange rate pass-through in Jamaica. *Bank of Jamaica Research Paper*
- Nogueira-Júnior, R., P. and León-Ledesma, M., A. (2008). Exchange rate pass-through into inflation: The role of asymmetries and nonlinearities. *University of Kent Studies in Economics Working Paper*, 1002.
- Obstfeld, M. (2002). Exchange rates and adjustment: perspectives from the new open economy macroeconomics. *NBER Working paper 9118*.
- Özata, E. (2019). Türkiye’de döviz kuru geçişkenliğinin asimetric analizi. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 20(2), 213-232. doi:10.17494/ogusbd.672820
- Özççek, Ö. (2007). Türkiye’de Ekonomik Krizler ve Döviz Kuru Enflasyon İlişkisi. *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 9(1):71- 80.
- Özkan, I., and L. Erden. (2015). Time-varying nature and macroeconomic determinants of exchange rate pass-through. *International Review of Economics and Finance*, (38), 56–66. doi:10.1016/j.iref.2015.01.007.
- Pesaran, M. H., and Shin, Y. (1998). Generalized impulse response analysis in linear multivariate models. *Economics Letters*, 58(1), 17–29 [https://doi.org/10.1016/S0165-1765\(97\)00214-0](https://doi.org/10.1016/S0165-1765(97)00214-0)
- Pesaran, M. H., Shin, Y., and Smith, R. J. (2001). Bounds testing approaches to the analysis of level relationships. *Journal of Applied Econometrics*, 16(3), 289–326.
- Pollard, P. S., and Coughlin, C. C. (2004). Size matters: Asymmetric exchange rate pass-through at the industry level. *Federal Reserve Bank of St. Louis, Working Paper*, 2003-029C
- Razafindrabe, T. (2017). Nonlinearity and asymmetry in the exchange rate pass-through: What role for nominal price stickiness?. *Review of International Economics*, 25(4), 711-732. <https://doi.org/10.1111/roie.12281>



Karaoğlu, N. & Demirel, B. (2021). Asymmetric Exchange Rate Pass-Through into Inflation in Turkey: A NARDL Approach. *Fiscaeconomia*, 5(3), 845-861. Doi: 10.25295/fsecon.925369

---

Rezitis, A. N. (2019). Investigation price transmission in the finnish dairy sector: An asymmetric NARDL approach. *Empirical Economics*, (57), 861–900  
<https://doi.org/10.1007/s00181-018-1482-z>

Schorderet, Y. (2003). Asymmetric cointegration. *Working Paper*, Department of Econometrics, University of Geneva, Switzerland

Shin, Y., Yu, B., and Greenwood-Nimmo, M. (2014). Modelling Asymmetric Cointegration and Dynamic Multipliers in a Nonlinear ARDL Framework. R. C. Sickles, W. C. Horrace, (Eds), *Festschrift in honor of Peter Schmidt*, (pp. 281-314). Springer, New York, NY, <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1807745>

Soon, S. V., Baharumshah, A. Z., and Wohar. M. E., (2018). Exchange rate pass-through in the Asian countries: does inflation volatility matter?. *Applied Economics Letters*, 25(5), 309-312. doi: 10.1080/13504851.2017.1319553

Taylor, J., B. (2000). Low inflation, pass-through, and the pricing power of firms. *European Economic Review*, 44(7), 1389-1408.

Türkcan, K. (2005). Exchange Rate Pass-Through Elasticities in Final and Intermediate Goods: The Case of Turkey. *Yönetim ve Ekonomi*, 12(1):61-78.

Volkan, A., Saatçioğlu, C. and Korap, L.(2007). Impact Exchange Rate Changes on Domestic Inflation: The Turkish Experience. *Turkish Economic Association, Discussion Paper*, 2007/6

Winkelried, D. (2014). Exchange rate pass-through and inflation targeting in Peru. *Empirical Economics*, 46(4), 1181–1196. doi:10.1007/s00181-013-0715-4

**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:** Nazlı KARAOĞLU contributed to the study in the Introduction, Data Set, Econometric Methodology and Results sections, in the data collection and analysis stages. Baki DEMİREL contributed to the study in Introduction, Conclusion, Theoretical Framework and Empirical Literature sections and data collection and 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.

## Türkiye İmalat Sektöründe Ar-Ge Yatırımlarının Belirleyicileri

### *The Determinants of R&D Expenditure in Turkish Manufacturing Industry*

Umut Erksan ŞENALP<sup>1</sup>

#### Öz

Bu çalışmanın amacı Türkiye imalat sanayiinde faaliyet gösteren firmaların araştırma ve geliştirme (Ar-Ge) faaliyetinde bulunma kararlarını belirleyen faktörleri analiz etmektir. Bu analiz için, Ar-Ge Faaliyetleri Araştırması, Yıllık Sanayi ve Hizmet İstatistikleri ve Yıllık İş Kayıt Çerçevesi olmak üzere, Türkiye İstatistik Kurumu'nun paylaştığı üç ayrı mikro veriden faydalanılmıştır. Bu verilerin birleştirilmesi sonucu elde ettiğimiz ve 2003-2015 yıllarını kapsayan panel veri kullanılarak, firma büyüklüğü ve kimi firma karakteristik özelliklerinin Ar-Ge yatırım kararına etkileri incelenmiştir. Analiz sonuçlarına göre firma büyüklüğündeki artışın, ciro ya da çalışan sayısı ile ölçme tercihimizden bağımsız olarak, Ar-Ge faaliyetinde bulunma ihtimalini arttırdığı tespit edilmiştir.

**Jel Kodları:** D22, O32, C33.

**Anahtar Kelimeler:** Ar-Ge, İmalat Sanayi, Panel Veri, Firma Büyüklüğü, Mikro Veri.

#### Abstract

The aim of this study is to analyze the determinants of research and development decision (R&D) of Turkish firms operating in the manufacturing industry. In this paper, we use three different firm-level datasets provided by Turkish Statistical Institute: R&D Activities Survey, Annual Industry and Service Statistics, and Annual Business Registration Framework. By merging these datasets, we obtained a panel covering the period between 2003 and 2015 and examined the effects of firm size and some firm characteristics on the R&D investment decision. We show that the increase in the size of the firm (turnover or number of employees) increases the possibility of engaging in R&D activities, regardless of how we measure the firm size.

**Jel Codes:** D22, O32, C33.

**Keywords:** R&D, Manufacturing, Panel Data, Firm Size, Firm-level Data.

<sup>1</sup> Dr. Öğr. Üyesi, Trakya Üniversitesi Uygulamalı Bilimler Fakültesi, uerksansenalp@trakya.edu.tr, ORCID: 0000-0003-0261-3700

## 1. Giriş

Ülkeler için arzulanan bir hedef olan istikrarlı ekonomik büyümenin en önemli kaynağı teknolojik ilerleme ve gelişimdir. Teknolojik atılımı mümkün kılan ise araştırma ve geliştirme (Ar-Ge) faaliyetlerinin sağladığı bilgi birikimidir (Becker & Pain, 2008). Literatürdeki Arrow (1962), Romer (1990) ve Grossman ve Helpman (1991) gibi çok sayıda teorik çalışma ve Coe ve Helpman (1995), Griliches (1998), Mishra (2007) ve Bravo-Ortega ve Marin (2011) gibi ampirik çalışmalar, Ar-Ge yatırımlarının büyüme ve verimliliği olumlu yönde etkilediğini gerek firma gerek endüstri düzeyinde tespit etmiştir. Klasik ekonomi teorisi Ar-Ge'yi büyümenin lokomotifini olarak tanımlarken, Schumpeter (1942) Ar-Ge için büyümenin itici gücü tanımlamasını yapmış ve bu süreçte özellikle büyük firmaların ekonomik büyümedeki rolünü vurgulamıştır. Bu yönüyle, bir ülkede gerçekleştirilen Ar-Ge yatırımları hem politika yapıcılar hem de araştırmacılar için ilgi çekici olmuştur.

Genel olarak Ar-Ge faaliyetinden beklenen başarı kriteri ürün yeniliği ya da süreç yeniliği olarak karşımıza çıkmaktadır. Ürün yeniliği, yeni bir ürün ortaya çıkmasını ve o üründe kısa süreliğine de olsa monopol gücü ve kârı elde etme şansını sağlarken, süreç yeniliği, üretim sürecinde verimlilik artışı sağlayıcı teknolojik ilerleme sağlayıp üretim maliyetinde düşüşe yol açmaktadır. Ar-Ge yatırımının başarıya ulaşacağı garantisiz olmadığı için, araştırma ve geliştirme sürecinde ortaya çıkan laboratuvar kurulumu ve ekipman masrafları ile Ar-Ge faaliyetlerini gerçekleştirecek araştırmacı istihdamı firmaya bir batık maliyet yaratır (Mishra, 2007). Schumpeter (1942), yalnızca büyük firmaların böylesi bir maliyeti ve riski karşılayabilecek finansal yapıya sahip olduğunu belirtmektedir. Schumpeter (1942) ayrıca, Ar-Ge yatırımlarında ölçek ekonomisinin işlediğini, bu nedenle Ar-Ge harcamalarının belirli bir seviyenin üzerinde olması gerektiği belirtmiştir. Bu durum, belirli bir seviyenin altında büyüklüğe sahip firmaların Ar-Ge faaliyetine girişmesini engellemektedir. Bu yaklaşım, firma büyüklüğü arttıkça, gerçekleşmesi beklenen Ar-Ge harcamasının da artacağı öngörüsünü beraberinde getirmektedir. Literatürdeki ampirik çalışmalar, bu öngörüü doğrulamakla birlikte, Ar-Ge harcamalarında ölçek ekonomisi işlediği için, Ar-Ge harcaması ile firma büyüklüğü arasında azalarak artan bir ilişki tespit edilmiştir.

Türkiye'de gerçekleşen Ar-Ge harcamalarının Gayri Safi Milli Hasıla (GSMH) içindeki payı, özellikle 2013 sonrası, istikrarlı bir şekilde artmıştır. 2013 yılında bu oran %0,8 civarındayken 2019 yılında %1,03'e çıkmıştır (TÜİK, 2020). Bu çalışmanın amacı Türkiye imalat sanayiinde faaliyet gösteren firmaların Ar-Ge yatırım kararlarını belirleyen faktörleri analiz etmektir. Bu analizde özellikle Schumpeter'in (1942) firma büyüklüğü ile Ar-Ge yatırım kararı arasındaki ilişkiye yönelik öngörüsünün, Türk firmaları için doğruluğu test edilmiştir. Bunun için, Türkiye İstatistik Kurumu'nun sağladığı Araştırma-Geliştirme Faaliyetleri Araştırması'ndan ve Yıllık Sanayi ve Hizmet İstatistiklerinden elde ettiğimiz ve 2003-2015 yıllarını kapsayan panel veri, Probit Modeli kullanılarak analiz edilmiş ve firma büyüklüğü, yabancı ortaklık yapısı, ücretler ve firma yaşı gibi faktörlerin, firmaların Ar-Ge yatırımı yapma ihtimaline etkileri incelenmiştir. Analiz sonuçlarına göre firma büyüklüğündeki artışın, ciro ya da çalışan sayısı ile ölçme tercihimizden bağımsız olarak, Ar-Ge faaliyetinde bulunma ihtimalini arttırdığı tespit edilmiştir.

Çalışmamızın ikinci kısmında ilgili literatüre katkı yapmış olan çalışmalar incelenecektir. Üçüncü kısımda, kullanılan veri seti ve ekonometrik model açıklanacaktır. Dördüncü bölümde,

çalışmamızda gerçekleştirilen analizlerin sonuçları paylaşılacaktır. Beşinci ve son kısım, çalışmanın bulgularını özetleyen sonuç bölümü olacaktır.

## 2. Literatür

İlgili literatür kapsamında, bir firmanın Ar-Ge faaliyetinde bulunmasını etkileyen faktörler üç ana kategoride değerlendirilebilir. Bunlardan birincisi, büyüklük, karlılık ve yabancı ortaklık yapısı gibi firma ve endüstriye özgü özelliklerdir. İkinci olarak, piyasadaki rekabet seviyesinin Ar-Ge kararını etkilediği tespit edilmiştir. Son olarak, teşvik ve destekler gibi devlet politikalarının Ar-Ge faaliyetlerine etkisi gözlemlenmiştir.

### 2.1. Firma ve Endüstriye Özgü Özellikler ile Ar-Ge İlişkisi

Literatürdeki çalışmalar, firmaların Ar-Ge harcamalarını etkileyen firma ya da endüstriye özgü özellikleri firma büyüklüğü, firmanın yerleşik olduğu coğrafi bölge, firmanın yaşı, firmanın finansal durumu, yabancı ortaklık yapısı ve ithalatçı-ihracatçı olma durumu kapsamında ele almıştır. Genelde ciro ya da çalışan sayısı ile ölçülen firma büyüklüğü, Ar-Ge harcamaları ile pozitif yönde bir ilişkiye sahip bir değişken olarak değerlendirilmektedir. Scherer (1970), büyük firmaların teknolojik ilerleme sürecinde küçük firmalara kıyasla çok daha verimli olacağını ortaya koymuştur. Buna gerekçe olarak da bir endüstride gerçekleştirilen Ar-Ge harcamalarının önemli bir kısmının büyük firmalar tarafından gerçekleştiriliyor oluşunu, bu durumun da Ar-Ge harcamaları üzerinde ölçek ekonomisi yaratmasını göstermişlerdir (Dosi, 1988; Ach & Audrets, 1991). Örneğin, Mishra (2007), Hindistan'da 170 farklı endüstride faaliyet gösteren 5000'den fazla firmadan oluşan kesit veriyi kullanarak, firmanın büyüklüğündeki artışın Ar-Ge faaliyetinde bulunma ihtimalini arttırdığını göstermiştir. Link ve Scott (2018), 1992-2001 yıllarını kapsayan ve Amerikan Enerji Bakanlığı'nın 154 firmadan anket yolu ile topladığı veriler ile yaptığı analizde, yukarıda adı geçen çalışmalar ile paralel bulgular elde etmiş, buna ek olarak, firmaların kurulu oldukları bölgelerin de Ar-Ge harcamalarına etki ettiği vurgulanmıştır. Audretsch ve Feldman (1996) yüksek teknoloji kullanarak üretim yapan firmaların daha fazla Ar-Ge faaliyetinde buldukları ve bu tip firmaların büyük şehirlerde ya da yakınlarında kurulu oldukları gösterilmiştir. Shefer ve Frenkel (2005), 209 firma ile yüz yüze anket sonucu derledikleri veriyi analiz ederek, İsrail'de faaliyet gösteren bu firmaların büyüklüğü ile Ar-Ge harcamaları arasında pozitif yönlü bir ilişki tespit etmiş, buna ek olarak bu ilişkinin merkez metropollerde yüksek, çevre şehirlerde ise oldukça zayıf olduğunu göstermiştir.

Firmaların finansal yapıları da Ar-Ge kararını şekillendiren bir etmen olarak raporlanmıştır. Firmaların faaliyet gösterdikleri ülkenin sermaye piyasasında aksaklıklar olması durumunda, Ar-Ge faaliyetlerinin finansmanı zor bir hal alacaktır (Becker, 2013). Bu noktada, firmaların finansal yapıları, örneğin nakit akışları, olumsuz durumda ise dış finansman bulmak zor olacak bu da Ar-Ge yatırımlarını olumsuz etkileyecektir. Bloch (2005), Danimarka firmalarından oluşan verileri kullanarak gerçekleştirdiği analizde bahsedilen bu durumun, finansal açıdan daha kısıtlı bir yapıda olan küçük firmalar için geçerli olduğunu göstermiştir. Benzer şekilde, Mulkay, Hall ve Mairesse (2001), Amerika Birleşik Devletleri ve Fransa üzerine yaptıkları incelemede, her iki ülkedeki imalat firmaları için de nakit akışının Ar-Ge yatırımlarını etkilediğini, bu etkinin Amerikan firmaları için görece daha yüksek olduğunu tespit etmiştir.

## 2.2. Rekabet ile Ar-Ge İlişkisi

Endüstriyel organizasyon literatürü, bir endüstrideki rekabet seviyesi ile Ar-Ge harcamaları arasında negatif yönlü bir ilişki öngörmektedir. Örneğin, firmaların ürün farklılaştırma dereceleri üzerinden rekabetin Ar-Ge harcamalarına etkisini inceleyen Lin ve Saggi'nin (2002) bulgularına göre, ürün farklılaşmasındaki artış firmalar arası rekabeti azaltacak, firmanın ürününe olan talebi arttıracak, bu da maliyet düşürme amaçlı süreç Ar-Ge faaliyetlerini daha cazip kılacaktır. Bu öngörünün aksine, literatürdeki ampirik çalışmaların çoğu rekabetin genellikle Ar-Ge harcamaları ile pozitif ve doğrusal yönlü ilişkisi olduğunu göstermektedir. Örneğin Nickell (1996) ve Blundell, Griffith, ve Van Reenen (1999), rekabet ile Ar-Ge harcamaları arasında pozitif ve doğrusal bir ilişki bulmuşken, Mulkay vd. (2001) Amerikan firmaları ve Fransız firmalarını kıyasladığı çalışmada, rekabetin Ar-Ge harcamalarını arttırdığını Amerikan firmaları için doğrulamış fakat Fransız firmaları için böyle bir ilişki tespit etmemiştir.

İncelediğimiz çalışmalardan farklı olarak, Scherer (1967), ABD'deki en yüksek ciro lu 500 firmadan oluşan Fortune-500 verilerini kullanarak, rekabet artışının Ar-Ge harcamalarını bir aşamaya kadar arttırdığını, belli bir rekabet seviyesinden sonra ise azalttığını tespit etmiştir. Benzer şekilde, Aghion, Bloom, Blundell, Griffith ve Howitt (2004) rekabet ile Ar-Ge ilişkinin ters U şeklinde oluşabildiğini ve rekabetin teknoloji olarak ileri olan firmalar için Ar-Ge harcamalarını arttırdığını, teknolojik olarak geri durumda olan firmaların Ar-Ge harcamalarını ise olumsuz etkilediğini göstermiştir. Son olarak, Tingvall ve Poldahl (2007), 1990-2000 yıllarını kapsayan ve İsveç firmalarından oluşan panel veri analizi sonucunda, Aghion vd.'nin (2004) bulgularını destekleyen sonuçlar elde etmiştir.

## 2.3. Teşvik ve Destekler

Farklı yöntemler ile sağlanan devlet teşviklerinin Ar-Ge harcamalarını olumlu yönde etkilemesi, teşvik mekanizmasının doğal bir sonucu olacaktır. Bu alanda yazılan çalışmaları bir araya derleyen Hall ve Van Reenen (2000), incelediği ampirik çalışmaların sonucu olarak çeşitli vergi avantajlarının, firmaların Ar-Ge faaliyetlerini teşvik ettiğini, bununla birlikte, vergi avantajlarının devletin sağladığı direk destekten daha etkili olduğunu ortaya koymuştur. Zhu ve Li (2014), Çin firmaları ile gerçekleştirilen dokuz ayrı anketten derlenen verilerle gerçekleştirdiği analizde, hükümet teşviklerinin Ar-Ge yatırımlarını olumlu yönde etkilediğini göstermiştir. Benzer şekilde Görg ve Strobl (2007), İrlanda sanayi firmalarından oluşan ve 1990 ile 2002 yıllarını kapsayan çalışmada, devlet desteğinin, miktarından bağımsız olarak, özel Ar-Ge yatırımlarını teşvik ettiğini tespit etmiştir.

Ar-Ge faaliyetlerini özendirme amaçlı kullanılan diğer bir yöntem olan vergi avantajının temel prensibi, firmaların gerçekleştirdiği Ar-Ge harcamalarının bir kısmını, yükümlü oldukları vergiden düşme şansı sağlayarak daha fazla yatırım yapmalarına ortam sağlamaktır (Lentile ve Mairesse, 2009). Duguet (2007), 1993-2003 yıllarını kapsayan ve Fransız firmalarının incelendiği çalışmada, vergi avantajından faydalanan ve faydalanmayan firmaları iki gruba ayırdıktan sonra, "Eşleştirme" tekniğini kullanmış ve vergi avantajının kimi yıllarda Ar-Ge harcamalarını arttırdığını, ancak bulguların tüm yıllar için geçerli olmadığını göstermiştir. Diğer yandan, Kasahara, Shimotsu ve Suzuki (2014), Japonya'da 2003 yılında yürürlüğe giren ve Ar-Ge harcamalarına vergi avantajı sağlayan uygulamanın etkilerini test etmiş ve vergi avantajının Ar-Ge harcamalarını yaklaşık olarak %3,5 arttırdığını raporlamıştır. Bozio, Irac ve Py (2014),



Kasahara vd.'ye (2014) benzer bir yaklaşımla, 2008 yılında Fransa'da yürürlüğe giren vergi reformunun Ar-Ge harcamalarına etkilerini analiz etmiş ve vergi avantajından faydalanan firmaların diğer firmalara göre istatistiksel olarak anlamlı bir şekilde Ar-Ge harcamalarını arttırdıklarını göstermiştir. Bununla birlikte, Bozio vd. (2014), devlet desteğini daha çok küçük ölçekli firmaların kullandığını tespit etmiş, bunun temel nedeni olarak da küçük firmaların finansal açıdan daha kısıtlı bir yapıda olmasını göstermiştir.

Türkiye'de faaliyet gösteren firmaların Ar-Ge yatırım kararının belirleyicilerini analiz eden çalışma oldukça az sayıdadır. Kalaycı ve Pamukçu (2014), Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) tarafından sağlanan Araştırma-Geliştirme Faaliyetleri Araştırması ve Yıllık Sanayi ve Hizmet İstatistiklerini kullanarak, 2003-2007 yıllarını kapsayan bir panel veri seti oluşturmuş ve Ar-Ge harcamalarının yoğunluğunu etkileyen faktörleri analiz etmiştir. Kalaycı ve Pamukçu (2014), literatürdeki çalışmalardan farklı olarak, kimi üretim sektörlerinde firma büyüklüğü ve firmanın ihracatçı olma durumu ile Ar-Ge harcamaları arasında ters yönlü bir ilişki tespit etmiştir. Üçdoğruk (2010), İstanbul Borsası'nda işlem gören firmalardan oluşan ve 1998-2007 yıllarını kapsayan panel veri ile gerçekleştirdiği analizde, literatür ile paralel şekilde, küçük ölçekli firmaların Ar-Ge yatırımı yapma ihtimalinin daha düşük olduğunu göstermiştir. Bununla birlikte, Ar-Ge yatırımı yapan küçük ölçekli firmaların toplam harcamalarının, büyük ölçekli firmaların Ar-Ge harcamalarından firma cirosuna oranla daha büyük olduğunu tespit etmiştir.

Pamukçu ve Utku-İsmihan (2009), Türk sanayi sektöründen 5974 firmanın 1995 yılı verilerinden oluşan bir yatay kesit veri kullanarak, firmaların Ar-Ge yatırımı yapma olasılığını etkileyen faktörleri analiz etmiştir. Yazarlar, Ar-Ge yatırım ihtimalinin firmanın büyüklüğü ile bir noktaya kadar arttığını, çok büyük firmalar için bu ilişkinin negatif yönlü olduğunu göstermiştir. Ayrıca, yabancı ortağa sahip firmaların Ar-Ge yatırım ihtimalinin daha yüksek olduğunu raporlamıştır. Son olarak, Liman (2015), 2002 ile 2013 yılları arasında gerçekleştirilen Dünya Bankası Girişim Anketlerinden faydalanarak elde ettiği panel veri ile gerçekleştirdiği analizde, Pamukçu ve Utku-İsmihan'ın (2009) bulgularına benzer şekilde, Ar-Ge yatırım ihtimali ile firmanın büyüklüğü arasındaki ters U şeklindeki ilişki tespit etmiştir. Bununla birlikte, bir firmanın ihracatının, toplam satışları içindeki payının artmasının Ar-Ge yatırım ihtimalini arttırdığını bulmuştur. Son olarak, yabancı ortaklığı olan Türk firmalarının, Ar-Ge yatırım ihtimalinin daha düşük olduğunu göstermiş, bu bulguyu da yabancı ortağın kendi ülkesinde Ar-Ge gerçekleştirme eğilimi ile izah etmiştir.

### 3. Veri Seti ve Model

Bu çalışmada, TÜİK tarafından sağlanan ve firma seviyesinde bilgi sunan üç farklı veri seti kullanılmıştır. Bu veriler, TÜİK'in A Grubu Mikro Veri kategorisinde olup veriye erişimimiz, TÜİK Edirne Bölge Müdürlüğü ile Trakya Üniversitesi arasında imzalanan protokol ile sağlanmıştır. Veri gizliliği nedeni ile erişimimiz, Bölge Müdürlüğü'nde bulunan Veri Araştırma Merkezi'nde gerçekleşmiştir. Kullandığımız ilk veri seti, Araştırma-Geliştirme Faaliyetleri Araştırması'ndan (AGFA) elde ettiğimiz verilerdir. Bu veri seti, Ar-Ge sürecinde çalışan araştırmacı sayısı, Ar-Ge harcama tutarı ve Ar-Ge tipi (yeni ürün, süreç ya da iyileştirme) ve Ar-Ge harcamalarının finansman tipi verilerini içermektedir. Ar-Ge harcama miktarı, 4 haneli endüstri koduna göre hazırlanmış Yurt İçi Üretici Fiyat Endeksi kullanılarak enflasyon etkisinden arındırılmıştır.



Şenalp, U. E. (2021). Türkiye İmalat Sektöründe Ar-Ge Yatırımlarının Belirleyicileri. *Fiscaeconomia*, 5(3), 862-878. Doi: 10.25295/fsecon.943757

İkinci olarak, firma ve endüstri özelliklerini elde edebilmek amacı ile kullandığımız veri kaynağı, 2003-2015 yıllarını kapsayan ve üretim ile hizmet sektörlerinde faaliyet gösteren ve 20'den fazla çalışanı olan firma bilgilerini içeren Yıllık Sanayi ve Hizmet İstatistikleri'dir (YSHİ). Bu veriler, firmaların faaliyet gösterdiği endüstri, ciro, çalışan sayısı, sahiplik yapısı ve maliyetler gibi bilgileri sağlamaktadır. Ciro değişkeni, enflasyon düzeltmesi amacı ile TÜİK tarafından sağlanan ve 4 haneli endüstri koduna göre hazırlanmış Yurt İçi Üretici Fiyat Endeksi kullanılarak enflasyon etkisinden arındırılmıştır.

Bu çalışmada YSHİ ve AGFA'nın yanı sıra, yine TÜİK tarafından sağlanan Yıllık İş Kayıt Çerçevesi (YİKÇ) verileri kullanılmıştır. YİKÇ, Gayri Safi Yurtiçi Hasıla'ya katkısı olan ve ekonomik faaliyet yürüten bütün girişimleri kapsamaktadır. YİKÇ, her bir firmanın NACE Rev.2'ye göre hangi endüstride faaliyet gösterdiği, ücretli çalışan sayısı, kuruluş yılı, kapanış yılı ve işletmenin merkezinin hangi ilde olduğu gibi bilgiler sağlamaktadır. Bu veri setinden faydalanılarak, firmanın kuruluş yılı ile ilgili yıl arasındaki fark alınmak sureti ile firma yaşı değişkeni elde edilmiştir.

YSHİ, AGFA ve YİKÇ veri setinde TÜİK tarafından firmaları anonim hale getirme amacıyla atanan kimlik numaraları birbiri ile uyumlu olduğundan bu üç veri seti birleştirilerek tek bir panel veri seti elde edilebilmektedir. Biz de bu üç veri setinin kesişim yılları olan 2003-2015 dönemini dikkate alarak gerçekleştirdiğimiz birleştirme işlemi sonucunda 41368 firma ve 201450 gözlemden oluşan bir panel veri seti elde etmiş olduk. Tablo 1, elde edilen panel veri setinde yer alan firmaların kaç yıl üst üste gözlemlendiğini göstermektedir. Buna göre, firmaların %11,4'ünün 2003 ile 2015 yılları arasında, yani 13 yıllık gözlem süresi boyunca faaliyetlerini sürdürdükleri görülmektedir. Bununla birlikte, veri setimizdeki firmaların büyük çoğunluğunun 3 ile 6 yıl arası gözlemlendiği, yani bu süreçte faaliyetlerini durdurdukları tespit edilmiştir.

**Tablo 1: Firmaların gözlem süreleri (yıl)**

Gözlemlenen yıl	Toplamdaki payı
1	%4,1
2	%4,3
3	%17,7
4	%14,5
5	%11,2
6	%11,3
7	%4,4
8	%3,8
9	%3,3
10	%3,9
11	%5,7
12	%4,0
13	%11,4

Tablo 2, 2003 ile 2015 yılları arasında Ar-Ge faaliyetinde bulunan firma sayısını ve bunun toplam firmalar içindeki payını yıl bazında sunmaktadır. Buna göre, yıllar içerisinde Ar-Ge faaliyetinde bulunan firma sayısı neredeyse üç katı artış göstermiştir. Buna paralel olarak, Ar-Ge yapan firmaların toplam firmalar içindeki payı da yıllar içinde artış göstermiştir.

İlgili literatürü incelerken belirtildiği gibi, firmanın cirosu, yaşı, çalışan sayısı, ortalama ücretler, karlılık, ihracat/ithalat miktarları, yabancı ortaklığı, sektördeki rekabet ve yatırım miktarı gibi

faktörler Ar-Ge harcamalarının temel belirleyicileri olarak sunulmuştur. Literatürde firma büyüklüğünü temsilen kullanılan ciro miktarı, Ar-Ge yatırımı kararını en çok etkileyen faktör olarak raporlanmıştır. Scherer (1970), büyük firmaların teknolojik ilerleme sürecinde, ölçek ekonomileri nedeniyle, küçük firmalara kıyasla çok daha verimli olacağını ortaya koymuştur. O nedenle beklentimiz, modelimize eklediğimiz ve firma büyüklüğünü belirten ciro değişkeni ile Ar-Ge yatırımı arasında pozitif bir ilişki olduğudur. Benzer şekilde, çalışanların vasıf seviyesi hakkında fikir veren ortalama ücret verisinin de Ar-Ge yatırımları ile pozitif bir ilişki göstereceği beklenmektedir.

Firma yaşı verisi, firmaların kuruluş yılı bilgisini sağlayan Yıllık İş Kayıtları Çerçevesi veri seti ile YSHİ verilerinin birleştirilmesi sonucu elde edilmiştir. Firmanın faaliyet süresi arttıkça, yani yaşı ilerledikçe, üretim süreci, stok yönetimi ve piyasa analizi gibi konularda tecrübe kazanması muhtemeldir ve bu durum firmanın verimliliğini arttıracaktır. Bu nedenle, firmanın yaşı ile Ar-Ge yatırımları arasında pozitif bir ilişki tespit edileceği beklenmektedir. Modelimize dahil ettiğimiz bir diğer değişken, firmanın yabancı ortak sahipliğini gösteren veridir. Bir firmanın yabancı ortağa sahip olması, beraberinde getireceği finansal avantajlar nedeniyle Ar-Ge kararını pozitif yönde etkileyebilir. Öte yandan, ortakların olası bir Ar-Ge faaliyetini, ortak oldukları firmanın yerleşik olduğu ülke yerine kendi merkezlerinin bulunduğu ülkede gerçekleştirme istekleri olabilir. Yurt dışı piyasalar ile temasta olmak, firmaların rakiplerinden ve yabancı ortaklarından öğrenme yoluyla ya da rekabet etkisiyle Ar-Ge faaliyetini etkileyecek bir faktör olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu nedenle, modelimize firmaların ihracatçı ya da ithalatçı olup olmadığını belirten kukla değişkenler de eklenmiştir.

**Tablo 2:** Yıllık Toplam Firma Sayısı ve Ar-Ge Faaliyetleri

Yıl	Toplam firma sayısı	Ar-Ge faaliyetinde bulunan firma sayısı ve yüzdesi
2003	11637	500 (%4,3)
2004	14980	563 (%3,7)
2005	18725	792 (%4,2)
2006	20570	762 (%3,7)
2007	19677	837 (%4,3)
2008	19397	939 (%4,8)
2009	17105	1046 (%6,1)
2010	20267	1239 (%6,1)
2011	22627	1333 (%5,9)
2012	25055	1454 (%5,8)
2013	26971	1442 (%5,3)
2014	24738	1421 (%5,7)
2015	22754	1307 (%5,8)

Firmanın faaliyet gösterdiği endüstrinin yapısı da Ar-Ge yatırımı kararını etkileyen bir faktördür. Örneğin eczacılık ürünlerinin üretimi gibi yüksek teknoloji kullanılan sektörlerde faaliyet gösteren firmalar, düşük teknoloji kullanılan sektörlerdekilere göre daha fazla Ar-Ge yatırımı yapmaya eğilimlidir. Bunun nedeni, yüksek teknoloji kullanılan sektörlerdeki firmaların Ar-Ge sonucu elde edecekleri kazanımların daha fazla olmasından ileri gelmektedir (Pamukçu & Utku-İsmihan, 2009). Bu farklılıkları dikkate alabilmek adına, modelimize endüstrileri belirten kukla değişkenler eklenmiştir. Son olarak makroekonomik şokları ve

bölgesel farklılıkları kontrol altına almak adına, yıl ve firmanın faaliyet gösterdiği bölge kukla değişkenleri modele eklenmiştir.

$$\Pr(ArGe = 1) = f(\text{firma özellikleri, bölgesel özellikler, endüstri özellikleri}) \quad (1)$$

Burada  $f$  normal birikim dağılım fonksiyonudur.  $ArGe$  bağımlı değişkeni, eğer bir firma Ar-Ge faaliyetinde bulunmuşsa 1, bulunmamışsa 0 değerini almaktadır. Analizimizi gerçekleştirirken dikkat edilmesi gereken önemli noktalardan ilki, “yönetici becerisi” gibi firmanın Ar-Ge kararı üzerinde etkisi olan fakat gözlemlenebilir olmayan, dolayısıyla modele dahil edemediğimiz faktörlerin sorun çıkartma ihtimalidir (Syverson, 2011). Gözlemlenebilir olmayan bu faktörler, zamanla değişen ya da sabit yapıda olabileceği gibi dışsal ya da firmaya özgü de olabilir (Wooldridge, 2003). Firmaya özgü ve zamanla değişmeyen bu tip karakteristik özelliklerin modele dahil edilmemesi durumunda hata terimi aşağıdaki formu alacaktır:

$$u_{it} = \varepsilon_i + \omega_{it}$$

Buradaki  $\varepsilon_i$  firmaya özgü ve zamanla değişmeyen karakteristik özellikleri temsil ederken,  $\omega_{it}$  bu etkiden arındırılmış hata terimidir. Böylesi bir durumda araştırmacılar genellikle rassal ya da sabit etkiler modelleri tercih etmektedir (Wooldridge, 2003). Analizimizde dikkat edilmesi gereken bir diğer potansiyel problem, eş-zamanlılıktan kaynaklı yanlı sonuç bulma (simultaneity bias) riskidir. Bu problem çalışmamızda, firmanın Ar-Ge yatırımı yapma kararı ile firma karakteristik özellikleri arasında iki yönlü ilişki olması durumunda ortaya çıkabilecektir. Eş-zamanlılık kaynaklı yanlı sonuç elde etme riskini ortadan kaldırabilmek için birçok çalışma açıklayıcı değişkenlerin gecikmeli değerlerini kullanmaktadır (Hiep & Ohta, 2007). Biz de çalışmamızda eş-zamanlılıktan kaynaklı yanlı sonuç bulma riskini ortadan kaldırabilmek için bu metodu benimseyeceğiz. Sonuç olarak tahmin edeceğimiz model aşağıdaki gibi olacaktır:

$$ArGe_{it} = \beta_0 + \beta_1 Z_{it-1} + d_t + d_s + d_b + \varepsilon_i + \omega_{it} \quad (2)$$

Bu eşitlikte  $ArGe_{it}$  i firmasının  $t$  zamandaki Ar-Ge yatırım durumunu göstermekte ve firmanın Ar-Ge yatırımlarının pozitif bir değer olması durumunda 1 aksi taktirde 0 değeri almaktadır. Diğer yandan,  $Z_{it-1}$  vektörü firma büyüklüğü, firmanın yaşı, sahiplik yapısı ve ortalama ücretler gibi firma karakteristik özelliklerinin gecikmeli değerlerini içermektedir. Sektör kukla değişkeni,  $d_s$ , sektöre özgü özelliklerin kontrol edilebilmesi için modele eklenmiştir. Makroekonomik şoklar gibi tüm firmaları etkileyen zamana özgü faktörleri dikkate almak için yıl kukla değişkenleri,  $d_t$  ve bölgesel farklılıkları kontrol edebilmek için de bölge kukla değişkeni,  $d_b$  modele dahil edilmiştir. Daha önce de belirtildiği gibi ilgili literatürdeki kimi çalışmalar firma büyüklüğünü ciro ile ölçerken kimi diğer çalışmalar da çalışan sayısını dikkate almıştır. Bu çalışmada elde edilen sonuçların, firma büyüklüğünü gösteren değişken tercihinden bağımsız olduğunu gösterebilmek adına önce ciro sonra da çalışan sayısını firma büyüklük kriteri olarak kullanarak iki ayrı analiz gerçekleştirilerek sonuçlar kıyaslanmıştır.

#### 4. Bulgular

Tablo 3, 2 numaralı eşitlik için tahmin sonuçlarını göstermektedir. 1 numaralı sütunda Doğrusal Olasılık Modeli (DOM), 2 numaralı sütunda Havuzlandırılmış Probit Modeli (HPM) ve 3 numaralı sütunda Rassal Etkiler Probit Modeli (REPM) kullanılarak gerçekleştirilen analiz sonuçları yer almaktadır. DOM ve HPM hata teriminin normal dağılıma sahip olduğu ve açıklayıcı değişkenler ile hata terimi arasında korelasyon olmadığı gibi sert varsayımlara

dayandığı için bu iki model için elde edilen sonuçların yanlı olma ihtimali yüksektir (Wooldridge, 2002). Ancak, bu iki modelin bulguları REPM kullanarak elde ettiğimiz sonuçlar ile kıyaslama şansı sağlayacağı için bu modeller sonucu elde edilen bulgular da Tablo 3’de paylaşılmıştır. Bununla birlikte, REPM açıklayıcı değişkenlerin gözlemlenemeyen faktörlerden bağımsız olduğunu varsaymaktadır. 2 numaralı eşitliğin sabit etkileri dikkate alarak gerçekleştirilen Lojistik Regresyonu analizi sonuçları, Tablo 3 ve Tablo 4’de sunulan sonuçlar ile büyük benzerlik gösterdiği için raporlanmamıştır. Kimi değişkenlerin başında yer alan “ln” ifadesi, ilgili değişkenin logaritmasının alındığını ifade etmektedir.

Tablo 3’ün ortaya koyduğu sonuçlar, ilgili literatür dikkate alınarak seçilen açıklayıcı değişkenlerin, Ar-Ge yatırımı yapma kararı üzerindeki etkilerinin beklenen doğrultuda gerçekleştiğini göstermektedir. Buna göre,  $ciro_{t-1}$  değişkeni ile gösterilen t-1 yılındaki firma cirosu ile ölçtüğümüz firmanın büyüklüğü arttıkça, firmanın Ar-Ge faaliyetinde bulunma ihtimalinin arttığı her üç modelden elde edilen sonuçlar ile tespit edilmiştir. Yani bulgularımız, Schumpeter’in teorik öngörüsünü ampirik yaklaşımla test eden Mishra (2007), Pamukçu ve Utku-İsmihan (2009) ve Scott (2018) gibi çalışmalar ile paralellik göstermektedir.

Firmanın faaliyet süresi arttıkça, yani yaşı ilerledikçe, üretim süreci, stok yönetimi ve piyasa analizi gibi konularda tecrübe kazanması sonucunda daha verimli olması beklenmektedir. Çalışmamızda,  $yaşı_{t-1}$  ile gösterilen ve t-1 yılındaki firma yaşını veren değişkenin katsayısı pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur. Yani, firmanın yaşındaki artışın Ar-Ge yapma ihtimalini arttırdığı tespit edilmiştir. Bulgularımız bu yönüyle, Shefer ve Frenkel’in (2005) ortaya koyduğu ve genç firmaların daha yüksek ihtimalle Ar-Ge faaliyetinde bulunduğu sonucundan farklılaşmaktadır.

**Tablo 3: Ar-Ge Kararını Etkileyen Faktörler**

Bağımlı değişken:	(1)	(2)	(3)
ArGe	DOM	HPM	REPM
$\ln\_ciro_{t-1}$	0,020 (0,0006)***	0,222 (0,06)***	0,328 (0,016)***
$\ln\_yaşı_{t-1}$	0,08 (0,0008)***	0,82 (0,09)***	0,255 (0,026)***
$\ln\_ücret_{t-1}$	0,043 (0,0012)***	0,36 (0,011)***	0,788 (0,03)***
$yabancı_{t-1}$	0,022 (0,0036)***	-0,10 (0,024)***	-0,009 (0,068)
$ihracat_{t-1}$	0,013 (0,0010)***	0,289 (0,014)***	0,443 (0,029)***
$ithalat_{t-1}$	0,018 (0,0011)***	0,194 (0,013)***	0,227 (0,025)***
$\ln\_kâr_{t-1}$	0,071 (0,0003)***	0,076 (0,004)***	0,125 (0,08)***
Endüstri kukla	+	+	+
Bölge kukla	+	+	+
Yıl kukla	+	+	+
Sabit terim	-0.590	-7,53	-15,5



Şenalp, U. E. (2021). Türkiye İmalat Sektöründe Ar-Ge Yatırımlarının Belirleyicileri. *Fiscaeconomia*, 5(3), 862-878. Doi: 10.25295/fsecon.943757

	(0,011) <sup>***</sup>	(0,099) <sup>***</sup>	(0,031) <sup>***</sup>
Gözlem Sayısı	184300	184300	184300

Not: <sup>\*\*\*</sup>, <sup>\*\*</sup>, ve <sup>\*</sup> sırasıyla %1, %5 ve %10 seviyesinde istatistiksel anlamlılığı göstermektedir. Standart sapmalar parantez içinde verilmiştir.

Bir firmanın ihracat yapabiliyor oluşu, o firmanın rekabetçiliği ve başarısı hakkında bir gösterge olarak kabul edilebilir. Esteve-Perez ve Rodriguez'in (2013), ihracat yapan İspanyol firmalarının, yapamayanlara göre daha yüksek olasılıkla Ar-Ge faaliyeti sürdürdüğünü göstermiştir. Analizimiz sonucunda, t-1 yılında ithalat ve ihracat gerçekleştiren Türk firmalarının Ar-Ge faaliyetinde bulunma olasılığının, dış ticaret gerçekleştirilmeyen firmalara göre daha yüksek olduğu tespit edilmiştir.

Bir firmanın kâr ediyor oluşu, firmanın finansal yapısını olumlu etkileyen ve çeşitli yatırımların yapılabilmesini mümkün kılan bir durumdur. Mulkay, Hall ve Mairesse'in (2001) tespit ettiği gibi, kârlılığı yüksek olan firmalar, Ar-Ge harcaması yapmaya daha meyillidirler. Analizimiz sonucunda, üretim sektöründe faaliyet gösteren firmaların kârlılığındaki bir artışın, Ar-Ge yapma ihtimalini arttırdığı görülmektedir. Son olarak, firmanın yabancı ortaklığa sahip olup olmama durumunun ise Ar-Ge yatırım kararı arasında bir ilişki tespit edilememiştir. Tablo 3'de  $yabanc_{t-1}$  değişkeni ile raporlanan bu ilişki özelinde, literatürdeki tespitler de farklılıklar göstermektedir. Kwon ve Park (2018) bu farklılığı, yabancı ortağın gelişmiş bir ülkeden olup olmaması durumunun, Ar-Ge yatırım kararına etki ettiğini göstererek açıklamıştır. Bizim veri setimizde, firmaların yabancı ortak bilgileri yer almadığı için bu detayı test etme şansımız olamamıştır.

Model kısmında belirttiğimiz gibi, literatürdeki çalışmaların bir kısmı firma büyüklüğünü çalışan sayısı üzerinden değerlendirmişlerdir. Tablo 4, firma büyüklüğü değişkeni olarak çalışan sayısını dikkate almamız sonucunda ortaya çıkan sonuçları raporlamaktadır. Buna göre,  $çalışan_{t-1}$  değişkenine ait katsayı pozitif ve istatistiksel olarak anlamlıdır ve firma büyüklüğü arttıkça Ar-Ge faaliyeti gerçekleştirme ihtimalinin arttığını göstermektedir. Bu sonuç, çalışmamızın bulgularının, firma büyüklüğünü temsil eden değişken seçimimizden bağımsız olarak sağlamlığını ortaya koymaktadır.

**Tablo 4:** Ar-Ge Kararını Etkileyen Faktörler

Bağımlı değişken:	(1)	(2)	(3)
ArGe	DOM	HPM	REPM
$\ln-çalışan_{t-1}$	0,010 (0,0005) <sup>***</sup>	0,103 (0,0061) <sup>***</sup>	0,233 (0,014) <sup>***</sup>
$\ln\_yaş_{t-1}$	0,008 (0,0008) <sup>***</sup>	0,126 (0,0107) <sup>***</sup>	0,259 (0,029) <sup>***</sup>
$\ln\_ücret_{t-1}$	0,446 (0,0014) <sup>***</sup>	0,500 (0,0147) <sup>***</sup>	0,753 (0,034) <sup>***</sup>
$\ln\_yabanc_{t-1}$	0,025 (0,0040) <sup>***</sup>	-0,273 (0,0272) <sup>***</sup>	-0,027 (0,073)
$\ln\_ihracat_{t-1}$	0,013 (0,0012) <sup>***</sup>	0,356 (0,1646) <sup>***</sup>	0,435 (0,032) <sup>***</sup>
$\ln\_ithalat_{t-1}$	0,016	0,242	0,209



Şenalp, U. E. (2021). Türkiye İmalat Sektöründe Ar-Ge Yatırımlarının Belirleyicileri. *Fiscaeconomia*, 5(3), 862-878. Doi: 10.25295/fsecon.943757

	(0,0013) <sup>***</sup>	(0,0149) <sup>***</sup>	(0,028) <sup>***</sup>
ln_kâr <sub>t-1</sub>	0,007 (0,0003) <sup>***</sup>	0,076 (0,0048) <sup>***</sup>	0,122 (0,081) <sup>***</sup>
Endüstri kukla	+	+	+
Bölge kukla	+	+	+
Yıl kukla	+	+	+
Sabit terim	-0.491 (0,010) <sup>***</sup>	-6,97 (0,109) <sup>***</sup>	-17,46 (0,373) <sup>***</sup>
Gözlem Sayısı	150550	150550	150550

Not: <sup>\*\*\*</sup>, <sup>\*\*</sup>, ve <sup>\*</sup> sırasıyla %1, %5 ve %10 seviyesinde istatistiksel anlamlılığı göstermektedir. Standart sapmalar parantez içinde verilmiştir.

## 5. Sonuç

Bu çalışmada, 2000’li yıllarda Türkiye’de sanayi sektöründe faaliyet gösteren firmaların Ar-Ge yatırım kararını etkileyen faktörlerin incelenmesi amaçlanmıştır. TÜİK’in sunduğu üç ayrı mikro veri setinin birleştirilmesiyle elde edilen ve 2003 ile 2015 yıllarını kapsayan firma seviyesinde panel veri kullanılarak gerçekleştirdiğimiz analiz sonucunda rakiplerinden daha büyük firmaların Ar-Ge faaliyetinde bulunma ihtimalinin daha yüksek olduğu tespit edilmiştir. İlgili literatürdeki çalışmalar, firma büyüklüğünü firmanın cirosu ya da çalışan sayısı ile ölçmektedir. Çalışmamızda, firma büyüklüğü ile Ar-Ge kararı arasında tespit ettiğimiz ilişkinin, firma büyüklüğünü nasıl tanımladığımızdan bağımsız olduğu gösterilmiştir. Ayrıca, bir firmanın kuruluşundan bu yana faaliyet gösterdiği süreyi ifade eden ve firmanın yaşı olarak tanımlanan değişkendeki artışın da Ar-Ge faaliyetinde bulunma ihtimalini artırdığı tespit edilmiştir. Bu çerçevede, eğer politika yapıcıların amacı Ar-Ge faaliyetlerini geniş bir tabana yaymak ise kamu desteği ve teşviklerinin genç, küçük ve orta ölçekli firmalara yönlendirilmesi, bu firmaların halihazırda kendi kaynakları ile Ar-Ge faaliyeti gerçekleştirebilen büyük ölçekli firmalar ile yenilik rekabetine girebilmelerine olanak sağlayabilir. Diğer yandan, Ar-Ge yatırımının başarılı bir şekilde sonuca ulaşma durumu da dikkate alınmalıdır. Eğer Ar-Ge faaliyetinin başarısı ile firmanın karakteristik özellikleri, özellikle yaşı ve büyüklüğü arasında bir ilişki varsa, politika yapıcıların Ar-Ge destek stratejilerini buna göre şekillendirmeleri gerekecektir. Böylesi bir ilişkinin varlığını sorgulamak bundan sonraki çalışmalarımızın konusu olacaktır.

## Kaynakça

- Aghion, P., Bloom, N., Blundell, R., Griffith, R., & Howitt, P. (2005), “Competition and innovation: An inverted-u relationship”, *The quarterly journal of economics*, 120(2), 701-728.
- Arrow, K.J. (1962), “The economic implications of learning by doing”, *Review of Economic Studies*, 29, 155-173.
- Audretsch, D.B. & Feldman, M. (1996), “R&D Spillovers and the geography of innovation and production”, *American Economic Review*, 86(4), 253–273.
- Becker, B. (2013), “The determinants of R&D investment: a survey of the empirical research”, (Loughborough University Economics Discussion Paper Series, 9).



Şenalp, U. E. (2021). Türkiye İmalat Sektöründe Ar-Ge Yatırımlarının Belirleyicileri. *Fiscaeconomia*, 5(3), 862-878. Doi: 10.25295/fsecon.943757

[https://www.lboro.ac.uk/departments/sbe/RePEc/lbo/lbowps/Becker\\_09.pdf](https://www.lboro.ac.uk/departments/sbe/RePEc/lbo/lbowps/Becker_09.pdf),  
[Accessed 3.4.2021]

- Becker, B. & Pain, N. (2008), "What determines industrial R&D expenditure in the UK?", *Manchester School*, 76, 66-87.
- Bloch, C. (2005), "R&D investment and internal finance: The cash flow effect", *Economics of Innovation and New Technology*, 14, 213-223.
- Blundell, R., Griffith, R. & Reenen, J.V. (1999), "Market share, market value and innovation in a panel of British manufacturing firms", *Review of Economic Studies*, LXVI, 529-554.
- Bozio, A., Irac, D., & Py, L. (2014), "Impact of research tax credit on R&D and innovation: evidence from the 2008 French reform", (Banque de France Working Paper No:532) [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=2544604](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2544604), [Accessed 2.2.2021]
- Bravo-Ortega, C. & Marin, A.G. (2011), "R&D and productivity: A two-way avenue?", *World Development*, 39, 1090-1107.
- Coe, D.T. & Helpman, E. (1995), "International R&D spillovers", *European Economic Review*, 39, 859-887.
- Dosi, G. (1988), "Sources, procedures and microeconomic effects of innovation", *Journal of Economic Literature* 25, 1120-1171.
- Esteve-Pérez, S., & Rodriguez, D. (2013), "The dynamics of exports and R&D in SMEs", *Small Business Economics*, 41(1), 219-240.
- Görg, H., & Strobl, E. (2007), "The effect of R&D subsidies on private R&D", *Economica*, 74(294), 215-234.
- Griliches, Z. (1998), "R&D and productivity: The econometric evidence", Chicago: University of Chicago Press.
- Grossman, G.M. & Helpman, D. (1991), "Innovation and growth in the global economy", Cambridge, MA: MIT Press.
- Hiep, N., & Ohta, H. (2007), "Entry costs and heterogeneous characteristics of firms in the decision to export: empirical evidence from firm-level data in Vietnam", Paper presented at the VDF Tokyo Seminar. <https://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.574.5947&rep=rep1&type=pdf>, [Accessed 12.1.2021]
- Lentile, D. & Mairesse, J. (2009), "A policy to boost R&D: Does the R&D tax credit work?", (EIB Working Papers 6) <http://hdl.handle.net/10419/44906>, [Accessed 4.2.2021]
- Kalaycı, E., & Pamukçu, T. (2014), "Assessing the drivers of R&D activities of firms in developing countries: evidence from Turkey", *The European Journal of Development Research*, 26(5), 853-869.
- Kasahara, H., Shimotsu, K., & Suzuki, M. (2014), "Does an R&D tax credit affect R&D expenditure? The Japanese R&D tax credit reform in 2003", *Journal of the Japanese and International Economies*, 31, 72-97.





Şenalp, U. E. (2021). Türkiye İmalat Sektöründe Ar-Ge Yatırımlarının Belirleyicileri. *Fiscaeconomia*, 5(3), 862-878. Doi: 10.25295/fsecon.943757

- Kwon, H.U., & Park, J. (2018), "R&D, foreign ownership, and corporate groups: Evidence from Japanese firms", *Research Policy*, 47(2), 428-439.
- Limanlı, Ö. (2015), "Determinants of R&D investment decision in Turkey", *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 195, 759-767.
- Lin, P., & Saggi, K. (2002), "Product differentiation, process R&D, and the nature of market competition", *European Economic Review*, 46(1), 201-211.
- Link, A.N., & Scott, J.T. (2018), "Propensity to patent and firm size for small R&D-intensive firms", *Review of Industrial Organization*, 52(4), 561-587.
- Mishra, V. (2007), "The determinants of R&D expenditure of firms: evidence from a cross-section of Indian firms", *Economic Papers*, 26(3), 237-248.
- Mulkay, B., Hall, B.H. & Mairesse, J. (2001), "Investment and R&D in France and in the United States. *Investing Today for the World Tomorrow*", In H. Herrmann and R. Strauch (eds.), pp. 229-273, Springer, Berlin, Heidelberg.
- Nickell, S. (1996), "Competition and corporate performance", *Journal of Political Economy*, CIV, 724-746.
- Pamukçu, T., & Utku-İsmihan, F. M. (2009), "Determinants of R&D decisions of firms in developing countries the case of Turkey", Paper presented at the Anadolu International Conference in Economics, Eskişehir, Turkey, <https://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.511.4154&rep=rep1&type=pdf>, [Accessed 13.1.2021]
- Romer, P.M. (1990), "Endogenous technological change", *Journal of Political Economy*, 98, 71-102.
- Scherer, F. (1967), "Market structure and the employment of scientists and engineers", *American Economic Review*, LVII, 524-531.
- Scherer, F. M. (1970), "*Industrial market structure and economic performance*", Chicago: Rand McNally.
- Schumpeter, J.A. (1942), "*Capitalism, socialism, and democracy*", New York: Harper.
- Shefer, D., & Frenkel, A. (2005), "R&D, firm size and innovation: an empirical analysis", *Technovation*, 25(1), 25-32.
- Syverson, C. (2011), "What determines productivity?", *Journal of Economic Literature*, 49(2), 326-65.
- Tingvall, P. G., & Poldahl, A. (2006), "Is there really an inverted u-shaped relation between competition and R&D?", *Economics of Innovation and New Technology*, 15(2), 101-118.
- Üçdoğruk, Y. (2010), "Modeling R&D investment decision of ISE listed firms: A sample selection approach", *İktisat İşletme ve Finans*, 25(289), 29-45.
- Wooldridge, J.M. (2002), "*Econometric analysis of cross-section and panel data*", MIT Press, Cambridge MA.



Şenalp, U. E. (2021). Türkiye İmalat Sektöründe Ar-Ge Yatırımlarının Belirleyicileri.  
*Fiscaeconomia*, 5(3), 862-878. Doi: 10.25295/fsecon.943757

---

Wooldridge, J.M. (2003), *“Introductory econometrics: A modern approach”*, South-Western, Thomson Learning.

Zhu B. & Li, L.L. (2014), “Government subsidies and private enterprise R&D investment”, *Society*, 4, 165-186.

**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.

**Teşekkür:** Bu çalışmada kullanılan mikro verilere erişim, TÜİK Edirne Bölge Müdürlüğü’nde bulunan Veri Araştırma Merkezi’nde gerçekleştirilmiştir. Bunu mümkün kılan Sayın Kenan Çelebi, Halil Emecen, Faruk Yılmaz Şişoğlu ve Settar Taha Işık’a ve TÜİK merkez teşkilatının değerli çalışanlarından Sayın Erdal Yıldırım ve Can Doğan'a teşekkür ederiz.

**Ethics Statement:** The author declares that 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.

**Acknowledgement:** The TURKSTAT Edirne Regional Office provided us Access with the micro data used in this study. We would like to thank Mr. Kenan Çelebi, Halil Emecen, Faruk Yılmaz Şişoğlu and Settar Taha Işık, who made this possible, and Erdal Yıldırım and Can Doğan, who are valuable employees of the TurkStat central organization.



Şenalp, U. E. (2021). Türkiye İmalat Sektöründe Ar-Ge Yatırımlarının Belirleyicileri. *Fiscaeconomia*, 5(3), 862-878. Doi: 10.25295/fsecon.943757

## The Determinants of R&D Expenditure in Turkish Manufacturing Industry

Umut Erksan ŞENALP

### Extended Abstract

Technological progress and development are the major driver of economic growth which is the desired goal for countries. What makes technological breakthrough possible is the knowledge provided by research and development (R&D) activities (Becker & Pain, 2008). Numerous theoretical and empirical studies in the literature determined that R&D investments positively affect growth and productivity at both firm and industry levels. While classical economic theory defines R&D as the engine of growth, Schumpeter (1942) defines R&D as driving force of growth and highlights the role of large firms in economic growth. In this respect, R&D investment decision of firms has been an important topic for both policymakers and researchers.

In general, the expected outputs from R&D activities are product innovation or process innovation. Product innovation provides the emergence of a new product which leads to the chance to gain monopoly power and profit in that product for a short time. On the other hand, process innovation provides technological progress that increases productivity in the production process and leads to a decrease in production costs. Since there is no guarantee that the R&D investment will be successful, the laboratory setup and equipment costs arising during the R&D process, and the employment of researchers to carry out R&D activities considered as a sunk cost for a company (Mishra, 2007). Schumpeter (1942) states that only large firms can meet such a cost and risk, and this prevents small companies from engaging in R&D activities. This leads the prediction that as the size of the firm increases, the expected R&D expenditure will also increase. Empirical studies in the literature verify this prediction, but they provide a non-linear relationship between R&D expenditure and firm size, as economies of scale operate in R&D expenditures.

Within the scope of the relevant literature, the factors affecting the R&D activities of a company can be evaluated in three main categories. The first of these is firm and industry-specific features such as size, profitability and foreign partnership structure. Second, it has been determined that the level of competition in the market affects the R&D decision. Finally, the effects of government policies such as incentives and supports on R&D activities have been observed. Some other studies also consider firm size, geographical region where the firm is located, age of the firm, financial status of the firm, foreign partnership structure and being an importer-exporter as determinants of R&D. Firm size, which is generally measured by turnover or number of employees, is considered that it has a positive relationship with R&D expenditures. Scherer (1970) show that large firms will be much more efficient than small firms in the process of technological progress. They show that a significant part of the R&D expenditures are attributable to the large companies, and this situation creates an economy of scale on R&D expenditures (Dosi, 1988; Ach & Audrets, 1991).

Industrial organization literature predicts a negative relationship between the level of competition in an industry and R&D expenditure. For example, Lin and Saggi (2002) examined the effect of competition on R&D expenditures through the product differentiation degrees of companies. They show that the increase in product differentiation will reduce competition



Şenalp, U. E. (2021). Türkiye İmalat Sektöründe Ar-Ge Yatırımlarının Belirleyicileri. *Fiscaeconomia*, 5(3), 862-878. Doi: 10.25295/fsecon.943757

between companies, increase the demand for the company's product, which will increase the cost reduction process R&D activities. Unlike Lin and Saggi (2002), most of the empirical studies in the literature show that competition is generally positively and linearly related to R&D expenditures.

The positive effect of government incentives on R&D expenditures will be a natural result of the incentive mechanism. Hall and Van Reenen (2000), who compiled the studies written in this field, showed that as a result of the empirical studies they examined, various tax advantages encouraged the R&D activities of companies, however, tax advantages were more effective than direct support provided by the state.

Over the last two decades, the R&D expenditure has been growing in Turkey, and its share in Gross National Product reached 1.03% in 2019 (TURKSTAT, 2020). The aim of this study is to analyze the factors that determine the R&D investment decisions of firms operating in Turkey's manufacturing industry. In this analysis, the accuracy of Schumpeter's (1942) prediction regarding the relationship between firm size and R&D investment decision is tested for Turkish companies. In this study, we used three different firm level data sets provided by TURKSTAT. These datasets are considered as the Group-A Micro Data and our access to data was provided by the protocol signed between TURKSTAT and Trakya University. Due to data confidentiality, our access took place in the Data Research Center in the Edirne Regional Office. The first data set we use is the Research and Development Activities Research (RDAR). This data set includes the number of researchers working in the R&D process, R&D expenditure and R&D type (new product, process or improvement) and financing type of R&D activities. The R&D expenditure variable is adjusted for inflation by using the Domestic Producer Price Index based on the 4-digit industry code.

Secondly, we use the Annual Industry and Service Statistics (AISS), which covers the period between 2003 and 2015. It includes firms with more than 20 employees operating in manufacturing and service sectors. This dataset provide information such as the industry in which companies operate, turnover, number of employees, ownership structure and costs. The turnover variable has been adjusted for inflation by using the Domestic Producer Price Index provided by TURKSTAT. Finally, in addition to AISS and RDAR, Annual Business Registration Frameworks (ABRF) data were used. ABRF includes all enterprises contributing to the Gross Domestic Product and conducting economic activities. According to NACE Rev.2, ABRF provides information such as which industry each company operates in, the number of paid employees, the year of establishment, the year of exit, and the province where the headquarters of the enterprise is. Using this data set, the company age variable was obtained by taking the difference between the year of establishment of the company and the relevant year.

A Probit analysis shows that companies larger than their competitors are more likely to engage in R&D activities. Studies in the relevant literature measure firm size by the company's turnover or number of employees. In our study, it has been shown that the relationship we have identified between firm size and R&D decision is independent of how we define firm size. In addition, it has been determined that the increase in the age of the firm, which expresses the period that a firm has operated since its establishment, increases the possibility of engaging in R&D activities. In this context, if the aim of policy makers is to spread R&D



Şenalp, U. E. (2021). Türkiye İmalat Sektöründe Ar-Ge Yatırımlarının Belirleyicileri.  
*Fiscoeconomia*, 5(3), 862-878. Doi: 10.25295/fsecon.943757

---

activities to a wide base, directing public support and incentives to young, small and medium-sized companies can enable these companies to enter into innovation competition with large-scale companies that can already carry out R&D activities with their own resources. On the other hand, one should also take the successful outcome of the R&D investment into account. If there is a relationship between the success of the R&D activity and the characteristics of the firm, especially its age and size, policy makers will need to adjust their R&D support strategies accordingly. Questioning the existence of such a relationship will be the subject of our future studies.

## Demografik Göstergelerin Enflasyonla İlişkisi: Avrupa Birliği Örneği

*The Relationship Between Demographic Indicators and Inflation: The Example of the European Union*

**Emin Ahmet KAPLAN<sup>1</sup>, Neslihan BURGAZ<sup>2</sup>**

### Öz

AB ülkelerinin “baby boom” sonrası kadın başına düşen çocuk sayısı hızla azalmış ve günümüzde bu sayı nüfusun yenilenme düzeyinin altında seyretmiştir. Kadın başına çocuk sayısının azalması nedeniyle genç bağımlı nüfus ve çalışma çağındaki nüfus yapısı da etkilenmiştir. Bu süre zarfında bilim, teknoloji ve sağlık sistemindeki gelişmeler neticesinde ölüm oranları azalmış ve yaşlı bağımlı nüfus artmıştır. Doğum ve ölüm oranlarındaki azalışın demografik göstergelere yansımaları toplam talep ve toplam arz aracılığıyla enflasyonu etkilemektedir.

Bu kapsamda çalışmada AB ülkelerinde 1996-2020 dönemine ait demografik göstergelerin enflasyon üzerinde etkisini test etmek için panel veri analizi yapılmıştır. Bağımlı değişken olarak enflasyon, bağımsız değişken olarak ise demografik göstergeler, GSYH ve işsizlik kullanılmıştır. Analiz sonucuna göre yaşlı bağımlı nüfusun, ekonomik büyümenin, işsizliğin, çalışma çağındaki nüfusun enflasyonu düşürdüğü, genç bağımlı nüfusun ve nüfus artış hızındaki artışın ise enflasyonu yükselttiği tespit edilmiştir.

**Jel Kodları:** E31, N30, C33.

**Anahtar Kelimeler:** Demografik Değişim, Avrupa Birliği, Enflasyon, Panel Veri Analizi.

### Abstract

After the “baby boom” of EU countries, the number of children per woman decreased rapidly and today this number is below the replacement level of the population. Due to the decrease in the number of children per woman, the structure of the young dependent population and the working age population has also been affected. During this period, as a result of developments in science, technology and health system, mortality rates decreased and the elderly dependent population increased. The reflection of the decrease in birth and death

<sup>1</sup> Dr., Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi İİBF Ekonometri Bölümü, eminahmet@kmu.edu.tr  
ORCID: 0000-0002-4808-8529

<sup>2</sup> Dr., Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi İİBF Maliye Bölümü, neslihankaracam@kmu.edu.tr  
ORCID: 0000-0001-8301-2792

rates on demographic indicators affects inflation through aggregate demand and aggregate supply.

In this context, panel data analysis was conducted to test the effect of demographic indicators for the period 1996-2020 on inflation in EU countries. Inflation was used as the dependent variable and demographic indicators, GDP and unemployment were used as the independent variables. According to the results of the analysis, it has been determined that the elderly dependent population, economic growth, unemployment, and the working age population reduce inflation, while the young dependent population and the increase in the population growth rate increase inflation.

**Jel Codes:** E31, N30, C33.

**Keywords:** Demographic Change, European Union, Inflation, Panel Data Analysis.

## 1. Giriş

Demografik göstergeler nüfus artış hızı, kaba doğum oranı, kaba ölüm oranı, toplam doğurganlık hızı, bebek ölüm oranı, çalışma çağındaki nüfus, genç bağımlı nüfus ve yaşlı bağımlı nüfus olarak sıralanmaktadır. Bu göstergeler temel demografik göstergeler arasında yer almaktadır. Doğum ve ölüm oranlarındaki artış veya azalışa bağlı olarak demografik göstergeler değişiklik göstermektedir.

Demografik göstergelerdeki değişimlerin sosyal, kültürel ve ekonomik etkileri bulunmaktadır. Bu göstergelerin sosyal unsurlar olması ve uzun vadede etkilerinin ortaya çıkması sebebiyle ekonomi alanında yapılan çalışmalar sınırlı düzeyde kalmıştır. Ekonomi alanında yapılan çalışmalarda ise demografik göstergelerin ekonomik büyüme ve tasarruf üzerindeki etkilerine yoğunlaşılmasına rağmen enflasyonla ilgili çalışmalar son yıllarda ilgi çekici hale gelmiştir.

Bu kapsamda çalışmada AB ülkelerinin demografik göstergelerindeki değişiminin enflasyon üzerindeki etkisi incelenecektir. Çalışma üç bölümden oluşmaktadır. İlk bölümde analizde kullanılacak olan demografik göstergelerin tanımı ve AB ülkelerinde demografik göstergelerin seyri anlatılacaktır. İkinci bölümde enflasyonun tanımı, enflasyonla demografik göstergelerin ilişkisi ve AB ülkelerinin enflasyon süreci aktarılacaktır. Üçüncü bölümde ise demografik göstergelerin enflasyon üzerine etkisi panel veri analizi ile test edilecek ve ardından sonuç ve değerlendirme bölümü ile çalışma tamamlanacaktır.

## 2. Demografik Göstergeler

### 2.1. Demografik Göstergeler Kavramı

Bir nüfusun belirli bir zaman dilimi boyunca büyümesi veya azalması doğumlar ve ölümler tarafından belirlenmektedir (United Nations, 1953: 47). Doğum ve ölüm oranlarındaki azalma veya artma demografik yapılarda bir dönüm noktası olmakta ve nüfus artış hızı, bağımlı nüfus ve çalışma çağındaki nüfus üzerinde etkisi bulunmaktadır (Yoon ve ark., 2014:5).

Nüfus artış hızı demografik göstergelerin en temel unsuru olarak yer almaktadır. Nüfus bileşenleri olan doğum ve ölüm oranı ile ilgili en önemli demografik ölçüm olarak kabul edilmektedir. Nüfus artış hızı, açık bir şekilde ekonomik düzey veya ekonomik değişimin bir



Kaplan, E. A. & Burgaz, N. (2021). Demografik Göstergelerin Enflasyonla İlişkisi: Avrupa Birliği Örneği. *Fiscaeconomia*, 5(3), 879-901. Doi: 10.25295/fsecon.945256

göstergesi olmasa da mevcut olabilecek herhangi bir ekonomik faaliyetin doğrudan ölçümünü ilişkilendirmek için temel bir veri olarak yer almaktadır (Hauser, 1959:100-106).

Demografik gösterge olarak yer alan ikinci unsur bağımlı nüfustur. Bağımlı nüfus çalışamayacak kadar genç veya yaşlı olan ve genellikle 20 yaş altı veya 65 yaş üstü nüfus olarak tanımlanmaktadır (Kleiman, 1967:876). Nüfus yaş yapılarına göre değerlendirildiğinde 0-14 yaş aralığı olarak adlandırılan nüfus genç bağımlı nüfus ve 65 yaş üstü nüfus ise yaşlı bağımlı nüfus olmak üzere ikiye ayrılmaktadır (Günaydın, 2018:5). Bağımlı nüfus, çalışma çağındaki nüfusun taşıması gereken yükün bir ölçüsünü göstermektedir. Bu yük, çocuklardan, gençlerden ve emeklilik yaşındaki insanlardan oluşmaktadır. Dolaylı olarak bu yaş gruplarındaki kişilerin üretime katılmadıkları ve nüfusun geri kalanı tarafından bakıldıkları varsayılmaktadır (Kleiman, 1967:877).

Demografik göstergeler olarak yer alan son unsur ise çalışma çağındaki nüfustur. OECD tarafından yapılan tanıma göre çalışma çağındaki nüfus 15-64 yaşları arasındaki nüfus olarak tanımlanmaktadır. Bu gösterge, çalışma çağındaki nüfusun toplam nüfus içindeki payını ölçmektedir (OECD). Çalışma çağındaki nüfusun görece büyüklüğü bağımlı nüfusa destek sağlama açısından önemlidir. Bu nüfusun büyüklüğü ne kadar yüksek olursa bağımlı nüfusun ekonomik yükünü kaldırma potansiyeli de o kadar artmaktadır. Ancak çalışma çağındaki nüfusun büyüklüğü farklı nedenlerle de olsa hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkeler için bir endişe kaynağı olmaktadır. Gelişmiş ülkeler genellikle çalışma çağındaki nüfusunun çok küçük olması veya yavaş büyümesi nedeniyle endişelenmektedir. Gelişmiş ülkeler karşılanmamış kısa vadeli işgücü taleplerini karşılamak için genellikle geçici nitelikte olan uluslararası göçü kabul etmek zorunda kalmaktadır. Bunun aksine, gelişmekte olan ülkeler ise tipik olarak büyük ve hızla büyüyen işgücü nedeniyle herkes için insana yakışır istihdam sağlama zorluğundan endişe duymaktadır (United Nations, 2011:17). Dolayısıyla yaş endeksinin (15-64 yaş arası nüfusun toplam nüfus içindeki payının) değişkenliği ile ilişkili olarak; yerel ve iktisadi koşullarda meydana gelen dalgalanmalar nedeniyle aktif nüfusun artmasına rağmen istihdam olanaklarının artmaması, gelecekteki iş olanaklarının daralma ihtimali ve mevsimsel ya da konjonktürel işsizlik olgusu ülkeler arasındaki farklılıklar açısından önem taşımaktadır (Dayıoğlu, 2018: 214).

## 2.2. Avrupa Birliği Ülkelerinin Demografik Göstergeleri

Nüfusun yaş dağılımındaki değişiklikler AB ülkelerinde son elli yılda belirginleşmiştir. İkinci Dünya Savaşı sonrası dönemdeki “baby boom” sonrası AB ülkelerinde bu değişim süreci başlamıştır (Prskawetz ve ark., 2007:5). “Baby boom” genellikle dünyanın gelişmiş ülkelerinde özellikle de II. Dünya Savaşı'na katılan ülkelerin çoğunda, 1940'ların ortasından 1960'ların sonlarına kadar meydana gelen bir demografik canlanma dönemi olarak görülmektedir (Akyıldız, 2020:5653). Evlilik oranlarının hızlanması ve toplam doğurganlığın artması bu dönemde nüfus dinamiklerini değiştirmiştir. 1960'lardan günümüze AB ülkelerinde toplam doğurganlık oranları keskin bir şekilde düşmüştür (Bavel ve Reher, 2013:257).

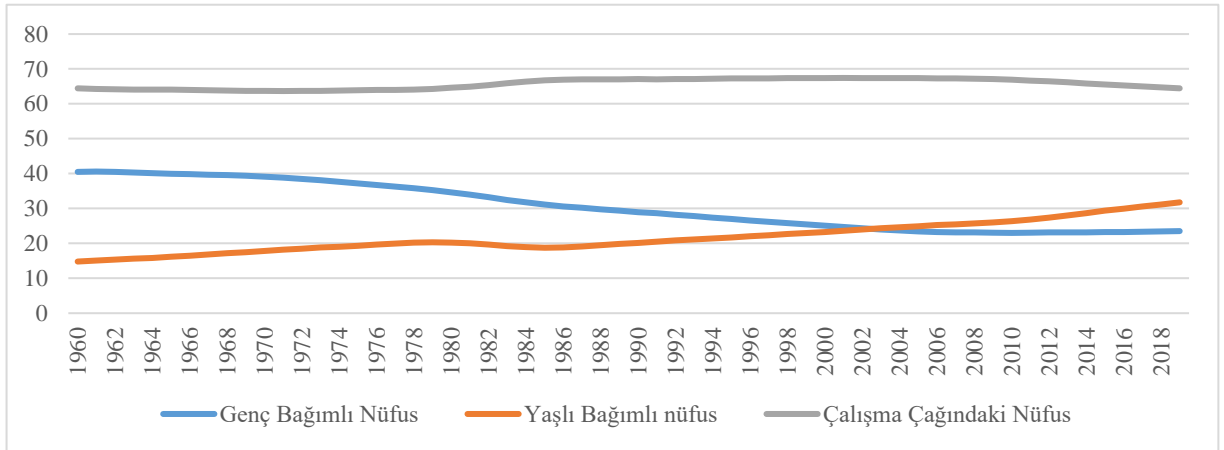
AB ülkelerinde 1960'da kadın başına canlı doğan çocuk sayısı 2.6 düzeyindeyken, 1980 yılından sonra bu sayı iki çocuğun altına düşmüştür. 1990 yılında kadın başına canlı doğan çocuk sayısı 1.77 iken 1996 yılında 1.5 altına düşmüş, 2006 yılından sonra ise 1.54 çocuk sayısında sabit kalmıştır (Dünya Bankası). Bu azalışın arkasında kadınların eğitim imkânının artması, ekonomik özerkliğini sağlaması, hanelerde ikinci bir gelire ihtiyaç duyulması, kadınların işgücüne



katılımının artmasını teşvik edici yüksek tüketim istekleri, işyerinde artan rekabetle birlikte her iki cinsiyette de kariyer gelişimine yapılan yatırımların artması, kendini gerçekleştirme ve rahat bir gelecek arzudur (Akt. Jozwiak ve Kotowska, 2008:231).

AB ülkelerinde doğum oranlarının azalmasıyla birlikte genç bağımlı nüfus ve çalışma çağındaki nüfus oranları da azalmıştır. Bu azalma uzun vadeli olarak demografik göstergelere yansımaları sebebiyle bu çerçevede değerlendirmek gerekmektedir. Aşağıdaki Grafik 1’de AB ülkelerinde genç bağımlı nüfus, yaşlı bağımlı nüfus ve çalışma çağındaki nüfus oranları yer almaktadır.

**Grafik 1:** AB Ülkelerinde Demografik Göstergeler



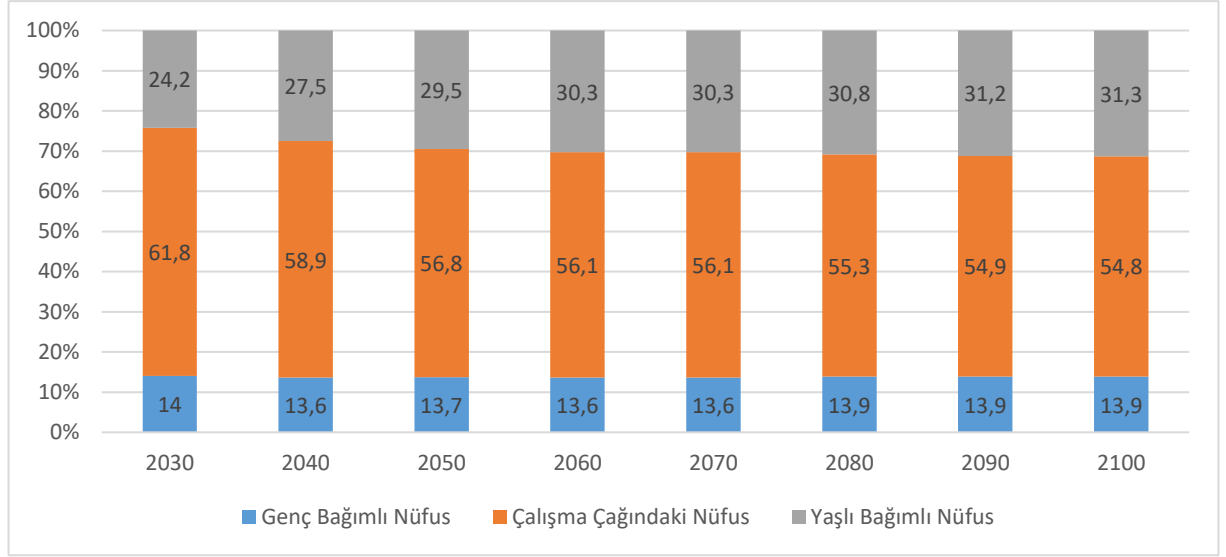
Kaynak: Dünya Bankası

1960 yılında AB nüfusunun %40’ı genç bağımlı nüfustan oluşmaktayken doğum oranlarının azalması ile birlikte 2019 yılında bu oran yaklaşık %23 düzeyine düşmüştür. Çalışma çağındaki nüfus ise 1960 yılında %64 düzeyindeyken 1990’lı yılların başında %68 düzeyine yükselmiş ve 2010 yılından sonra bu oran düşüşe geçmesiyle 2019 yılında %66 düzeyine düşmüştür (Dünya Bankası).

AB ülkelerinde yaşlı bağımlı nüfus 1960’larda %11 düzeyindeyken 1995 yılında bu oran %22’ye, 2020 yılında ise %31 düzeyine ulaşmıştır. Bu artışın arkasında yatan temel neden doğurganlık oranlarındaki uzun vadeli düşüş ve artan yaşam beklentisidir (Karatağ ve Akyıldız, 2019:581). Bu artışa çocuk ölümlerinde azalma, halk sağlığı ve tıbbi teknolojilerdeki gelişmeler, sağlıklı bir yaşam tarzına artan farkındalık, ağır iş gücünden üçüncül mesleklere doğru bir geçiş ve iyileştirilmiş yaşam koşulları dâhil olmak üzere bir dizi farklı faktör etkili olmuştur (European Commission, 2012:8).

Nüfus projeksiyon tahminlerine göre AB ülkelerinde 2100 yılına kadar demografik göstergelerde yaşanan değişimin devam edeceği tahmin edilmektedir. 2030-2100 yılı arasında yaşlıların toplam nüfus içindeki payının daha da artacağı, genç bağımlı nüfus ve çalışma çağındaki nüfusun azalmaya devam edeceği öngörülmektedir. Aşağıdaki Grafik 2’de AB ülkelerinin nüfus projeksiyon tahminlerine göre demografik göstergeler yer almaktadır.

**Grafik 2: Nüfus Projeksiyon Tahminleri**



(Eurostat, 2020:8)

### 3. Enflasyon Kavramı

#### 3.1. Enflasyon Tanımı

Enflasyon fiyatlar genel seviyesinin belirli bir dönemde sürekli olarak artması olarak tanımlanmaktadır. Enflasyonun nedeni toplam talep ve maliyet artışından kaynaklanmaktadır. Toplam talep fazlalığı olarak ifade edilen ayırmda cari fiyatlarla toplam mal ve hizmet arzının toplam talepten az olmasından kaynaklanmaktadır (Ataç, 2009:162-163). Maliyet artışı ise toplam talepte herhangi bir artış olmamasına rağmen mal ve hizmetlerin üretiminde kullanılan girdilerin maliyetlerinin artma durumudur. Hammadde, enerji fiyatları ve ücretlerin artışının maliyetlere yansımaları sonucunda fiyatlar genel seviyesinin artmasıdır (Birinci, 1989:21).

Demografik göstergeler enflasyonu toplam talep ve maliyet aracılığıyla etkilemektedir. Nüfus artış hızı arttığında toplam talep artmakta ve enflasyon üzerinde pozitif etkisi bulunmaktadır. Bunun nedeni, kısa veya orta vadede demografik şoklara tepki olarak toplam arz ayarlamasının toplam talep ayarlamasından daha yavaş olmasından kaynaklanmaktadır (Yoon ve ark., 2014:19). Yaşlı bağımlı nüfusun artışı ise enflasyonu hem arz hem de talep kanallarından etkileyebilmektedir. Talep tarafından bakıldığında düşük gelirli yaşlı bağımlı nüfusun artışı toplam tüketimi sınırlamasına rağmen yaşlı bağımlı nüfusun daha fazla tüketme eğilimi ise toplam tüketimi artırmakta ve enflasyon yükselmektedir. Arz tarafında ise işgücü arzının azalması sebebiyle artan ortalama ücretler enflasyonun yükselmesine neden olmaktadır (Yoon ve ark., 2014:11).

Genç bağımlı nüfus ve çalışma çağındaki nüfus ise enflasyonu toplam talep üzerinden etkilemektedir. Genç bağımlı nüfusun gelirleri az olduğu, çalışma çağında bu gelirlerin yükseldiği ve yaşlılıkta ise düştüğü göz önüne alındığında çalışma çağındaki nüfus genç ve yaşlı bağımlı nüfusa kıyasla gelirlerinden daha fazla tasarruf sağlanmaktadır. Emekli olduklarında birikmiş birikimleriyle tüketimlerini finanse etmektedirler. Bu bakımdan çalışma çağındaki nüfusun tasarruf eğilimlerinin yüksek olması sebebiyle toplam talebin azalması sonucu

enflasyonun düşmesine neden olmaktadır. Genç bağımlı nüfus ise toplam tasarruf oranlarının az olması sebebiyle toplam tüketimi artırmakta ve enflasyon üzerinde etkisi pozitif olmaktadır (Bobeica ve ark., 2006:5).

### 3.2. Avrupa Birliği Ülkelerinde Enflasyon

II. Dünya Savaşı'ndan kısa bir süre sonra Avrupa'da kalıcı barışı sağlamaya yardımcı olacağı fikriyle başlayan Avrupa entegrasyon süreci kömür ve çelik endüstrilerinin tek bir uluslar üstü otorite altında koordine edilmesi amacıyla 1952'de Belçika, İtalya, Lüksemburg ve Hollanda'nın katılımıyla Avrupa Çelik ve Kömür Topluluğu kurulmasını sağlamıştır. Bu topluluğun başarısına dayanarak Avrupa Ekonomik Topluluğu ve Avrupa Atom Enerjisi Topluluğu 1957'de Roma Antlaşması ile kurulmuştur (Duarte, 2003:54-55). Topluluk ilk başta ekonomik kriterlerden bağımsız olarak kurulmasına rağmen zamanla ekonomik amaçlı bir birlikteliğe doğru dönmüştür (Kocağ ve Bakan, 2013:943).

Topluluğun 1968'de yılına gelindiği zaman ortak gümrük tarifelerini yürürlüğe koyarak "Ortak Pazarı" tesis etmişlerdir. 1969 yılında ise üye ülkeler Avrupa Ekonomi ve Para Birliği kurulmasına karar vermişlerdir (Nişancı ve ark., 2014: 1-2). 1970 yılında topluluğun bütçesi kendi kaynaklarından oluşmasının kararı alınarak Lüksemburg Antlaşması imzalanmıştır. 1973 ve 1982 yılında yaşanan petrol şokları sebebiyle ortaya çıkan kriz koşullarını düzeltmek için Avrupa Birliği'nde yeni bir süreci başlatarak Tek Avrupa Senedi imzalanmış ve 1987 yılında yürürlüğe girmiştir (Akçay ve ark., 2011:121-122).

Üye ülkeler arasında ekonomik koşullar arasındaki farklılığı kapatmak amacıyla 1992 yılında Maastricht kriterleri kabul edilmiştir. AB ülkelerinin titizlikle ele aldığı konulardan biri ekonomik istikrardır ve Maastricht kriterleri de bu istikrarın belirleyici unsuru olmuştur (Kocağ ve Bakan, 2013:943). Maastricht kriterleri dört ana kriterden oluşmaktadır. Bu kriterler; *"Toplulukta en düşük enflasyona sahip (en iyi performans gösteren) üç ülkenin yıllık enflasyon oranları ortalaması ile ilgili üye ülke enflasyon oranı arasındaki fark 1.5 puanı geçmemelidir. Üye ülke devlet borçlarının GSYH'ye oranı %60'ı geçmemelidir. Üye ülke bütçe açığının GSYH'ye oranı %3'ü geçmemelidir. Herhangi bir üye ülkede uygulanan uzun vadeli faiz oranları 12 aylık dönem itibarıyla, fiyat istikrarı alanında en iyi performans gösteren 3 ülkenin faiz oranını 2 puandan fazla aşmayacaktır."* olarak sıralanmaktadır.

Maastricht kriterleri kararı öncesinde AB ülkelerinde çarpık işgücü piyasaları, enflasyonu yükselten vergi sistemleri ve diğer yapısal engellerin tetiklediği tutarsız politikalar nedeniyle Avrupa'da düşük enflasyonlu bir ortam sağlanması zorlaşmıştır. Bu nedenle AB ülkelerinin ortak para birimine geçmek için temel ekonomik reformlar yapmaya teşvik etmek amacıyla Maastricht enflasyon kriteri gibi çeşitli giriş kriterleri koyulmuştur (Bulir ve Hurnik, 2006: 4).

Maastricht Kriterleri 1990'ların başında İtalya gibi "yüksek enflasyonlu" ülkelerin Almanya ve Hollanda gibi "düşük enflasyonlu" ülkelerle aynı çizgide getirmek için tasarlanmıştır (Bulir ve Hurnik, 2006: 3).

AB ülkelerinde yaşanan bu gelişmeler sayesinde 1990'lı yıllarda en düşük seviyede gerçekleşmiştir. Maastricht kriteri ile alınan kararlar ve tek bir para birimine geçmek isteyen ülkelerin mali disiplin ve fiyat istikrarı sağlamada başarılı olması sayesinde enflasyon düşüşü sağlanmıştır (Eraslan, 2011:68).



Kaplan, E. A. & Burgaz, N. (2021). Demografik Göstergelerin Enflasyonla İlişkisi: Avrupa Birliği Örneği. *Fiscaeconomia*, 5(3), 879-901. Doi: 10.25295/fsecon.945256

AB ülkeleri fiyat istikrarını sağlamak amacıyla bu süreci daha da ileri götürerek ortak para birimi olan Euro'ya geçiş süreci başlatmıştır. Parasal birliğe giden süreç Avrupa Merkez Bankası (ECB) kurulmasıyla başlamıştır. ECB'nin görevi, üye ülkeler arasında para politikalarının koordinasyonunu güçlendirmek, tek bir para politikası ve para birimi için gerekli hazırlıkları yapmaktır. Üye ülkeler parasal bağımsızlıklarını terk etmişler ve para politikası ECB'nin kontrolüne geçmiştir (Duarte, 2003:55).

1999'da enflasyonist baskıların yokluğu AB ekonomisinin yüksek derecede fiyat istikrarını sürdürmesine izin vermiştir. Enflasyon oranı 1999'da %1'e düşmüştür. İç talep ve üretim koşullarının iyileşmesi de AB'de enflasyon oranının düşmesine katkıda bulunmuştur. 1999 yılından günümüze AB ülkelerinde düşük enflasyon devam etmiştir (Papaioannou, 2004:9).

AB ülkelerinde enflasyonu düşük seviyede olmasını sağlayan itici güç enerji ve hammadde fiyatlarının etkisidir. 2008 Krizinin ardından petrol fiyatlarının beklenmedik çöküşüyle enflasyon hızla düşmüştür. 2010 yılında petrol fiyatları kriz öncesi seviyelerine dönmüş ve genel olarak 2010'ların ilk yarısında krize bağlı şoklara rağmen ortak para birimi projesi başarılı olmuştur (Akt. DeNederlandscheBank, 2016:29). Euro'nun ilk yirmi yıllık işleyişi, istikrarını, ikinci en önemli küresel para birimi olma rolünü ve ECB enflasyonu düşük tutma yeteneğini doğrulamıştır (Dabrowski, 2019:7). Petrol fiyatları 2014'ten itibaren yeniden çok düşük seviyelere düşerken, enflasyon da düşmüştür (Akt. DeNederlandscheBank, 2016:29). Enflasyon, 2013'ün başından bu yana istikrarlı bir şekilde düşmüş hatta 2014'ün sonlarında negatife dönmüştür. Düşüşün bir kısmı petrol fiyatlarından kaynaklansa da toplam talebin zayıflığı da önemli bir rol oynamaktadır.

Euro bölgesindeki düşük enflasyon oranları hem arz hem de talep yönlü faktörlerin bir araya gelmesinin sonucudur. Enerji ve gıda fiyatlarındaki yavaşlama dâhil olmak üzere küresel arz yönlü faktörler en önemli rolü oynamıştır. Euro efektif döviz kurundaki değerlenme, emtia fiyatlarının etkisini artırarak enflasyondaki düşüşe de katkıda bulunmuştur. İşgücü ve ürün piyasalarındaki yapısal reformların etkisi gibi yerel faktörler de fiyat baskılarının zayıflamasına katkıda bulunmuştur. Aynı zamanda, özellikle kriz öncesi aşırılıkların hala gevşemekte olduğu ülkelerde, talep yönlü faktörler enflasyon üzerinde baskı oluşturmuştur (European Central Bank, 2014:68).

#### 4. Literatür taraması

Literatürde enflasyon üzerine yapılan çalışmalarda enflasyonun nedenleri ve sonuçları üzerine oldukça fazla çalışma bulunmaktadır. Bu çalışmaların hemen hepsi ekonomik açıdan incelenmiş ve sosyal göstergeler ile ilişkisi sınırlı düzeyde kalmıştır. Son zamanlarda demografik değişkenlerin enflasyon üzerine etkisine dair akademik çalışmalar sınırlı düzeyde de olsa yapılmaktadır. Demografik göstergelerin seyrinin uzun vadeli döneme yayılması çalışmalarının sınırlı düzeyde kalmasının en önemli nedenleri arasında yer almaktadır.

Demografik göstergelerin enflasyon üzerine yapılan çalışmalarda özellikle gelişmiş ülkelerde yaşlı bağımlı nüfus ve çalışma çağındaki nüfus artışının enflasyon üzerinde etkisinin negatif yönlü olduğu, nüfus artış hızının ve genç bağımlı nüfusun ise enflasyon üzerinde pozitif yönde etkilediği tespit edilmiştir. Aşağıdaki Tablo 1'de demografik göstergelerin enflasyon üzerine etkisine dair yapılan çalışmalara ilişkin özet bilgiler yer almaktadır.

**Tablo 1.** Literatür Taraması

Yazar	Ülke	Bağımlı Değişken	Bağımsız Değişken	Yöntem	Sonuç
Han (2019)	Hong Kong-Çin-Singapur (1991-2016)	Enflasyon	Genç ve yaşlı bağımlı nüfus, GSYH, reel faiz oranı	GLS Panel VAR	Genç bağımlılığı ile enflasyon arasında ilişki pozitif, yaşlı bağımlılığı enflasyon arasında ilişki negatif
Vlandas (2016)	21 OECD Ülke (1960-2012)	Enflasyon	Yaşlı bağımlı nüfus	Panel veri analizi	Yaşlı bağımlı nüfus enflasyon arasında negatif yönlü ilişki
Bobeica ve ark. (2017)	Euro bölgesi, ABD ve Almanya (1975-2016)	Enflasyon	Demografik göstergeler	Eş bütünleşik VAR analizi	Euro bölgesinde çalışma çağındaki nüfus ve nüfus artış hızı enflasyonla arasında pozitif ilişkili Amerika ve Almanya'da ise negatif ilişki olduğu tespit edilmiştir.
Juselius ve Takats (2015)	22 Ülke (1955-2010)	Enflasyon	Demografik değişkenler	Panel veri analizi	Bağımlı ve çalışma çağındaki nüfus enflasyon üzerinde pozitif ilişki tespit edilmiştir.
Broniato wska (2019)	32 OECD Ülkesi (1971-2015)	Enflasyon	Yaşlı bağımlı nüfus, genç bağımlı nüfus, çalışma çağındaki nüfus	Panel Veri Analizi	Yaşlı bağımlı nüfus enflasyon arasında negatif yönlü ilişki genç bağımlı ve çalışma çağındaki nüfus enflasyonla pozitif yönlü ilişki olduğu tespit edilmiştir.
Jaffrı ve ark. (2016)	Pakistan (1988-2014)	Enflasyon	Nüfus artış hızı ve çalışma çağındaki nüfus	ARDL Yöntemi	Nüfusun artışı ile enflasyon arasında pozitif ilişki, çalışma çağındaki nüfus ile enflasyon arasında ise negatif ilişki tespit edilmiştir.
Andrews vd. (2018)	22 OECD Ülke (1990-2010)	Enflasyon	20 yaş altı nüfus, 20-34 yaş grubu, 35-64 yaş grubu, 75+ yaş grubu	Panel eş bütünleşme	Genç bağımlı nüfus enflasyonla arasında pozitif ilişki, çalışma çağındaki nüfus ve yaşlı bağımlı nüfus enflasyonla arasında negatif ilişki bulunmaktadır.
Yoon ve ark.	30 OECD ülkesi	Enflasyon	Demografik göstergeler,	Panel Veri analizi	Nüfus artış hızı ve yaşlı bağımlı nüfusun

(2014)	(1960-2013)		kişi başına düşen GSYİH, tasarruflar /GSYİH, yatırım / GSYİH, bütçe açığı / GSYİH		enflasyonu arttırdığı tespit edilmiştir.
Manga ve Cengiz (2020)	Türkiye (1980-2017)	Enflasyon	Nüfus yaş yapısı	Bootstrap Rolling Window nedensellik testi	Bağımlı genç nüfus enflasyonu pozitif etkilerken, Bağımlı yaşlı nüfus ise negatif etkilemektedir.
Liu ve Westelius (2016)	Japonya (1990-2007)	Enflasyon	Demografik göstergeler	Arellano-Bond GMM tahmincisi	Bağımlı yaşlı nüfus enflasyon arasında negatif ilişki, nüfus artış hızı ve enflasyon arasında pozitif ilişki tespit edilmiştir.

## 5. Analiz

### 5.1. Veri, Yöntem ve Ampirik Bulgular

#### 5.1.1. Veri

Enflasyon ile demografik değişkenler ve makroekonomik değişkenler arasındaki ilişkiyi incelemek amacıyla 1996-2020 dönemi için 27 Avrupa Birliği üyesi ülke dikkate alınarak bir panel veri seti oluşturulmuştur. Bu çerçevede analiz, enflasyonun demografik değişkenler ve makroekonomik değişkenler açısından performans ölçümlerinin her biri üzerindeki etkisine odaklanmaktadır. Bu nedenle bağımlı değişken enflasyon oranı, bağımsız değişkenler ise yaşlı bağımlı nüfus, genç bağımlı nüfus, nüfus, çalışma çağındaki nüfus, nüfus artış hızı, GSYİH'daki reel büyüme ve işsizlik oranı olarak fonksiyon ilişkisi dikkate alınacaktır.

Broniatowska (2019) çalışmasından hareketle, ampirik modele ilişkin ilgili fonksiyon ilişkisi aşağıdaki gibidir:

$$Inf = f(Old, Young, Ccn, Gpop, Gdp, Unemp) \quad (1)$$

Bu çerçevede en genel haliyle aşağıdaki enflasyon modeli, ekonomik ve demografik değişkenler dikkate alınarak tahmin edilecektir:

$$Inf_{it} = \beta_0 + \beta_1 Old_{it} + \beta_2 Young_{it} + \beta_3 Ccn_{it} + \beta_4 Gpop_{it} + \beta_5 Gdp_{it} + \beta_6 Unemp_{it} + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

Bu modelde *Inf* enflasyon oranını, *Old* yaşlı bağımlı nüfus oranını, *Young* genç bağımlı nüfus oranını, *Ccn* çalışma çağındaki nüfus hızını, *Gpop* nüfus artış hızını, *Gdp* reel GSYİH büyüme oranını ve *Unemp* işsizlik oranını ifade etmektedir. *i* analiz için modelde yer alan Avrupa

Birliği'ne üye olan ülkeleri<sup>3</sup>,  $t$  ise 1996-2020 olmak üzere yıllık zaman boyutunu ifade etmektedir. İktisadi olarak beklentilerimiz yaşlı bağımlı nüfus, genç bağımlı nüfus, nüfus artış hızı ve ekonomik büyümedeki pozitif artışın enflasyonu arttırması, çalışma çağındaki nüfus ve işsizlikteki pozitif artışın ise enflasyonu düşürmesi yönündedir. Tüm değişkenlere ilişkin veriler IMF ve World Bank veri tabanından elde edilmiştir. Değişkenlerin logaritması alınarak çift logaritmik model oluşturulmuştur.

Tablo 2, verilerin nasıl dağıldığını göstermek amacıyla modelde yer alan değişkenlerin tanımlayıcı istatistiklerinin bir özetini göstermektedir.

**Tablo 2.** Tanımlayıcı İstatistiklerin Özeti (1996-2020, Ülke Sayısı N=27)

	Ortala.	Maks.	Min.	Std. Sap.	Gözlem
LINF	0.72	6.31	-2.30	0.92	675
LOLD	3.24	3.69	2.72	0.22	675
LYOUNG	3.19	3.61	2.95	0.13	675
LCCN	4.19	4.28	3.72	0.08	675
LGPOP	0.17	3.65	-3.85	0.76	675
LGDP	1.06	3.23	-2.30	0.71	675
LUNEMP	2.04	3.31	0.69	0.47	675

Panel veri setinde yer alan değişkenlere ilişkin temel istatistikler tablo 2'de özetlenmiştir. İlgili tabloda yer alan bilgileri incelediğimizde Avrupa Birliği üye ülkeleri için 1996-2020 zaman dilimi açısından enflasyon değişkenine ilişkin ortalama 0.72 ve standart sapma 0.92, yaşlı bağımlı nüfus değişkenine ilişkin ortalama 3.24 ve standart sapması 0.22, genç bağımlı nüfus değişkenine ilişkin ortalama 3.19 ve standart sapması 0.13, çalışma çağındaki nüfus değişkenine ilişkin ortalama 4.19 ve standart sapması 0.08, nüfus artış hızı değişkenine ilişkin ortalama 0.17 ve standart sapması 0.76, ekonomik büyüme değişkenine ilişkin ortalama 1.06 ve standart sapması 0.71, işsizlik değişkenine ilişkin ortalama 2.04 ve standart sapması ise 0.47'dir. Analiz için 1996-2020 olmak üzere 25 yıllık bir zaman dilimi ve yatay kesit olarak ise 27 ülke söz konusudur.

Tablo 3, modelde yer alan değişkenlere ilişkin korelasyon matris sonuçlarını göstermektedir.

**Tablo 3.** Değişkenler İçin Korelasyon Matrisi

Korelasyon	LINF	LOLD	LYOUNG	LCCN	LGPOP	LGDP	LUNEMP
LINF	1.00						
LOLD	-0.28***	1.00					
LYOUNG	0.01	-0.40***	1.00				
LCCN	0.16***	0.13***	-0.24***	1.00			

<sup>3</sup> Analizde yer alan 27 Avrupa Birliği ülkesi: Avusturya, Belçika, Bulgaristan, Hırvatistan, Kıbrıs, Çek Cumhuriyeti, Danimarka, Estonya, Finlandiya, Fransa, Almanya, Yunanistan, Macaristan, İrlanda, İtalya, Letonya, Litvanya, Lüksemburg, Malta, Hollanda, Polonya, Portekiz, Romanya, Slovak Cumhuriyeti, Slovenya, İspanya ve İsveç'tir.

**Tablo 3.** Değişkenler İçin Korelasyon Matrisi

LGPOP	-0.23***	-0.16***	0.21***	-0.02	1.00		
LGDP	0.16***	-0.22***	0.08**	0.04	-0.11***	1.00	
LUNEMP	0.01	-0.07**	-0.12***	0.06	-0.34***	0.02	1.00

Not: \*\*\* ve \*\* sırasıyla %1 ve %5 düzeyinde istatistiki anlamlılığı ifade etmektedir.

Tablo 3'te yer alan korelasyon katsayıları incelendiğinde, ilgili katsayılar -0.40 ve 0.16 aralığında değişmektedir. Genç bağımlı nüfus, çalışma çağındaki nüfus, ekonomik büyüme ve işsizlik enflasyon ile pozitif ilişkili iken yaşlı bağımlı nüfus ve nüfus artış hızı ile negatif ilişkilidir.

### 5.1.2. Yöntem

Panel veri analizi için uygun yöntemin seçimi, statik panel veri analizi ve panel eş bütünleşme analizi için farklılık göstermektedir. Bu nedenle bu çalışmada yatay kesit bağımlılığı, homojenlik/heterojenlik analizleri sonucu dikkate alındıktan sonra uygun birim kök testinin yapılmasının ardından gerekli analizler yapılmaya çalışılacaktır.

Panel veri analizlerinde yatay kesitler arasındaki bağımlılığı göz ardı eden testler “birinci nesil testler”, yatay kesitler arasında bağımlılığa izin veren testler ise “ikinci nesil testler” olarak adlandırılmaktadır. Avrupa Birliği ülkelerinin enflasyon, işsizlik ve ekonomik büyüme gibi temel makro ekonomik göstergelerinin gelişmesi için iş birliği mekanizmalarının varlığı, yatay kesitler yani ülkeler arasında bir bağımlılığı göstermektedir. Bu nedenle bu çalışmada öncelikle analizlere dahil edilen ülkeler arasındaki yatay kesit bağımlılığının varlığı yapılan testlerle ispatlanmış ve daha sonra Hsiao (2003) homojenite testleri uygulanmıştır. Yatay kesit bağımlılığını dikkate alan Pesaran CADF birim kök testi de yapılmış ve sonra uygun model seçimi için gerekli testler yapıp nihai modele karar verilmiştir.

Statik panel veri analizi için ekonometrik modellerin, sabit ve eğim katsayılarının yatay kesit ve zamana göre farklı şekilde tahminleri söz konusudur. Bu çerçevede panel veri regresyonu; klasik (havuzlanmış) regresyon modeli, sabit etkiler modeli ve rassal etkiler modeli olmak üzere tahmin edilmektedir. Sabit etkili model, eğim katsayısının sabit olduğu modellerdir. Tek yönlü ve iki yönlü sabit etkili model olmak üzere farklılık göstermektedir. Hata bileşenleri modeli olarak da bilinen rassal etkili model için birim ve zaman etkileri rassal değişken olarak modelde hata terimi bileşeni olarak dikkate alınmaktadır. Tek yönlü ve iki yönlü rassal etkili model olmak üzere farklılık göstermektedir.

Statik panel veri analizi için bu üç model arasından hangi modelin kullanılacağı spesifikasyon testleri sonucunda belirlenmektedir. Klasik (havuzlanmış) EKK ile sabit etkili model arasında Fischer testi (F testi), klasik (havuzlanmış) EKK ile rassal etkili model arasında Breusch-Pagan/LM Testi ve Honda Testi, rassal etkili modelin tahmininde ise rassal etkilerin test edilmesi için LM ve Honda testleri kullanılmaktadır. Hausman testi ile de rassal etkili modelin tutarsız olup olmadığına karar verilmektedir.

Ekonometrik varsayımlarından sapmalar hata terimlerinin varyans-kovaryans matrisinde yapısal bozulmalara neden olacağından, otokorelasyon ve değişen varyans sorunlarının var olduğu tespit edilirse tahminlerin gözden geçirilerek yeniden yapılması büyük önem



taşımaktadır. Böylece değişen varyansın varlığında tutarlı, otokorelasyon varlığında dirençli standart hatalar üreten yöntemler kullanılması gerekmektedir. Bu nedenle çalışmada bu amaçla literatürde “Beck ve Katz/Parks Tahmincisi” olarak bilinen Panel Düzeltilmiş Standart Hata (Panel Corrected Standard Error-PCSE) yöntemi kullanılarak panel veri modelleri için katsayılar yeniden tahmin edilmiş ve söz konusu sorunların varlığı altında dirençli tahmincilerle yeni tahminler yapılmıştır.

### 5.1.3. Ampirik Bulgular

Tablo 4’te, enflasyon modeline ilişkin modelde yer alan değişkenlere ait yatay kesit bağımlılığı test sonuçları yer almaktadır.

**Tablo 4.** Yatay Kesit Bağımlılığı Sonuçları

	Test	İstatis.	d.f.	Olas.
LINF	Breusch-Pagan LM	1155.88	351.00	0.00
	Pesaran scaled LM	30.38		0.00
	Bias-corrected scaled LM	29.82		0.00
	Pesaran CD	26.95		0.00
LOLD	Breusch-Pagan LM	7645.64	351.00	0.00
	Pesaran scaled LM	275.32		0.00
	Bias-corrected scaled LM	274.76		0.00
	Pesaran CD	77.25		0.00
LYOUNG	Breusch-Pagan LM	3921.88	351.00	0.00
	Pesaran scaled LM	134.77		0.00
	Bias-corrected scaled LM	134.21		0.00
	Pesaran CD	49.78		0.00
LCCN	Breusch-Pagan LM	4933.29	351.00	0.00
	Pesaran scaled LM	172.95		0.00
	Bias-corrected scaled LM	172.39		0.00
	Pesaran CD	52.32		0.00
LGPOP	Breusch-Pagan LM	1176.90	351.00	0.00
	Pesaran scaled LM	31.17		0.00
	Bias-corrected scaled LM	30.61		0.00
	Pesaran CD	0.40		0.69
LGDP	Breusch-Pagan LM	780.51	351.00	0.00
	Pesaran scaled LM	16.21		0.00
	Bias-corrected scaled LM	15.65		0.00
	Pesaran CD	16.58		0.00
LUNEMP	Breusch-Pagan LM	2030.76	351.00	0.00
	Pesaran scaled LM	63.40		0.00

**Tablo 4.** Yatay Kesit Bağımlılığı Sonuçları

	Bias-corrected scaled		
LM	62.84		0.00
Pesaran CD	25.44		0.00

Elde edilen sonuçlara göre yatay kesitler arasında bağımlılık olmadığı yönündeki boş hipotez % 1 düzeyinde reddedilmektedir. Sonuç olarak yatay kesitler yani ülkeler arasında bağımlılık söz konusudur.

Tablo 5'te, enflasyon modeline ait 5 model için Hsiao (2003) homojenite/heterojenite test sonuçları yer almaktadır.

**Tablo 5.** Homojenite/Heterojenite Test Sonuçları

Model 1 için sonuçlar		
Hypotheses	F-Stat	P-Value
H1	4.32	0.00
H2	2.25	0.00
H3	7.67	0.00
Model 2 için sonuçlar		
Hypotheses	F-Stat	P-Value
H1	3.18	0.00
H2	2.00	0.00
H3	6.00	0.00
Model 3 için sonuçlar		
Hypotheses	F-Stat	P-Value
H1	3.18	0.00
H2	2.00	0.00
H3	6.00	0.00
Model 4 için sonuçlar		
Hypotheses	F-Stat	P-Value
H1	3.44	0.00
H2	2.02	0.00
H3	8.71	0.00
Model 5 için sonuçlar		
Hypotheses	F-Stat	P-Value
H1	3.03	0.00
H2	1.80	0.00
H3	8.66	0.00

Tablo 5'te yer alan sonuçlar incelendiğinde her bir model için üç hipotez açısından sıfır hipotez reddedilerek alternatif hipotez kabul edilmektedir. Sonuç olarak heterojenite söz konusudur.

Tablo 6'da enflasyon modelinde yer alan değişkenlere ait Pesaran CADF birim kök testi sonuçları yer almaktadır.

**Tablo 6.** CADF Birim Kök Testi Sonuçları (Düzeyde ve Sabit Terimli)

	t-bar	cv10	cv5	cv1	Z[t-bar]	P-value
linf	-2.55	-2.07	-2.15	-2.30	-4.25	0.00
lold	-3.08	-2.07	-2.15	-2.30	-7.03	0.00
lyoung	-2.70	-2.07	-2.15	-2.30	-5.06	0.00
lpop	-2.19	-2.07	-2.15	-2.30	-2.34	0.01
lccn	-2.45	-2.07	-2.15	-2.30	-3.69	0.00
lgpop	-2.52	-2.07	-2.15	-2.30	-4.10	0.00
lgdp	-2.30	-2.07	-2.15	-2.30	-2.93	0.00
lunemp	-3.15	-2.07	-2.15	-2.30	-4.67	0.00

Tablo 6’da yer alan sonuçlar incelendiğinde tüm değişkenler için sıfır hipotez %1 düzeyinde reddedilerek alternatif hipotez kabul edilir. Sonuç olarak tüm değişkenler için durağanlık söz konusudur.

Birim kök testi sonucunda serilerin durağan olması eş bütünleşme ilişkisinin araştırılmasına izin vermemektedir. Bu çerçevede statik panel veri analizi metodolojisi dikkate alınarak model tahmin sonuçları incelenmeye çalışılacaktır.

Tablo 7’te, enflasyon modeline ilişkin statik panel veri analizi çerçevesinde tahmin sonuçları yer almaktadır. Örneklem grubunda yer alan AB üyesi 27 ülke analize dahil edildiği için sabit etkiler modeli dikkate alınmıştır.

**Tablo 7.** Statik Panel Veri Analiz Sonuçları (Bağımlı Değişken: LINF)

	1.Model	2.Model	3.Model	4.Model	5.Model
<b>Değişkenler</b>					
C	1.33***	1.11***	9.18	2.16	15.62*
LOLD					-1.78***
LYOUNG				0.89*	0.73
LCCN			-1.92	-0.92	-2.61
LGPOP		0.18***	0.19***	0.19***	0.16**
LGDP	-0.06	-0.06	-0.06	-0.04	-0.03
LUNEMP	-0.25**	-0.16	-0.17	-0.16	-0.26**
$\bar{R}^2$	0.44	0.45	0.45	0.45	0.46
F <sub>group_fixed</sub>	11.31 (0.00)	9.52 (0.00)	9.11 (0.00)	9.14 (0.00)	8.12 (0.00)
F <sub>time_fixed</sub>	11.44 (0.00)	11.72 (0.00)	10.33 (0.00)	7.80 (0.00)	4.08 (0.00)
F <sub>twoway_fixed</sub>	11.03 (0.00)	9.99 (0.00)	9.49 (0.00)	9.42 (0.00)	6.98 (0.00)
LM <sub>hfixed</sub>	99.70 (0.00)	97.45 (0.00)	111.21 (0.00)	92.65 (0.00)	80.82 (0.00)
LM <sub>stat</sub>	66.46 (0.00)	66.49 (0.00)	50.76 (0.00)	37.24 (0.00)	22.91 (0.00)
DW	1.21	1.21	1.27	1.37	1.51

**Tablo 7. Statik Panel Veri Analiz Sonuçları (Bağımlı Değişken: LINF)**

	(0.00)	(0.00)	(0.00)	(0.00)	(0.00)
--	--------	--------	--------	--------	--------

Not: \*\*\*, \*\*, \* sırasıyla, %1, %5 ve %10 düzeyinde istatistiki anlamlılığı ifade etmektedir. Spesifikasyon test sonuçlarına göre 1.model için iki yönlü sabit etkiler modeli, 2.model için iki yönlü sabit etkiler modeli, 3.model için iki yönlü sabit etkiler modeli, 4.model için iki yönlü sabit etkiler modeli ve 5.model için iki yönlü sabit etkiler modeli en uygun model olarak belirlenmiştir. LM<sub>fixed</sub> sabit etkiler modeli için değişen varyans test istatistiğini, LM<sub>stat</sub> ve DW (Durbin Watson) sabit etkiler modeli için otokorelasyon test istatistiğini göstermektedir. Tüm modellerin sonuçları için değişen varyans ve otokorelasyon sorununu dikkate alan dirençli tahminciler kullanılmıştır.

Tablo 7’de yer alan 1.model için tahmin sonuçları incelendiğinde ekonomik büyümede meydana gelecek %1’lik bir artış enflasyonu %0.06, işsizlikte meydana gelecek %1’lik bir artış enflasyonu %0.25 azaltmaktadır. Bu modelde işsizlik katsayısı istatistiksel olarak anlamlıdır.

Tablo 7’de yer alan 2.model için tahmin sonuçları incelendiğinde nüfus artış hızında meydana gelecek %1’lik bir artış enflasyonu %0.18 arttırırken, ekonomik büyümede meydana gelecek %1’lik bir artış enflasyonu %0.06, işsizlikte meydana gelecek %1’lik bir artış enflasyonu %0.16 azaltmaktadır. Bu modelde nüfus artış hızına ilişkin katsayı istatistiksel olarak anlamlıdır.

Tablo 7’de yer alan 3.model için tahmin sonuçları incelendiğinde çalışma çağındaki nüfusta meydana gelecek %1’lik bir artış enflasyonu %1.92, ekonomik büyümede meydana gelecek %1’lik bir artış ise enflasyonu %0.06, işsizlikte meydana gelecek %1’lik bir artış enflasyonu %0.17 azaltırken, nüfus artış hızında meydana gelecek %1’lik bir artış enflasyonu %0.19 arttırmaktadır. Bu modelde nüfus artış hızına ilişkin katsayı istatistiksel olarak anlamlıdır.

Tablo 7’de yer alan 4.model için tahmin sonuçları incelendiğinde genç bağımlı nüfusta meydana gelecek %1’lik bir artış enflasyonu %0.89, nüfus artış hızında meydana gelecek %1’lik bir artış enflasyonu %0.19 arttırırken, çalışma çağındaki nüfusta meydana gelecek %1’lik bir artış enflasyonu %0.92, ekonomik büyümede meydana gelecek %1’lik bir artış enflasyonu %0.04, işsizlikte meydana gelecek %1’lik bir artış ise enflasyonu %0.16 azaltmaktadır. Bu modelde genç bağımlı nüfusa ilişkin katsayı ve nüfus artış hızına ilişkin katsayı istatistiksel olarak anlamlıdır.

Tablo 7’de yer alan 5.model için tahmin sonuçları incelendiğinde yaşlı bağımlı nüfusta meydana gelecek %1’lik bir artış enflasyonu %1.78, çalışma çağındaki nüfusta meydana gelecek %1’lik bir artış enflasyonu %2.61, ekonomik büyümede meydana gelecek %1’lik bir artış enflasyonu %0.03, işsizlikte meydana gelecek %1’lik bir artış enflasyonu %0.26 azaltırken, genç bağımlı nüfusta meydana gelecek %1’lik bir artış enflasyonu %0.73, nüfus artış hızında meydana gelecek %1’lik bir artış enflasyonu %0.16 arttırmaktadır. Bu modelde yaşlı bağımlı nüfus, nüfus artış hızı ve işsizlik değişkenlerine ilişkin katsayılar istatistiksel olarak anlamlıdır.

## 6. Sonuç

Yapılan çalışma enflasyonu farklı bir açıdan ele alarak sosyal çerçevede incelemiştir. Enflasyonun ekonomik perspektiften birçok yönüyle incelenmesine rağmen demografik açıdan incelenmesi oldukça sınırlıdır. AB ülkelerindeki düşük enflasyonun nedenleri ekonomik çerçevede incelenmiş ancak demografik göstergelerin enflasyon üzerindeki etkisine dair çalışma yapılmaması bu çalışmanın özgünlüğünü ortaya koymaktadır. AB ülkelerinin



Kaplan, E. A. & Burgaz, N. (2021). Demografik Göstergelerin Enflasyonla İlişkisi: Avrupa Birliği Örneği. *Fiscaeconomia*, 5(3), 879-901. Doi: 10.25295/fsecon.945256

seçilmesinin nedeni doğum oranlarının azalması ve yaşlanan nüfusun birlik ekonomisi üzerindeki etkisinin tedirgin etmesi sebebiyle seçilmiştir.

Bu çalışmada 1996-2020 zaman dilimi AB üyesi ülkeler için demografik göstergelerin makroekonomik unsurlar ve enflasyonla ilişkisi incelenmiştir. Analiz sonucunda en dikkat çekici olan husus hem yaşlı bağımlı nüfusun hem de çalışma çağındaki nüfusun enflasyon üzerinde negatif etkisi olduğudur. Yaşlı bağımlı nüfusun düzenli tüketim seviyelerini sürdürmek için çalışma hayatları boyunca biriktirdikleri birikimleri kademeli olarak kullandıklarını öngörüldüğünde yaşlı nüfusun daha düşük tasarruf oranlarına sahiptir. Yaşlı toplumlar daha fazla toplam tüketim ve daha düşük toplam tasarruf gösterme eğiliminde olması sebebiyle enflasyon üzerinde pozitif etkisi olması beklenilmektedir (Borrillo ve ark., 2012:12). Ancak analiz sonucuna göre beklentilerin aksine ilişki bulunulmuştur. Japonya’da da son yirmi yılda eşzamanlı olarak hem nüfusunun yaşlanması hem de deflasyon görülmektedir. Bu durum Japonya’da bu yaş grubunun sosyal güvenlik sistemine yük olmaları sebebiyle daha ağır vergilendirilmesi ve gelirleri düşen yaşlı bağımlı nüfusun tüketim eğilimlerinin daha düşük olmasından kaynaklanmaktadır. AB ülkelerinde ise hem bu yaş grubunun vergilendirilmesinin birbirinden farklı olması hem de yaşlı bakım ve sağlık hizmetlerinin pahalı olup olmamasına göre tüketim eğilimleri değişiklik gösterdiğinden genel bir kaniya varmak oldukça zor olsa da yaşlı bağımlı nüfus arttıkça enflasyon azalmaktadır.

Çalışma çağındaki nüfusun ise gelirlerinin yüksek olduğu bu dönemde gelecek kaygısı ile tasarruf yapma eğilimlerinin yüksek olması nedeniyle enflasyon düşürücü etkisi olduğu söylenebilir. AB ülkelerinde çalışma çağındaki nüfusun toplam nüfus içindeki payı yüksek olduğu düşünüldüğünde enflasyonu düşürücü etkisinin daha fazla olması analiz sonucuyla uyumludur.

Nüfus artış hızının artması durumunda da enflasyon artmaktadır. Daha yüksek nüfus daha fazla tüketim anlamına gelmekte ve toplam talebin artması ile enflasyonu artmaktadır. Genç bağımlı nüfus olarak adlandırılan 0-14 yaş tüketim eğilimlerinin yüksek olması nedeniyle enflasyonu artırmaktadır.

Özet olarak demografik göstergelerin enflasyon etkisine bakıldığında doğum oranlarının azaldığı AB ülkelerinde genç bağımlı nüfus oranının azalması enflasyonu artırıcı etkisinin daha az olması, yaşlı bağımlı nüfusun ve çalışma çağındaki nüfusun toplam nüfus içindeki payının yüksek olduğu düşünüldüğünde enflasyon üzerindeki düşürücü etkisinin daha fazla olması analiz sonuçlarıyla uyumlu olduğu söylenebilir.

Analizde makroekonomik değişkenlerin enflasyon üzerinde etkisine kısaca değinildiğinde işsizlik artığında enflasyon düşmektedir. İktisat literatüründe bu ters ilişki Phillips eğrisi ile açıklanabilmekte ve analiz sonuçlarıyla uyumludur. İşsizlik oranı artığında toplam talep azalmakta ve enflasyon düşmektedir. Eurostat verilerine göre Avrupa Birliği’nde işsizlik oranları ortalama 8,5 düzeyindedir. Yüksek işsizlik sebebiyle toplam talebin düşmesi enflasyonu azaltıcı etkiyi açıklamaktadır.

Sonuç olarak AB ülkelerinde yaşanan değişimin uzun vadede enflasyon etkisi dikkat çekicidir. Nüfus projeksiyon göstergelerine bakıldığında birliğin doğum oranlarının daha da azalmasına ve nüfusun daha da azalacağı tahmin edilmesi ile nüfus artış hızı, çalışma çağındaki nüfus ve



Kaplan, E. A. & Burgaz, N. (2021). Demografik Göstergelerin Enflasyonla İlişkisi: Avrupa Birliği Örneği. *Fiscaeconomia*, 5(3), 879-901. Doi: 10.25295/fsecon.945256

bağımlı nüfusun daha da düşeceği beklentisi ekonomik gerekçeler dışında demografik etkiler nedeniyle enflasyonun daha düşeceğini söylemek mümkün olabilmektedir.

### Kaynakça

Akçay, E. Y., Argun, Ç., Akman, E. (2011). AB'nin Tarihsel Gelişimi ve Ortak Dış ve Güvenlik Politikası, 3(4), 121-122.

Akyıldız, N. A. (2020). Evaluation of Elderly Population Policies in Development Plans in the Context of Social Sustainability, *International Journal of Recent Advances in Multidisciplinary Research*, 7(3), 5653-5661.

Andrews, D., Oberoi, J., Wirjanto, T. Zhou, C. (2018). Demography and Inflation: An International Study. *North American Actuarial Journal*, 22(2), 210-222,

Ataç, B. (2009). Maliye Politikası, Ankara: Turhan Kitabevi, Gözden Geçirilmiş Sekizinci Baskı, 162-163.

Bavel, J. V., & Reher, D.S. (2013). The Baby Boom and Its Causes: What We Need to Know, *Population and Development Review*, 39(2), 257.

Birinci, Y. (1989). Enflasyon, Para Politikası ve Stratejileri, *İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Mecmuası*, 47(1-40), 20

Bobeica, E., Lis, E., Nickel, C., Sun, Y. (2017). Demographics and Inflation, *ECB Working Paper*, No. 2006, 1-24.

Borrallo, F., Parraga-Rodriguez, S., Perez, J. J. (2012). Taxation Challenges Of Population Ageing: Comparative Evidence From The European Union, The United States And Japan, Banco de Espana, Documentos Ocasionales No:2102, 12.

Broniatowska, P. (2019). Population Ageing and Inflation, *Population Ageing*, 12, 179-193.

Bulir, A. & Hurnik, J. (2006). The Maastricht Inflation Criterion: How Unpleasant Is Purgatory?, *International Monetary Fund, Working Paper*, 06/154, 3-4.

Dabrowski, M. (2019). The Economic and Monetary Union: Past, Present and Future, *European Parliament*, 7. [https://www.europarl.europa.eu/cmsdata/159703/CASE\\_final%20publication.pdf](https://www.europarl.europa.eu/cmsdata/159703/CASE_final%20publication.pdf)

Dayıoğlu, M. R. (2018). Mali Sosyoloji ve Vergi Uyumu, Ankara: Gazi Kitabevi.

Duarte, M. (2003). The Euro and Inflation Divergence in Europe, *Federal Reserve Bank of Richmond Economic Quarterly*, 89(3), 54-55.

Dünya Bankası. Databank. Erişim Adresi: <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>



Kaplan, E. A. & Burgaz, N. (2021). Demografik Göstergelerin Enflasyonla İlişkisi: Avrupa Birliği Örneği. *Fiscaoeconomia*, 5(3), 879-901. Doi: 10.25295/fsecon.945256

European Commission. (2012). Ageing Europe, Eurostat, 8. Erişim adresi: <https://ec.europa.eu/eurostat/documents/3217494/10166544/KS-02-19%E2%80%91EN-N.pdf/c701972f-6b4e-b432-57d2-91898ca94893>

DeNederlandscheBank. (2016). Inflation in The Euro Area, *Occasional Studies*, 14(3), 29.

Eraslan, M. T. (2011). Ekonomik ve Parasal Birliğin Teknik Yapısı ve Türkiye'nin Sisteme Dahil Olması, DPT Uzmanlık Tezi, Yayın No:2823, 68-69.

European Central Bank. (2014). ECB Monthly Bulletin, 5, 68, [https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/mb201406\\_focus05.en.pdf](https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/mb201406_focus05.en.pdf).

European Parliamentary. (2021). Demographic Outlook for the European Union. European Parliamentary Research Service, 11-12. Erişim adresi: [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2021/690528/EPRS\\_STU\(2021\)690528\\_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2021/690528/EPRS_STU(2021)690528_EN.pdf).

Eurostat. (2020). Population Structure and Ageing, 8. Erişim adres: <https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/pdfscache/1271.pdf>

Goldstein, J. R., Lee, R. D. (2020). Demographic perspectives on mortality of Covid-19 and other epidemics. *NBER*, Working Paper 27043, 2.

Han, G. (2019). Demographic Changes and Inflation Dynamics, Hong Kong Institute For Monetary Research, HKIMR Working Paper No:02/2019, 1-25.

Hauser, P. M. (1959). Demographic Indicator of Economic Development, *Economic Development and Cultural Change*, 7(2), 100-106.

İlgili, Ö., Gökçe Kutsal, Y. (2020). Impact of Covid-19 Among The Elderly Population, *Turkish Journal of Geriatrics*, 23(4), 419.

Günaydın, D. (2018). Türkiye'nin Demografik Dönüşümü Çerçevesinde Yaşlanma Sorunu, *Yaşlı Sorunları Araştırma Dergisi*, 11(1), 5.

Jaffri, A. A., Farooq, F., Munir, F. (2016). Impact of Demographic Changes On Inflation In Pakistan, *Pakistan Economic and Social Review*, 54(1), pp.1-14.

Jozwiak, J. & Kotowska, I. E. (2008). Decreasing Birth Rates in Europe: Reasons and Remedies, *European View*, 7, 231.

Juselius, M. & Takats, E. (2015). Can demography affect inflation and monetary policy?”, Bank For International Settlements, no. 485, 1-35, 2015. [Online] Available:<https://www.bis.org/publ/work485.pdf>

Kalkınma Bakanlığı. (2018). Enflasyonla Mücadele Özel İhtisas Komisyonu Raporu, Ankara: Kalkınma Bakanlığı, 4-5.

Kleiman, E. (1967). A Standardized Dependency Ratio, *Demography*, 4(2), 876-877.



Kaplan, E. A. & Burgaz, N. (2021). Demografik Göstergelerin Enflasyonla İlişkisi: Avrupa Birliği Örneği. *Fiscaoeconomia*, 5(3), 879-901. Doi: 10.25295/fsecon.945256

Karatağ, H. & Akyıldız, N. A. (2019). Avrupa'nın Demografik Dönüşümünde Uzun Dönem Yaşlı Bakımının Sürdürülebilirliğinin Değerlendirilmesi, *Sosyal Politika Çalışmaları Dergisi*, 19(44), 571-595.

Kocağ Karapınar, E. & Bakan, S. (2013). Avrupa Birliği'ne Üyeliğin Maastricht Kriterleri Çerçevesinde Ekonomik İstikrar Açısından Değerlendirilmesi, *International Journal of Social Science*, 6(1), 943.

Liu, Y. & Westelius, N. (2016). The Impact of Demographics on Productivity and Inflation in Japan, *IMF Working Paper*, WP/16/237, 1-17.

Manga, M. & Cengiz, O. (2020). Türkiye'de Nüfus Yapısı ve Enflasyon İlişkisi, *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Prof. Dr. Sabri Orman Özel Sayısı, 335-352.

Nişancı, M., Yurttaçkımaz, Z. Ç., Türkmen, A., Emsen, Ö. S. (2014). Ekonomik Performans Kriteri Olarak Maatricht Kriterlerine Yakınsama: Geçiş Ekonomileri Üzerine Uygulama, *International Conference On Eurasian Economies 2014*, 1-2. <https://www.avekon.org/papers/921.pdf>

OECD, Working Age Population, OECD Library, [https://www.oecd-ilibrary.org/social-issues-migration-health/working-age-population/indicator/english\\_d339918b-en#:~:text=The%20working%20age%20population%20is,those%20aged%2015%20to%2064.](https://www.oecd-ilibrary.org/social-issues-migration-health/working-age-population/indicator/english_d339918b-en#:~:text=The%20working%20age%20population%20is,those%20aged%2015%20to%2064.)

Papaioannou, G. (2004). The European Union in the 90's. Fiscal Conditions and Concerns, *European Research Studies*, VII(3-4), 9.

Population Europe. (2020). Demography and The Coronavirus Pandemic, Erişim adresi: [https://population-europe.eu/policy-brief/demography-and-coronavirus-pandemic.](https://population-europe.eu/policy-brief/demography-and-coronavirus-pandemic)

Prskawetz, A., Fent, T., Barthel, W. (2007). The Relationship Between Demographic Change and Economic Growth in The EU, Institut für Demographie Vienna Institute of, 5, Erişim adresi: <https://www.oeaw.ac.at/fileadmin/subsites/Institute/VID/PDF/Publications/Forschungsberichte/FB32.pdf>

TCMB. (2013). Enflasyon ve Fiyat İstikrarı, Ankara: TCMB, 6-8.

United Nations. (1953). The Determinants and Consequences of Population Trends, *Population Studies* No:17, 47. [https://www.un.org/development/desa/pd/sites/www.un.org.development.desa.pd/files/files/documents/2020/Jan/un\\_1953\\_determinantsandconsequencesofpopulatiонтrends\\_0.pdf](https://www.un.org/development/desa/pd/sites/www.un.org.development.desa.pd/files/files/documents/2020/Jan/un_1953_determinantsandconsequencesofpopulatiонтrends_0.pdf)

United Nations. (2011). Population Age Structure, United Nations Department of Economic and Social Affairs, 17,





Kaplan, E. A. & Burgaz, N. (2021). Demografik Göstergelerin Enflasyonla İlişkisi: Avrupa Birliği Örneği. *Fiscaeconomia*, 5(3), 879-901. Doi: 10.25295/fsecon.945256

[https://www.un.org/en/development/desa/population/publications/pdf/policy/WPP2011/Chapters/j\\_Ch\\_3\\_Population\\_Age\\_Structure.pdf](https://www.un.org/en/development/desa/population/publications/pdf/policy/WPP2011/Chapters/j_Ch_3_Population_Age_Structure.pdf).

Vlandas, T. (2016). The Impact of The Elderly on Inflation Rates In Developed Countries, *London School Of Economics*, Paper Series No. 107/2016, 1-45.

Yoon, J. W., Kim, J., Lee, J. (2014). Impact of Demographic Changes on Inflation and The Macroeconomy”, *International Monetary Fund*, no, 14/210, pp.1-23, <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2014/wp14210.pdf>

**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:** Neslihan BURGAZ, çalışmada Giriş, Sonuç, Kuramsal Çerçeve ve Ampirik Literatür bölümlerinde ve veri toplama aşamalarında katkı sağlamıştır. Emin Ahmet KAPLAN, 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:** Neslihan BURGAZ contributed to the study in Introduction, Conclusion, Theoretical Framework and Empirical Literature sections and data collection stages. Emin Ahmet KAPLAN 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.



Kaplan, E. A. & Burgaz, N. (2021). Demografik Göstergelerin Enflasyonla İlişkisi: Avrupa Birliği Örneği. *Fiscaoeconomia*, 5(3), 879-901. Doi: 10.25295/fsecon.945256

---

## **The Relationship Between Demographic Indicators and Inflation: The Example of the European Union**

**Emin Ahmet KAPLAN, Neslihan BURGAZ**

### **Extended Abstract**

Demographic indicators are listed as birth rates, death rates, population growth rate, working age population, young and old dependent population. Due to the increase and decrease in birth and death rates, there is an increase and decrease in the population growth rate, the working age population, the young and old dependent population. The working age population is defined as the population between the ages of 15-64. The higher the working age population, the higher the potential to bear the burden of the young and old dependent population. The young dependent population includes the population in the 0-14 age range. The elderly dependent population includes the population over the age of 64. In the European Union countries, the population decreased rapidly during World War II, but with the increase in marriage rates after the war, birth rates increased and a baby boom was experienced. This process continued from 1940 to 1960 and the number of children per woman increased rapidly due to the rapid increase in birth rates. After 1960, the process reversed and the number of children per woman started to decrease. While the number of live births per woman in the EU countries was 2.6 in 1960, this number decreased to less than two children after 1980. While the number of children born alive per woman was 1.77 in 1990, it fell below 1.5 in 1996, and remained stable in 1.54 children after 2006. After 1980, the number of children per woman fell below the population renewal level. The main reason for the decline in birth rates has been the changing role of women in social and economic life. As a natural consequence of the decrease in the number of children per woman, the population growth rate, the young dependent population and the population of working age have decreased. In 1960, 40% of the EU population consisted of a young dependent population, while in 1980 this figure fell to 30%, in 2002 to 25%, and in 2019 this figure decreased to about 23%. While the working age population was 64% in 1960, it increased to 68% in the early 1990s, and after 2010, this rate decreased to 66% in 2019.

While the elderly dependent population in EU countries was 11% in the 1960s, this rate reached 22% in 1995 and 31% in 2020. After 1960, mortality rates decreased. Thanks to positive developments in medicine, technology and health sector, death rates have decreased. Due to the decrease in death rates, the elderly dependent population has increased. According to population projection estimates, it is estimated that the change in demographic indicators in EU countries will continue until 2100. Between the years 2030-2100, it is predicted that the share of the elderly in the total population will increase even more, and the young dependent population and the working age population will continue to decrease. The decrease in birth and death rates in European Union countries and the decrease in these rates affect the ratios of the working age population, young and elderly dependent population. Changes in demographic indicator rates have economic effects. Studies on the economy of demographic indicators have generally been analyzed in terms of macro, but studies on the effect of demographic indicators on inflation have been limited. Due to the fact that these indicators



Kaplan, E. A. & Burgaz, N. (2021). Demografik Göstergelerin Enflasyonla İlişkisi: Avrupa Birliği Örneği. *Fiscaeconomia*, 5(3), 879-901. Doi: 10.25295/fsecon.945256

---

are social factors and their long-term effects occur, studies in the field of economy have remained at a limited level.

Studies of demographic indicators on inflation have often focused on explaining the years of stagnation in Japan. As a result of the analyzes made in countries other than Japan, there are studies showing that the population growth rate and the elderly dependent population increase inflation in terms of demographic indicators, while the young dependent population and the working age population reduce inflation. There are no studies on the effect of demographic indicators in European Union countries on inflation. In this study, the inflation process of the European Union Countries has been tried to be analyzed in terms of demographic indicators. European Union countries have to comply with some common criteria in economic terms. The European integration process started with the aim of ensuring peace after the 2nd World War and this process was taken further over the years and became a unity. European Union countries have switched to a common currency in order to consolidate economic cooperation and ensure financial stability. Some economic criteria have been introduced in order to adopt a common currency. One of these criteria is the regulation on inflation. According to the regulation on inflation, the average inflation rate of the three EU member countries with the most successful performance does not exceed 1.5 points. Member states or countries wishing to become members must meet these criteria. The inflation criterion has been effective on all EU countries. Member countries have implemented policies to provide inflation criteria, and countries with high inflation have managed to reduce inflation. Due to the weak domestic demand and low energy prices, inflation remained at a low level. At the same time, inflation remained low, thanks to the stability of the euro and being the most important currency after the dollar. Inflation has decreased due to the decrease in domestic demand, especially with the effect of the 2008 Global Crisis. In the post-crisis period, inflation remained low and even negative. In this study, a panel data analysis covering the period 1996-2020 was conducted to test the effects of the changes in the demographic indicators of the European Union countries on inflation. Inflation was used as the independent variable. Population growth rate, working age population, young dependent population, elderly dependent population growth and unemployment data were used as dependent variables. Five models were used in the study. When the estimation results for the 1st model are examined, it has been determined that a 1% increase in economic growth will reduce inflation by 0.06%, and a 1% increase in unemployment will reduce inflation by 0.25%. In this model, the unemployment coefficient is statistically significant. When the estimation results for the second model are examined, a 1% increase in population growth rate will increase inflation by 0.18%, while a 1% increase in economic growth will decrease inflation by 0.06%, and a 1% increase in unemployment will decrease inflation by 0.16% has been determined. In this model, the coefficient of population growth rate is statistically significant. When the estimation results for the 3rd model are examined, a 1% increase in the working age population will reduce inflation by 1.92%, a 1% increase in economic growth will reduce inflation by 0.06%, and a 1% increase in unemployment will decrease inflation by 0.17%. A 1% increase in the population growth rate will increase inflation by 0.19%. In this model, the coefficient of population growth rate is statistically significant. When the estimation results for the 4th model are examined, a 1% increase in the young dependent population will increase inflation by 0.89%, a 1% increase in the population growth rate will increase inflation



Kaplan, E. A. & Burgaz, N. (2021). Demografik Göstergelerin Enflasyonla İlişkisi: Avrupa Birliği Örneği. *Fiscaeconomia*, 5(3), 879-901. Doi: 10.25295/fsecon.945256

---

by 0.19%, while a 1% increase in the working age population will increase inflation 0.92%, a 1% increase in economic growth reduces inflation by 0.04%, and a 1% increase in unemployment reduces inflation by 0.16%. In this model, the coefficient for the young dependent population and the coefficient for the population growth rate are statistically significant. When the estimation results for the 5th model are examined, a 1% increase in inflation in the elderly dependent population will be 1.78%, a 1% increase in inflation in the working age population will be 2.61%, a 1% increase in economic growth will increase in inflation 0.03% While a 1% increase in unemployment reduces inflation by 0.26%, a 1% increase in youth dependent population increases inflation by 0.73%, a 1% increase in population growth rate increases inflation by 0.16%. In this model, the coefficients for the elderly dependent population, population growth rate and unemployment variables are statistically significant. In summary, according to the results of the analysis, it has been determined that the elderly dependent population, economic growth, unemployment and the working age population reduce inflation, while the young dependent population and the increase in the population growth rate increase inflation.

## Covid-19 Risk Algısının Doğrudan ve Düzenleyici Etkilerinin Belirlenmesi: Teknoloji Kabul Modeli Değişkenleri Üzerinden Bir Araştırma<sup>1</sup>

*Determining the Direct and Moderator Effect of Covid-19 Risk Perception: Research Over Technology Acceptance Model Variables*

Şafak ALTAY<sup>2</sup>

### Öz

İnsanların hayatları üzerinde etkileri olan Covid-19 virüsü, 2020 yılında ortaya çıktığı zamandan itibaren pandemi halini alarak bütün dünyayı etkilemiştir. Pandemi sürecinde bireyler eğitim gibi alanlarda geri kalmamak ve görevlerini yerine getirmek için teknolojilerden faydalanmaya çalışmaktadırlar. Teknoloji olanaklarının kullanımı hem bireysel tercihlerden hem de risk oluşturan durumlardan dolayı bir zorunluluk halini almıştır. Bu çalışmada bireylerin uzaktan eğitim sistemlerine yönelik Teknoloji Kabul Modeli (TAM) değişkenleri olan kullanım kolaylığı ile kullanılabilirlik algılarının belirlenmesi ve Covid-19 risk algısının bu algılar üzerindeki etkilerini belirlemek amaçlanmaktadır. Ayrıca mevcut risk algılarının kullanılabilirlik ve kullanım kolaylığı arasında düzenleyici etkisinin olup olmadığının belirlenmesi de araştırma amaçları arasında yer almaktadır. Araştırma uzaktan eğitim sistemini kullanan üniversiteler arasından seçilen Ardahan Üniversitesi akademisyenleri örnekleme üzerinden yapılmıştır. Verilerin analizinde kısmi en küçük kareler yapısal eşitlik modellemesi (PL-SEM) kullanılmıştır. Covid-19 risk algısının TAM değişkenleri üzerinde kısmi etkilerinin olduğu, düzenleyici etkilerinin ise bulunmadığı belirlenmiştir.

**Jel Kodları:** M3, M30, M31.

**Anahtar Kelimeler:** Covid-19, Risk Algısı, TAM, Düzenleyici Etki.

### Abstract

The Covid-19 virus, which had an impact on people's lives, has become pandemic since its emergence in 2020 and has affected the world. During the Pandemic process, individuals try to leverage technology to avoid lagging in areas such as education and fulfill their duties. The use of technology opportunities has become a necessity due to individual preferences and

<sup>1</sup> Bu çalışma, 7-8 Mayıs 2021 tarihlerinde düzenlenen FSECONGRESS 2021'de bildiri olarak sunulmuştur.

<sup>2</sup> Dr.Öğr.Üyesi, Ardahan Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, safakaltay@ardahan.edu.tr, ORCID: 0000-0001-7035-0362



Altay, Ş. (2021). Covid-19 Risk Algısının Doğrudan ve Düzenleyici Etkilerinin Belirlenmesi: Teknoloji Kabul Modeli Değişkenleri Üzerinden Bir Araştırma. *Fiscaoeconomia*, 5(3), 902-917.  
Doi: 10.25295/fsecon.952399

risk-creating situations. This study aims to identify the ease-of-use and usability perceptions of individuals with the Technology Acceptance Model (TAM) variables for distance education systems and determine the effects of Covid-19 risk perception on these perceptions. Also, the research aims to determine whether existing risk perceptions have moderator effect between usefulness and ease of use. The research was conducted through the sample of academicians from Ardahan University which were selected from among the universities that use the distance learning system. The partial least squares structural equation modeling (PL-SEM) was used in the analysis of the data. It has been determined that the risk perception of Covid-19 has partial effects on TAM variables and has no moderator effects.

**Jel Codes:** M3, M30, M31.

**Keywords:** Covid-19, Risk Perception, TAM, Moderator Effect.

## 1.Giriş

İlk olarak 2020 yılında Çin’de ortaya çıkan Covid-19 virüsü insanların hayatını tehlikeye atacak düzeyde ölümcül sonuçlar meydana getirmiştir. Virüsün sadece Çin sınırları ile sınırlı kalmayacağı çok geçmeden anlaşılmış olup, küresel ölçekte pandemi boyutuna dönüştüğü görülmüştür. Salgının ölümcül olması ile birlikte ne tür etkilerinin olabileceği ilk etapta bilinmemekle birlikte yayılımının önüne geçecek tedbirlerin yetersiz kaldığı gözlenmiştir. Devam eden süreçlerde ciddi sağlık krizlerinin engellenmesi amacıyla insanlar arası etkileşimlerin kısıtlanması, her türlü ticari üretime ara verilmesi, aşılama çalışmalarının başlatılması, vb. gibi önlemler alınsa da bireylere yönelik hayatlarını tehdit eden riskin hala devam ettiğini söylemek mümkündür.

Pandemi şartları altında bireyler gündelik hayatlarına devam edebilmek ve çeşitli alanlarda mahrumiyet yaşamamak için teknolojik imkanların nimetlerinden yararlanmaya çalışmaktadırlar. Teknolojik olanakların benimsenmesi ve kullanılması üzerinde doğrudan teknolojiden kaynakları faktörlerin etkileri olabileceği gibi zorunlu sebepler ve pandemi koşullarına ilişkin risk algılamaları da etkili olabilmektedir. Covid-19 pandemisinin meydana getirdiği risk algısının kullanılan/kullanılması zorunlu görülen teknolojilere yönelik algılar üzerindeki muhtemel etkilerin belirlenmesi bu açıdan önem arz etmektedir. Covid-19 risk algısının doğrudan veya dolaylı olarak (düzenleyici) etkilerinin belirlenmesi Covid-19 pandemisinde ortaya çıkan durumlara ilişkin literatüre katkıda bulunması beklenebilir.

## 2.Risk Kavramı ve Algılaması

Risk kavramı birey için sunulması muhtemel bir değerden yararlanamama veya bu değerden yoksun olma olarak tanımlanabilirken (Priest, 2007), insanlar için değeri olan/olabilecek olan bir şeyin tehlike altında olması olasılığının bulunması ve bu duruma ilişkin sonucun belirsizlik göstermesi şeklinde de tanımlanması mümkündür (Rosa, 2003, p. 56). Risk, çeşitli zararlı ve tehlikeli sonuçlarla karşılaşma olasılıkları durumlarında kullanılır. Mevcut olasılık durumu belirsizlik altında zarar veya tehlikenin meydana gelebilirliğini gösterirken, zararlı veya tehlikeli sonuçlar ise değer verilen şeylere yönelik tehditleri göstermektedir (PaekveHove, 2017, p. 2). Riskin insandan insana değişkenlik gösterebileceğini, bu sebeple objektif risk ve gerçek risk



Altay, Ş. (2021). Covid-19 Risk Algısının Doğrudan ve Düzenleyici Etkilerinin Belirlenmesi: Teknoloji Kabul Modeli Değişkenleri Üzerinden Bir Araştırma. *Fiscaoeconomia*, 5(3), 902-917.

Doi: 10.25295/fsecon.952399

kavramlarından söz etmenin mümkün olmadığını belirtmek gerekir. Bu sebeple riskin öznel bir şekilde bireylerin tehlike ve belirsizlikleri değerlendirmede kullanıldığı doğal olarak ifade edilebilir (Slovic, 1990, p. 5).

Risk algılaması, belirli davranış koşulları altında bir kişinin tehlikeden zarar görme olasılığına ilişkin algıları olarak belirtilebilir (Brewer et al., 2007, p. 141). Bu açıdan risk algılanmasının belirli bir durumun gerçekleşme olasılığına ilişkin yapılan öznel değerlendirme ve bireylerin muhtemel sonuçlarına ilişkin ortaya çıkan ilgilenim düzeyi olarak görülebilir (Rosa, 2003, p. 57). Risk algılaması meydana gelebilecek olumsuz sonuçların olasılık durumunu değerlendirmeyi göstermektedir (Sjöberg, Moen ve Rundmo, 2004, p. 673).

İnsanlar riski iki temel yolla algılamakta ve günlük kararlarında dikkate almaktadırlar. Duygular açısından algılanan risk, tehlikeye karşı içgüdüsel ve sezgisel tepkilerimizi ifade ederken; analiz perspektifinden risk ise risk değerlendirmesi ve karar verme sürecine mantık, sebep ve bilimsel değerlendirmelere dayanmaktadır (Slovic ve Peters, 2006, p. 322). Risk algılamasının rasyonel karar verme önünde bir engel olabileceğinin de dikkate alınması gerekebilir (Sjöberg et al., 2004, p. 673). Risk algılamaları ve risklere ilişkin değerlendirmeler çok sayıda bireysel veya toplumsal faktörlerden etkilenebilirken, farklı sosyal, kültürel ve bağlamsal faktörlerde risk algılamalarını etkileyebilir (Cori, Bianchi, Cadum ve Anthonj, 2020, p. 3116).

### 3. Covid-19 Risk Algısı ve Teknoloji Kullanımı

Yeni Korona virüs hastalığı olarak bilinen Covid-19 ilk olarak Çin'in Vuhan kentinde ortaya çıkmış olup, 2020 yılı başlarında çıktığı bilinmektedir. Covid-19 ile enfekte olan bireylerde çeşitli solunum problem belirtilerinin gözlemlendiği ve hayati tehlikelere yol açabilecek salgın bir hastalık olduğu ifade edilmektedir (Saglik.gov.tr, 2020). Küresel ölçekte Dünya Sağlık Örgütü (WHO) verilerine göre 115.094.614 kişi kayıtlı Covid-19 enfeksiyon vakası tespit edilmiş olup bu sayının 2.560.995 kadarı ölümle sonuçlanmıştır (WHO, 2021).

Risk algıları, sağlıklı davranışların benimsenmesi, sağlıksız davranışların engellenmesi, belirli bir risk seviyesinin kabul edilmesi veya reddedilmesi gibi sağlık ve risk ile ilgili kararların önemli belirleyicileridir. Risk konusunda yapılan çalışmalar insanların potansiyel maliyet ve faydaları hesapladıktan sonra sonuçların olasılıklarını değerlendirdiklerini gösteren rasyonel karar verme modelini temel almaktadır (Paek and Hove, 2017, p. 2). Covid-19 pandemisinin dünya genelinde insandan insana bulaşması hızlı olup küresel sağlık riskini oldukça yükseltirken, bu durum pandemi ile ilgili yeteri kadar bilginin yayılımını da zorlaştırabilmektedir. Sosyal iletişim alanları, yaygın medya, vb. gibi iletişim kanalları üzerinde bireyler arasında virüse ilişkin gerçekleşen tartışmalar Covid-19 risk algısını etkilerken, bireylerin davranışları üzerinde de belirleyici olmaktadır (Huynh, 2020, p. 759).

Covid-19 risklerinden kaçınmak için bazı seyahat kısıtlamaları, karantinalar, sokağa çıkma yasakları, işyeri kapatma ve denetimli faaliyet, her türlü erteleme seçenekleri, iptaller, tesis kapatma, evden çalışma, sosyal mesafe uygulama, uzaktan etkileşim gibi önlemlerden yararlanılmaktadır (Barrios ve Hochberg, 2020, p. 7). Eğitim gibi konularda geride kalmamak, sağlık konularında devamlılığı sağlamak, vb. durumlarda teknolojilerin yoğun kullanıldığı bu



Altay, Ş. (2021). Covid-19 Risk Algısının Doğrudan ve Düzenleyici Etkilerinin Belirlenmesi: Teknoloji Kabul Modeli Değişkenleri Üzerinden Bir Araştırma. *Fiscaoeconomia*, 5(3), 902-917.

Doi: 10.25295/fsecon.952399

dönemde mevcut risklerin azaltılması amacıyla teknoloji kullanımının kullanışlı bir seçenek olduğu ve aynı zamanda zorunlu olduğu da bir gerçektir. Bireylerin günlük yaşantıları üzerinde Covid-19 pandemiden kaynaklı risklerden dolayı teknoloji unsurlarının kullanımı önem kazanmıştır. Teknoloji kullanımına ilişkin mevcut durum/lar bazen zorunluluktan (sağlık alanında HES QR kodu gibi) doğabilir. Bu açıdan toplum için teknoloji olanaklarının sağlanması kaçınılmaz bir gereklilik (uzaktan eğitim gibi) olarak dikkate alınmalıdır (UCLG, 2020). Pandemi boyunca teknoloji kullananlar taraflar arasında uzaktan eğitim yolu ile eğitim verenlerin ve eğitimini sürdürenlerin nüfus olarak en büyük ikinci grup olduğu vurgulanmaktadır (Vargo, Zhu, Benwell ve Yan, 2021, p. 19). Pandemi boyunca muhtemel risklerden korunmak adına bazı teknolojilerin benimsenmesi ve bu durum üzerinde risk algısının etkilerinin araştırılması gerekmektedir.

#### 4. Teknoloji Kabul Modeli Değişkenleri

Teknoloji Kabul Modeli (Technology Acceptance Model (TAM)) (Davis, 1989) bilişim sistemleri ve teknolojilerin benimsenmesi ile kullanılmasına yönelik temel algıların belirlenmesine yaygın olarak kullanılan bir modeldir (Carter ve Bélanger, 2005, p. 7). TAM modeli içinde yer alan algılanan kullanışlılık ve algılanan kullanım kolaylığı değişkenleri kullanıcıların algılarını ölçmek için modelde yer alan temel değişkenler olup bireylerin kullanıma yönelik niyetleri üzerinde etkiye sahiptirler. Bireylerin kullanılan teknolojik unsurların özelliklerini kullanışlı olarak görmeleri ilgili teknolojinin kullanışlılığını etkilerken, kullanım noktasında kolaylıkların olması da kullanım kolaylığını etkilemektedir. Algılanan kullanım kolaylığının algılanan kullanışlılık üzerinde etkiye sahip olduğu ve böylelikle algılanan kullanışlılığın kullanıcı davranışlarını etkileyeceği belirtilmektedir (Davis, 1989; Davis, Bagozzi ve Warshaw, 1989).

#### 5. Araştırma Modeli

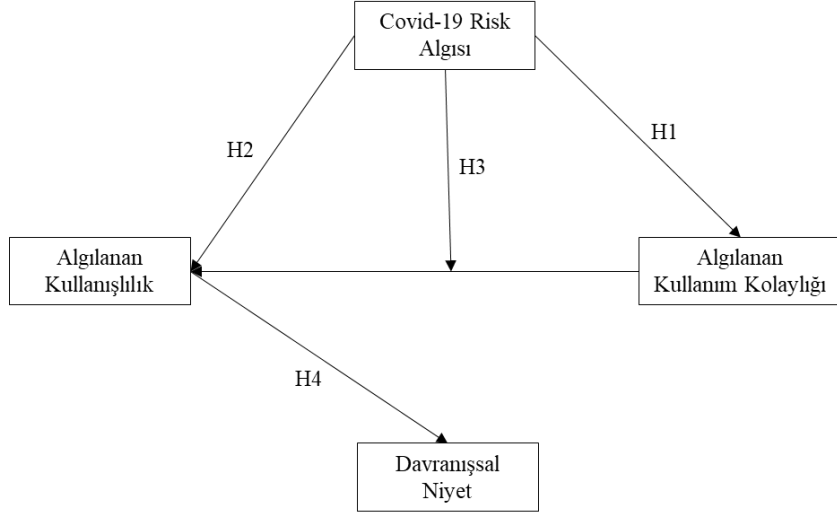
Uzaktan eğitim sistemlerini kullanmak Covid-19 pandemisinde risklerden kaçınmak için oldukça faydalı bir alternatif olarak görülebilir. Pandemi boyunca benzer teknolojilerin kullanılması ile ilgili Wiederhold (2020) bazı tespitlerde bulunmuştur. Bu doğrultuda ilgili teknolojilerin son derece yararlı ve kullanışlı olarak değerlendirilmesi muhtemeldir. Ancak sistem üzerinden derslerin eş zamanlı olarak yürütülmesi algısına karşın tamamen senkronize olamama ve derslerin gerçekleşmesi ile ilgili eğiticinin davranışları ile katılımcıların arasında gecikme gibi bir olumsuzluk söz konusudur. Bu durumu gidermek için tarafların daha çok emek harcamaları gerektiğini dikkate almak gerekir. Ayrıca yüz yüze ve gerçek iletişimin mevcut olmaması da benzer şekilde etkileşimi kısıtlayabilir.

Covid-19 pandemisinin beraberinde getirdiği riskler, bireylerin korkularını tetiklediği ve böylelikle bu durumun teknolojilerin benimsenmesini etkileyebileceğini öngörmek mümkündür (Al-Marouf, Salloum, Hassanien, ve Shaalan, 2020, p. 5). Bu bağlamda algılanan riskin teknoloji kabulüne yönelik algılar üzerindeki etkilerini gösteren çalışmalar (örneğin; Groot, 2018; Humayoun ve Khan, 2010; Marco et al., 2019; Perlusz et al., 2003; Thakur ve Srivastava, 2015) ile birlikte Covid-19 pandemisi boyunca algılanan riskin teknoloji kullanım üzerinde etkilerini araştıran çalışmalar (örneğin; Kamal et al., 2020; Long & Khoi, 2020) literatürde mevcuttur. Ayrıca pandemiye ilişkin algılanan riskin pandemi sırasında bireylerin



davranışını etkileme olasılığı olduğu, ancak bireylerin genellikle risk algılamada zayıf olabileceği ifade edilmektedir. Bununla birlikte algılanan riskin, Covid-19 ölçeğinde koruyucu davranışlarla (riskten kaçınma gibi) nasıl ilişkili olduğu net olarak bilinemeyebilir (Wise, Zbozinek, Michelini, Hagan ve Mobbs, 2020, p. 2).

Mevcut bilgiler doğrultusunda araştırma modeli Şekil 1’de gösterildiği gibidir.



Şekil 1. Araştırma Modeli

Araştırma modeli doğrultusunda oluşturulan hipotezler şu şekildedir;

- H1: Algılanan Covid-19 risk algısının algılanan kullanım kolaylığı üzerinde etkisi vardır
- H2: Algılanan Covid-19 risk algısının algılanan kullanılabilirlik üzerinde etkisi vardır
- H3: Algılanan Covid-19 risk algısının algılanan kullanım kolaylığı ile algılanan kullanılabilirlik arasında düzenleyici etkisi vardır.
- H4: Algılanan kullanım kolaylığının algılanan kullanılabilirlik üzerinde pozitif etkisi vardır.
- H5: Algılanan kullanılabilirliğin davranışsal niyet üzerinde pozitif etkisi vardır.

## 6. Metodoloji

### 6.1. Araştırma Amacı, Önemi ve Örneklemi

Araştırmada algılanan kullanılabilirlik ve algılanan kullanım kolaylığı üzerinde Covid-19 risk algılarının etkilerinin belirlenmesi ve algılanan kullanılabilirlik ile algılanan kullanım kolaylığı arasında mevcut risk algılamalarının muhtemel düzenleyicilik etkilerinin belirlenmesi amaçlanmaktadır. Çalışma, Covid-19 pandemisi boyunca teknoloji kullanımı üzerinde etkilerini araştırması dolayısıyla sonuçları önem arz etmekte olup, bu alanda literatüre katkı sunması beklenmektedir. Araştırmanın yapılabilmesi için Covid-19 pandemi döneminde bazı teknoloji kullanım tercihlerini zorunlu bir şekilde yapmak durumunda kalan bireylerin algılamalarına



Altay, Ş. (2021). Covid-19 Risk Algısının Doğrudan ve Düzenleyici Etkilerinin Belirlenmesi: Teknoloji Kabul Modeli Değişkenleri Üzerinden Bir Araştırma. *Fiscaoeconomia*, 5(3), 902-917.

Doi: 10.25295/fsecon.952399

ihtiyaç duyulmaktadır. Bu doğrultuda UBYs-Üniversite Bilgi Yönetim Sistemi (İKÇÜ, 2021) vasıtasıyla uzaktan eğitim sistemini tercih eden üniversitelerde ilgili sistemleri kullanan akademisyenler araştırma evrenini oluşturmaktadır. Araştırma örneklemini ise UBYs sistemini ders vermek ve ilgili süreçleri takip etmek için kullanan Ardahan Üniversitesi akademisyenlerinden oluşmaktadır. Basit tesadüfi olarak seçilen araştırma örneklemine Ardahan Üniversitesi genelinde bulunan 369 akademisyen arasından (YÖK, 2021) toplam 51 akademisyen katılım göstermiştir. Akademisyenler içinde yer alan 101 kişilik grubun ders verme zorunluluğunun bulunmadığının belirtilmesinde fayda vardır. Kullanılan analiz yaklaşımı dolayısıyla mevcut örneklem düzeyi yeterli olarak kabul edilmiştir (Cassel, Hackl ve Westlund, 1999).

## 6.2. Veri Toplama ve Analiz

Araştırmada yer alan değişkenlere ilişkin kullanılan ifadeler literatürde daha önceden kullanılan ölçeklerden yararlanılarak hazırlanmıştır. Covid-19 riskine yönelik algılamaları ölçmek için toplam 5 ifade kullanılmış olup ifadeler Bults et al. (2011) ve Seale et al. (2010) çalışmalarından faydalanılarak uyarlanmıştır. Algılanan kullanılabilirlik ve kullanım kolaylığına ilişkin toplam 6 ifade kullanılmış ve ifadeler Davis (1989)'den uyarlanmıştır. Kullanıma yönelik niyeti ölçmek için Agarwal ve Karahanna (2000)'den yararlanılarak uyarlanan 2 ifade kullanılmıştır. Araştırmada yer alan değişkenleri ölçmek için kullanılan ifadeler 5'li Likert Tipi'ne (1-Kesinlikle Katılmıyorum, 2-Katılmıyorum, 3-Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum, 4-Katılıyorum, 5-Kesinlikle Katılıyorum) göre hazırlanmıştır. Ayrıca demografik verilerin belirlenebilmesi için de kullanılan ifadeler de yer verilmiştir. Araştırma verileri çevirim içi anket vasıtasıyla Haziran 2020 tarihinde elde edilmiştir.

Araştırmada Covid-19 risklerine ilişkin muhtemel etkilerinin keşifsel yönünün bulunması ve katılımcıların sayısının düşük olması dolayısıyla araştırma verileri Kısmi En Küçük Kareler Yapısal Eşitlik Modellemesi (PLS-SEM) ile analiz edilmiştir (Hair Jr, Hult, Ringle ve Sarstedt, 2016). Verilerin analizi için Smart PLS 3.3.3 ve demografik verilerin analizi için IBM SPSS 25 istatistik programları kullanılmıştır.

## 6.3. Analizler

### *Demografik Veriler*

Katılımcıların demografik özelliklerine ilişkin veriler Tablo 1'de gösterildiği gibidir. Bu doğrultuda katılımcıların cinsiyetlerine göre büyük çoğunluğun (%68.6) erkek olduğu ve yaş aralıklarına göre büyük bir kısmının 31-40 yaşlar aralığında (%54.9) olduğu söylenebilir. Ayrıca gelirlerine göre katılımcıların büyük çoğunluğunun (%58.8) 6001-9000₺ aralığında aylık ortalama gelirlerinin olduğu ve katılımcılar arasında unvanlara göre en büyük katılımın (%43.1) ögr.gör. unvanına sahip akademisyenler tarafından sağlandığı belirlenmiştir. Son olarak UBYs sistemini katılımcıların çok azı tarafından kısa süreli kullanıldığını (0-1 yıl; %17.6) söylemek mümkündür.



Altay, Ş. (2021). Covid-19 Risk Algısının Doğrudan ve Düzenleyici Etkilerinin Belirlenmesi: Teknoloji Kabul Modeli Değişkenleri Üzerinden Bir Araştırma. *Fiscaoeconomia*, 5(3), 902-917.  
Doi: 10.25295/fsecon.952399

Tablo 1. Demografik Veriler

	Göstergeler	N	%
<b>Cinsiyet</b>	Kadın	16	31.4
	Erkek	35	68.6
<b>Yaş</b>	30 yaş altı	11	21.6
	31-40	28	54.9
	41-50	6	11.8
	51 yaş ve üzeri	6	11.8
<b>Unvan</b>	Öğr.Gör.	22	43.1
	Öğr.Gör.Dr.	2	3.9
	Arş.Gör.	5	9.8
	Arş.Gör.Dr.	2	3.9
	Doç.Dr.	2	3.9
	Dr.Öğr.Üyesi	13	25.5
	Prof.Dr.	5	9.8
<b>Aylık Ortalama Gelir</b>	6000TL ve altı	1	2.0
	6001-9000TL	30	58.8
	9001-14000TL	14	27.5
	14001 ve üzeri	6	11.8
<b>Görev yapılan birim</b>	Çıldır MYO	4	7.8
	İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi	7	13.7
	İlahiyat Fakültesi	3	5.9
	İnsani Bilimler ve Edebiyat Fakültesi	13	25.5
	Ardahan Sağlık Hizmetleri MYO	5	9.8
	Ardahan Sosyal Bilimler MYO	2	3.9
	Ardahan Teknik Bilimler MYO	2	3.9
	Beden Eğitimi ve Spor Yüksekokulu	1	2.0
	Güzel Sanatlar Fakültesi	1	2.0
	Mühendislik Fakültesi	3	5.9
	Nihat Delibalta Göle MYO	1	2.0
	Posof MYO	7	13.7
	Sağlık Bilimleri Fakültesi	1	2.0
	Turizm İşletmeciliği ve Otelcilik Yüksekokulu	1	2.0
	<b>UBYS kullanım süresi</b>	5 yıl ve üzeri	17
3-5 yıl		15	29.4
1-3 yıl		10	19.6
0-1 yıl		9	17.6

#### Geçerlilik ve Güvenilirlik Analizleri

PLS-Sem analizi öncesi değişkenlere ve indikatörlere ilişkin geçerlilik ve güvenilirlik testleri doğrultusunda faktör yüklerine ( $>0.70$ ), birleşme güvenilirlik değerlerine (CR;  $0.70-0.95$ ), iç tutarlılık değerlerine (AVE  $> 0.50$ ), güvenilirlik değerlerine (C. Alpha  $>0.70$ ) bakılması gerekmektedir. Ayrıca Fornell-Larcker ve Heterotrait-Monotrait kriterlerine ayırışma geçerliliği için bakılacaktır (Bagozzi ve Yi, 1988; Chin, 1998; Hair Jr et al., 2016; Henseler, Ringle, ve

Sarstedt, 2015). Bu doğrultuda bazı indikatörlerin düşük faktör yüküne sahip olması (CR1 ve CR2) ve bir faktöründe (BI1) ayrışma geçerliliğini bozması dolayısıyla analizlerden çıkarılmasına karar verilmiştir. Geçerlilik ve güvenilirliğe ilişkin sonuçlar Tablo 2’de gösterildiği gibidir. Sonuçlara göre faktör yüklerinin istenilen aralıklarda (0.735-1.00), güvenilirlik düzeylerinin yüksek, birleşme değerlerinin kabul edilen aralıklarda (0.86-0.94) ve iç tutarlılık değerlerinin minimum kabul edilen değer (0.50) üzerinde olduğu görülmüştür. Ayrışma geçerliliğine ilişkin Fornell-Larcker kriterlerine göre köşegen değerlerin en yüksek değerler olduğu ve Heterotrait-Monotrait kriterlerine göre de tüm değerlerin 0.85’den küçük olduğu görülmüş olup, bu durum değişkenlerin ayrıştığını göstermektedir. Sonuçlar araştırma değişkenlerine ilişkin geçerliliğin ve güvenilirliğin sağlandığını göstermektedir.

Tablo 2. Geçerlilik ve Güvenilirlik Test Sonuçları

Değişkenler	Yükler	C. Alpha	CR	AVE	Fornell-Larcker Kriteri				HTMT Kriteri			
					1	2	3	4	1	2	3	4
<b>1.Covid-19 Risk Algısı</b>	0.735-0.856	0.86	0.864	0.679	0.787	-	-	-	-	-	-	-
<b>2.Algılanan Kullanışlılık</b>	0.862-0.874	0.94	0.945	0.851	0.389	0.869	-	-	0.50	-	-	-
<b>3.Algılanan Kullanım Kolaylığı</b>	0.830-0.856	0.94	0.947	0.856	0.399	0.706	0.842	-	0.51	0.84	-	-
<b>4.Niyet</b>	1.00	0.93	0.938	0.883	-	-	-	1.000	0.39	0.84	0.66	-

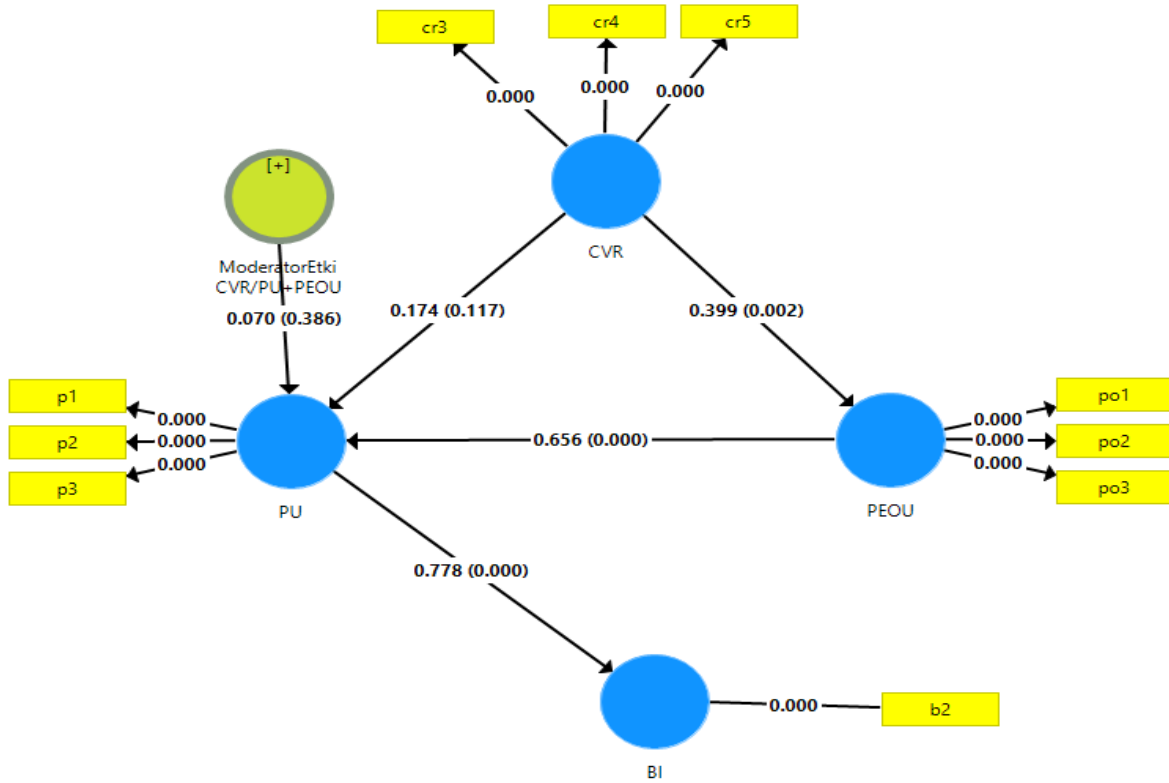
#### Hipotez Testleri

Araştırmada yer alan hipotezlerin test edilmesi için PLS-SEM yaklaşımı kullanılmıştır. Analiz için örnekleme türev örnekleme yöntemi ile 1000 örneklem sayısına çıkılarak modelde yer alan etkilerin anlamlılığı test edilmeye çalışılmıştır. Analizlerde PLS algoritması kullanılmış olup, eş köklülük değerlerinin düşük ( $VIF < 5$ ) ve t değerlerinin yüksek ( $t > 1.96$ ) olmasına dikkat edilmiştir. Bu doğrultuda hipotez testlerine ilişkin sonuçlar Şekil 2’de ve Tablo 3’de görüldüğü gibidir.

Tablo 3. Hipotez Testleri

Hipotezler	Beta	Ort.	Std. Spm	t değeri	P değeri
H1.Covid-19 Risk Algısı-> Algılanan Kullanım Kolaylığı	0.399	0.417	0.127	3.137	0.002**
H2. Covid-19 Risk Algısı-> Algılanan Kullanışlılık	0.174	0.167	0.111	1.568	0.117 <sup>n.s.</sup>
H3.Düzenleyici Covid-19 Risk Algısı-> Algılanan Kullanım Kolaylığı*Algılanan Kullanışlılık	0.070	0.069	0.080	0.867	0.386 <sup>n.s.</sup>
H4. Algılanan Kullanım Kolaylığı-> Algılanan Kullanışlılık	0.656	0.653	0.104	6.338	0.000*
H5. Algılanan Kullanışlılık-> Davranışsal Niyet	0.778	0.776	0.062	12.444	0.000*

\*1% düzeyinde anlamlı, \*\* %5 düzeyinde anlamlı, <sup>n.s</sup> anlamlı değil



\*PU: Algılanan Kullanışlılık, PEOU: Algılanan Kullanım Kolaylığı, CVR: Covid-19 Risk Algısı, BI: Davranışsal Niyet

Şekil 2. PLS-SEM Hipotez Test Sonuçları

Hipotez testlerine ilişkin sonuçlar doğrultusunda Covid-19 risk algısının algılanan kullanım kolaylığını etkilediği ( $\beta=0.399$ ,  $P=0.002$ ) ancak algılanan kullanışlılık üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olmadığı ( $\beta=0.174$ ,  $P=0.117$ ) görülmüştür. Algılanan kullanım kolaylığının algılanan kullanışlılık üzerinde anlamlı bir etkisinin olduğu ( $\beta=0.656$ ,  $P=0.00$ ) beklenildiği üzere



Altay, Ş. (2021). Covid-19 Risk Algısının Doğrudan ve Düzenleyici Etkilerinin Belirlenmesi: Teknoloji Kabul Modeli Değişkenleri Üzerinden Bir Araştırma. *Fiscaoeconomia*, 5(3), 902-917.

Doi: 10.25295/fsecon.952399

görülmüştür. Ancak mevcut etki üzerinde Covid-19 risk algısının bir düzenleyici etkisinin olmadığı ( $\beta=0.07$ ,  $P=0.386$ ) belirlenmiştir. Son olarak algılanan kullanışlılığın kullanım niyeti üzerinde anlamlı bir etkisinin olduğu ( $\beta=0.778$ ,  $P=0.00$ ) görülmüştür. Araştırma modelinde yer alan algılanan kullanım kolaylığı değişkeninin %14 kadarının algılanan Covid-19 riski tarafından açıklandığı ve algılanan kullanışlılığın da %49 kadarının algılanan kullanım kolaylığı tarafından açıklandığı söylenebilir. Bu sonuçlar doğrultusunda araştırma modelinin kısmen desteklendiğini söylemek mümkündür.

## 7.Sonuç ve Değerlendirme

Yapılan bu araştırmada Covid-19 pandemisi boyunca bireylerin teknolojik bir sistemi kabulüne yönelik algılanan kullanışlılık ve algılanan kullanım kolaylığı algılamalarının etkilerini görmeyi, Covid-19 risk algılamasının teknolojileri kabul üzerindeki doğrudan ve düzenleyici etkilerini belirlemeyi amaçlanmaktadır. TAM modeli değişkenleri olan algılanan kullanım kolaylığı, algılanan kullanışlılık ve kullanım niyetine ilişkin etkiler literatürde benzer şekilde (örneğin; Chen ve Tseng, 2012; Pal ve Vanijja, 2020; Ramírez Anormaliza, Sabaté Garriga ve Llinàs Audet, 2016; Yuen ve Ma, 2008) algılandığı gözlenmiştir. Bu durum kullanılan uzaktan eğitim sisteminin kullanımının kolay olarak değerlendirildiğini ve kullanışlılık üzerinde etkili olduğunu göstermektedir. Ayrıca kullanışlılık ve kullanım niyeti üzerinde etkiye sahip olduğunu göstermektedir.

Modelde yer alan Covid-19 risk algısının algılanan kullanım kolaylığı üzerinde anlamlı bir etkisinin olduğu ancak algılanan kullanışlılık üzerinde anlamlı bir etkisinin olmadığı belirlenmiştir. Bu durum pandemi koşulları altında yapılan bazı çalışmaların sonuçlarıyla (örneğin; Al-Marroof et al., 2020; Iriani ve Andjarwati, 2020) benzerlik göstermektedir. Ayrıca Covid-19 pandemisine ilişkin risk algılamasının algılanan kullanım kolaylığı ile algılanan kullanışlılık arasında bir düzenleyici etkisinin olmadığı da elde edilen bulgular arasındadır. Bu duruma ilişkin literatürde benzer çalışmalara rastlanılmamıştır.

Araştırma sonuçları doğrultusunda Covid-19 pandemisinin teknoloji kullanımı üzerinde kısmi etkilerinin olduğu görülmüştür. Bu durum pandemi boyunca kullanılan teknolojilerin benimsenmesi üzerinde teknolojilerden kaynaklı faktörlerin (fonksiyon, kolaylık, ulaşılabilirlik, vb.) etkili olabileceğini göstermektedir. Ayrıca uzaktan eğitim sistemlerinin alternatifsiz bir şekilde kullanımının zorunlu olması da pandemiden kaynaklı risk etkilerinin net olarak görünmesini kısıtlamış olabilir. Bu noktada alternatif uzaktan eğitim sistemlerine yönelik karşılaştırmalı araştırmaların yapılması ve pandemi sonrası mevcut sistemi kullanmaya yönelik risk algılarının etkilerinin araştırılması gibi çalışmalar önerilebilir. Ayrıca mevcut uzaktan eğitim sistemlerin geliştirilmesi, interaktifliğin artırılması, eş zamanlı gerçekliğin sağlanabilmesi gibi iyileştirmeler ile mevcut sistemlerin benimsenmesi daha da cazip hale getirilebilir (Wiederhold, 2020). Pandemi döneminde Covid-19 risk algısının teknoloji kullanımı üzerinde muhtemel etkilerini ortaya koyması açısından araştırma sonuçları önem arz etmektedir.



Altay, Ş. (2021). Covid-19 Risk Algısının Doğrudan ve Düzenleyici Etkilerinin Belirlenmesi: Teknoloji Kabul Modeli Değişkenleri Üzerinden Bir Araştırma. *Fiscaoeconomia*, 5(3), 902-917.  
Doi: 10.25295/fsecon.952399

### Etik Kurul Onay:

Araştırmada kullanılan ölçekler için Ardahan Üniversitesi Bilimsel Araştırma ve Yayın Etik Kurulu'ndan, Sayı: 9 ve 10.06.2020 tarihi ile onay alınmıştır.

### Kaynakça

- Agarwal, R., and Karahanna, E. (2000). "Time flies when you're having fun: Cognitive absorption and beliefs about information technology usage." *MIS Quarterly*, 665–694.
- Al-Marouf, R. S., Salloum, S. A., Hassanien, A. E., and Shaalan, K. (2020). "Fear from COVID-19 and technology adoption: the impact of Google Meet during Coronavirus pandemic." *Interactive Learning Environments*, 1–16.  
<https://doi.org/10.1080/10494820.2020.1830121>
- Bagozzi, R. P., and Yi, Y. (1988). "On the evaluation of structural equation models." *Journal of the Academy of Marketing Science*, 16(1), 74–94.  
<https://doi.org/10.1007/BF02723327>
- Barrios, J. M., and Hochberg, Y. (2020). *Risk perception through the lens of politics in the time of the covid-19 pandemic*. National Bureau of Economic Research. No: 2020-32.
- Brewer, N. T., Chapman, G. B., Gibbons, F. X., Gerrard, M., McCaul, K. D., and Weinstein, N. D. (2007). "Meta-analysis of the relationship between risk perception and health behavior: The example of vaccination." *Health Psychology*, 26(2), 136–145.  
<https://doi.org/10.1037/0278-6133.26.2.136>
- Bults, M., Beaujean, D. J. M. A., de Zwart, O., Kok, G., van Empelen, P., van Steenbergen, J. E., ... Voeten, H. A. C. M. (2011). "Perceived risk, anxiety, and behavioural responses of the general public during the early phase of the Influenza A (H1N1) pandemic in the Netherlands: results of three consecutive online surveys." *BMC Public Health*, 11(1), 1–13.
- Carter, L., and Bélanger, F. (2005). "The utilization of e-government services: citizen trust, innovation and acceptance factors." *Information Systems Journal*, 15(1), 5–25.
- Cassel, C., Hackl, P., and Westlund, A. H. (1999). "Robustness of partial least-squares method for estimating latent variable quality structures." *Journal of Applied Statistics*, 26(4), 435–446. <https://doi.org/10.1080/02664769922322>
- Chen, H.-R., and Tseng, H.-F. (2012). "Factors that influence acceptance of web-based e-learning systems for the in-service education of junior high school teachers in Taiwan." *Evaluation and Program Planning*, 35(3), 398–406.  
<https://doi.org/10.1016/j.evalprogplan.2011.11.007>
- Chin, W. W. (1998). "The partial least squares approach to structural equation modeling."



Altay, Ş. (2021). Covid-19 Risk Algısının Doğrudan ve Düzenleyici Etkilerinin Belirlenmesi: Teknoloji Kabul Modeli Değişkenleri Üzerinden Bir Araştırma. *Fiscaoeconomia*, 5(3), 902-917.  
Doi: 10.25295/fsecon.952399

---

*Modern Methods for Business Research*, 295(2), 295–336.

- Cori, L., Bianchi, F., Cadum, E., and Anthonj, C. (2020). "Risk Perception and COVID-19." *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 17(9), 3114. <https://doi.org/10.3390/ijerph17093114>
- Davis, F. D. (1989). "Perceived Usefulness, Perceived Ease of Use, and User Acceptance of Information Technology." *MIS Quarterly*, 13(3), 319. <https://doi.org/10.2307/249008>
- Davis, F. D., Bagozzi, R. P., and Warshaw, P. R. (1989). "User Acceptance of Computer Technology: A Comparison of Two Theoretical Models." *Management Science*, 35(8), 982–1003. <https://doi.org/10.1287/mnsc.35.8.982>
- Groot, S. (2018). *Effect of perceived risks, naturalness, usefulness and ease of use on the consumer acceptance of 3D food printing*. Wageningen UR, Bachelor Thesis.
- Hair Jr, J. F., Hult, G. T. M., Ringle, C., and Sarstedt, M. (2016). *A primer on partial least squares structural equation modeling (PLS-SEM)*. Sage publications.
- Henseler, J., Ringle, C. M., and Sarstedt, M. (2015). "A new criterion for assessing discriminant validity in variance-based structural equation modeling." *Journal of the Academy of Marketing Science*, 43(1), 115–135. <https://doi.org/10.1007/s11747-014-0403-8>
- Humayoun, M. S. A. A., and Khan, Z. (2010). "Risk perception and adoption of technology: An empirical study of personal computer use for Pakistani managers." *African Journal of Business Management*, 4(14), 3080–3085.
- Huynh, T. L. (2020). "The COVID-19 risk perception: A survey on socioeconomics and media attention." *Econ. Bull*, 40(1), 758–764.
- İKÇÜ. (2021). "İKÇÜ Üniversite Bilgi Yönetim Sistemi." Erişim Tarihi: February 17, 2021, <https://ikcuubys.ikcu.edu.tr/>
- Iriani, S. S., and Andjarwati, A. L. (2020). "ANALYSIS OF PERCEIVED USEFULNESS, PERCEIVED EASE OF USE, AND PERCEIVED RISK TOWARD ONLINE SHOPPING IN THE ERA OF COVID-19 PANDEMIC." *Systematic Reviews in Pharmacy*, 11(12), 313–320.
- Kamal, S. A., Shafiq, M., and Kakria, P. (2020). "Investigating acceptance of telemedicine services through an extended technology acceptance model (TAM)." *Technology in Society*, 60, 101212. <https://doi.org/10.1016/j.techsoc.2019.101212>
- Long, N. N., and Khoi, B. H. (2020). "The Intention to Study Using Zoom During the SARS-CoV-2 Pandemic." *International Journal of Emerging Technologies in Learning (IJET)*, 15(21), 195. <https://doi.org/10.3991/ijet.v15i21.16777>
- Marco, H., Markus, B., Christian, B., Wenjiao, Z. R., Vincent, K., and René, R. (2019). "The





Altay, Ş. (2021). Covid-19 Risk Algısının Doğrudan ve Düzenleyici Etkilerinin Belirlenmesi: Teknoloji Kabul Modeli Değişkenleri Üzerinden Bir Araştırma. *Fiscaoeconomia*, 5(3), 902-917.  
Doi: 10.25295/fsecon.952399

---

influence of acceptance and adoption drivers on smart home usage.” *European Journal of Marketing*, 53(6), 1073–1098. <https://doi.org/10.1108/EJM-12-2016-0794>

Paek, H.-J., and Hove, T. (2017). “Risk Perceptions and Risk Characteristics.” In *Oxford Research Encyclopedia of Communication*. 1-15.  
<https://doi.org/10.1093/acrefore/9780190228613.013.283>

Pal, D., and Vanijja, V. (2020). “Perceived usability evaluation of Microsoft Teams as an online learning platform during COVID-19 using system usability scale and technology acceptance model in India.” *Children and Youth Services Review*, 119.  
<https://doi.org/10.1016/j.chilyouth.2020.105535>

Perlusz, S., Gattiker, R. U., and Wickramasinghe, N. (2003). “Risk And The Adoption Of New Technologies: A Field Study.” *Academy of Management Proceedings*, 2003(1), D1–D6. Academy of Management Briarcliff Manor, NY 10510.

Priest, S. (2007). *The British Empiricists*. <https://doi.org/10.4324/9780203003107>

Ramírez Anormaliza, R. I., Sabaté i Garriga, F., and Llinàs Audet, F. J. (2016). “The acceptance and use of the e-learning systems among the university teachers in Ecuador.” *EDULEARN16 Proceedings*, 3666–3674.

Rosa, E. A. (2003). “The logical structure of the social amplification of risk framework (SARF): Metatheoretical foundations and policy implications.” *The Social Amplification of Risk*, 47, 47–49.

Saglik.gov.tr. (2020). “COVID-19 BİLGİLENDİRME SAYFASI.” Erişim Adresi: <https://covid19.saglik.gov.tr/TR-66300/covid-19-nedir-.html>, Erişim Tarihi: 01.02.2021

Seale, H., Heywood, A. E., McLaws, M.-L., Ward, K. F., Lowbridge, C. P., Van, D., and MacIntyre, C. R. (2010). “Why do I need it? I am not at risk! Public perceptions towards the pandemic (H1N1) 2009 vaccine.” *BMC Infectious Diseases*, 10(1), 99.  
<https://doi.org/10.1186/1471-2334-10-99>

Sjöberg, L., Moen, B.-E., and Rundmo, T. (2004). “Explaining risk perception.” *An Evaluation of the Psychometric Paradigm in Risk Perception Research*, 10(2), 612–665.

Slovic, P. (1990). “Perception of risk: Reflections on the psychometric paradigm.” In D. Golding & K. S. (Eds.), *Theories of Risk*. New York: Praeger.

Slovic, P., and Peters, E. (2006). “Risk perception and affect.” *Current Directions in Psychological Science*, 15(6), 322–325.

Thakur, R., and Srivastava, M. (2015). “A study on the impact of consumer risk perception and innovativeness on online shopping in India.” *International Journal of Retail & Distribution Management*.



Altay, Ş. (2021). Covid-19 Risk Algısının Doğrudan ve Düzenleyici Etkilerinin Belirlenmesi: Teknoloji Kabul Modeli Değişkenleri Üzerinden Bir Araştırma. *Fiscaeconomia*, 5(3), 902-917.  
Doi: 10.25295/fsecon.952399

- UCLG. (2020). *Digital Technologies and the COVID19 pandemic*. Erişim Tarihi: 01.02.2021.  
Erişim Adresi: [https://www.uclg.org/sites/default/files/eng\\_briefing\\_technology\\_final\\_x.pdf](https://www.uclg.org/sites/default/files/eng_briefing_technology_final_x.pdf)
- Vargo, D., Zhu, L., Benwell, B., and Yan, Z. (2021). "Digital technology use during COVID-19 pandemic: A rapidreview." *Human Behavior and Emerging Technologies*, 3(1), 13–24.  
<https://doi.org/10.1002/hbe2.242>
- WHO. (2021). "WHO Coronavirus Disease (COVID-19) Dashboard." Erişim Tarihi: 05.05.2021, Erişim Adresi: <https://covid19.who.int/>
- Wiederhold, B. K. (2020). "Connecting Through Technology During the Coronavirus Disease 2019 Pandemic: Avoiding 'Zoom Fatigue.'" *Cyberpsychology, Behavior, and Social Networking*, 23(7), 437–438. <https://doi.org/10.1089/cyber.2020.29188.bkw>
- Wise, T., Zbozinek, T. D., Michelini, G., Hagan, C. C., and Mobbs, D. (2020). "Changes in risk perception and self-reported protective behaviour during the first week of the COVID-19 pandemic in the United States." *Royal Society Open Science*, 7(9), 200742.  
<https://doi.org/10.1098/rsos.200742>
- YÖK. (2021). "Yükseköğretim Bilgi Yönetim Sistemi." Erişim Adresi: <https://istatistik.yok.gov.tr/>, Erişim Tarihi: Nisan 21, 2021,
- Yuen, A. H. K., and Ma, W. W. K. (2008). "Exploring teacher acceptance of e-learning technology." *Asia-Pacific Journal of Teacher Education*, 36(3), 229–243.

**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.

**Teşekkür:** Araştırma ve yayın sürecine katkı sunan herkese teşekkürlerimi sunarım.

**Ethics Statement:** The author 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 author of the study.

**Acknowledgement:** I would like to thank everyone who contributed to the research and publication process.



Altay, Ş. (2021). Covid-19 Risk Algısının Doğrudan ve Düzenleyici Etkilerinin Belirlenmesi: Teknoloji Kabul Modeli Değişkenleri Üzerinden Bir Araştırma. *Fiscaoeconomia*, 5(3), 902-917.  
Doi: 10.25295/fsecon.952399

## **Determining the Direct and Moderator Effect of Covid-19 Risk Perception: Research Over Technology Acceptance Model Variables**

**Şafak ALTAY**

### **Extensive Summary**

#### **Introduction**

The Covid-19 virus, which first appeared in China in 2020, has produced deadly consequences that endanger people's lives. It was soon realized that the virus would not be limited only to the borders of China, and it was seen that it turned into a pandemic on a global scale. Under pandemic conditions, individuals try to benefit from the blessings of technological possibilities to continue their daily lives and avoid deprivation in various fields. Risk perceptions related to compulsory causes and pandemic conditions may be influential on the adoption and use of technological opportunities and factors directly related to technology. In this respect, it is important to determine the effects of the risk perception caused by the Covid-19 pandemic on the perceptions of the technologies used/required to be used. Identifying the direct or indirect (moderator) effects of Covid-19 risk perception can be expected to contribute to the literature on the situations that occur in the Covid-19 pandemic.

#### **Methodology**

The study is aimed to determine the effects of Covid-19 risk perceptions on perceived usefulness and perceived ease of use and to determine the possible regulatory effects of current risk perceptions between perceived usefulness and perceived ease of use. To conduct the research, the perceptions of individuals who have to make some technology usage preferences during the Covid-19 pandemic are needed. In this direction, academicians who use the relevant systems in universities that prefer distance education through the University Information Management System make up the research universe. The research sample comprises Ardahan University academicians who use the UBYS system to teach and follow related processes. 51 academicians from among 369 academicians from all over Ardahan University took part in the study sample chosen randomly. The data were obtained quantitatively by questionnaire method. PLS-SEM approach was preferred in the analysis of the data got.

#### **Findings**

In line with the results of the analysis, it was determined that the Covid-19 risk perception has significant and positive effects on perceived ease of use and not on perceived usefulness. It has been found that perceived ease of use has significant and positive effects on perceived usefulness and perceived usefulness significantly affects intention. In addition, in line with the moderate analysis conducted, it was determined that there was no regulatory effect of Covid-19 risk perception between perceived ease of use and perceived usefulness. Current results show that the research model is partially supported.



Altay, Ş. (2021). Covid-19 Risk Algısının Doğrudan ve Düzenleyici Etkilerinin Belirlenmesi: Teknoloji Kabul Modeli Değişkenleri Üzerinden Bir Araştırma. *Fiscaeconomia*, 5(3), 902-917.  
Doi: 10.25295/fsecon.952399

---

## **Conclusion**

In line with the results of the research, it was seen that the Covid-19 pandemic had partial effects on technology use. This shows that technologies used during the pandemic may affect the adoption of technologies. In addition, the mandatory use of distance education systems with no alternative may have restricted the clear visibility of the risk effects arising from the pandemic. Studies such as making comparative studies on alternative distance education systems and researching the effects of risk perceptions for using the existing system after the pandemic can be suggested. In addition, the adoption of existing systems can be made more attractive with improvements such as improving existing distance education systems, increasing interactivity, and ensuring simultaneous reality. Research results are important to reveal the effects of Covid-19 risk perception on technology use during the pandemic period.

## İnsan Kaynakları Uygulamalarının Algılanan Örgütsel Performansa Etkisi

### *The Impact of Human Resources Practices on Perceived Organizational Performance*

**Belkıs KUZUTÜRK<sup>1</sup>, Erdem KIRKBEŞOĞLU<sup>2</sup>, Şule TUZLUKAYA<sup>3</sup>**

#### Öz

Günümüz rekabet koşulları göz önünde bulundurulduğunda insan kaynakları uygulamaları gerek akademik gerekse de uygulama açısından değerlendirilsin, örgütler için ayırt edici bir unsur olarak kabul görmektedir. Etkili insan kaynakları yönetim ve uygulamalarının örgüt performansına doğrudan olumlu katkıları bulunmaktadır. İnsan kaynakları yönetimi, uyguladığı politikalar ve uygulamalar ile bireysel ve örgütsel hedeflerin başarımının eş zamanlı olmasında önemli rol üstlenmektedir. Geçen süreçte İKY uygulamalarını etkin bir şekilde sürdüren örgütler önemli kazanımlar elde etseler de birçok örgüt için tersine, kazanımlar istenilen düzeyde gerçekleşmemiştir. Aslında temel sorun İKY uygulamalarının içeriğiyle ilgili değildir. Özellikle kurumsallaşma düzeyi düşük birçok işletme yalnızca öykünmecî bir tavırla bu uygulamaları benimsemekte ve sonucu olarak performans artışı ve personel memnuniyeti sağlayamamaktadır. Diğer yandan kimi zaman performans artışı sağlayan birçok örgüt ise bunu başarısız İKY uygulamalarına rağmen sağlayabilmektedir. Bu nedenle çalışmamızda örgütsel performans kavramını karlılık veya verimlilik gibi somut çıktılar üzerinden değil çalışanların gözünden değerlendirmeyi amaçladık ve İKY uygulamalarının çalışan gözünden örgütsel performans üzerindeki etkisini sınadık. Elde edilen sonuçlar, insan kaynakları uygulamalarından işe alım, katılımcı karar alma, performans değerlendirme, ödüllendirme ve güçlendirme eylemlerinin örgütsel performans üzerinde anlamlı etkisi olduğu ortaya koyarken; uluslararası yazında etkisi olduğu kanıtlanan kurum içi eğitimler ve iş güvencesi değişkenlerinin herhangi anlamlı bir etki sağlamadığı sonucuna varılmıştır. Türkiye gibi çevresel belirsizliklerin yüksek olduğu bağlamlarda bu etkileşimin gerekçeleri yine bu çalışmada tartışılmıştır.

**Jel Kodları:** O15, M1, L25.

**Anahtar Kelimeler:** İnsan kaynakları uygulamaları, algılanan örgütsel performans, insan kaynakları yönetimi.

<sup>1</sup>[belkiskuzuturk@gmail.com](mailto:belkiskuzuturk@gmail.com), ORCID : 0000-0002-2819-4535

<sup>2</sup> Başkent Üniversitesi, Ticari Bilimler Fakültesi, [erdemk@baskent.edu.tr](mailto:erdemk@baskent.edu.tr), ORCID : 0000-0002-6781-9753

<sup>3</sup> Atılım Üniversitesi, İşletme Fakültesi, [sule.tuzlukaya@atilim.edu.tr](mailto:sule.tuzlukaya@atilim.edu.tr), ORCID : 0000-0001-8244-6396



## Abstract

Considering today's competitive conditions, human resources practices are regarded as a distinctive factor for organizations, regardless of both academic and practical aspects. Effective human resources management (HRM) and practices have direct positive contributions to organizational performance. Human resources management plays an important role in synchronizing the policies and practices it implements and the achievement of individual and organizational goals. Although organizations that effectively continued their HRM practices in the past period achieved significant gains, for many organizations, on the contrary, the gains were not achieved at the desired level. In fact, the main problem is not related to the content of HRM practices. Especially many businesses with a low level of institutionalization adopt these applications only in an emulating manner and as a result, they cannot provide performance increase and personnel satisfaction. On the other hand, many organizations that sometimes increase performance can achieve this despite unsuccessful HRM practices. Therefore, in our study, we aimed to evaluate the concept of organizational performance from the perspective of employees, not through concrete outputs such as profitability or productivity, and we tested the effect of HRM practices on organizational performance from the perspective of the employee. The results show that recruitment, participatory decision making, performance evaluation, rewarding and empowerment actions from human resources practices have a significant effect on organizational performance; It was concluded that in-house trainings and job security variables proved to be effective in international literature do not provide any significant effect. the reasons for this interaction in the context of environmental uncertainty is high, such as Turkey was again discussed in this study.

**Jel Codes:** O15, M1, L25.

**Keywords:** *Human resources applications, perceived organizational performance, human resources management.*

## 1. Giriş

İnsan kaynakları uygulamaları örgütlerin rekabetçi iş ortamında rakiplerine stratejik üstünlük sağlamada kullanabilecekleri araçlardan bir tanesidir (Chiang vd., 2017; Horwitz, 2017). Örgütün bünyesinde bulunan en üst yöneticiden en alt düzeydeki iş görenlere kadar tüm çalışanları kapsadığı gibi, örgütün dışında bulunan ve potansiyel olarak yararlanılabilecek işgücünü de içermektedir. İnsan kaynakları yönetimi (İKY) bir çalışma alanı olarak, erken dönem araştırmalarında sadece kayıt tutma ve idari personel işlerinden ibaret iken, günümüzde işletme stratejilerinin belirlenmesinde önemli rol oynayan bir konuma gelmiştir. Uzunca süredir literatürde sürdürülen çalışmalar, insan kaynakları yönetimi uygulamalarındaki gelişmelerin, işletme performansı üzerindeki olumlu etkilerini bulgulamaktadır (Keith & Frese, 2011).

İnsan kaynakları uygulamaları çalışanı merkeze alarak, örgütün hedefleri doğrultusunda onları yönlendirip geliştirerek bireysel ve örgütsel performans artışına katkıda bulunmayı amaçlar (Huselid, 1995). Aynı zamanda, çalışanların bilgi, beceri ve yeteneklerinin geliştirilmesi ve örgüt ile bağlarının kuvvetlendirilmesi de sağlanmaktadır. Dolayısı ile insan kaynakları uygulamaları ve örgütsel performans arasındaki ilişkinin varlığından bahsetmek olanaklıdır.

Yazında yer alan pek çok araştırmancının aksine, bu çalışma uygulamalar ve performans arasındaki ilişkiyi insan kaynakları yöneticileri üzerinden değil, çalışanların algısı üzerinden değerlendirmektedir. Örgütlerde üst düzey yöneticilerle gerçekleştirilen mülakatlarda, insan kaynakları uygulamalarının önemi bu yöneticiler tarafından sıklıkla vurgulansa da bunun hangi düzeyde etkin şekilde kullandığı sorgulandığında sonuçlar tersi yönde çıkabilmektedir. Daha açık bir ifadeyle yöneticiler, İKY uygulamalarının önemine inansalar da bunu başarılı bir şekilde uygulamak konusunda zayıf kalabilmektedirler. Dolayısıyla iş sistemlerinde kimi zaman bir moda etkisi şeklinde çıkan uygulamalar, örgütlerin veya yöneticilerin başka örgütlerdeki çeşitli uygulamalara öykünmesine neden olabilmektedir. Dolayısıyla yalnızca eşbiçimli olmak amacıyla benimsenen birçok uygulamanın sonuçları çoğu zaman başarı üretmemektedir. Bu nedenle bu çalışmadaki amaç, İKY uygulamalarının örgüt performansına olan etkisini yöneticiler gözünden değil, o sürecin bir parçası olan çalışan gözünden değerlendirmektir.

## **2. Algılanan Örgütsel Performans ve İKY Uygulamaları ile İlişkisi**

İnsan kaynakları uygulamalarında belirli standartların izlenmesi ve çalışanlara uygulanabilmesi aynı zamanda söz konusu uygulamaların çalışan tarafından algılanmasını da önemli hale getirmiştir (Hofman ve Meijerink, 2015). Yazında, algıladıkları performans düzeyi yüksek olan çalışanların genellikle anlık başarıları değil, uzun süreçlerdeki başarıyı hedef alan örgütlerde görüldüğü ileri sürülmektedir (Varinli vd., 2009). Aynı zamanda, örgütün piyasa verimliliği ve müşteri memnuniyetini ele alan stratejik uzun vadeli planlar içinde olması, çalışanın algıladığı performansla da ilişkilidir (Varinli vd., 2009). Geçmişte çalışan algısı insan kaynakları uygulamaları tarafında göz ardı edilmiş olsa da çalışanlar tarafından olumlu algılanan eğitim, teşvik etme gibi uygulamaların varlığından bahsedilebilmektedir (Pombo & Gomes, 2019). İnsan kaynakları yönetiminin göz ardı edemeyeceği önemli bir unsur olan performans algısı, örgüt ve çalışan arasındaki ilişkiyi ileriye taşıyan değişkenler arasındadır.

Günümüzde insan kaynakları uygulamalarının stratejik önemi örgütlerde tartışmasız olarak giderek artmaktadır. Değişen koşullara uyumlu biçimde güncellenen insan kaynakları uygulamaları gerek bireysel çalışan performansının artması gerekse de örgütsel performansın gelişmesi anlamında önemlidir.

İnsan kaynakları uygulamaları arasında yer alan adımlar örgütün faaliyetlerinin bütünsel olarak değerlendirilmesini, uygulamaların her başlığının da sürece uygun şekilde ilerletilmesini içermektedir. Söz konusu uygulamalar seçici işe alım, eğitim, ücretlendirme, iş güvencesi, güçlendirme, çalışan katılımı, sembolik eşitlikçilik ve performans değerlendirme olarak ele alınmaktadır.

### **2.1. Örgütsel Performans ve İşe Alım İlişkisi**

Bireyler rekabet üstünlüğü yaratma süreçlerinde örgütlere önemli avantajlar sunmaktadır (Wright vd., 2003). Tortop ve diğerleri (2006) seçici işe alma sürecinin, örgütün iş gücü ihtiyacının nicelik ve nitelik yönünden en iyi biçimde karşılanması adına iş gücü bulma eylemi olarak tanımlamaktadır. İşe alma, diğer bir ifade ile seçici işe alım, örgüt için maliyetli bir süreç olarak tarif edilebilir ve örgütler bu maliyeti en aza indirmek için belirli seçme sistemleri geliştirmektedir (Ergin, 2002). Örgüt stratejisinin ayrılmaz bir parçası olarak değerlendirilen seçici işe alım uygulamasını örgütler, göz ardı edemezler. Bu doğrultuda örgütler, hedefleri ile uyumlu, gerekli yetenek bilgi ve beceriyi temin etmelidir (Huselid ve Becker, 2010). Seçilen adayların örgüt kültürüne uyumu, öğrenime açık ve yeni fikirler geliştirebilen ayrıca



Kuzutürk, B.; Kırkbeşoğlu, E. & Tuzlukaya, Ş. (2021). İnsan Kaynakları Uygulamalarının Algılanan Örgütsel Performansa Etkisi. *Fiscoeconomia*, 5(3), 918-935. Doi: 10.25295/fsecon.956217

denetimine az gerek duyulan kişiler olması örgütsel performans açısından önceliklidir. Örgütün çalışan politikasının olumlu ve sağlam temellere dayanabilmesi ancak ilkeli bir seçici iş gören temini politikasıyla mümkün olabilir ki; şeffaf bir seçme süreci örgüte karşı güveni arttırdığı gibi daha verimli çalışmayı da sağlamaktadır (Sabuncuoğlu, 2000). Bu da örgütün yeteneğini etkileyerek örgüt hedeflerinin başarılmasında büyük rol oynar (Pfeffer, 1995) ve aslında seçici iş gören temini ile örgütler beşeri sermayesini oluştururken kendi örgütsel yeteneklerini de geliştirirler (Wang vd., 2007).

İşe alım ve seçme süreçlerinde, başvuru yapan kişiler aynı zamanda bir maliyet kalemi de (Scott vd., 1992) oluşturmakta, özellikle hatalı seçim durumlarında yeniden pozisyonu doldurma maliyeti önemli hale gelmektedir. Ayrıca seçim süreci uzadıkça boş olan pozisyonun diğer bireyler tarafından doldurulmaya çalışılması ya da üretim kaybı, seçme işine harcanan zaman vb. nedenler ile de maliyetler artmaktadır (Scott vd., 1992). Seçme faaliyeti yalnızca örgütün ihtiyacı duyduğu bilgi beceri ve yeteneğe sahip bireyleri işe alma süreci değil aynı zamanda bu bilgi beceri ve yeteneğe sahip bireyin de örgütü seçme sürecidir (Yüksel, 1997). Seçici işe alma, örgüt ve çalışanın biraraya gelme gayesini optimize ettiği nokta olarak da tarif edilebilir (Porter vd., 1975). Örgütler adaylar arasından seçecekleri çalışana, örgüt kültürüne yakın (Beer & Nathaniel, 2015), bilgisi ve becerisi ile eğitime açıklığı vb. özellikleri ile rekabet gücünü artırıcı kişiler olarak seçmeye gayret ederler (Pfeffer, 1995). Bu aynı zamanda sürdürülebilir örgütsel performansın sağlanmasında da etkili olacaktır. Örgüt yöneticilerinde, örgütsel rekabet üstünlüğünün seçim süreci ile gerçekleşeceği algısı oluştuğunda insan kaynakları uygulamaları ve performans arasındaki ilişki de öne çıkmaktadır. Bu şekilde değerlendirildiğinde ilk hipotezimiz aşağıdaki gibidir:

*H<sub>1</sub>: Örgütlerde seçici işgören alımı uygulamalarının örgüt performansı üzerinde olumlu etkisi bulunmaktadır.*

## **2.2. Örgütsel Performans ve Eğitim İlişkisi**

Örgütler yaşayan sistemler olarak ekonomik, sosyal, teknolojik ve örgütsel değişim içindedirler (Sabuncuoğlu, 2000). Dolayısı ile, örgütün değişimine paralel olarak ilerleyecek sürekli yenilenme ve iyileşme yönünde adımların atılması, oryantasyon ve ardından da sürdürülebilir öğrenmenin desteklenmesi gerek bireysel gerekse de örgütsel hedeflerin gerçekleştirilmesi adına oldukça önemlidir. Yüksel (1997) özellikle değişen koşullara uyum sağlayacak biçimde çalışanların yetenek ve becerilerinin geliştirilmesinin önemine dikkati çekmektedir.

Bireylerin eğitim almasını sağlamak insan kaynakları yönetiminin bir parçasıdır ve yönetim; bilgiyi beceriyi ve kaynağı geliştirmek ve eğitimi sağlayarak insan kaynakları yönetimi stratejilerini desteklemektedir (Kağnicioğlu, 2001; Bayat, 2008).

Eğitimle soyut olan beşeri, entelektüel, sosyal sermaye gibi değerlere yapılan katkı taklidi zor iş gücü geliştirdiğinden örgütler için eş bulunmaz bir rekabet avantajı kazandırmaktadır (Cheng & Hampson, 2008). Doğru işe doğru çalışanın alınması ve çeşitli eğitim programlarının uygulanmasıyla çalışanların bilgi beceri ve yeteneklerini geliştirmek çalışanların işe ve örgüte bağlılığını artırır, motivasyonunu sağlar ve örgütün hedeflerine giden yolda insan sermayesinin en yüksek seviyede olmasını sağlayarak rekabet avantajını sürdürmesine, çalışma hayatının kalitesini arttırmayı sağlamaktadır (Bayat, 2008). Buna göre ikinci hipotezimiz aşağıdaki gibidir:





Kuzutürk, B.; Kırkbeşoğlu, E. & Tuzlukaya, Ş. (2021). İnsan Kaynakları Uygulamalarının Algılanan Örgütsel Performansa Etkisi. *Fiscaoeconomia*, 5(3), 918-935. Doi: 10.25295/fsecon.956217

*H<sub>2</sub>: Örgütlerde eğitim uygulamalarının, örgüt performansı üzerinde olumlu etkisi bulunmaktadır.*

### **2.3. Örgütsel Performans ve Ödüllendirme İlişkisi**

Örgütler, değer yaratan insan kaynağını ellerinde tutmak veya uzun dönemli istihdam sağlayabilmek amacıyla çeşitli ödüllendirme politikaları benimseyebilirler. Ücretlendirme, iş gücünü bireysel veya grup olarak örgüte katılan değerler için belirli şekillerde ve oranlarda ödüllendirilmesi ile gerçekleşmektedir (Pfeffer, 1995). İş gücünü örgüte çekmek, örgütte tutabilmek ve motive edebilmek cazip bir ödüllendirme sistemi ile gerçekleşebilecektir (Yüksel, 1997). Örgütler düzgün bir sistemle uyguladıklarında ödüllendirme çalışanların daha yüksek seviyeden performans gösterdikleri ve işe karşı güdülendiklerini göstermektedir (Huselid, 1995).

*H<sub>3</sub>: Örgütlerde ödüllendirme uygulamalarının örgüt performansı üzerinde olumlu etkisi bulunmaktadır.*

### **2.4. Örgütsel Performans ve İş Güvencesi İlişkisi**

Son yıllarda giderek önemi artan diğer bir insan kaynakları uygulaması da iş güvencesidir. Literatürde hatta kanunlarda bile çeşitli tanımları bulunmakla beraber genel anlamda iş güvencesi çalışanların işverenlerine karşı işlerinin korunmasıdır. İşverenlerin keyfi davranışlarını sınırlayarak, çalışanların haklarını koruyan piyasadaki kriz, durgunluk, değişen rekabet koşulları vs. belirsizliklerin doğurduğu olumsuzlukların çalışanlara karşı işlerini kaybetmelerleriyle sonuçlanacak durumları ortadan kaldırmayı yönelik bir uygulamadır (Poyraz & Kama, 2008). İş güvencesi uygulamasında çalışan ve örgüt kendi çıkarları doğrultusunda uzun dönem beraberliklerine odaklanmaktadır (Pfeffer & Veiga, 1999; Beer & Nathaniel, 2015).

İş güvencesinin azalması çalışanda iş tatmini ve örgüte bağlılığı azaltmaktadır (Poyraz & Kama, 2008). Dolayısı ile, çalışanlara uzun dönem birliklik garantisi sağlandığında çalışanların iş verimliliği artarak, örgüt kültürüne uyumlu ve örgüte bağlı insanların örgütte kalması sağlanabilmektedir (Beer & Nathaniel, 2015). Çalışan devamlılığının olması, yani çalışanların örgüt tarafından uzun süre çalışma garantisiyle örgütte kalacağını bilmesi, çalışanların eğitim ve geliştirme için daha istekli olmalarına da etki etmektedir (Pfeffer, 1995). Bu sayede, eğitim, gelişim ve çalışma bakımından daha istekli olabilecek ve iş verimi artabilecektir (Beer vd., 2009).

*H<sub>4</sub>: İş güvencesi uygulamalarının örgüt performansı üzerinde olumlu etkisi bulunmaktadır.*

### **2.5. Örgütsel Performans ve Güçlendirme İlişkisi**

Çalışan güçlendirme, yetki ve sorumluluk paylaşımı olarak ifade edilebilir (Quinn & Spreitzer, 1997). Çalışan güçlendirme ile ilgili diğer düşünce ise tam tersi yönde risk alma, gelişme ve değişim olarak görülmekte ve sonucu olarak çalışanlarının eksikliklerinin tamamlayarak güvenilir ve güçlü çalışanlara sahip olma olarak değerlendirilmektedir (Doğan, 2006). Çalışan güçlendirme uygulamaları, çalışanın işi ile ilgili temel bilgi ve beceri düzeyinin üstüne çıkmasına yardımcı olan, aynı zamanda daha fazla gayret ve çaba göstermesine, yaratıcılığının ve enerjisinin de ortaya çıkmasına katkı verebilen bir uygulamadır (Doğan, 2006). Bu noktada, güçlendirilmiş çalışanın işini önemsemesi, süreci etkilemesi, düşüncelerini özgürce paylaşabilmesi benzeri sonuçları da gözlemlenebilmektedir (Doğan & Demiral, 2009).



Kuzutürk, B.; Kırkbeşoğlu, E. & Tuzlukaya, Ş. (2021). İnsan Kaynakları Uygulamalarının Algılanan Örgütsel Performansa Etkisi. *Fiscoeconomia*, 5(3), 918-935. Doi: 10.25295/fsecon.956217

Örgüt çalışanlarının güçlendirme çalışmaları ile örgütün ürünleri ve müşterileri, üretim ve pazarlama süreçleriyle ilgili bütün bilgilere sahip olmaları çalışanların daha verimli olmalarını sağlamaktadır (Batt, 2002). Ayrıca çıkan ve çıkabilecek sorunlara anında müdahale etmelerini sağlayarak zamandan tasarruf edileceği gibi, örgütün imajına da olumlu katkıları olacaktır.

İşin süreciyle ilgili çalışanlar ne kadar bilgi sahibi olursa işin gelişmesi ve sorunların hiyerarşiye takılmadan hızlı bir şekilde yürütülmesine katkı sağlayabilmektedir. Özellikle çalışanlar için teknik bilgi, sorumluluk ve yetki ile güçlendirme gerekmektedir (Bailey vd., 2001). Güçlendirme çalışmaları çalışana verilen sorumluluk, yetki veya maddi olmayan diğer ödüllendirme süreçleri ile örgüte bağlılığın artırılması noktasında önemli katkıya sahiptir (Beer & Nathaniel, 2015). Çalışanlar örgütlerinden maddi ödüllendirmenin dışında manevi destek ile de değerli olduklarını ve yetki ve sorumluluk verilerek örgütte önemli kararları aldıklarını hissetmek isterler (Stewart ve Brown, 2009). Dolayısıyla örgütte önemli olduğunu ve önemli işler yaptığını hisseden çalışan işini anlamlı bulur ve tüm süreçlere katılım gösterebilir (Gümüşlüoğlu & Karakitapoğlu, 2010). Buna göre beşinci hipotezimiz aşağıdaki gibidir.

*H<sub>5</sub>: Örgütlerin güçlendirme uygulamalarının örgüt performansı üzerinde olumlu etkisi bulunmaktadır.*

## **2.6. Örgütsel Performans ve Çalışan Katılımı İlişkisi**

Çalışan katılımı, kararların uygulayacak çalışanların katılımı ile alınması (Lowin 1968), yetki ve sorumlulukları dahilinde iş ile ilgili kararlara katılmasıdır (Park vd., 2010). Çalışanı katılımcı karar almaya yönlendirmek, yani yetkilendirmek gerekmektedir (Lawler, 1994). Çalışan yetkileri arttıkça, örgütü sahiplenme ve örgüte karşı sorumluluk duygusu ve örgüte duyulan güven ve bağlılığın da artması beklenmektedir (Ugboro & Obeng, 2000; Tailby & Winchester, 2005).

Rekabet üstünlüğü arayan ve bunu insan kaynağıyla gerçekleştirmek isteyen örgütler çalışanlarıyla ortak kararlar almalı ve onları da sürece dahil etmelidir (Iverson & Zatzick, 2011). Çalışan katılımını destekleyen ve çalışanlarını güçlendiren örgüt yapıları daha etkin performansı yakalayabilecektir (Huselid, 1995). Çalışanların örgüt için karar verme ve sorun çözmede bizzat rol sahibi olması iş tatminini artırır (Wood & De Menezes, 2011). Çalışan ve yönetim arasındaki katılımcı karar vermenin getirdiği şeffaflık ve samimiyet yönetimin ve çalışanların belirttikleri fikirleri ve aldıkları kararları daha dikkatli uygulayarak işletmenin de performansını olumlu şekilde artmasını sağlayacaktır (Kutlu & Duran, 2010). Dolayısı ile H<sub>6</sub> aşağıdaki gibi oluşmaktadır:

*H<sub>6</sub>: Çalışanların örgütte katılımcı karar almaları için geliştirilen uygulamaların, örgüt performansı üzerinde olumlu etkisi bulunmaktadır.*

## **2.7. Örgütsel Performans ve Performans Değerleme İlişkisi**

Performans değerlendirme örgütün hedefleri için planlama konusunda ve diğer insan kaynakları uygulamalarının sürdürülebilirliği için oldukça önemlidir. Çalışanları geliştirmek, örgütün beşeri sermayesini yukarıya çıkarmak, çalışanlara değer katmak ve kariyer yollarını çizmek açısından, ücretlendirme ve ödüllendirme ile ilgili politikalarda ve aynı zamanda örgütten ayrılması gereken çalışanların belirlemesi süreçlerinde hem nesnel hem de yasal bir uygulamadır (Bingöl, 2013). Performans değerlemenin temelinde performansı iyileştirmek

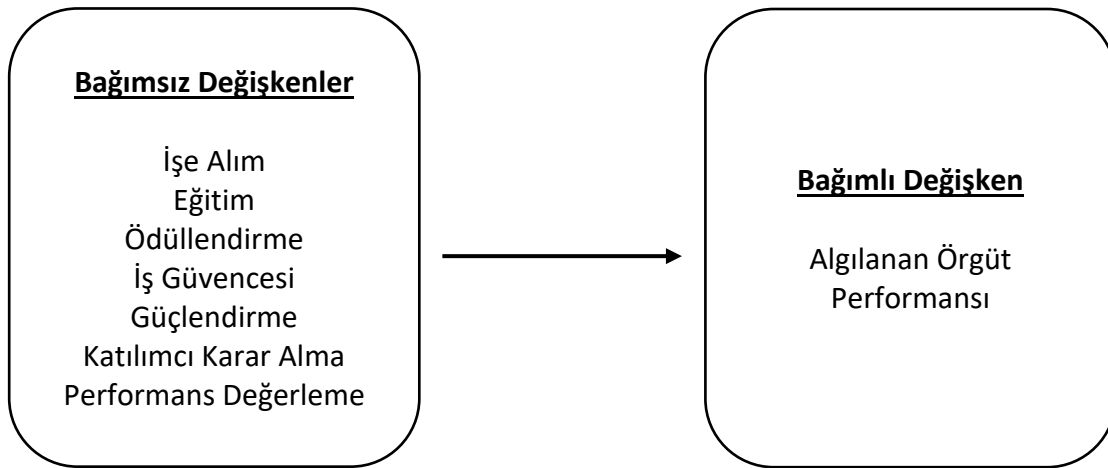
yatmaktadır (Murphy & Cleveland, 1995). Dolayısı ile, sonuç odaklı değil, çalışan tutum ve davranışlarını geliştirme odaklıdır (Youndt vd., 1996). Düzenli aralıklar ve sürdürülebilir bir düzende performans değerlendirme yapılan bir örgütte, örgütün ilerleyişi, güncel durumu ile geçmiş dönemlerin karşılaştırılması ve nispeten fikirler üretebilme imkanı doğmaktadır (Karcıoğlu & Öztürk, 2009).

Örgütün rekabet avantajı sağladığı insanı değerlendirmesi son derece önemlidir çünkü bireysel performansların toplamı örgütün performansını belirlemektedir (Uyargil, 2013). Performans değerlemenin sonuçları insan kaynakları planlamasında ve insan kaynakları yönetimi kararlarında kullanılmaktadır. Performans değerlendirme sonucunda insan kaynakları yönetimine çalışanlarla ilgili örgütün hedeflerine giden yolda efektif davranışlar ve tutumlar gösterebilmeleri için ne yapmaları gerektiğine yönelik veriler sunulmakta, veriler sayesinde, çalışanların örgütsel amaçlar için ne kadar sorumluluk almaya teşvik edilmesi gerektiği ve yöneticilerin ellerindeki mevcut iş gücü ile neler yapabileceği öngörülebilir. Bireysel bazda çalışan performansının yükselmesi, örgütün stratejik hedeflerine ulaşmasında çok büyük rol oynamaktadır. Bu doğrultuda çalışmanın son hipotezi olan H<sub>7</sub> aşağıdaki gibi oluşmaktadır:

*H<sub>7</sub>: Örgütlerin performans değerlendirme uygulamalarının örgüt performans üzerinde olumlu etkisi bulunmaktadır.*

Yukarıdaki hipotezlerimize bağlı kalarak çalışmamızın kavramsal çerçevesi aşağıdaki modelde ifade edilmiştir:

**Şekil 1: Araştırmanın Modeli**



### 3. Analiz ve Bulgular

Araştırma hipotezlerini sınavabilmek adına veri toplama yöntemi olarak nicel araştırma yöntemlerinde sıklıkla kullanılan kesitsel tarama yöntemi tercih edilmiştir. Araştırmanın evrenini Türkiye genelinde tüm özel sektör çalışanları oluşturmaktadır. Türkiye genelinde 18 yaşından büyük, bordrolu özel sektör çalışanlarının bulunduğu e-posta veri tabanı üzerinden ulaşılan 78.811 kişiye ait e-posta aracılığı ile çalışanlara anketler ulaştırılmıştır. Bu kapsamda çalışmada basit tesadüfi örnekleme yöntemi tercih edilmiştir. Eksiksiz doldurulan 324 anket örnekleme oluşturmuştur. Demografik özellikler incelendiğinde tüm kategorilerde nüfusun demografik dağılımına paralel bir dağılımın ortaya çıktığı ve örneklemin bu anlamda tutarlı olduğu sonucuna varılmıştır.

**Tablo 1: Veri Setine İlişkin Demografik Özellikler**

		Sayı	Yüzde			Sayı	Yüzde	
<b>Cinsiyete Göre Dağılımlar</b>	Kadın	195	60,2%	<b>Sektör</b>	Bilişim	23	7,1%	
	Erkek	129	39,8%		Eğitim	40	12,3%	
<b>Yaşa Göre Dağılımlar</b>	18-29	133	41,0%		Finans	30	9,3%	
	30-39	95	29,3%		Güvenlik	1	0,3%	
	40-49	49	15,1%		Hukuk	4	1,2%	
	50-59	32	9,9%		İnsan Kaynakları	7	2,2%	
	60-	15	4,6%		Lojistik	3	0,9%	
<b>Eğitim Durumuna Göre Dağılımlar</b>	İlk öğretim veya lise	39	12,0%		Mağaza/Perakende	11	3,4%	
	Ön lisans/lisans	210	64,8%		Otomotiv	7	2,2%	
	Lisans üstü	75	23,1%		Reklamcılık	10	3,1%	
<b>İş Tecrübesi</b>	0-1 yıl	80	24,7%		Sağlık	13	4,0%	
	1-5 yıl	129	39,8%		Sanayi	11	3,4%	
	6-9 yıl	40	12,3%		Tekstil	6	1,9%	
	10+ yıl	75	23,1%		Turizm/Gıda	39	12,0%	
<b>Pozisyona Göre Dağılımlar</b>	Alt Kademe	42	13,0%		Üretim/Endüstriyel	20	6,2%	
	Orta Kademe	170	52,5%		Yapı/İnşaat	24	7,4%	
	Üst Kademe	112	34,6%		Diğer	75	23,1%	
					<b>TOPLAM</b>	<b>324</b>		

Çalışmada bağımlı ve bağımsız değişkenler için kapsamlı bir literatür taraması gerçekleştirilmiş ve güvenilirlik ve geçerlilik sorunu yaşamadığı bilenen ölçekler tercih edilmiştir. Bağımlı değişkenimizi oluşturan örgütsel performans değişkeni, iki alt ölçekle sınımlanmıştır. Literatürde örgütsel performans ölçmede kullanılan, algılanan pazar performansı ve algılanan örgütsel performans ölçekleri birey düzeyinde örgüt performansının içsel bir perspektifle belirlenebilmesine imkân sağlar. Yedi soru algılanan örgütsel performans ve beş soru algılanan pazar performansı olmak üzere toplamda on iki sorudan oluşan bu ölçek Delaney ve Huselid'in (1996) geliştirdiği ölçektir. İşe alım düzeyi için Scott ve diğerlerinin (1992) ölçeğinden, iş güvencesi, ödüllendirme ve güçlendirme düzeyleri için Chin-Ju Tsai'nin (2006) ölçeklerinden, performans değerlendirme düzeyi için Guest ve diğerlerinin (2003) ölçeğinden, katılımcı karar alma düzeyi için ise Parnell ve Crandall'ın (2001) ölçeğinden faydalanılmıştır. Ölçekler İngilizceden Türkçeye tercüme edildikten sonra bir başka akran denetiminde yeniden İngilizceye çevrilmiş ve anlam bozuklukları olup olmadığı sınımlanmıştır.

Çalışmanın veri analizi SPSS programı yardımıyla gerçekleştirilmiştir. Veri analizi kısmında ilk olarak bağımlı ve bağımsız değişkenlerin içsel tutarlılıklarını görebilme adına güvenilirlik analizi yapılmıştır. Güvenirlik analizi sonuçlarına göre  $\alpha > 0.70$  değeri esas alındığında tüm değişkenlerin yüksek güvenilirlik içerdiği görülmektedir. Ayrıca yine Tablo 2'de ortalama ve standart sapma değerleri üzerinden örnekleme ilişkin dağılım betimlenmeye çalışılmıştır.

**Tablo 2: Araştırma Değişkenlerin Dağılımı ve Güvenirlik Düzeyleri**

Değişkenler	Ortalama	Standart Sapma	Cronbach Alfa
İşe Alım	3,67	1,01	0,83
Katılımcı Karar Alma	4,37	0,69	0,82
İş Güvencesi	3,38	1,08	0,85
Performans Değerleme	3,58	1,09	0,85
Ödüllendirme	3,37	1,16	0,91
Güçlendirme	3,59	1,04	0,87
Örgütsel Performans	3,68	0,76	0,94

Bir sonraki aşamada, değişkenler arası karşılıklı etkileşimin istatistiksel olarak anlamlılığını sınavabilmek için korelasyon analizleri gerçekleştirilmiştir (bkz. Tablo 3). Gerçekleştirilen korelasyon analizlerinin sonucunda insan kaynakları uygulamalarına ait değişkenlerin kendi içerisinde önemli ölçüde yüksek korelasyon etkileşimine sahip oldukları görülmektedir. Demografik kontrol değişkenlerine ilişkin istatistiksel olarak anlamlı korelasyon etkileşimine ise sınırlı düzeyde ulaşılmıştır.

**Tablo 3: Değişkenlerin Korelasyon Katsayıları ve Anlamlılıkları**

	Eğitim	Yaş	Çalışma süresi	Pozisyon	İşe Alım	Katılımcı Karar Alma	İş Güven cesi	Performans Değerleme	Ödüllendir me	Güçlen dirme	Örgütsel Performans
Eğitim											
Yaş	-,038										
Çalışma süresi	-,058	,671**									
Pozisyon	,059	,485**	,531**								
İşe Alım	,043	,079	,010	,203**							
Katılımcı Karar Alma	,141*	-,037	-,065	,042	,277**						
İş Güvencesi	,006	-,028	-,033	,056	,483**	,156**					
Performans Değerleme	,003	,035	-,016	,142*	,656**	,216**	,446**				
Ödüllendirme	-,022	,083	,022	,194**	,619**	,260**	,489**	,711**			
Güçlendirme	,020	,088	,023	,292**	,588**	,168**	,488**	,540**	,655**		
Örgütsel Performans	-,060	-,004	-,087	,077	,651**	,096	,460**	,649**	,663**	,591**	

\*. Korelasyon 0.05 düzeyinde anlamlı.

\*\* . Korelasyon 0.01 düzeyinde anlamlı.

Çalışmanın son aşamasında ise hipotezlerin sınanması adına regresyon analizi gerçekleştirilmiştir. Çalışma modelinde de değinildiği üzere İKY uygulamalarının örgütsel performans düzeyi üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi olduğu düşünülmektedir. Bu kapsamda regresyon analizi, hipotezlerimizin doğrulanıp doğrulanmadığına ilişkin sonuçlar üretecektir. Model 1, kontrol değişkenlerinin örgütsel performans üzerindeki açıklayıcılığını ifade etmektedir. Model 2, İKY uygulamalarına ilişkin bağımsız değişkenlerin örgütsel

performans üzerindeki açıklayıcılığını sınamaktadır. Son olarak model 3 ise, kontrol ve bağımsız değişkenlerin örgütsel performans değişkeni üzerindeki etkisini ifade etmektedir. İKY uygulamalarından bağımsız düşündüğümüzde demografik değişkenlerden çalışma süresi ve pozisyonun örgütsel performans üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi olduğu tespit edilmiştir. Ancak kontrol değişkenleri kapsam dışı bırakıldığında (model 2) veya dahil edildiğinde (model 3) işe alım, katılımcı karar alma, performans değerlendirme, ödüllendirme ve güçlendirme değişkenlerinin örgütsel performans üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etki sağladığı tespit edilmiştir. Dolayısıyla H1, H3, H5, H6 ve H7 hipotezlerimiz doğrulanmıştır. Kurum içi eğitim ve iş güvencesi değişkenlerinin ise (H2 ve H4) beklentinin tersine örgüt performansı üzerinde anlamlı bir etkisinin olmadığı sonucuna varılmıştır. Kurum içi eğitimlerin örgütsel performans üzerindeki etkisinin anlamsız çıkmasına temel gerekçe olarak; çalışanların ilgileri dışındaki eğitimlere zorlanmaları, iş yoğunluğu nedeniyle eğitime düzenli dahil olamamaları, ileri yaş grubunda eğitim olgusunun değer kaybedebiliyor olması ve işletmelerin eğitim konularının seçiminde kimi zaman odak dışındaki konulara yöneliyor olmaları gösterilebilir. Bu gibi sebepler nedeniyle kurum içi eğitimlerin istenen sonuca ulaşmayı zorlaştırdığı ve çalışanlar tarafından performansa yönelik katkısının zayıfladığı yorumu yapılabilir. İş güvencesinin örgütsel performans üzerindeki etkisinin anlamsız çıkmasına temel gerekçe olarak; çalışmanın ekonomik kriz döneminde gerçekleştirilmesi gösterilebilir. Özellikle ekonomik ve toplumsal krizlerin yüksek olduğu bağlamlarda, işletmeler her ne kadar yüksek iş güvencesi sunsalar dahi çalışanların kendilerini güvensiz hissetmeleri muhtemel olmaktadır. Dolayısıyla yüksek iş güvencesinde dahi örgütsel performansa etki edecek kadar bir etkileşimin olmayabileceği düşünülmelidir. Belirsizliğin düşük olduğu bağlamlarda iş güvencesinin performans üzerinde anlamlı bir açıklayıcılığı varken; Türkiye gibi belirsizliğin yüksek olduğu bağlamlarda bu etkileşimi yakalayabilmek zor olabilmektedir. Bu kapsamda literatürün tersine bu iki bağımsız değişkenin örgütsel performans üzerinde bir etkisinin olmadığı tespit edilmiştir.

**Tablo 4: Regresyon Analizi Sonuçları**

Bağımsız Değişkenler	Model 1		Model 2		Model 3	
	Standardize Edilmiş Kat Sayılar		Standardize Edilmiş Kat Sayılar		Standardize Edilmiş Kat Sayılar	
	Standart Hata	Beta	Standart Hata	Beta	Standart Hata	Beta
Yaş	0,049	0,06			0,032	0,009
Çalışma Süresi	0,055	-0,223***			0,036	-0,077
Pozisyon	0,077	0,171***			0,053	-0,065
Eğitim	0,072	-0,081			0,047	-0,055
İşe Alım			0,04	,283***	0,04	,295***
Katılımcı Karar Alma			0,041	-,126***	0,041	-,124***
İş Güvencesi			0,031	0,059	0,031	0,046
Performans Değerleme			0,039	,211***	0,039	,203***
Ödüllendirme			0,039	,205***	0,038	,251***
Güçlendirme			0,037	,139***	0,038	,163***

Bağımlı Değişken: Örgütsel Performans

\*\*\* %99 güven düzeyinde anlamlıdır.

#### 4. Sonuç ve Öneriler

İnsan kaynaklarının ortaya çıkışı, değişen çevre ve üretim faktörlerine karşın insan unsurunun rekabette belirleyici olacağı fikrine dayanmaktadır. Rekabet üstünlüğüne sahip örgütlerin pek çoğu insan kaynakları uygulamalarından yüksek düzeyde faydalanmış ve örgüt stratejisi ile birleştirmiştir. Geçen süreçte İKY uygulamalarını etkin bir şekilde sürdüren örgütler önemli kazanımlar elde etseler de birçok örgüt için tersine, kazanımlar istenilen düzeyde gerçekleşmemiştir. Aslında temel sorun İKY uygulamalarının içeriğiyle ilgili değildir. Özellikle kurumsallaşma düzeyi düşük birçok işletme yalnızca öykünmecî bir tavırla bu uygulamaları benimsemekte ve sonucu olarak performans artışı ve personel memnuniyeti sağlayamamaktadır. Diğer yandan kimi zaman performans artışı sağlayan birçok örgüt ise bunu başarısız İKY uygulamalarına rağmen sağlayabilmektedir. Bu nedenle çalışmamızda örgütsel performans kavramını karlılık veya verimlilik gibi somut çıktılar üzerinden değil çalışanların gözünden değerlendirmeyi amaçladık.

Geçmiş dönemde Türkiye bağlamında gerçekleştirilen insan kaynakları yönetimi uygulamalarına dair araştırmalarda örgütsel performans sıklıkla örgüt düzeyinden ve somut verilerle değerlendirilmiştir. Ancak örgütlerin yüksek performansa sahip olmalarına rağmen mevcut İKY uygulamalarının çalışan gözünden performansa olan yansıması göz ardı edilmiştir. Gelişmiş toplumlarda yürütülen İKY çalışmaları da benzer şekilde performansı somut ikincil veriler ile ölçmektedir. Ancak Türkiye gibi belirsizliğin yüksek olduğu bağlamlarda örgüt performansının ikincil veriler yoluyla değerlendirilmesi tek başına yeterli değildir. Devlete bağımlı bir iş sistemi yapısına sahip Türkiye örneği, İKY uygulamalarından haberi olmayan çok sayıda işletmenin yüksek satış hacimlerine veya karlılığa sahip olabildiği bir bağlamı temsil eder. Türkiye örneği bu anlamda örgütler arası ilişkilerin siyasi içerikli sosyal sermaye unsuruna yüksek düzeyde bağlı olduğu bir örnektir (Buğra, 1998). Bu nedenle çalışmamızda özgün olarak performans kavramını çalışan gözünden değerlendirmeye çalıştık.

İKY uygulamalarına ilişkin bir diğer sorunlu unsur; bu uygulamaların birçok örgütte verimlilikten uzak bir algıyla sürdürülüyor olmasıdır. Örgütlerin öykünmecî eylemleri kimi zaman birbirlerinden bazı örnek uygulamaları transfer etmelerine veya model almalarına neden olur. İnsan kaynakları yönetimi de birçok işletmede etkin bir şekilde sürdürülürken; özellikle küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin bir kısmında olması gereken şekilde uygulanmamaktadır. Bu nedenle çalışma sonuçlarımız, personel gözünden örgüt performansına İKY uygulamalarının ne denli anlamlı etki sağlandığını göstermektedir.

Elde edilen sonuçlar, insan kaynakları uygulamalarından işe alım, katılımcı karar alma, performans değerlendirme, ödüllendirme ve güçlendirme eylemlerinin örgütsel performans üzerinde anlamlı etkisi olduğu ortaya koyarken; uluslararası yazında etkisi olduğu kanıtlanan kurum içi eğitimler ve iş güvencesi değişkenlerinin herhangi anlamlı bir etki sağlamadığı sonucuna varılmıştır. Özellikle Türkiye bağlamında, çalışanların ilgileri dışındaki eğitimlere zorlanmaları, iş yoğunluğu nedeniyle eğitime düzenli dahil olamamaları, ileri yaş grubunda eğitim olgusunun değer kaybedebiliyor olması ve işletmelerin eğitim konularının seçiminde kimi zaman odak dışındaki konulara yöneliyor olmaları kurum içi eğitimlerin anlamsız etkisine gerekçe gösterilebilir. Diğer yandan özellikle ekonomik ve toplumsal krizlerin yüksek olduğu bağlamlarda, işletmeler her ne kadar yüksek iş güvencesi sunsalar dahi çalışanların kendilerini güvensiz hissetmeleri muhtemel olabilmektedir. Dolayısıyla belirsizliğin düşük olduğu



Kuzutürk, B.; Kırkbeşoğlu, E. & Tuzlukaya, Ş. (2021). İnsan Kaynakları Uygulamalarının Algılanan Örgütsel Performansa Etkisi. *Fiscaoeconomia*, 5(3), 918-935. Doi: 10.25295/fsecon.956217

bağlamlarda iş güvencesinin performans üzerinde anlamlı bir açıklayıcılığı varken; Türkiye gibi belirsizliğin yüksek olduğu bağlamlarda bu etkileşimi yakalayabilmek zor olabilmektedir.

## 5. Çalışmanın Sınırlılıkları

Bu araştırma her araştırmada olduğu gibi bazı kısıtları bünyesinde barındırmaktadır. Çalışma örnekleminin basit tesadüfi örneklem tekniğiyle belirlenmesi sebebiyle değişkenler arası ilişkilerin anlamlılığı etkilenebilmektedir. Her ne kadar hipotezlerimiz önemli ölçüde doğrulanmışsa da doğrulanmayan hipotezler için bu handikap geçerli olabilir. Daha geniş bir örneklem ile bulgularda iyileşme beklenebilir.

## Kaynakça

- Bailey, T., Berg, P., & Sandy, C. (2001). The Effect Of High-Performance Work Practices On Employee Earnings İn The Steel, Apparel, And Medical Electronics And Imaging Industries. *Industrial And Labor Relations Review*, Cilt: 54, Sayı: 2A, ss. 525-543.
- Batt, R. (2002). Managing Customer Services: Human Resource Practices, Quit Rates, And Sales Growth. *Academy Of Management Journal*, Cilt: 45 Sayı: 3, ss. 587-597.
- Bayat, B. (2008). İnsan Kaynakları Yönetiminin Stratejik Niteliği. *İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Cilt: 10, Sayı: 3, ss. 1-25.
- Beer, M., Eisenstat, R., & Foote, N. (2009). High Commitment High Performance: How To Build A Resilient Organization For Sustained Advantage. USA: John Wiley & Sons.
- Beer, M. R., & Nathaniel, A. (2015). Human Resource System. *High Commitment High Performance* (S. 255-258). İçinde The United States Of America: Jossey- Bass.
- Bingöl, D. (2013). *İnsan Kaynakları Yönetimi*. Ankara: Beta.
- Buğra, A. (1998). Non-Market Mechanisms of Market Formation: The Development of the Consumer Durables Industry in Turkey. *New Perspectives on Turkey*, 19, 1-28. doi:10.1017/S0896634600003009
- Cheng, E., & Hampson, I. (2008). Transfer Of Training: A Review And New Insights. *International Journal Of Management Reviews*, Cilt: 10, Sayı: 4, ss. 327-341.
- Chiang, C. F., & Liu, B. Z. (2017). Examining job stress and burnout of hotel room attendants: internal marketing and organizational commitment as moderators. *Journal of Human Resources in Hospitality & Tourism*, Cilt: 16, Sayı: 4, ss. 367-383.
- Chin-Ju, T. (2006). High Performance Work Systems And Organizational Performance: An Emprical Study Of Taiwan's Semiconductor Desing Firms. *The International Journal Of Human Resource Management* , Cilt: 17, Sayı: 9, ss. 1512-1530.
- Delaney, J. T., & Huselid, M. A. (1996). The impact of human resource management practices on perceptions of organizational performance. *Academy of Management journal*, Cilt: 39, Sayı: 4, ss. 949-969.
- Doğan, S. (2006). *Personel Güçlendirme*. Ankara: Kare Yayınları.





Kuzutürk, B.; Kırkbeşoğlu, E. & Tuzlukaya, Ş. (2021). İnsan Kaynakları Uygulamalarının Algılanan Örgütsel Performansa Etkisi. *Fiscaoeconomia*, 5(3), 918-935. Doi: 10.25295/fsecon.956217

- Doğan, S., & Demiral, Ö. (2009). Örgütsel Bağlılığın Sağlanmasında Personel Güçlendirme Ve Psikolojik Sözleşmenin Etkisine İlişkin Bir Araştırma. *Erciyes Üniversitesi İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Cilt: 32, Sayı: 1, ss. 47-80.
- Ergin, C. (2002). *İnsan Kaynakları Yönetimi ' Psikolojik Bir Yaklaşım'*. Ankara: Academyplus Publishing.
- Guest, E., Michie, J., Conway, N., & Sheehan, M. (2003). Human Resource Management And Corporate Performance İn The UK. *British Journal Of Industrial Relations*, Cilt: 41, Sayı: 2, ss. 291-314.
- Gümüşlüoğlu, L., & Karakitapoğlu, A. (2010). Bilgi Çalışanlarının Adalet Ve Güçlendirme Algılarının Örgüte, Lidere Ve İşe Bağlılık Üzerindeki Etkileri. *Türk Psikoloji Dergisi*, Cilt: 25, Sayı: 66, ss. 21-36.
- Hofman, E., & Meijerink, J. (2015). Platform thinking for services: The case of human resources. *The Service Industries Journal*, Cilt: 35, Sayı: 3, ss. 115-132.
- Horwitz, F. (2017). International HRM in South African multinational companies. *Journal of International Management*, Cilt: 23, Sayı: 2, ss. 208-222.
- Huselid, M. (1995). The İmpact Of Human Resource Management Practices On Turnover, Productivity, And Corporate Financial Performance. *Academy Of Management Journal*, Cilt: 38, Sayı: 3, ss. 635-672.
- Huselid, M., ve Becker, B. (2010). Bridging Micro And Macro Domains: Workforce Differentiation And Strategic Human Resource Management. *Journal Of Management*, Cilt: 37, Sayı: 2, ss. 421-428.
- Iverson, R., & Zatzick, C. (2011). The Effects Of Downsizing On Labor Productivity: The Value Of Showing Consideration For Employees' Morale And Welfare İn High-Performance Work Systems. *Human Resource Management*, Cilt: 50, Sayı: 1, ss. 29-45.
- Kağnıcıoğlu, D. (2001). İnsan Kaynakları Yönetimi Ve Değişen Endüstri İlişkileri. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Cilt: 1, Sayı: 1, ss. 13-42.
- Karacıoğlu, F., & Öztürk, U. (2009). İşletmelerde Performans Değerleme İle İnsan Kaynakları Bilgi Sistemleri (İKBS) Arasındaki İlişkisi -İstanbul İlinde Bir Araştırma-. *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Cilt: 13, Sayı: 1, ss. 343-366.
- Keith, N., & Frese, M. (2011). Enhancing firm performance and innovativeness through error management culture. *Handbook of organizational culture and climate*, Cilt: 9, ss. 137-157.
- Kutlu, S., & Duran, C. (2010). Sanayi İşletmelerinde Toplam Kalite Yönetimi Ve ISO 9000 Uygulamalarının Performans Üzerine Etkisi. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Cilt: 28, ss. 239-252.
- Lawler, E. (1994). Total Quality Management And Employee Involvement: Are They Compatible? *Academy Of Management Executive*, Cilt: 8, Sayı: 1, ss. 68-76.



Kuzutürk, B.; Kırkbeşoğlu, E. & Tuzlukaya, Ş. (2021). İnsan Kaynakları Uygulamalarının Algılanan Örgütsel Performansa Etkisi. *Fiscoeconomia*, 5(3), 918-935. Doi: 10.25295/fsecon.956217

- Lowin, A. (1968). Participative Decision Making A Model Literature Critique, And Prescriptions For Research. *Organizational Behaviour And Human Performance*, Cilt: 3, Sayı: 1, ss. 59-68.
- Murphy, K., & Cleveland, J. (1995). *Understanding Performance Appraisal: Social, Organizational, And Goal-Based Perspectives*. USA: SAGE.
- Park, R., Appelbaum, E., & Kruse, D. (2010). Employee Involvement And Group Incentives In Manufacturing Companies: A Multi-Level Analysis. *Human Resource Management Journal*, Cilt: 20, Sayı: 3, ss. 227-243.
- Parnell, J.A. ve Crandall, W.R. (2001) Rethinking participative decision making: a refinement of the propensity for participative decision making (PPDM) scale, *Personnel Review*, Cilt: 30, Sayı: 5, ss.523–535.
- Pfeffer, J. (1995). *Competitive Advantage Through People: Unleashing The Power Of The Work Force*. USA: Harvard Business Press.
- Pfeffer, J., & Veiga, J. (1999). Putting People First For Organizational Success. *The Academy Of Management Executive*, Cilt: 13, Sayı: 2, ss. 37-48
- Pombo, G., & Gomes, J. F. (2019). Employees' Perceptions and the Relationship Between Human Resource Management and Organizational Performance: A Conceptual View. *Knowledge and Performance Management*, Cilt: 3, Sayı: 1, ss. 46-63.
- Porter, L., Lawler, E., & Hackman, J. (1975). *Behavior In Organizations*. New York: Mcgraw-Hill Behavior In Organizations.
- Poyraz, K., & Kama, B. (2008). Algılanan İş Güvencesinin, İş Tatmini, Örgütsel Bağlılık Ve İşten Ayrılma Niyeti Üzerindeki Etkilerinin İncelenmesi. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Cilt: 13, Sayı: 2, ss. 143-164.
- Quinn, R., & Spreitzer, G. (1997). The Road To Empowerment: Seven Questions Every Leader Should Consider. *Organizational Dynamics*, Cilt: 26, Sayı: 2, ss. 37-49.
- Sabuncuoğlu, Z. (2000). *İnsan Kaynakları Yönetimi*. Bursa: Ezgi Kitap Evi.
- Scott, A., James, W., & Dean, J. (1992). Integrated Manufacturing And Human Resource Management: A Human Capital Perspective. *The Academy Of Management Journal*, Cilt: 35, Sayı: 3, ss. 467-504.
- Stewart, G., & Brown, K. (2009). *Human Resource Management*. USA: Wiley Global Education.
- Tailby, S., & Winchester, D. (2005). Personnel Management In Transition. *Managing Human Resources*, Blackwell Publishing: USA.
- Tortop, N., Aykaç, B., Yayman, H., & Özer, A. (2006). İnsan Kaynakları Yönetimi, Nobel Yayınları.
- Ugboro, I., & Obeng, K. (2000). Top Management Leadership, Employee Empowerment, Job Satisfaction, And Customer Satisfaction In TQM Organizations: An Empirical Study. *Journal Of Quality Management*, Cilt: 5, ss. 247-272.
- Uyargil, C. (2013). Performans Değerlendirme. *İnsan Kaynakları*. İstanbul: Beta.



Kuzutürk, B.; Kırkbeşoğlu, E. & Tuzlukaya, Ş. (2021). İnsan Kaynakları Uygulamalarının Algılanan Örgütsel Performansa Etkisi. *Fiscaoeconomia*, 5(3), 918-935. Doi: 10.25295/fsecon.956217

- Varinli, İ., Yaraş, E., & Başalp, A. (2009). Duygusal Zekânın Müşteri Odaklılık Ve Satış Performansı Üzerindeki Etkisini Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma. *Ege Akademik Bakış*, Cilt: 9, Sayı: 1, ss. 113–130.
- Wang, X., Bruning, N., & Peng, S. (2007). Western High-Performance HR Practices In China: A Comparison Among Public-Owned, Private And Foreign-Invested Enterprises. *The International Journal Of Human Resource Management*, Cilt: 18, Sayı: 4, ss. 684-701.
- Wood, S., & De Menezes, L. (2011). High Involvement Management, High-Performance Work Systems And Well-Being. *The International Journal Of Human Resource Management*, Cilt: 22, Sayı: 7, ss. 1586-1610.
- Wright, P., Gardner, T., & Moynihan, L. (2003). The Impact Of HR Practices On The Performance Of Business Units. *Human Resource Management Journal*, Cilt: 13, Sayı: 3, ss. 21-36.
- Youndt, M., Snell, S., Dean, J., & Lepak, D. (1996). Human Resource Management, Manufacturing Strategy, And Firm Performance. *Academy Of Management Journal*, Cilt: 39, Sayı: 4, ss. 836-866.

Yüksel, Ö. (1997). *İnsan Kaynakları Yönetimi*. Ankara: Volkan Matbaacılık.

**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: Belkis Kuzutürk çalışmada giriş, sonuç, kuramsal çerçeve ve ampirik literatür bölümlerinde ve veri toplama aşamalarında katkı sağlamıştır. Erdem Kırkbeşoğlu kuramsal çerçeve, metodoloji ve analiz aşamalarında katkı sağlamıştır. Şule Tuzlukaya, bulgular ve sonuç kısmında katkı sağlamıştır. 1. yazarın katkı oranı: %50, 2. yazarın katkı oranı: %30, 3. Yazarın katkı oranı %20'dir.

**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:** Belkis Kuzutürk contributed to the study in Introduction, Conclusion, Theoretical Framework and Empirical Literature sections and data collection stages. Erdem Kırkbeşoğlu contributed to the study in the Theoretical Framework, Methodology and analysis sections. Şule Tuzlukaya contributed to the study in the findings and conclusion sections. 1st author's contribution rate: 50%, 2nd author's contribution rate: 30%, 3th author's contribution rate: 20%.

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



Kuzutürk, B.; Kırkbeşoğlu, E. & Tuzlukaya, Ş. (2021). İnsan Kaynakları Uygulamalarının Algılanan Örgütsel Performansa Etkisi. *Fiscaeconomia*, 5(3), 918-935. Doi: 10.25295/fsecon.956217

## **The Impact of Human Resources Practices on Perceived Organizational Performance**

**Belkıs KUZUTÜRK, Erdem KIRKBEŞOĞLU, Şule TUZLUKAYA**

### **Extended Abstract**

In the past, human resources management as a field of study focuses only on administration tasks in contrast to the present. Today HRM is considered vital in terms of determining business strategies. Therefore, human resources applications are considered as necessary tools that organizations can use to gain a strategic advantage over their competitors (Chiang et al., 2017).

Human resources applications have certain standards although they vary in terms of organizational types. Following certain standards is also important when one focuses on the employee perception of such practices (Hofman & Meijerink, 2015). According to Varinli et al., (2009) there is an important relationship between the perceived performance and such variables as market efficiency and customer satisfaction. Besides, employees generally focus on success and high performance in the long term. Many human resources practices can be effective on the employee perception. Mainly in the literature, practices such as training and encouragement are perceived positively by the employees (Pombo & Gomes, 2019). Also, perception related to performance is one of the variables that may lead to the relationship between the organization and the employee. The human resources applications' stages include evaluating the activities of the organization as a whole and advancing each of the applications following the process. These practices are considered selective recruitment, training, remuneration, job security, empowerment, employee participation, symbolic equality, and performance appraisal.

Selective recruitment or selection is one of the most important items. Selection is a kind of activity finding out the individuals that have the knowledge, skills, and abilities that the organization needs. During the process, generally, the cost of the recruitment process is vital. Therefore, the allocation of time and effort should be managed. If the process takes longer than required, there will be a loss of production (Scott et al., 1992). It is not only related to the selection process. Organizations should choose the employee among the candidates who are close to the organizational culture. This will also be effective in ensuring sustainable organizational performance.

Education is another important item. Contribution to values such as human, intellectual, and social capital with education provides an incomparable competitive advantage for organizations as it develops a labor force that is difficult to imitate (Cheng & Hampson, 2008). Developing the knowledge skills and abilities of the employees by recruiting the right employee for the right job and applying various training programs increases the employee's commitment to the job and the organization, ensures their motivation, and ensures that the organization's human capital is at the highest level, maintaining its competitive advantage and increasing the quality of working life (Bayat, 2008 ).

Organizations can adopt various rewarding policies to retain human resources that create value or to provide long-term employment. Remuneration is realized by rewarding the workforce individually or as a group for the values that participate in the organization in certain ways and rates (Pfeffer, 1995). Attracting, retaining, and motivating the workforce can



Kuzutürk, B.; Kırkbeşoğlu, E. & Tuzlukaya, Ş. (2021). İnsan Kaynakları Uygulamalarının Algılanan Örgütsel Performansa Etkisi. *Fiscaeconomia*, 5(3), 918-935. Doi: 10.25295/fsecon.956217

---

be achieved with an attractive reward system (Yüksel, 1997). When organizations implement a proper system, rewarding shows that employees perform at a higher level and are motivated to work (Huselid, 1995).

The decrease in job security reduces job satisfaction and organizational commitment (Poyraz & Kama, 2008). Therefore, when employees are guaranteed long-term relationship with the organization, the work efficiency of the employees' increases, and people who are compatible with the organizational culture and who are affiliated with the organization stay in the organization (Beer & Nathaniel, 2015). In this way, they will be more willing in terms of education, development, and work. Thus work efficiency will be increased (Beer et al., 2009).

The more information employees have about the process of the work, the more they can contribute to the development of the business. Especially for employees, technical knowledge, responsibility, and empowerment are required (Bailey et al., 2001). Empowerment studies have an important contribution to increasing the commitment to the organization with the responsibility, authority, or other non-material rewarding processes given to the employee (Beer & Nathaniel, 2015). Employees want to feel that they are valuable from their organizations with moral support as well as financial rewards and that they make important decisions in the organization by giving authority and responsibility (Stewart & Brown, 2009). Therefore, employees who perceived that they are important, and find the job meaningful, can participate in all the processes (Gümüşlüoğlu & Karakitapoğlu, 2010).

Organizations seeking competitive advantage should take joint decisions with their employees and involve them in the process (Iverson & Zatzick, 2011). Organizational structures that support employee participation and strengthen their employees will be helpful to achieve more effective performance (Huselid, 1995). When employees have a personal role in decision-making processes and problem-solving stages of the organization, that will also increase job satisfaction (Wood & De Menezes, 2011). The transparency and sincerity brought by participatory decision-making between the employee and the management will ensure that the performance of the company is positively increased by applying the ideas and decisions of the management and employees (Kutlu & Duran, 2010).

The organization needs to evaluate the individual for whom it provides a competitive advantage because the sum of individual performances might determine the overall performance of the organization (Uyargil, 2013). Thus the results of performance appraisal are used in human resources planning and human resources management decisions. As a result of performance evaluation, human resources management is provided with data on what employees should do to show effective behaviors and attitudes on the way to the goals of the organization. Increasing employee performance on an individual basis plays a major role in achieving the strategic goals of the organization.

The primary aim of this study is to investigate the impact of human resources practices on perceived organizational performance. In this study, a quantitative research approach is carried out and the survey design is applied for data collection. SPSS 24 package program was used to analyze the data in this study.

Findings show that recruitment, participatory decision making, performance evaluation, rewarding, and empowerment actions from human resources practices have a significant



Kuzutürk, B.; Kırkbeşoğlu, E. & Tuzlukaya, Ő. (2021). İnsan Kaynakları Uygulamalarının Algılanan Örgütsel Performansa Etkisi. *Fiscaeconomia*, 5(3), 918-935. Doi: 10.25295/fsecon.956217

---

effect on organizational performance. It was concluded that on the job training and job security variables proved to be effective in international literature do not provide any significant effect. Especially in contexts where economic and social crises are increasing employees are likely to feel insecure, even though businesses offer high job security. Therefore, while job security has a meaningful explanatory effect on performance in contexts where uncertainty is low; In the context of high uncertainty, such as Turkey that may be difficult to capture this interaction.

## Drawing The Boundaries of Economic Sociology: A Critical Assessment

### *İktisat Sosyolojisinin Sınırlarını Çizmek: Eleştirel Bir Değerlendirme*

İhsan Ercan SADI<sup>1</sup>

#### Abstract

It can be argued that the core of the subfield of new economic sociology (NES) is consisted of two inter-related yet distinct foundational criticisms by the sociologists to mainstream economics: i) that its commitment to rational choice leads to an “under-socialized” concept of the agent; and ii) that it can correct the mainstream understanding of market affairs, if the concept of “embeddedness” is included in the analysis. In this paper, I will argue that these dual criticisms are insufficient, due to; first, even in the economics discipline itself, such a reconceptualization of the agent had already been posed long before the NES scholars even formulated their criticisms, and thus such criticisms had already been absorbed by the conventional economic thinking as exceptions to the rule; and second, the introduction of the concept of “embeddedness” by the NES cannot overturn neoclassical economics, since the NES scholars hardly differ from the heterodox-minded economists as both focus merely on the interpersonal and situational (while largely dismissing the structural) dimensions of power relations.

**Jel Codes:** A14, B10, B50.

**Keywords:** Rational Choice, Embeddedness, Transaction Cost Approach, Trust, Network Forms of Organization

#### Öz

Yeni iktisat sosyolojisi (YİS) alt alanının özünü, sosyologların yerleşik iktisada yönelttiği birbiriyle ilişkili iki farklı temel eleştirinin oluşturduğu iddia edilebilir: i) rasyonel tercih kuramı “toplumsallaşmasını tamamlayamamış” (under-socialized) birey kavramına yol açmaktadır; ii) piyasa ilişkilerini doğru anlayabilmek için “toplumsal iç içe geçmişlik” (embeddedness) kavramını çözümlenmenin merkezine koymak gerekir. Bu yazıda her iki eleştirinin de yetersiz olduğu iddia edilecektir. İlk, bireyin bu şekilde kavramsallaştırılmasına yönelik eleştiriler, YİS araştırmacıları bunları öne sürmeden çok daha önce, iktisat disiplininin kendi içinde zaten tartışılmış ve geleneksel iktisat tarafından kuralın istisnaları olarak kabul edilmişti. İkincisi, YİS’in “toplumsal iç içe geçmişlik” kavramını öne sürerek neoklasik iktisadı alaşağı edebileceği iddiaları yersizdir; nitekim bu konuda da YİS ile geleneksel iktisadi anlayışı benimsemekle

<sup>1</sup> Independent Researcher, e-mail: [iercansadi@gmail.com](mailto:iercansadi@gmail.com) ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-7738-4685>



Sadi, İ. E. (2021). Drawing The Boundaries of Economic Sociology: A Critical Assessment. *Fiscaeconomia*, 5(3), 936-956. Doi: 10.25295/fsecon.963161

birlikte anaakım iktisada eleştirel yaklaşan iktisatçılar arasında, her iki düşünce geleneği de iktidar ilişkilerini kişilerarası ve durumsal boyutlarıyla ele alıp yapısal boyutunu göz ardı ettiği için, ciddi bir fark söz konusu değildir.

**Jel Kodları:** A14, B10, B50.

**Anahtar Kelimeler:** *Rasyonel Tercih, Toplumsal iç içe geçmişlik, İşlem maliyeti yaklaşımı, Güven, Toplumsal Ağ Biçimlerine Dayalı Örgütlenme.*

## 1. Introduction

Michael J. Piore, in his critical review of the first edition of Neil Smelser and Richard Swedberg's *The Handbook of Economic Sociology*, one of the earliest and most ambitious programmatic statements of the sub-discipline, wrote: "the Handbook comes across as completely eclectic, an enormous hodgepodge of ideas and insights, existing at all sorts of different levels of abstraction, possibly in contradiction with each other, possibly just incommensurate, without a basic theory or structure to sort them out, to order them, or to serve as a guide to research" (1996: 142). After two decades and a half since the *Handbook's* first publication, one can still argue that many of these inconsistencies persist today in economic sociology. Some of these troubles can perhaps be justified due to the very complex nature of the subject of the inquiry in question, and hence, due to the scholars' purposeful insistence on the alleged appropriateness (and sometimes convenience!) of the application of *methodological pluralism* to investigate the economic life. But many such deficiencies are also probably due to the way "new" economic sociology (NES) was first established as a sub-discipline in sociology-- through efforts, in other words, by claiming the relevance of social relationships (which are usually treated as given and exogenous in the mainstream economics) to study and understand the economic phenomena.

In this paper, thus, I will be critically assessing the intellectual developments in the field of new economic sociology. I have two analytically distinct but interrelated arguments. First, I suggest that the NES has been successful in first drawing, and then maintaining and reproducing, the boundaries of the sub-discipline mainly by offering a *complementary* analysis to the neoclassical economics via successfully distinguishing itself *not* from the conventional economic thinking,<sup>2</sup> but from the classical political economy.<sup>3</sup> They could only do that, and this is my second argument, by evading/taming the radical elements in the various political

<sup>2</sup> Although Granovetter and Swedberg mention only Etzioni's socio-economics and Akerlof's PSA-economics (Psycho-, Socio-, Anthro- Economics) as alternatives to "new economic sociology" in their *Introduction to Economic Life* (1992), I think a more accurate classification should include i) *disciplinary* efforts of Parsonian "economy and society"; ii) *anti-disciplinary* efforts especially in the conventional (and perhaps to some extent neo-) Marxist analysis of political economy; and iii) *inter-disciplinary* efforts as in the socio-economics tradition (See, Convert and Heilbron, 2007). Probably due to his easy dismissal of Marxist analysis combined with his efforts to legitimize the new field, Swedberg claimed on several occasions that for the most of the twentieth century, i.e., in the period between Weber and Durkheim's economic sociology and the emergence of the "new" economic sociology, sociologists "shied away" from economic topics. But as Krier points out: "if one examines his bibliography and ignores the article text, one gets a completely different view. Swedberg's bibliography (1987, in *Current Sociology*) reveals a steady stream of socioeconomic writings throughout every decade of this century" (1999: 671).

<sup>3</sup> Swedberg (1987: 124) is clearly distinguishing the NES from political economy, because the latter has a "tendency to turn economic questions into political ones", in his view.





Sadi, Í. E. (2021). Drawing The Boundaries of Economic Sociology: A Critical Assessment. *Fiscaeconomia*, 5(3), 936-956. Doi: 10.25295/fsecon.963161

---

economic schools that traditionally emphasized the structural dominance of capital within capitalism from a class-analytical point of view. “New” economic sociologists, on the other hand, systematically misrepresented power relations in capitalist economies by both merely focusing on the interpersonal and situational (while largely dismissing the structural) dimensions of power relations, and implicitly or explicitly conceptualizing capital as a thing- as an agentless, mystified category- exactly as in the conventional economic theory.

To do so, I aim to seek answers to two questions, the latter being derived from the former: i) first, what economic sociologists address, when they criticize that the commitment of neoclassical economics to rational choice leads to an “under-socialized” concept of the agent; and ii) whether mainstream economic sociology overturn neoclassical economics once it brings the concept of “embeddedness” into the analysis. The organization of the paper is as follows. I will first very briefly trace the neoclassical logic of economic analysis, and its applications to non-market phenomena alongside with its heterodox (but yet still conventional) criticisms. In the second section, I will focus on the concept of embeddedness, especially via elaborating its exemplary applications in network analysis with a special emphasis on the primary emergent property of network forms of organization, namely *trust*. In the third and last section, I will turn to its critiques from various strands in the sub-discipline of economic sociology. Last section will conclude.

## 2. Conventional Economic Logic of Analysis.

Granovetter and Swedberg (1992: 6) identified the central propositions of the NES as follows:

- i. Economic action is a form of social action.
- ii. Economic action is socially situated.
- iii. Economic institutions are social institutions.

These are very general statements, and contextualizing them is necessary if one wants to find the gateway to then-newly-emerging subfield. First, as I will show in the third section, they are much less comprehensive in their content than they first appear, almost simply referring to the “embeddedness”/social relationships approach alone, as it was outlined in Granovetter’s ground-breaking article, *Economic action and social structure: the problem of embeddedness* (1985). Second, rather than being elaborately developed from an independent theoretical perspective, they were altogether indeed merely a direct response to the conventional economic way of looking at individual behavior. This is why it is essential to first look at the basic features of conventional economic analysis.

One is never short of definitions of economics, but probably the most established one is as follows: “the science which studies human behavior as a relationship between ends and scarce means which have alternative uses” (Lionel Robbins; quoted in Backhouse and Medema, 2009: 225).<sup>4</sup> Although this definition puts *scarcity* and *necessity of choice* at the center, it says nothing about the nature of this scarcity, nor the contexts under which these choices are made. As is widely known, however, it is complemented with the crucial behavioral

---

<sup>4</sup> Backhouse and Medema (2009) do an excellent job to show how the economics discipline moved from wealth-based definitions to one of mere “catallactics” (the science of exchange), while the evolving relationship between the allegedly twin concepts of *scarcity* and *rational choice* could only gain a central status as the economics discipline itself got narrower in its focus and more technical in its increasingly sophisticated methodological tools, no less than at least three decades after this definition was offered.

assumption about the hedonistic conception of man as the economic agent, which was brought about by the marginalist revolution: that he was predetermined to behave in ways that would maximize benefits (either profits, as producers; or their utilities, as consumers).<sup>5</sup> Moreover, this “economic man” was assumed to have perfect information, alongside with appropriately perfect cognitive capabilities to process this information into knowledge. His incentives were shaped by his utility functions that were determined by his preferences, which were actually not only his own, but also everyone else’s, since they were taken as absolute, stable, consistent and exogenous (March, 1982: 31). In short, this man had no confusion and no meaning in his (economizing) life; and he could not even change himself, let alone changing his circumstances.<sup>6</sup> In Thorstein Veblen’s oft-quoted and highly cynical definition, such a man was nothing but “a lightning calculator of pleasures and pains, who oscillates like a homogeneous globule of desire of happiness under the impulse of stimuli that shift him about the area, but leave him intact” (1998: 411).<sup>7</sup> Although with the introduction of the concept of “bounded rationality”<sup>8</sup> by Herbert Simon this “maximizing utility” assumption was eased, the ontic core of economic man still remained the same: constant search for self-interest based upon *one* preference ordering.<sup>9</sup> In Amartya Sen’s words: “a person thus described may be ‘rational’ in the limited sense of revealing no inconsistencies in his choice behavior, but if he has no use for these distinctions between quite different concepts, he must be a bit of a fool. The purely economic man is indeed close to being a social moron” (1977: 336).<sup>10</sup> It is exactly

---

<sup>5</sup> This often took an irrefutable character. In a highly cynical manner Hirsch and Friedman (1987: 332) illustrates the absurdity of it: “if a samurai in feudal Japan commits hara-kiri, the economist can argue that if you add the cost of shame to the man’s utility function it is obvious that this choice maximized his utility”.

<sup>6</sup> Strong criticisms about the unflawed precision of hedonic forecasting and choice were carefully documented by Kahneman and Thaler: if there is a temporal gap between  $t_0$  when the decisions were taken and  $t_1$  when the experience would be realized, at least four reasons why choices may fail to maximize utility can be observed: i) the emotional and motivational state of the agent may drastically change (*projection bias*); ii) context of choice may be very different than the context of experience; iii) evaluations of past experiences may be flawed; and iv) adjustment to new life circumstances may not be accurately forecasted (Kahneman and Thaler, 2006). In other words, as opposed to “[s]impler goal-seeking devices (such as a thermostat) respond in a single and predetermined manner to changes in their environment ... the purposeful agent is essentially different in that it can change its goals, and furthermore it may actually do this without any stimulus from outside. Human beings are regarded as purposeful systems of this type” (Hodgson, 1993: 11).

<sup>7</sup> It is ironic that a tradition which is devoted to *individualism* and which is often labeled as “the science of choice” is rather indeed rigidly deterministic. The main reason for its rigid determinism is the *stochastic* character of the neoclassical economics: “deterministic account of economic behavior must either be presumed to account for *all behavior*, or else be *separable from other elements of behaviour*” (Drakopoulos; quoted in Dow, 1996: 14; emphasis added). In other words, behavior of the individual is nothing but a perfect response to any change in the economic conditions.

<sup>8</sup> Foundational basis of bounded rationality is found at the “limited computational power [of the human brain] and uncertainty in the external world [which implied a procedure of looking for satisfactory choices instead of optimal ones]” (Simon, 1979: 501). Thus, human behavior is one of *not maximizing*, but that of *satisficing*.

<sup>9</sup> Even after the introduction of the twin concepts of bounded rationality and satisficing, economists still tended to take preferences as identical and given. Stigler and Becker, who applied economic logic to nonmarket phenomena such as addiction, music appreciation, fashion, etc. (by using ‘bounded rationality’) wrote: “tastes neither change capriciously nor differ importantly between people” (1977: 76).

<sup>10</sup> Sen brilliantly exemplifies this type of “rational” behavior in a highly satirical anecdote: ““Where is the railway station?” he asks me. “There,” I say, pointing at the post office, “and would you please post this letter for me on the way?” “Yes,” he says, determined to open the envelope and check whether it contains something valuable” (1977: 332).



Sadi, İ. E. (2021). Drawing The Boundaries of Economic Sociology: A Critical Assessment. *Fiscaeconomia*, 5(3), 936-956. Doi: 10.25295/fsecon.963161

---

this type of a conception of economic man Granovetter and Swedberg (1992) had in mind to criticize when they were claiming instead that *economic action is a form of social action*: commitment, sense of justice, moral views, altruism, emotions etc. all play their parts in forming human behavior.

Before I move on to discuss an ideal-typical attempt within the discipline of economics itself to incorporate such social values into the analysis, it is important to briefly touch upon why the polar opposite of the conventional economic understanding, that is especially voiced by the social scientists who engage in cultural analysis, is equally a social scientific fallacy. Simply put, their argument goes as follows. Since preferences are formed contingent upon specific historical conditions, self-interest cannot be taken as universal or stable; instead, at least in some communities, people are driven by internalized norms and their sense of duty and obligation to their community, and thus, *solidaristic* and *altruistic* behavior based upon cooperation and reciprocity should replace the notion of self-interest in analysis. One problem with this view is that an assumption based on invariably altruistic behavior is equally ahistorical. Even in a purely altruistic hypothetical society, strategic problems would still persist:

Just think of a situation in which my satisfaction would be more important for you than your own, your satisfaction would be more important for me than mine, and we would meet in front of a door through which we could not pass simultaneously. This “after you” paradox just gives a taste of strategic problems to be encountered in an altruistic society (Przeworski, 1985: 386)

Moreover, as Vivek Chibber shows, defending the relevance of just one simple need --*the concern for physical well-being* at a basic level-- would be adequate to demonstrate that self-interest is a more valid assumption, and does have a determining effect on human behavior (2014: 192-200). The problem with methodological individualism is not that it holds the assumption of individual rationality, as Przeworski puts it, “but the idea that society is a collection of undifferentiated and unrelated individuals” (1985: 393).

Nobel Laureate economist Gary Becker’s works in which he applied the “economic way” to nonmarket phenomena such as racial discrimination, fertility, education (human capital), the uses of time, criminal behavior, marriage, institution of family and etc. exemplify an interesting ideal-typical case to show the change in economists’ approach to human behavior in this respect. As an effort to expand the boundaries of economics to other spheres of life, he suggested on one hand that narrow assumptions about self-interest should be widened to include “a much richer set of values and preferences [such as being] selfish, altruistic, loyal, spiteful, or masochistic” (1993: 1), while he still saw “the combined assumptions of maximizing behavior, market equilibrium and stable preferences, used relentlessly and unflinchingly, [as forming] the heart of the economic approach” (1976: 5) on the other. To demonstrate his approach and its shortcomings, one example should suffice for the purposes of this paper. As for the discrimination against minority, he suggests that such attitudes as prejudice and hostility against particular groups should be taken into account. He further argues that there can be some employers who do discriminate, while some others who do not. Thus, he also entertains the possibility of *heterogeneity* in people’s preferences. Moreover, he assumes that discrimination would impose costs on discriminators, derived from their taste for



Sadi, Í. E. (2021). Drawing The Boundaries of Economic Sociology: A Critical Assessment. *Fiscaeconomia*, 5(3), 936-956. Doi: 10.25295/fsecon.963161

---

discrimination. Thus, the logical conclusion of his analysis is that, discrimination can only persist as long as those who discriminate can bear such costs; and under the neoclassical world of competition, in the long run, only the firms which do not discriminate can survive. To support his claim, he gives the example of the *Apartheid* regime in South Africa as being bound to collapse because segregation was systematically hurting discriminating whites as well, since the “minority” of black population was a sizable fraction of the total population. There are at least two serious problems with this analysis. First is related to his treatment of “tastes” as virtually immutable. That, employers are driven by their tastes for discrimination rather than seeking higher profits to such an extent that they would even accept to go extinct, does not correspond to the realities of capitalist management. One would instead expect that those employers would rather change their preferences-- a possibility Becker rules out. Second, how whites could successively discriminate for such a prolonged period of time even though blacks always constituted the huge majority of the population is left unexplained. On the very contrary, as Kenneth Arrow famously contends, the model indeed “predicts the absence of the phenomenon it was designed to explain” (1985: 118).<sup>11</sup>

The conventional economic way, thus, to approach the problem of conceptualizing *economic action as a form of social action* has been one of treating preference formation of individuals as endogenous and in relation to each other, while both accepting the existence of heterogeneity among subjects, as well as distinguishing their actions within their strategic situations. This is also the link which connects the first proposition to the second one- that, *economic action is socially situated*. This is the position commonly held by economic sociologists, but they are in no respect different from the economists who have long been developing economic models which are based exactly on these principles. In the economic literature, there are at least two such *game-theoretical* designs dealing with this problem; one is on *cooperation*, and the other is on *conventions*.

Economic explanations about cooperative behavior (vs. free riding), also take heterogeneity as the starting point: whatever the reason might be (emotional, ethical, moral, social etc.), some people may choose not to free ride, even when there is a possibility, and although free riding would be to their self-interest. When and why people cooperate [or defect] are among the fundamental questions the economists who study cooperation ask. To start with, as Dawes and Thaler (1988) report, many experiments show that the *weak free rider hypothesis* more accurately depicts human behavior in terms of contributing to a public good than a *strong* one: some does free ride and some does not, though the degree of cooperation is never zero. Among the situational factors, they point out the role of discussion, group identity, trust, and binding commitments/promise making, etc. as the ones which significantly increase the level of cooperation. What is more interesting about the findings, on the other hand, is how the structure of social interactions beyond those situational factors changes the behavior of individuals. For instance, one of the consistent findings of many such experiments is that in the existence of a *tit-for-tat player*, even self-regarding individuals are induced to cooperate (which may be due to an interest to capture the gains from cooperative behavior, or due to

---

<sup>11</sup> I would rather agree with Wood’s (2000) argument that, even under the capitalist oligarchic regimes such as South Africa, sustained popular pressure from below can have a transformational impact on elite interests, and hence can lead to an insurgent transition to democracy.



Sadi, İ. E. (2021). Drawing The Boundaries of Economic Sociology: A Critical Assessment. *Fiscaeconomia*, 5(3), 936-956. Doi: 10.25295/fsecon.963161

---

the threat of punishment, concern for reputation, etc.). Similarly, especially in the absence of explicit punishment opportunity, altruistic individuals can choose to defect (yet, again, depending on the context-- this may be due to a feeling that they are taken advantage of; or at a more structural level, and more profoundly, competition changes people's preferences etc.). To generalize from such findings, in a brilliant article which was published in *Science*, Camerer and Fehr (2006) ask the question how the interactions among self-regarding and other-regarding individuals would shape the aggregate outcomes. They convincingly show that, under strategic complementarity situations where agents should match the strategies of other players, even the most rational players are forced to make decisions regarding non-rational or irrational players' decisions, which make the outcomes diverge sharply from the predictions of rational-choice theoretic models; while under strategic substitutability where the rational decision would be to do the opposite of what other players do, even a small number of rational players would suffice to achieve the outcomes predicted by the model, as long as there is a definite end point to these interactions ( such as in prediction markets).

As for how conventions are incorporated into the economic way of thinking, an illuminating demonstration of how norm-abiding behavior is adapted by individuals is provided by the economists who study games with no unique solutions, such as the "game of chicken" or the "battle of the sexes". Imagine a situation where two drivers approach each other from opposite directions onto a narrow bridge. Which driver should give way? If both drivers were to maximize utility, both would be willing to pass first, and such a situation would end up with a crash—a disastrous solution for both parties. Thus, they would both rather choose to swerve away to avoid a likely crash, but in this case, they would end up with a tie. In other words, there is nothing in the structure of such games that would allow the players to deduce what the best move to take is. *The answer instead lies outside the game*, in what can be conveniently called as *conventions*: for instance, whoever would be approaching the bridge first would be given the right to pass first. The main implication of this exercise is that in such situations that enforces indeterminacy, a reasonable response would be relying upon a norm-abiding behavior, which may be based upon common experiences, some shared notion of prominence, contextual cues, rules of thumb, rules established by an authority, etc. (Sugden, 1989; Young, 1996). Economics of conventions also suggests that conventions can sometimes be established upon truly arbitrary reasons; but once a convention is established, it will show path-dependent tendencies. In other words, even an *inefficient* convention may prevail as long as the structure of the situation which started its evolution does not radically change.<sup>12</sup>

This will take us to the third proposition, that, *economic institutions are social institutions*. But let's first see how institutions are conceptualized in the conventional economics. If the conception of *homo economicus* was one pillar, then that of perfect competition was the other one to the neoclassical economic analysis. Due to the space limitations, I cannot get much in detail, but it should suffice at this point to mention that firms are assumed to be perfectly price-takers in this framework. It was a direct criticism to such a *friction-less* conception of

---

<sup>12</sup> Implications of such an argument, that institutions are *not* necessarily need to be the *most efficient solutions*, are ground-breaking as a criticism against the transaction-costs-based neo-institutional economic analysis, yet I do not have space to discuss those in detail here. One should refer to Powell and DiMaggio (1991); Granovetter (1992); Baron and Hannan (1994); Davis, et al. (1994); Mizruchi (1996); Krier (1999); Gulati and Westphal (1999); Lazerson and Lorenzoni (1999); Dobbin (2000; 2005); Stearns and Mizruchi (2005) and etc., among others.



Sadi, Í. E. (2021). Drawing The Boundaries of Economic Sociology: A Critical Assessment. *Fiscaeconomia*, 5(3), 936-956. Doi: 10.25295/fsecon.963161

---

markets that Ronald Coase posed in his groundbreaking article, *The Nature of the Firm* (1937), by asking “why was [management] needed if the pricing system provided all the co-ordination necessary?”. The answer to this puzzle lied in his recognition of what would later be called *transaction costs*; such as enforcement costs, contractual costs, search costs, etc. In other words, firms exist because “there is a cost of using the price mechanism” (Coase, 1937: 21), and what determines the boundaries of a firm lies at the point “where the costs of organizing an extra transaction within the firm are equal to the costs involved in carrying out the transaction in the open market, or, to the costs of organizing by another entrepreneur” (Coase, 1937: 23).<sup>13</sup> One can confidently observe that this analysis provided the basis for neo-institutional economics’ understanding of institutions: “when it is costless to transact, the efficient neoclassical competitive solution obtains. It does so because the competitive structure of efficient markets leads the parties to arrive costlessly at the solution that maximizes aggregate income regardless of the institutional arrangements ... *when it is costly to transact, institutions matter*” (North, 1990: 18-19; my emphasis).

Although Coase pointed out the importance of transaction costs in economic analysis, he did not specify what these costs were, or through what mechanisms they would determine the transactions within organizations. Oliver Williamson’s (1981) contribution was exactly on this. He started his discussion by the behavioral assumption that people are “*intendedly rational*, but only limitedly so”, and that they seek their *self-interest with guile*- which leaves room for the opportunistic behavior at least for some people (which necessarily made comprehensive contracting infeasible). Observing that some investments were specific to some particular transactions, he further added that they would incur additional costs if an organization would be willing to shift away from them (i.e., which compels firms to internalize these costs). He mentioned three such asset-specificities: i) *site-specificity*, which refers to the locational proximity of individual stations; ii) *physical asset-specificity*, which refers to the specialized devices to maintain production; and iii) *human asset-specificity*, which refers to the investments for employees who gain specific experience in the organization by the simple virtue of learning by doing. Upon these premises he investigated what would determine the “efficient boundaries” of the firm that faces to take make-or-buy decisions. He concluded that market transaction would occur where assets are *nonspecific* to the trading parties; bilateral or obligational market agreements would take place where assets gain semi-specificities; and lastly, where assets are highly specific, organizational hierarchies would remove markets. He finally pointed out three reasons why organizational hierarchies were more efficient than markets: i) since opportunism poses risks to complete transactions, common ownership would reduce the incentives to self-seeking with guile and deceit; ii) when disagreements occur, hierarchies can enforce endorsements (“invoke fiat”) removing costly adjustments; and iii) internal organizations make the relevant information more accessible. He supports his claims with two empirical cases: first is the merger of Fisher Body and General Motors whose

---

<sup>13</sup> As Polanyi (2018) was implying the impossibility of “One Big Market”, Coase’s analysis on the boundaries of the firm also suggests the impossibility of the “One Big Factory”, contrary to Lenin’s wishes (Coase, 1937: 8). That is due to the fact that transaction decisions inside the firm are determined by recourse to the market parameters outside the firm. If the market as a reference is excluded from the scene, no rational economic decision can be taken inside the firm. This further implies that one cannot talk about “institutions” unless we have “individual” transactions elsewhere to refer to.



Sadi, İ. E. (2021). Drawing The Boundaries of Economic Sociology: A Critical Assessment. *Fiscaeconomia*, 5(3), 936-956. Doi: 10.25295/fsecon.963161

---

relationship evolved from bilateral long-term contracting to common ownership as asset-specificities got higher; and second is the forward integration in different sectors in the last quarter of the 19<sup>th</sup> century in the US. He shows that forward integration got completed only in those industries transaction costs of asset-specificities are high, while price mechanism persisted where nonspecific assets prevailed.

As this brief summary of Williamson's widely acclaimed *transaction cost approach* to economic organization shows, the notion of *efficiency* is at the core of this analysis. Similar to North's definition (1990), institutions are, from a functionalist perspective, comprehended to be created to fulfill a specific function in order to meet social needs: in this case, to mitigate opportunism and inculcate confidence. In other words, it is an efficient solution to the problem of incomplete contracts which inevitably emanate from informational asymmetries and potential post-contractual opportunism. Granovetter's famous article, to which we will now turn, offer to these problems an alternative solution by putting social networks at the center of analysis.

### 3. The "New" Economic Sociological Logic of Analysis: The Embeddedness Approach

The foundational basis to Mark Granovetter's (1985) seminal paper<sup>14</sup> is the refutation of the dichotomy Williamson draws between markets and organizations, where the former is characterized with immediate impersonal transactions while the latter with the efficacy of hierarchical power. Granovetter, instead, argued that social relations mediated via *embedded* networks should be the main focus of analysis if one wants to understand what brings order to economic life by resolving the problem of malfeasance. Let me delve more into his argument.

Granovetter starts his discussion by distinguishing two ideal-typical tendencies in social sciences. There is first the *under-socialized* account of the conventional economic analysis where economic life is theorized as the aggregate outcome of the actions of atomized, utility-maximizing rational agents with isolated self-interest; whereas in the *over-socialized* cultural/sociological perspective, every human behavior is conceived as the expression of truly internalized norms and values in society. It is in this context that he accuses Williamson of reproducing that sterilized dichotomy by deriving the conception of markets from such an under-socialized account while overestimating the authority structures within organizations by attributing them over-socialized properties. His solution to this problem is, instead, conceiving purposive action as "*embedded in concrete, ongoing systems of social relations*" (1985: 487; emphasis added). To exemplify his point, instead of constructing efficient institutions that are designed to reduce uncertainty and transaction costs as well as to attenuate opportunism, he argues that firms rather rely on *concrete personal relationships* and structures of such relations, which he calls "*networks*", in order to generate trust, and deter malfeasance (490). In order to rule out an over-socialized analysis of social networks, he enumerates three reasons why even in the presence of *densely-knit networks*, one can still observe malfeasance and conflict since, i) as trust gets more established, the potential gains from malfeasance increase in a way to induce people to deceit; ii) force and fraud are most

---

<sup>14</sup> According to Richard Swedberg this paper has launched the academic enterprise of the New Economic Sociology, whose birth year should be taken as 1985, "since this was the year when an article appeared that was soon to become the most popular article of all in contemporary economic sociology" (1997: 162).



Sadi, Í. E. (2021). Drawing The Boundaries of Economic Sociology: A Critical Assessment. *Fiscaeconomia*, 5(3), 936-956. Doi: 10.25295/fsecon.963161

---

efficiently practiced in closed networks where personal relations are most prevalent; and iii) large-scale disorders can only arise at more aggregate levels where coalitions of opposing parties get into a conflict with each other. In short, he takes a middle-range level of analysis where one needs to scrutinize the context-specific properties of order or disorder in question. Logical conclusion of his analysis is, then, contrary to Williamson's sterile dichotomy, one can find *dense web of social networks* across firms which bring order and hierarchies to markets on one hand; and as in the case of transfer-pricing practices where power and status relations among career driven agents often rule out the cost-criteria, conflicts and disorder can likely be seen at the intra-firm levels of transaction as well. To sum up, he asserts that instead of an abstract notion of efficiency which dismisses resource-dependencies and power relations out of hand, the analyst should rather investigate how concrete networks of formal and informal personal relations such as interlocking directorates, business groups, trade associations, friendships, etc. are built up and maintained to produce varying levels of economic outcomes both at the inter-firm and intra-firm levels. Institutions, in this respect, should be re-defined as well; *not* as constraints, *nor* as the rules of the game, but as "congealed networks" (Granovetter, 1992: 7).<sup>15</sup>

Why this article has become the cornerstone of the sub-discipline of economic sociology lies in its endeavor to shift the critique of mainstream economics away from the conception of the rational actor pursuing self-interest to the absence in the analysis of the impact of social structure on economic outcomes (Swedberg, 1997: 162-3). Social networks, on the other hand, Granovetter argued, not only strongly affect costs but also determine the level and degree of available techniques by shaping the flow and quality of information, magnifying the reward and punishment structures and establishing trust (2005). To give one example, he sees the impact of social relationships on prices as a function of three variables: i) the degree of the relationship among trading partners; ii) the cost of shifting to alternative partners; and iii) market situation (2005: 38). He enumerates various factors, where social relationships via networks affect "deviations from competitive equilibrium prices" (38): in such a way that, clientelization, trust and norms of reciprocity, obligations, status judgments, friendships and lastly power relations are exchanged for gauging better quality, avoiding adverse selection, kinship, friendship or status goals, and lastly for political purposes. In short, what he offers is exactly the same framework of imperfect competition in neoclassical economics, yet rather dressed in "social structures" form in this case— either such transaction costs derived from informational asymmetries are internalized via social relations which are then reflected in price formation, or noneconomic factors keep prices away from clearing markets.<sup>16</sup>

Same can be asserted for the scholars who apply Granovetter's embeddedness approach to their fields of study. Again, because of space limitations, I will only focus on the works of one of the most cited economic sociologists in the field of networks analysis, namely, those of

---

<sup>15</sup> He argues that, for instance, the electric utility industry in the United States from 1880 to 1930 was organized as private investor owned utilities rather than two other possible alternatives (i.e., public ownership and private generation of electric power) not due to the fact that it was the most efficient one, but because of the winning coalitions of key actors (Granovetter, 1992).

<sup>16</sup> This is exactly why David Calnitsky (2014) rightfully calls economic sociology as "disequilibrium economics". He is correct in his assessment that the problem is rooted in the confusion of the NES between "social relations" and "social relationships", which necessarily correspond to different levels of abstraction.





Sadi, Í. E. (2021). Drawing The Boundaries of Economic Sociology: A Critical Assessment. *Fiscaeconomia*, 5(3), 936-956. Doi: 10.25295/fsecon.963161

---

Brian Uzzi. In his analysis of financial capital markets, for instance, he argues that an optimum combination of partnering via embedded networks and brokerage via arms' length ties help firms both obtain loans and lower the cost of borrowing: "Firms are more likely to secure loans and receive lower interest rates if they are tied to their lenders through embedded ties and if their networks of bank ties have a mix of embedded ties and arm's-length ties" (1999: 482).<sup>17</sup> In a truly Granovetterian manner, I can argue, and very consistent with the transaction cost approach, what he points out can also be read as follows. The more a firm is attached in embedded networks to the bank it is borrowing from, the more trust and reciprocity become significant in shaping transactions. By those means, the firm and banks in question can more likely *internalize such transaction costs* as enforcement costs, contractual costs, search costs, etc., which are in this case reflected in lower interest rates for borrowing.<sup>18</sup>

In a truly state of art article in which Uzzi delves into the apparel industry in New York, he reaches similar results. Criticizing the conventional economic analysis for viewing "the social structure as having only a marginal effect on performance relative to the impersonal, external, incentive-based logic of market transacting", he rather argues that "embeddedness shifts actors' motivations away from the narrow pursuit of immediate economic gains toward the enrichment of relationships through trust and reciprocity" (1996: 677). Arguing directly against Williamson who accused Uzzi's like-minded scholars that use "trust" and "risk" interchangeably as "[muddying] the clear water of calculativeness" (1993: 471), Uzzi instead asserts that trust "facilitates the extension of benefits to transacting partners and invites the receiving partner to reciprocate when a new situation arises ... thus, unlike the impersonal and calculative orientation of arm's-length exchange, trust is personal and disposes one to interpret favorably another's intentions and actions" (1996: 678). The problem with Uzzi's argument is related to his presentation of the concept of "trust". Williamson in fact does not reduce calculative trust to impersonal transactions as Uzzi treats so. On the very contrary, all the examples Williamson is elaborating (in order to show that trust should be reserved "only for very special personal relations that would be seriously degraded if a calculative orientation were permitted" (486) and rather "calculated risk" should be utilized to better understand

---

<sup>17</sup> He calls this portfolio-like diversification as *network complementarity*: "In networks high in complementarity, arm's-length ties effectively search for and broker differences in loan structures among banks, while embedded ties facilitate the partnering that is needed to successfully synthesize diverse market information and unique private resources into innovative, low-cost loan structures. In contrast, networks of only arm's length ties can effectively broker market differences but lack arrangements that facilitate partnering, while networks of only embedded ties promote partnering yet have limited facilities for brokering resources between disconnected actors" (Uzzi, 1999: 501).

<sup>18</sup> I would like to mention in passing two findings he presents, which are very interesting, yet he does not discuss. First, he finds that the probability of accessing credit is independent of the structure of embedded relations between firms and banks; a finding which suggests that some level of credit eligibility is present as a threshold for all firms (498). In this respect, what he means by "obtaining loans" is pretty misleading, since it only refers to those firms who already possess credit eligibility. Second, he observes that the estimated interest rates never fall below about 9.1% where the average prime rate is 8.5%, thus leaving banks a margin of .6% of capital gains (499). He does not ask why embeddedness does not affect in such a way to reverse these trends: regardless of their intimate relations with firms, no bank agrees to lend below 8.5% interest rate. Yet, this is exactly where he could go deeper in the analysis from the shallow surface of "social relationships" to the hearth of the matter at which "real competition" [of capitalism vs. imperfect competition of neoclassical economics] could reveal its powerful force in shaping these very social and economic relations he is trying to understand.



Sadi, Í. E. (2021). Drawing The Boundaries of Economic Sociology: A Critical Assessment. *Fiscaeconomia*, 5(3), 936-956. Doi: 10.25295/fsecon.963161

---

commercial relations) consist indeed of *personal* transactions. Williamson is very clear as he claims “calculative trust is a contradiction in terms” (463). As March and Olsen spell out, “the core idea of trust is that it is not based on an expectation of its justification. When trust is justified by expectations of positive reciprocal consequences, it is simply another version of economic exchange” (quoted in Williamson, 1993: ff486). Indeed, this is exactly the way Uzzi is supporting his claim with evidence that trust is a type of social relationship which has an impact on economic affairs.<sup>19</sup>

Before concluding this section, I want to summarize the general characteristics of network forms of organization analyzed in conventional economic sociology. In an illuminating article where he provides an extensive literature review of network forms of organization, William Powell argues that the network mode of exchange should be comprehended as a form of action with its own distinct properties, with which long-term *cooperation* and the concomitant transfer of knowledge and technological innovation are both incentivized and promoted among the trading partners (1990: 322). In addition to these, it has also been suggested in the literature that, with networks, power relations are reorganized (Dobbin, 2005: 45) as the less prestigious party with a lower status can benefit from their partner’s legitimacy (Podolny & Page, 1998: 64-65). However, networks may also show decreasing returns to connectivity. Spatial concentration or dis-incentivizing entrepreneurship may reinforce status quo, and knowledge sharing may lead to conformity (Uzzi, 1996; Smith-Doerr & Powell, 2010; Portes & Sensenbrenner, 1993).

These properties fit well with Podolny & Page’s definition of networks: “any collection of actors ( $N > 2$ ) that pursue repeated, enduring exchange relations with one another and, at the same time, lack a legitimate organizational authority to arbitrate and resolve disputes that may arise during the exchange” (1998: 59). As they explicitly admit, *this definition reflects what markets and hierarchies are not*. I can argue that the only emergent property of this specific form of organization they emphasize is again *trust*.<sup>20</sup> In order to support their claims, they quote Uzzi (1996) in length, by presenting it as “the most vivid illustration of trustworthiness”:

As a result [of this move], this manufacturer had strong incentives not to tell its contractor that it intended to leave. Doing so put it at risk of receiving low quality goods from contractors who now saw the account as temporary and had to redirect their efforts to new manufacturers who could replace the lost business. Yet the CEO of this manufacturer personally notified his embedded ties, because his relationships with

---

<sup>19</sup> He quotes one manufacturer saying: “Trust means he’s not going to find a way to take advantage of me. You are not selfish for your own self. The company and partnership (between firms) comes first”, or another one: ““With people you trust, you know that if they have a problem with a fabric they’re just not going to say ‘I won’t pay’ or ‘Take it back.’ If they did, then we would have to pay for the loss” (1996: 678). These are indeed examples *par excellence* of “calculative trust” in the sense Williamson is using the word. Uzzi should rather have admitted that the criticism is rightful; and instead of using the word “trust”, he should have used “calculated risks”, because this is indeed the sense the way he is employing the concept here.

<sup>20</sup> In addition to trust, such concepts as “a distinct ethic or value orientation”, “spirit of goodwill”, “reciprocity”, “sense of obligation” etc. are also used. At the core of all these various types of relations lies trust; and this is why I argue that “trust” is the only alleged emergent property of network forms of organization, at least in the literature of the new economic sociology.



Sadi, Í. E. (2021). Drawing The Boundaries of Economic Sociology: A Critical Assessment. *Fiscaeconomia*, 5(3), 936-956. Doi: 10.25295/fsecon.963161

---

them obliged him to help them adapt to the closing of his business, and his trust in them led him to believe that they would not shirk on quality. Consistent with his account, one of his contractors said that the jobber's personal visit to his shop reaffirmed their relationship, which he repaid with quality goods. This same manufacturer, however, did not inform those contractors with which it had arms-length ties (Uzzi, 1996:55).

Again, I find it unconvincing that this evidence depicts *personal trust* instead of the *calculated risk* in the sense Williamson describes, on the part of the manufacturer in question. The very fact that the CEO decided first to leave, but also keep his business relationship going with the contractor rules out the explanation of personal trust. Moreover, there can be alternative explanations. He might have perhaps possibly calculated, and wanted to avoid, the possibility that the contractors would hear in advance before he had told them so, about his move to China. If that were the case, he might well have thought, it would be *best to his interest* to eliminate the risk that his contractors would start to provide bad quality goods for him before his move to China. The fact that he did not inform his arms-length ties (i.e., the rest of the city he engages business activities with) on the other hand is not a very persuasive comparison either, because it would indeed be very odd if he would attempt to let everyone else he doesn't have embedded relations with know about his move to China -who cares?-. In short, I suggest that what Uzzi (as an ideal-typical example of how new economic sociologists think) offers is *not* an alternative explanation to transaction cost analysis where trust emerges as a unique emergent property of a network form of organization that warrants its own analysis; but instead a complementary one in which trust can be deemed as just another type of *asset-specificity* in the transaction cost analysis framework, which can actually be conveniently named -if we have to do so- as *relationship asset-specificity*, as handled with in this framework.

#### **4. Criticisms Against the Embeddedness Approach**

The concept of embeddedness, in the way Granovetter has used it, is not immune from criticism. To start with, even Granovetter himself once admitted that the concept "has become almost meaningless, stretched to mean almost anything, so that it therefore means nothing" (Krippner, et al., 2004: 113). Second, some scholars criticized the usage of the concept for reducing it to the structure formed by network ties, while neglecting the content of these ties (Smith-Doerr & Powell, 2010: 394). In this respect, Zukin and Dimaggio (1990: 14-23) have observed that in addition to the way Granovetter is using the concept as "structural embeddedness" where he shows the impact of social relations on the economy, there are three more types of embeddedness, in which behavioral patterns, culture, and power relations could also have an impact on economic outcomes: i) *cognitive embeddedness* (similar to the notion of bounded rationality- "the ways in which by structured regularities of mental processes limit the exercise of economic reasoning"); ii) *cultural embeddedness* ("the role of shared collective understandings in shaping economic strategies and goals"); and finally, iii) *political embeddedness* ("the manner in which economic institutions and decisions are shaped by economic actors and nonmarket institutions, particularly state and social classes").

As for *cognitive embeddedness* [although it is often used interchangeably with cultural embeddedness (Dequech, 2003)], a particularly interesting application can be found in Dimaggio and Powell (1983). In order to understand the sources of, and the mechanisms



Sadi, Í. E. (2021). Drawing The Boundaries of Economic Sociology: A Critical Assessment. *Fiscaeconomia*, 5(3), 936-956. Doi: 10.25295/fsecon.963161

---

through which, *institutional isomorphic change* occurs, they suggest that one should take into *mimetic processes* account alongside with coercive isomorphism and normative pressures: “when organizational technologies are poorly understood, ... when goals are ambiguous, or when the environment creates symbolic uncertainty, organizations may model themselves on other organizations” (1983: 151).<sup>21</sup> As for *cultural embeddedness*, to give one example, Zelizer (1978) shows how the cultural resistance to attributing monetary values to such a sacred aspect of life as death retarded the institutionalization of life-insurance in the 19<sup>th</sup> century America until the definition was finally accepted-- though this resulted in the ritualization of money rather than the de-sacralization of the life and death. In general, the cultural critique of the embeddedness approach can be said to be not much different than how sociologists criticize the treatment of social relationships as “special cases” by the economists who theoretically abstract the economy away from such social relationships as being distinct from the other elements that characterize society, thus by purposefully reifying it (Beamish, 2007).<sup>22</sup> As for *political embeddedness*, the literature is vast, but again to give one example, one can look at Pierre Bourdieu’s critique of Granovetter who, in Bourdieu’s words, “avoid[s] ‘methodological individualism’ only to fall back into the interactionist vision that, ignoring the structural constraint of the field, will (or can) acknowledge only the effect of the conscious and calculated anticipation each agent may have of the effects of its actions on the other agents; ... or the effect, conceived as ‘influence’ that ‘social networks,’ other agents, or social norms, have on it” (2010: 77).<sup>23</sup>

This last criticism also gave rise to recent discussions which point out the (sometimes implicit) duality that can be found in the network analysis—namely, that of “abstract” markets vs. “concrete” embedded ties. The criticism was posed from two different angles. First, Nee accused Granovetter of dismissing the abstract market forces (or “broader institutional canvas”, as he calls it), by laying too much emphasis on concrete interpersonal ties and the structure of networks: “the embeddedness approach, positing variation in the underlying structure of concrete social relationships to explain the workings of markets and firms, relies on a conceptual framework that limits economic sociology’s explanatory power to proximate causes [instead of distal and deeper causal forces]” (2010: 53). Nee, in turn, accuses the conventional economists of dismissing the concrete interpersonal ties by laying too much emphasis on abstract market forces. That sums up to saying, if I would paraphrase Piore, *what economic sociology is what economics and what sociology are not* (1996: 741). Thus, one can argue he epitomizes the central tendency in economic sociology—the belief that, “economists and sociologists each hold half of the truth” (Swedberg, 2003: 15). Criticizing disciplinary boundaries this way, i.e., criticizing economists for not studying sociology, and sociologists for

---

<sup>21</sup> Garbage can model of organizational choice also provides another such interesting application of this principle. See, Cohen, et al. (1972).

<sup>22</sup> One can argue that this is probably the reason why economic sociologists who study culture (or economy from a cultural perspective) generally hesitate to use the concept embeddedness/employ the embeddedness approach in their analysis.

<sup>23</sup> Bourdieu’s *field theory* needs to be discussed in its own terms, but again due to space limitations, we cannot elaborate it here. See especially, Bourdieu (2008; 2010) and Emirbayer and Johnson (2008), among others, for more details.



Sadi, Í. E. (2021). Drawing The Boundaries of Economic Sociology: A Critical Assessment. *Fiscaeconomia*, 5(3), 936-956. Doi: 10.25295/fsecon.963161

---

not studying economics, rather leaves those boundaries intact; and instead of the symptoms being cured, the analysis now becomes plagued twice.

A more profound criticism, on the other hand, was posed by Krippner, who hit the *Achilles heel* of economic sociology. It definitely is worth to quote in length:

Contrasted against [the conventional definition of market] are all of the various transactions that are not instantaneous but ongoing ... [embedded] relationships are social in a very literal sense: they often involve ties of friendship or even family, they are enacted through social engagements which extend beyond the spatial and temporal confines of the business day, and they may illicit intense feelings of loyalty. The problem with this line of argument is that it leaves the hard core of instantaneous market transacting outside of the realm of economic sociology. ... every transaction, no matter how instantaneous, is social in the broader sense of the term: congealed into every market exchange is a history of struggle and contestation that has produced actors with certain understandings of themselves and the world that predispose them to exchange under a certain set of social rules and not another. In this sense, the state, culture, and politics are *contained* in every market act; they do not variably exert their influence on some kinds of markets more than others (Krippner et al., 2004: 112).

The position she takes, in other words, is to “grasp institutions in their concrete aspect” (2001: 798), since markets “even in ideal form, are not the expression of primal, timeless instincts; they are rather *fully social* institutions, reflecting a complex alchemy of politics, culture, and ideology” (2001: 782; emphasis added). What she means by “fully social” is explicit in her own words: one should instead stick with the original meaning of the embeddedness concept as it was offered by Karl Polanyi “[who was clear that the rise of the self-regulating market in the nineteenth century was a utopian project that could never be fully realized] ... [and who] used the concept as a kind of shorthand for his method of studying institutions as concrete, multiply-determined objects that could contain various social processes simultaneously” (2001: 781, 777). How this position is different than simply invigorating Hirsch et al.’s (1987: 324) “sociological fallacy”; in such a way that we should rather prefer “*verstehen-oriented dirty hands* in sociology [ : i.e., versus unrealistic but *clean models* in economics]” is not clear to me.

The problem apparently rests on the confusion around the Polanyian embeddedness/disembeddedness antinomy. One possible reading close to Krippner’s position is offered by Gemici:

First, embeddedness as a gradational concept, as a variable pertaining to economic systems in history, is a theoretical proposition in the sense of arguing a separation between economy and society as the market economy becomes the dominant economic system in history. Second, the general and abstract concept of embeddedness—all economies being embedded in social institutions—is not a theoretical proposition, but rather a methodological principle ... [E]mbeddedness as a theoretical proposition on the changing place of economy in society is misleading, since it *presupposes economy as an autonomous sphere without social content* (2007: 25; emphasis added).



Sadi, Í. E. (2021). Drawing The Boundaries of Economic Sociology: A Critical Assessment. *Fiscaeconomia*, 5(3), 936-956. Doi: 10.25295/fsecon.963161

Rather than initiating a futile “what Polanyi really meant” debate, I would instead suggest that this line of thinking is not only missing Polanyi’s critical warnings about the disastrous effects of what he calls the “Satanic Mill” (i.e., capitalist market) on the fabric of society, but also effectively rules out any explanation of the uniqueness of the capitalist society in history. To start with, as Cangiani spells out, “Polanyi clearly distinguishes between *embedded* and *instituted*. Market society is instituted as disembedded” (2011: 193). Relatedly, when Polanyi was suggesting that “the idea of a self-adjusting market implied a stark utopia” (2001: 3), what he was implicitly referring to was a Walrasian *general equilibrium model* where all incomes are derived from market operations, and all of the three fictitious commodities, namely labor, land and money are fully commoditized. If the economic sphere was totally disembedded from the social context, genuine society would disappear, and what we then had would be just a crowd of individuals. In other words, Polanyi not only distinguishes between ‘embedded’ and ‘instituted’, but also between *self-regulating market system* and *self-regulating markets*. The former is a stark utopia while the latter is the fundamental truth about capitalist markets. This is exactly the same principle, before the neoclassical tradition in economics thrived, employed: what Max Weber meant with the “battle of man with man”<sup>24</sup> (Weber, 1978: 86-100; see also Collins, 1980); what Veblen meant with the “pecuniary exigencies”<sup>25</sup> (Veblen, 2009, see also Cangiani, 2011); what Schumpeter meant with the “creative destruction”<sup>26</sup> (Schumpeter, 1994: 81-86); and finally what Marx (1977: 433) meant with the “inner nature of capitalism”<sup>27</sup> cannot possibly be understood if one only tries to “grasp institutions in their concrete aspect”. One, instead, as Marx suggested long ago, necessarily needs to first employ a higher level of abstraction – abstracting relentlessly and unflinchingly from the “the chaotic conception of the living whole”-- in order to arrive back at the concrete, but this time in its “rich totality of many determinations and relations”.

## 5. Conclusion

In this paper, I tried to show how the boundaries of economic sociology are distinguished from the discipline of conventional economics, while being skeptical about the claims economic sociologists pose. In order to do this, in the first section, I first followed Granovetter and

---

<sup>24</sup> “In a market economy every form of rational calculation, especially of capital accounting, is oriented to expectations of prices and their changes as they are determined by the conflicts of interests in bargaining and competition and the resolution of these conflicts. ... capital accounting in its formally most rational shape thus presupposes the *battle of man with man*” (Weber, 1978: 92-3).

<sup>25</sup> “The pressure exerted by the environment upon the group, and making for a readjustment of the group’s scheme of life, impinges upon the members of the group in the form of pecuniary exigencies; and it is owing to this fact—that external forces are in great part translated into the form of pecuniary or economic exigencies—it is owing to this fact that we can say that the forces which count toward a readjustment of institutions in any modern industrial community are chiefly economic forces; or more specifically, these forces take the form of pecuniary pressure” (Veblen, 2009: 231-32).

<sup>26</sup> “The fundamental impulse that sets and keeps the capitalist engine in motion comes from the new consumers’ goods, the new methods of production or transportation, the new markets, the new forms of industrial organization that capitalist enterprise creates. [...that] incessantly revolutionizes the economic structure from within, incessantly destroying the old one, incessantly creating a new one. This process of Creative Destruction is the essential fact about capitalism ... [Competition] disciplines before it attacks. The businessman feels himself to be in a competitive situation even if he is alone in his field” (Schumpeter, 1994: 83-5).

<sup>27</sup> “Competition subordinates every individual capitalist to the immanent laws of capitalist production, as external and coercive laws” (Marx, 1977: 739).



Sadi, Í. E. (2021). Drawing The Boundaries of Economic Sociology: A Critical Assessment. *Fiscaeconomia*, 5(3), 936-956. Doi: 10.25295/fsecon.963161

---

Swedberg's three paradigmatic propositions; *namely, economic action is a form of social action; economic action is socially situated; and economic institutions are socially constructed*. Thus, in order to contextualize these propositions, I elaborated how the conventional economic thinking comprehend agents, in such a way that infuriated the economic sociologists who accuse them of presenting an "under-socialized" concept of individual behavior and action, in the first section. Yet, I also showed that the criticisms towards neoclassical economics had already been posed long ago by the economists themselves, who had already reached conclusions not different from the economic sociologists later joining the battle. In the second section, I first scrutinized Granovetter's embeddedness approach, in contrast with Williamson's transaction cost approach, and its exemplary applications in real markets by putting a special emphasis on how trust is conceived in economic sociology. I argued that the criticisms posed by economic sociologists are unfounded; i.e., if they propose to offer an alternative to the conventional economic thinking by the way they present the determining effects of trust in such economic relations, they largely fail to do so. In the last section, I investigated criticisms against the embeddedness approach from various different strands in economic sociology; and argued instead that one cannot comprehend the dynamics of capitalist market relations with merely introducing the concept of "embeddedness", since such a conceptualization cannot help us grasping the true nature of *competition* in capitalism.

## References

- Arrow, K. (1985). *Collected Papers of Kenneth J. Arrow: Applied economics*, Volume 6. Blackwell.
- Backhouse R. E. and Steven G. Medema (2009) "On the Definition of Economics," *Journal of Economic Perspectives*, 23(1): 221-233.
- Baron J. and Michael T. Hannan (1994) "The Impact of Economics on Contemporary Sociology," *Journal of Economic Literature*, 32:1111-46.
- Beamish, T. D. (2007). "Economic sociology in the next decade and beyond", *American behavioral scientist*, 50(8): 993-1014.
- Becker, G. S. (1976). *The economic approach to human behavior* (Vol. 803). University of Chicago press.
- Becker, G. S. (1993). "Nobel Lecture – The Economic Way of Looking at Behavior," *Journal of Political Economy*, 101: 385-409.
- Bourdieu, P. (2008). "The Forms of Capital". In *Readings in economic sociology*, 280-290.
- Bourdieu, P. (2010). "Principles of an economic anthropology", *The handbook of economic sociology*, Princeton University Press, 75-89.
- Calnitsky, D. (2014). "Economic sociology as disequilibrium economics: a contribution to the critique of the new economic sociology", *The Sociological Review*, 62(3): 565-592.
- Camerer, C. F., & Fehr, E. (2006). "When does "economic man" dominate social behavior?". *Science*, 311(5757): 47-52.
- Cangiani, M. (2011). "Karl Polanyi's Institutional Theory: Market Society and Its "Disembedded" Economy", *Journal of Economic Issues*, 45(1): 177-198.



Sadi, İ. E. (2021). Drawing The Boundaries of Economic Sociology: A Critical Assessment. *Fiscaeconomia*, 5(3), 936-956. Doi: 10.25295/fsecon.963161

---

- Chibber, V. (2014). *Postcolonial theory and the specter of capital*. Verso Books.
- Collins, R. (1980). "Weber's last theory of capitalism: a systematization", *American Sociological Review*, 925-942.
- Coase, R. H. (1937). "The nature of the firm". *Economica*, 4(16): 386-405.
- Cohen, M. D., March, J. G., & Olsen, J. P. (1972). "A garbage can model of organizational choice", *Administrative science quarterly*, 1-25.
- Convert, B., & Heilbron, J. (2007). "Where did the new economic sociology come from?" *Theory and Society*, 36(1): 31-54.
- Davis, G. F., Diekmann, K. A., & Tinsley, C. H. (1994). "The decline and fall of the conglomerate firm in the 1980s: The deinstitutionalization of an organizational form". *American Sociological Review*, 547-570.
- Dawes, R. M., & Thaler, R. H. (1988). "Anomalies: cooperation". *The Journal of Economic Perspectives*, 2(3): 187-197.
- Dequech, D. (2003). "Cognitive and cultural embeddedness: combining institutional economics and economic sociology", *Journal of Economic Issues*, 37(2): 461-470.
- DiMaggio, P. J., & Powell, W. W. (1983). "The iron cage revisited: Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields", *American sociological review*, 147-160.
- Dobbin, F., & Dowd, T. J. (2000). "The market that antitrust built: public policy, private coercion, and railroad acquisitions, 1825 to 1922". *American Sociological Review*, 631-657.
- Dobbin, F. (2005). "Comparative and historical approaches to economic sociology". *The handbook of economic sociology*, 226-48.
- Dow, S., (1996). *The Methodology of Macroeconomic Thought: A Conceptual Analysis of Schools of Thought in Economics*, Cheltenham: Edward Elgar.
- Emirbayer, M., & Johnson, V. (2008). "Bourdieu and organizational analysis", *Theory and Society*, 37(1): 1-44.
- Gemici, K. (2008). "Karl Polanyi and the antinomies of embeddedness", *Socio-Economic Review*, 6(1): 5-33.
- Granovetter, M. (1985). "Economic action and social structure: the problem of embeddedness", *American Journal of Sociology*, 91(3), 481-510.
- Granovetter, M. (1992). "Economic institutions as social constructions: a framework for analysis". *Acta sociologica*. 35(1), 3-11.
- Granovetter, M. (2005). "The impact of social structure on economic outcomes", *The Journal of Economic Perspectives*, 19(1): 33-50.
- Gulati, R., & Westphal, J. D. (1999). "Cooperative or controlling? The effects of CEO-board relations and the content of interlocks on the formation of joint ventures". *Administrative Science Quarterly*, 44(3): 473-506.





Sadi, İ. E. (2021). Drawing The Boundaries of Economic Sociology: A Critical Assessment. *Fiscaeconomia*, 5(3), 936-956. Doi: 10.25295/fsecon.963161

---

- Hirsch, S. M. and Ray Friedman (1987) "Dirty Hands vs. Clean Models: Is Sociology in Danger of Being Seduced by Economics?" *Theory and Society*, 16:317-336.
- Hodgson, G., M., (1993). *Economics and Institutions: A Manifesto for a Modern Institutional Economics*. Oxford: Polity Press.
- Kahneman, D., & Thaler, R. H. (2006). "Anomalies: Utility maximization and experienced utility". *The Journal of Economic Perspectives*, 20(1): 221-234.
- Krier, D. (1999). "Assessing the new synthesis of economics and sociology: Promising themes for contemporary analysts of economic life". *American Journal of Economics and Sociology*, 58(4): 669-696.
- Krippner, G. R. (2001). "The elusive market: Embeddedness and the paradigm of economic sociology", *Theory and society*, 30(6): 775-810.
- Krippner, G., Granovetter, M., Block, F., Biggart, N., Beamish, T., Hsing, Y., ... & Oriain, S. (2004). "Polanyi Symposium: a conversation on embeddedness", *Socio-economic review*, 2(1): 109-135.
- Lazerson, M. H., & Lorenzoni, G. (1999). "The firms that feed industrial districts: a return to the Italian source." *Industrial and corporate change*, 8(2): 235-266.
- March, J. G. (1982). "Theories of choice and making decisions". *Society*, 20(1): 29-39.
- Marx, K. (1977). *Capital, Vol. 1*. Vintage Books: New York
- Mizruchi, M. S. (1996). "What do interlocks do? An analysis, critique, and assessment of research on interlocking directorates". *Annual review of sociology*, 22(1): 271-298.
- Nee, V. (2010). "The new institutionalisms in economics and sociology", In *The handbook of economic sociology*, Princeton University Press, 49-74.
- North, D. C. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge university press.
- Piore (1996) "Review of The Handbook of Economic Sociology," *Journal of Economic Literature*, 34:741-754.
- Podolny, J. M., & Page, K. L. (1998). "Network forms of organization", *Annual review of sociology*, 57-76.
- Polanyi, K. (2001). *The Great Transformation: The Political And Economic Origins Of Our Time*. Beacon Press Pa.
- Polanyi, K. (2018). "The economy as instituted process". In *The sociology of economic life*, Routledge, 3-21.
- Portes, A., & Sensenbrenner, J. (1993). "Embeddedness and immigration: Notes on the social determinants of economic action", *American journal of sociology*, 1320-1350.
- Powell, W.W. (1990). "Neither market nor hierarchy: network forms of organization", *Research in Organizational Behavior*, 12: 295-336.



Sadi, İ. E. (2021). Drawing The Boundaries of Economic Sociology: A Critical Assessment. *Fiscaeconomia*, 5(3), 936-956. Doi: 10.25295/fsecon.963161

---

- Powell, W. W. and P. J. Di Maggio (Eds.). (1991). *The new institutionalism in organizational analysis*. Chicago: University of Chicago Press.
- Przeworski, A. (1985). "Marxism and rational choice". *Politics & Society*, 14(4), 379-409.
- Schumpeter, J. A. (1994). *Capitalism, Socialism and Democracy*. Routledge: New York
- Sen A. K. (1977). "Rational Fools: A Critique of the Behavioral Assumptions of Economic Theory". *Philosophy & Public Affairs*. 4: 318-44.
- Simon, H., A., (1979), "Rational Decision Making in Business Organizations", *American Economic Review*, 69: 493-513.
- Smelser, N. J., & Swedberg, R. (2005). *The handbook of economic sociology*. Princeton: Princeton University Press.
- Smith-Doerr, L., & Powell, W. W. (2010). "Networks and economic life". In *The handbook of economic sociology*, Princeton University Press, 379-402.
- Stearns, L. B., & Mizruchi, M. S. (2005). "Banking and financial markets." *The handbook of economic sociology*, 2: 284-306.
- Stigler, G. J., & Becker, G. S. (1977). "De gustibus non est disputandum". *The American Economic Review*, 67(2): 76-90.
- Swedberg, R. (1987). "Economic Sociology: Past and Present", *Current Sociology*, (35:1), 1-215.
- Swedberg, R., & Granovetter, M. S. (Eds.). (1992). *The sociology of economic life*. Westview Press.
- Swedberg, R. (1997). "New economic sociology: What has been accomplished, what is ahead?", *Acta Sociologica*, 40(2): 161-182.
- Swedberg, R. (2003). *Principles of Economic Sociology*. Princeton University Press.
- Sugden, R. (1989). "Spontaneous order". *The Journal of Economic Perspectives*, 3(4): 85-97.
- Uzzi, B. (1996). "The sources and consequences of embeddedness for the economic performance of organizations: The network effect", *American sociological review*, 674-698.
- Uzzi, B. (1999). "Embeddedness in the making of financial capital: How social relations and networks benefit firms seeking financing", *American sociological review*, 481-505.
- Veblen, T. (1898). "Why is economics not an evolutionary science?". *The Quarterly Journal of Economics*. 12(4): 373-397.
- Veblen, T. (2009). *The Theory of the Leisure Class*. The Floating Press.
- Weber, M. (1978). *Economy and Society*, edited by G. Roth and C. Wittich. Berkeley: University of California Press.
- Williamson, O. E. (1981). "The economics of organization: The transaction cost approach." *American journal of sociology*, 548-577.



Sadi, İ. E. (2021). Drawing The Boundaries of Economic Sociology: A Critical Assessment. *Fiscaeconomia*, 5(3), 936-956. Doi: 10.25295/fsecon.963161

---

Williamson, O. E. (1993). "Calculativeness, trust, and economic organization", *The journal of law and economics*, 36(1, Part 2): 453-486.

Wood, E. J. (2000). *Forging democracy from below: Insurgent transitions in South Africa and El Salvador*. Cambridge University Press.

Young, H. P. (1996). "The economics of convention". *The Journal of Economic Perspectives*, 10(2): 105-122.

Zelizer, V. A. (1978). "Human values and the market: the case of life insurance and death in 19th-century America", *American journal of sociology*, 591-610.

Zukin, S., & DiMaggio, P. (Eds.). (1990). *Structures of capital: The social organization of the economy*. Cambridge University Press.

**Ethics Statement:** I, as the author of this study, 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 author of this study.

**Acknowledgement:** I thank Associate Professor of Economics Dr. Dilek Çetin for her encouragement and support in the process of this paper's publication, and two anonymous referees for their criticisms and contributions.

## Sermaye Yapısının Karlılık Üzerindeki Etkisi: TCMB Sektör Bilançoları Üzerine Bir Araştırma

*The Effect of Capital Structure on Profitability: A Study on CBRT Sector Balance Sheets*

Duygu ARSLANTÜRK ÇÖLLÜ<sup>1</sup>

### Öz

Bu çalışmanın amacı, sermaye yapısı kararlarının Türkiye reel sektör çatısı altında faaliyet gösteren firmaların karlılığı üzerinde yarattığı etkileri 2010-2019 dönemi için sektör bazlı olarak analiz etmektir. Araştırmada, TCMB tarafından ilan edilen 17 sektöre ilişkin sektör bilançoları dikkate alınarak, panel veri analizinden yararlanılmıştır. Çalışmada karlılığı temsilen özsermaye karlılığı, aktif karlılığı ve net kar marjı kullanılırken, sermaye yapısı göstergesi olarak ise kısa vadeli borç, uzun vadeli borç ve toplam borç oranları dikkate alınmıştır. Ayrıca karlılığı etkileyebilecek aktif büyüklüğü, büyüme fırsatı, varlık yapısı yapısı ve cari oran şeklindeki kontrol değişkenleri de analize dahil edilmiştir. Panel veri analizi sonuçları, genel olarak sermaye yapısı değişkenlerinin karlılık üzerinde negatif yönlü ve zayıf bir etkisi olduğunu göstermekte ve daha fazla yabancı kaynak kullanımının karlılığa zarar verdiğine işaret etmektedir. Ayrıca aktif büyüklüğü ve cari oranın karlılığı olumsuz yönde etkilediği de tespit edilmiştir.

**Jel Kodları:** G30, L25, C33.

**Anahtar Kelimeler:** Sermaye Yapısı, Karlılık, Türk Reel Sektörü.

### Abstract

The aim of this study is to analyze the effects of capital structure decisions on the profitability of Turkish real sector firms for the on a sectoral basis for the period of 2010-2019. In the analysis, balance sheets of 17 sectors announced by the CBRT were used and panel data analysis was applied. In the study, while the return on equity, return on assets and net profit margin were used to represent profitability, short-term debt, long-term debt and total debt ratios were taken into account as an indicator of capital structure. In addition, control variables such as size, asset growth, asset *tangibility* and current ratio that may affect profitability are also included in the analysis. The results show that capital structure variables

<sup>1</sup>Dr. Öğr. Üyesi, Iğdır Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, [duygu.arslanturk@igdir.edu.tr](mailto:duygu.arslanturk@igdir.edu.tr), ORCID ID: 0000-0002-8023-3888

have a negative and weak effect on profitability. This indicates that the use of more debt harms profitability. In addition, it has been determined that size and current ratio negatively affect profitability.

**Jel Codes:** G30, L25, C33.

**Keywords:** Capital Structure, Profitability, Turkish Real Sector.

## 1. Giriş

Sermaye yapısı, işletmelerin sermayesini oluşturan borç ve özsermaye bileşimini ifade etmek üzere kurumsal finans literatüründe sıklıkla kullanılan bir terimdir. Borç ve özsermaye bileşiminde yapılacak değişikliklerin firma değeri ve sermaye maliyeti üzerinde meydana getireceği etkinin incelenmesi, sermaye yapısı kararlarının esasını oluşturmaktadır (Dağlı, 2001:401). Ayrıca sermaye yapısı kararları, kârlılık ve firma değerini en üst düzeye çıkaracak optimal sermaye yapısını araştırması bakımından da büyük önem arz etmektedir. Nitekim yanlış verilen bir sermaye yapısı kararı, firmanın kârlılığı olumsuz yönde etkileyerek hisse senetlerinin değer kaybetmesine yol açabilecekken, doğru verilen bir sermaye yapısı kararı ise hisse senetlerinin ve dolayısıyla firmanın değerinin yükselmesine yardımcı olabilmektedir (Addae vd., 2013:215). Bu kapsamda firma yönetimleri, firma değerini maksimize etmek üzere optimal bir sermaye yapısına ulaşmayı hedeflemekte ve bu yönde kararlar almaya çalışmaktadır (Salim ve Yadav, 2012:157).

Firma yönetimi için stratejik öneme sahip olan sermaye yapısı kararları verilirken, bir firmanın nihai amacı olan ortakların servetini ya da firma değerini maksimum kılma hedefine hizmet edilmeye çalışılmaktadır. Ancak bu konuda Modigliani ve Miller (1958), sermaye yapısı ve karlılık arasında herhangi bir ilişki bulunmadığına dair öncü bir çalışma yapmıştır. İlintisizlik adı verilen bu teori ile, vergi dikkate alınmadığında firma değerinin ancak yatırım kararları sonucunda artabileceği ve firma değeri ile sermaye yapısı arasında bir ilişki bulunmadığı ileri sürülmüştür. Modigliani ve Miller (1963) ikinci önermesinde ise, özsermaye maliyetinin sermaye yapısının pozitif yönde doğrusal fonksiyonu olduğunu ve kullanılan borç-özsermaye oranlarının değişmesinin sermaye maliyetini etkilediğini belirtmiştir. Buna göre ikinci önermede, kurumlar vergisi ve sermaye maliyeti varlığında, firmanın piyasa değerinin, sermaye yapısında kullanılan uzun vadeli borç miktarı ile pozitif yönde ilişkili olduğu ileri sürülmüştür. Ancak borç kullanımının belli bir noktayı aşması durumunda, firma değerinin düşmeye başlayacağı tahmin edilmektedir (Öztürk ve Şahin, 2013:11-12).

Modigliani ve Miller (1958,1963)'in sermaye yapısına ilişkin yaptıkları çalışmaları takiben optimal sermaye yapısı arayışlarına ilişkin araştırmalar devam etmiş ve bunun sonucunda dengeleme (ödünleşme), finansal hiyerarşi, temsil maliyetleri ve sinyal etkisi gibi modern sermaye yapısı teorileri doğmuştur. Modigliani ve Miller 1958,1963)'in önermelerine getirilen eleştiriler sonucunda geliştirilen teorilerden ilkinin, bir firmanın borçla finansmanı seçmesi durumunda sağlayacağı vergi faydasını, yükleneceği iflas maliyetleri ile karşılaştırması ve dengelemesi gerektiği görüşüne dayanan dengeleme teorisi oluşturmuştur. Buna göre optimum sermaye yapısı, iflas maliyetleri ve borç finansmanının faydalarını dengeleyen bir kaldıraç düzeyini temsil etmektedir (Xhaferi ve Xhaferi, 2015:329).



Arslantürk Çöllü, D. (2021). Sermaye Yapısının Karlılık Üzerindeki Etkisi: TCMB Sektör Bilançoları Üzerine Bir Araştırma. *Fiscaoeconomia*, 5(3), 957-977. Doi: 10.25295/fsecon.971460

Myers ve Majluf (1984) tarafından geliştirilen finansal hiyerarşi teorisi ise, iç paydaşlar (sahipler ve yöneticiler) ile firmanın dış tedarikçileri arasındaki bilgi asimetrisi üzerine geliştirmiştir. Teori firmaların, asimetrik bilgi oluşumuyla ilişkili maliyetleri ve özellikle ters seçimle ilgili olanları en aza indirmeyi amaçlayan bir mali politika benimseyerek, iç finansmanı dış finansmana tercih edeceklerini öne sürmektedir. Nitekim firmaların kaynak kullanımı için hiyerarşik olarak sırasıyla kendi kendini finanse etme, risksiz borç ihracı, riskli borç ihracı ve son çare olarak hisse senedi ihracını tercih ettikleri kabul edilmektedir. Bu tür bir sıralamanın firmanın hisse fiyatlarının düşmesini engelleyeceği, nakit akışını artırmak için temettü dağıtımını sınırlandıracağı ve kredilere erişimi mümkün olduğunca sınırlandırarak sermaye maliyetini düşüreceği beklenmektedir. Bu durum karlı firmaların daha fazla iç fondan yararlandıklarına işaret etmektedir (Adair ve Adaskou, 2015:3).

Jensen ve Meckling'in (1976) tarafından ortaya atılan ve bir diğer modern sermaye yapısı teorisini oluşturan temsilcilik maliyetleri ise, firma yöneticilerinin çıkarlarının firma sahiplerinin çıkarlarıyla uyumlu olmadığına ortaya çıkmakta ve yöneticilerin verdiği kararlar doğrultusunda hissedarların servetinin azalmasıyla sonuçlanmaktadır. Temsilcilik maliyetlerinin büyüklüğü, firma sahiplerinin ve bankalar gibi yetkilendirilmiş üçüncü tarafların, yöneticilerin eylemlerini başarılı bir şekilde takip etmeleri durumunda sınırlandırılabilir (Ang ve Cole, 2000:83). Bu teoriye göre, yüksek kaldıraç veya düşük özsermaye/aktif oranı, temsilcilik maliyetlerini düşürerek yöneticileri hissedarların çıkarları için daha fazla hareket etmeye zorlamakta ve firma değerini artırmaktadır. Daha yüksek bir finansal kaldıraç seviyesi; yöneticiler için maaş, itibar ve izin gibi konularda yaşanacak kayıplarla sonuçlanacak bir tasfiye tehdidi taşıdığından ve faiz giderlerini ödemek için yöneticiler üzerinde nakit akışı yaratma baskısı yaratacağından, temsilcilik maliyetlerini düşürmesi beklenmektedir (Berger ve Patti, 2006:1066).

Asimetrik bilgi problemine vurgu yapan sinyal etkisi teorisi, yöneticilerin yatırımcılardan daha iyi bilgiye sahip olduğu fikrine dayanmaktadır. Teori kurumsal finansman kararlarının; öncelikle yöneticilerin firmanın geleceğine ilişkin olumlu beklentilerine olan güvenini göstermek ve yönetim tarafından, firmanın değerinin düşük olduğunu düşündüğü durumlarda hisselerin değerini artırmak için kullanıldığını varsaymaktadır (Baclay ve Smith, 2005:11). Ayrıca bu teoriye göre borçlanma firmayı, borcun vadesi boyunca sabit bir dizi nakit ödeme yapmakla yükümlü kılmakta ve bu ödemelerin yapılmaması halinde iflas dahil olmak üzere potansiyel olarak ciddi sonuçlar ortaya çıkarabilmektedir. Bu konuda özsermayenin ise daha tolere edici bir yapıya sahip olduğu ve nakit ödeme bekleyen hissedarlara ödeme yapma hususunda yöneticilerin daha fazla takdir yetkisine sahip oldukları belirtilmiştir. Özellikle finansal sıkıntı dönemlerinde yöneticiler hissedarlara yapılacak ödemeleri azaltabilmekte veya ihmal edebilmektedir. Bu nedenle, firmaların sermaye yapısına daha fazla borç eklemek, gelecekte beklenen daha yüksek nakit akışlarının güvenilir bir işareti olarak kabul edilebilmektedir (Baclay ve Smith, 2005:12).

Sermaye yapısını etkileyen faktörler belirlenerek, optimal sermaye yapısına ulaşmak üzere bugüne dek çok sayıda araştırma yapılmış, çeşitli teoriler geliştirildiyse de, hala optimal sermaye yapısının ne olması gerektiği konusunda bir fikir birliğine varılamamıştır. Bu kapsamda, sermaye yapısı ile kârlılık arasındaki ilişki de finans literatüründe büyük ilgi gören ve üzerinde çalışılmaya devam eden konulardan birini oluşturmaktadır. Konuya ilişkin literatür



Arslantürk Çöllü, D. (2021). Sermaye Yapısının Karlılık Üzerindeki Etkisi: TCMB Sektör Bilançoları Üzerine Bir Araştırma. *Fiscaoeconomia*, 5(3), 957-977. Doi: 10.25295/fsecon.971460

incelendiğinde, karlılık ile sermaye yapısı arasındaki ilişkinin yönüne ve optimal sermayenin ne olması gerektiğine dair elde edilen bulguların tutarsızlık arz ettiği ve konunun karmaşıklığını korumaya devam ettiği görülmektedir. Ayrıca sermaye yapısı ve karlılık arasındaki ilişkiyi araştırmanın, faaliyetlerini oldukça rekabetçi bir ortamda yürüten firmaların hedefledikleri karlılığa ulaşmalarını desteklemek üzere, verecekleri sermaye yapısı kararlarında faydalı olması beklenmektedir. Dolayısıyla bu çalışmanın amacı, Türkiye’de faaliyet gösteren reel sektör firmalarının sermaye yapılarının, karlılık oranları üzerinde herhangi bir etkisi olup olmadığını sektör bazlı olarak analiz etmektir. Bu amaç ekseninde, imalat ve imalat dışı 17 ana sektörde faaliyet gösteren 730.221 adet firmaya ilişkin verilerin sektör bazında yıllar itibarıyla toplulaştırılması sonucu elde edilen oranlar kullanılarak, sermaye yapısının karlılık üzerindeki etkisi 2010-2019 dönemi için araştırılmıştır. Mevcut çalışmanın; kapsadığı sektör ve firma verileri dikkate alındığında oldukça kapsamlı olması, yerli literatürdeki çalışmalardan farklı olarak borsada faaliyet gösteren firmaların dışında mikro, küçük ve orta ölçekli firmaları da dikkate alması ve firma yöneticilerinin optimal sermaye yapısını formüle etmesine yardımcı olacak bilgiler sunması bakımından literatüre katkı sağlaması beklenmektedir. Bu amaç ekseninde çalışma beş bölümden oluşturulmuştur. Konuya ilişkin genel bilgilerin yer aldığı giriş bölümünü takiben ikinci bölümde karlılık ve sermaye yapısı arasındaki ilişkiyi araştıran çalışmalara değinilmiştir. Üçüncü bölümde çalışmada kullanılan veri ve yöntem ele alınırken, dördüncü bölümde bulgular sunulmuş ve son olarak sonuçların yer aldığı beşinci bölüm ile çalışma tamamlanmıştır.

## 2. Literatür

Sermaye yapısı kararlarının karlılık üzerindeki etkisine odaklanan literatürdeki çalışmaları genel olarak sermaye yapısı kararları ve karlılık arasında negatif yönlü bir ilişki olduğunu ileri sürenler ile pozitif yönlü bir ilişki olduğunu ileri sürenler şeklinde iki grup etrafında toplamak mümkündür. Bu kapsamda Titman ve Wessels (1988), Rajan ve Zingales (1995), Zeitun ve Tian (2007), Salim ve Yadav (2012), Velnampy ve Niresh (2012) vb. karlılık oranları yüksek olan firmaların, düşük karlılığa sahip firmalara nazaran sermaye yapılarında daha az borç kullandıklarını ileri sürmüş ve arada negatif yönlü bir ilişki olduğunu savunmuştur. Diğer taraftan Roden ve Lewellen (1995), Champion (1999), Ghosh vd. (2000), Hadlock ve James (2002) gibi araştırmacılar ise sermaye yapısı kararları ile karlılık arasında pozitif yönlü bir ilişki olduğunu ifade etmiştir. Abor (2005), Addae vd. (2013) ve Ashraf (2017) ise kısa vadeli borçlar ile karlılık arasında pozitif yönlü, uzun vadeli borçlar ile karlılık arasında ise negatif yönlü bir ilişki olduğunu tespit etmiştir.

Sermaye yapısı kararları ve karlılık arasında negatif yönlü bir ilişki olduğunu ileri süren önemli çalışmalardan birini yapan Titman ve Wessels (1988) sermaye yapısının, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerdeki firmaların finansal performansı üzerindeki etkisini araştırmıştır. Bulgular diğer faktörler sabit olduğunda çoğunlukla yüksek kar seviyelerine sahip firmaların fon gereksinimlerini iç kaynaklarından sağlayabildiklerini ve böylece kar oranları düşük firmalara nazaran, daha düşük borç seviyelerini koruyabileceklerini ortaya koymuştur.

Harris ve Raviv (1991) sermaye yapısı teorilerini; temsilcilik maliyetleri, asimetric bilgi, ürün/girdi piyasası etkileşimleri ve kurumsal kontrol hususları bağlamında incelemiştir. Çalışma sonucunda borç/özsermaye oranı ile karlılık, büyüme fırsatları ve yatırım harcamaları arasında negatif yönlü bir ilişki olduğu belirlenmiştir.



Arslantürk Çöllü, D. (2021). Sermaye Yapısının Karlılık Üzerindeki Etkisi: TCMB Sektör Bilançoları Üzerine Bir Araştırma. *Fiscaoeconomia*, 5(3), 957-977. Doi: 10.25295/fsecon.971460

Gelişmiş yedi ülkelerdeki kamu firmalarının finansman kararlarını analiz ederek sermaye yapısı seçiminin belirleyicilerini araştıran Rajan ve Zingales (1995), firma büyüklüğü, kârlılık, maddi duran varlık ağırlığı ve piyasa değeri/defter değeri oranı değişkenlerinin kaldıraç üzerindeki etkisini analiz etmiştir. Çalışma sonucunda kaldıraç oranının karlılığı olumsuz yönde etkilediği tespit edilmiştir. Ayrıca Rajan ve Zingales (1995) büyüme fırsatları ile kaldıraç arasında dengeleme teorisinde olduğu gibi negative yönlü bir ilişki olduğuna işaret etmiştir. Benzer şekilde Fama ve French (2002) de, sermaye yapısı ile firma performansı arasında negatif yönlü bir ilişki olduğu sonucuna ulaşmıştır. Buna göre düşük miktarda borç ödeme riskine sahip ve daha az kaldıraç baskısı yüklenen yüksek kârlı firmaların dengeleme teorisi ile bağlantılı olduğu belirtilmiştir.

Zeitun ve Tian (2007), sermaye yapısının kurumsal performans üzerindeki etkisini, 1989-2003 dönemi için 167 Ürdün firması açısından araştırmıştır. Firma performansını, muhasebe ve piyasa açısından ikiye ayıran çalışmada performans olarak özsermaye karlılığı, aktif karlılığı, Tobin Q değeri, piyasa değeri/defter değeri ve fiyat/kazanç oranı kullanılmıştır. Bağımsız değişkenler olarak ise kaldıraç, sermaye yapısı, büyüklük, aktif büyümesi şeklindeki oranlar dikkate alınmıştır. Panel veri analizinin uygulandığı çalışma sonuçları, bir firmanın sermaye yapısının performans üzerinde önemli ölçüde olumsuz bir etkiye sahip olduğunu göstermiştir. Ayrıca, kısa vadeli borç/toplam aktifler oranının piyasa performansı ölçüsü olarak kullanılan Tobin Q değeri üzerinde önemli ölçüde olumlu bir etkiye sahip olduğunu tespit edilmiştir.

Salim ve Yadav (2012), sermaye yapısı ve firma performansı arasındaki ilişkiyi 237 Malezya firması için değerlendirmiştir. 1995-2011 dönemini kapsayan çalışmada firma performansını temsilen özsermaye karlılığı, aktif karlılığı, Tobin Q değeri ve hisse başına kar kullanılmıştır. Panel veri analizinin uygulandığı çalışmada bağımsız değişken olarak, uzun vadeli borç, kısa vadeli borç, toplam borç oranları ve büyüme fırsatı ile büyüklük değişkenleri dikkate alınmıştır. Bulgular aktif karlılığı, özsermaye karlılığı ve hisse başına kar ile ölçülen firma performansı ile kısa vadeli borç, uzun vadeli borç, toplam borç şeklindeki bağımsız değişkenler arasında negatif yönlü bir ilişkinin olduğunu ortaya koymuştur. Ayrıca altı farklı sektör için yapılan çalışmada tüm sektörler için büyüme fırsatı ve performans arasında pozitif yönlü bir ilişki olduğu tespit edilmiştir.

Velnampy ve Niresh (2012), çalışmasında 10 Srilanka bankasının 2002-2009 dönemini kapsayan sekiz yıl için sermaye yapısı ile karlılığı arasındaki ilişkiyi araştırmıştır. Sermaye yapısı değişkenleri olarak borç/özsermaye ve borç/toplam fonların kullanıldığı çalışmada karlılığı temsilen özsermaye karlılığı, net kar marjı, net faiz marjı ve kullanılan sermaye getirisi dikkate alınmıştır. Değişkenler arasındaki ilişkiyi analiz etmek üzere tanımlayıcı istatistikler ve korelasyon analizinin kullanıldığı çalışmada borç/ özsermaye oranı ve özsermaye karlılığı arasındaki ilişki hariç, sermaye yapısı ile karlılık arasında negatif yönlü bir ilişki olduğu tespit edilmiştir.

Stekla ve Gryčova (2015), Çek Cumhuriyeti tarım sektöründe faaliyet gösteren bir kısım işletmelerin sermaye yapısı ile karlılığı arasındaki ilişkiyi 2008-2013 dönemi için araştırmıştır. Sermaye yapısını temsilen borç/özsermaye ve borç/toplam aktifler oranının kullanıldığı çalışmada karlılık için ise; brüt kar marjı, net kar marjı, sürekli sermaye karlılığı ve faiz karşılama oranı dikkate alınmıştır. Karlılık ve sermaye yapısı oranları arasında negatif yönlü bir ilişkinin





Arslantürk Çöllü, D. (2021). Sermaye Yapısının Karlılık Üzerindeki Etkisi: TCMB Sektör Bilançoları Üzerine Bir Araştırma. *Fiscaoeconomia*, 5(3), 957-977. Doi: 10.25295/fsecon.971460

beklendiği çalışmada bulgular, sermaye yapısı oranları ile karlılık oranları arasında düşük bir negatif korelasyon olduğunu ortaya koymuştur.

Güner (2016), halka açık 131 Türk firmasının 2008-2014 dönemine ilişkin verilerini kullanarak, firma seviyesindeki verilerin kaldırıcı açıklamadaki etkisini araştırmıştır. Firma düzeyi değişkenleri olarak karlılık, büyüklük, likidite, borç dışı vergi kalkanı ve büyüme fırsatlarının dikkate alındığı çalışmada uygulanan panel veri regresyon analizi sonucunda karlılık ile kaldırıcı arasında negatif yönlü bir ilişkinin olduğu tespit edilmiştir. Aynı zamanda dengeleme teorisi ve finansal hiyerarşi teorilerinin karşılaştırmalı analizinin yapıldığı çalışmada, finansal hiyerarşi teorisinin sermaye yapısını daha iyi tanımladığı görülse de, bazı belirleyicilerin dengeleme teorisine uygun olduğu tespit edilmiştir.

Nassar (2016), Türkiye'de sermaye yapısının firma performansı üzerindeki etkisi araştırmak üzere BİST'de faaliyet gösteren 136 sanayi işletmesinin 2005-2012 dönemi verilerini dikkate almıştır. Performans ölçütü olarak aktif karlılığı, özsermaye karlılığı ve hisse başına karın kullanıldığı çalışmada sermaye yapısını temsilen borç oranı dikkate alınmıştır. Çoklu regresyon analizinin uygulandığı çalışmanın sonuçları, sermaye yapısı ve performans arasında negatif yönlü bir ilişki olduğunu ortaya koymuştur.

Akpınar (2016), sermaye yapısının firma performansı üzerindeki etkisini araştırmak üzere BİST100 endeksinde bulunan 81 firmanın 2010-2013 dönemine ilişkin verilerini dikkate almıştır. Panel veri analizinin uygulandığı çalışmada, sermaye yapısını temsilen kısa vadeli borç, uzun vadeli borç ve toplam borç oranları kullanılmıştır. Özsermaye karlılığı ve net kar marjı ise firma performansının göstergeleri olarak kabul edilmiştir. Bulgular, uzun vadeli borç ve toplam borç oranı ile performans arasında anlamlı bir ilişki olmadığını gösterirken, kısa vadeli borç oranı ile firma performansı arasında ise negatif yönlü bir ilişki olduğuna işaret etmektedir.

Karadeniz vd. (2016), sermaye yapısı kararlarının karlılığa etkisini BİST'de işlem gören sekiz turizm firması için araştırmıştır. Karlılık göstergesi olarak net kar marjı, aktif karlılığı ve aktif kazanç gücünün kullanıldığı çalışmada, kısa vadeli kaldırıcı, uzun vadeli kaldırıcı ve kaldırıcı oranı olmak üzere üç sermaye yapısı değişkeni dikkate alınmıştır. Ortak ilişkili etkiler havuzlanmış tahminci yardımıyla 2009-2015 yılları arasındaki çeyrek dönemlik veriler analiz edilmiştir. Analiz sonuçları, turizm şirketlerinde kısa vadeli kaldırıcı ile toplam kaldırıcının karlılık üzerinde negatif yönlü bir etkisi olduğunu ortaya koymuştur. Uzun vadeli kaldırıcıya ilişkin ise anlamlı bir bulgu elde edilememiştir.

Altuntaş (2017), sermaye yapısı belirleyicilerini ülkeye ve firmaya özgü faktörler açısından incelemiş ve örneklem olarak BİST'de faaliyet gösteren 192 imalat firmasını seçmiştir. 2003-2015 yıllarının dikkate alındığı çalışmada Sistem GMM yöntemi kullanılmış ve analiz sonuçları sermaye yapısı ile karlılık, varlık yapısı, likidite oranı, varlık kullanım etkinliği ve cari açık arasında negatif yönlü bir ilişki olduğunu ortaya koymuştur.

Yukarıda sıralanan araştırmaların aksine, ilgili literatürdeki bir kısım çalışmada ise sermaye yapısı ve karlılık arasında kısmen de olsa pozitif yönlü bir ilişki olabileceğine işaret edilmektedir. Bu kapsamda Champion (1999) borç kullanımının, yöneticilerin iflas riskinden kaçınma ve bu amacı yerine getirmek üzere üretkenliklerini artırmalarına neden olacağını



Arslantürk Çöllü, D. (2021). Sermaye Yapısının Karlılık Üzerindeki Etkisi: TCMB Sektör Bilançoları Üzerine Bir Araştırma. *Fiscaoeconomia*, 5(3), 957-977. Doi: 10.25295/fsecon.971460

belirtmiş ve kaldıraç kullanımının firma finansal performansını arttırmanın bir yolu olduğu sonucuna varmıştır.

Hadlock ve James (2002), firmaların finansman kaynağı seçiminde kamu menkul kıymetleri yerine banka borcunu seçme kararlarını incelemiştir. 1980-1993 dönemi için 500 firmadan oluşan bir örneklemin değerlendirildiği çalışmada asimetrik bilgi problemleri arttığında firmaların banka kredilerini seçme olasılıklarının nispeten daha yüksek olduğunu ortaya koymuştur. Ayrıca çalışmada firmaların daha yüksek bir getiri bekledikleri için borçla finansmanı tercih ettikleri sonucuna varılmıştır.

Abor (2005), Gana borsasında işlem gören firmaların sermaye yapısı ile karlılığı arasındaki ilişkiyi incelemiştir. 1998-2002 dönemi için özsermaye karlılığı ile sermaye yapısı ölçütlerinin ilişkilendirildiği çalışmada regresyon analizinden faydalanılmıştır. Sonuçlar, kısa vadeli borç ve toplam borcun, firmanın karlılığıyla pozitif ilişkili, uzun vadeli borcun ise karlılıkla negatif ilişkili olduğunu göstermiştir.

Addae vd. (2013), Gana'da borsaya kote firmaların sermaye yapısı ile karlılığı arasındaki ilişkiyi 2005-2009 dönemi için araştırmıştır. Kısa vadeli borcun özsermayeye oranı, uzun vadeli borcun özsermayeye oranı ve toplam borcun özsermayeye oranı şeklinde üç sermaye yapısı oranının kullanıldığı çalışmada, karlılık olarak özsermaye karlılığı dikkate alınmıştır. Ayrıca firma büyüklüğü ve satış büyümesinin de kontrol değişkeni olarak yer aldığı çalışmada üç regresyon modeli kurulmuştur. Regresyon analizi sonuçları, karlılık ile kısa vadeli borçlar arasında istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif yönlü bir ilişki olduğunu, karlılık ile uzun vadeli borçlar ve karlılık ile toplam borçlar arasında ise anlamlı ve negatif yönlü bir ilişki olduğunu ortaya koymuştur. Sonuçlar ayrıca, Gana'da borsasında işlem gören firmaların sermaye yapısının ödünleşim teorisine yakın olduğunu göstermiştir.

Ashraf vd. (2017), Pakistan çimento endüstrisinde faaliyet gösteren 18 şirketin 2006-2015 periodundaki 10 yıllık verilerini dikkate alarak karlılığın sermaye yapısı üzerindeki etkisini araştırmıştır. Çalışmada firma karlılığı; aktif karlılığı ve özsermaye karlılığı ile ölçülürken, sermaye yapısını temsilen borç-özsermaye oranı, faiz karşılama oranı, borç oranı, kısa vadeli borç oranı ve uzun vadeli borç oranı kullanılmıştır. Panel en küçük kareler modelinin uygulandığı araştırma sonucunda borç ve uzun vadeli borç oranlarının, aktif karlılığı ve özsermaye karlılığı üzerinde önemli ölçüde negatif yönlü bir etkiye sahip oldukları tespit edilmiştir. Kısa vadeli borcun ise aktif karlılığı ve özsermaye karlılığı ile arasında çoğunlukla pozitif yönlü bir ilişki olduğu tespit edilmiştir.

Yukarıda yer alan çalışmalar değerlendirildiğinde, sermaye yapısı ile karlılık arasındaki ilişkiye yönelik elde edilen sonuçların tutarsız olduğu ve konunun daha fazla ampirik çalışma gerektirdiği anlaşılmaktadır.

### 3. Veri ve Yöntem

#### 3.1. Veri

Mevcut çalışma, sermaye yapısı kararlarının karlılık üzerine etkisini 17 sektör<sup>2</sup> ve 2010-2019 dönemi açısından araştırmayı amaçlamaktadır. Bu kapsamda bağımlı değişken olan karlılığı

<sup>2</sup>Tarım, Ormanlık ve Balıkçılık; Madencilik ve Taşocakçılığı; İmalat; Elektrik, Gaz, Buhar ve iklimlendirme Üretimi ve Dağıtımı; Su Temini, Kanalizasyon, Atık Yönetimi ve İyileştirme Faaliyetleri; İnşaat; Ticaret; Ulaştırma ve

temsilen literatürle uyumlu olarak özsermaye karlılığı, aktif karlılığı ve net kar marjı oranları kullanılırken bağımsız değişken olarak üç sermaye yapısı ölçütü ve karlılığı etkileyebilecek çeşitli oranlar dikkate alınmıştır. Literatürdeki çalışmalara benzer şekilde sermaye yapısını temsilen; kısa vadeli borçlar/toplam aktifler, uzun vadeli borçlar/toplam aktifler ve toplam borçlar/toplam aktifler şeklinde üç oran kullanılmıştır. Çalışmada aynı zamanda analiz olabildiğince doğru sonuçlar vermesini sağlamak üzere aktif büyüklüğü, büyüme fırsatı, varlık yapısı ve cari oran şeklindeki kontrol değişkenlerine de yer verilmiştir. Çalışmada kullanılan tüm oranlar, TCMB tarafından ilan edilen sektör bilançolarından sağlanmış ve değişkenler Tablo 1’de tanımlanmıştır.

**Tablo 1:** Araştırmada Kullanılan Değişkenler

Değişkenler	Hesaplanış Şekilleri	Kaynak
<b>Bağımlı</b>		
Özsermaye Karlılığı (OSK)	Net Kar (Zarar)/Özsermaye (%)	Zeitun ve Tian (2007), Salim ve Yadav (2012), Ashraf vd. (2017)
Aktif Karlılığı (AK)	Net Kar (Zarar)/Toplam Aktifler (%)	Zeitun ve Tian (2007), Salim ve Yadav (2012), Ashraf vd. (2017)
Net Kar Marjı (NKM)	Net Kar (Zarar)/Net Satışlar (%)	Velnampy ve Niresh (2012), Akpınar (2016), Karadeniz vd. (2016)
<b>Bağımsız</b>		
Kısa Vadeli Borç Oranı	Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar/ Toplam Aktifler Aktif (%)	Demirhan (2007), Akpınar (2016), Ashraf vd. (2017)
Uzun Vadeli Borç Oranı	Uzun Vadeli Yabancı Kaynaklar/ Toplam Aktifler Aktif (%)	Huang ve Song (2006), Akpınar (2016), Ashraf vd. (2017)
Toplam Borç Oranı	Yabancı Kaynaklar/ Toplam Aktifler Aktif (%)	Huang ve Song (2006), Salim ve Yadav (2012)
Aktif Büyüklüğü (AB)	Log (Toplam Aktifler)	Zeitun ve Tian (2007), Salim ve Yadav (2012)
Büyüme Fırsatı (BF)	(Toplam Aktifler <sub>t</sub> -Toplam Aktifler <sub>t-1</sub> )/ Toplam Aktifler <sub>t-1</sub>	Huang ve Song (2006), Akpınar (2016)
VarlıkYapısı (VY)	Maddi Duran Varlıklar/Toplam Aktifler (%)	Huang ve Song (2006), Zeitun ve Tian (2007), Demirhan (2007)
Cari Oran (CO)	Dönen Varlıklar/Kısa Vadeli Borçlar (%)	Vätavu (2015), Akpınar (2016)

### 3.2.Yöntem

Mevcut çalışmanın analizi için, 17 sektörü ve 2010-2019 dönemini kapsayan 10 yıllık kesitsel ve zaman serisi veriler toplanmıştır. Dolayısıyla toplanan verilerin panel karakterli olması, çalışmada panel veri metodolojisinin kullanılmasına izin vermektedir. Zaman boyutuna sahip yatay kesit veriler kullanılarak oluşturulan panel veri modelleri yardımıyla ekonomik ilişkilerin tahmin edilmesi yöntemine panel veri analizi denilmektedir (Yerdelen Tatoğlu, 2016: 4). Panel veri analizi, belirli bir zaman diliminde birimlerin bir kesiti üzerindeki gözlemlerin

Depolama; Konaklama ve Yiyecek Hizmetleri Faaliyetleri; Bilgi ve İletişim; Gayri Menkul Faaliyetleri; Mesleki Bilimsel ve Teknik Faaliyetler; İdari ve Destek hizmet Faaliyetleri; Eğitim; İnsan Sağlığı ve Sosyal Hizmet faaliyetleri; Kültür, Sanat, Eğlence, Dinlenme ve Spor; Diğer Hizmet Faaliyetleri.

havuzlanmasını sağlamak ve sadece kesitsel veya zaman serisi verileriyle yapılan çalışmalarda kolayca saptanamayan etkilerin ortaya çıkmasına destek olmaktadır (Abor, 2005:441-442). Mevcut çalışmada tahmin için, panel verilerin büyük bir esneklikle tahmin edilmesine ve kesitsel öğeler arasındaki farklılıkların dikkate alınmasına olanak tanıyan genelleştirilmiş en küçük kareler yöntemi kullanılmıştır.

Sermaye yapısı kararlarının karlılık üzerindeki etkisini tahmin etmek üzere çalışma kapsamında sırasıyla OSK, AK ve NKM'nin bağımlı değişken olarak yer aldığı dokuz model oluşturulmuştur.

$$OSK_{it} = \beta_0 + \beta_1 KVBTA_{it} + \beta_2 AB_{it} + \beta_3 BF_{it} + \beta_4 VY_{it} + \beta_5 CO_{it} + \epsilon_{it} \quad (\text{Model 1})$$

$$OSK_{it} = \beta_0 + \beta_1 UVBTA_{it} + \beta_2 AB_{it} + \beta_3 BF_{it} + \beta_4 AY_{it} + \beta_5 CO_{it} + \epsilon_{it} \quad (\text{Model 2})$$

$$OSK_{it} = \beta_0 + \beta_1 TBTA_{it} + \beta_2 AB_{it} + \beta_3 BF_{it} + \beta_4 VY_{it} + \beta_5 CO_{it} + \epsilon_{it} \quad (\text{Model 3})$$

$$AK_{it} = \beta_0 + \beta_1 KVBTA_{it} + \beta_2 AB_{it} + \beta_3 BF_{it} + \beta_4 VY_{it} + \beta_5 CO_{it} + \epsilon_{it} \quad (\text{Model 4})$$

$$AK_{it} = \beta_0 + \beta_1 UVBTA_{it} + \beta_2 AB_{it} + \beta_3 BF_{it} + \beta_4 VY_{it} + \beta_5 CO_{it} + \epsilon_{it} \quad (\text{Model 5})$$

$$AK_{it} = \beta_0 + \beta_1 TBTA_{it} + \beta_2 AB_{it} + \beta_3 BF_{it} + \beta_4 VY_{it} + \beta_5 CO_{it} + \epsilon_{it} \quad (\text{Model 6})$$

$$NKM_{it} = \beta_0 + \beta_1 KVBTA_{it} + \beta_2 AB_{it} + \beta_3 BF_{it} + \beta_4 VY_{it} + \beta_5 CO_{it} + \epsilon_{it} \quad (\text{Model 7})$$

$$NKM_{it} = \beta_0 + \beta_1 UVBTA_{it} + \beta_2 AB_{it} + \beta_3 BF_{it} + \beta_4 VY_{it} + \beta_5 CO_{it} + \epsilon_{it} \quad (\text{Model 8})$$

$$NKM_{it} = \beta_0 + \beta_1 TBTA_{it} + \beta_2 AB_{it} + \beta_3 BF_{it} + \beta_4 VY_{it} + \beta_5 CO_{it} + \epsilon_{it} \quad (\text{Model 9})$$

Modelde yer alan “ $\beta_0$ ” ve “ $\epsilon$ ” ise sırasıyla sabit ve hata terimini ifade etmektedir. Ayrıca “i” çalışma kapsamına alınan sektörleri, “t” ise zamanı göstermektedir.

#### 4. Bulgular

Sermaye yapısı kararlarının, firma karlılığı üzerinde herhangi bir etkisi olup olmadığını araştırmak üzere, 2010-2019 dönemi için Türkiye’de reel sektör çatısı altında faaliyet gösteren 730.221 adet firmaya ilişkin verilerin yıllar itibarıyla toplulaştırılması sonucu elde edilen oranlar dikkate alınmıştır. Çalışmada panel veri analizi uygulanmış ve analiz sonuçları öncesinde değişkenlere ilişkin tanımlayıcı istatistikler Tablo 2’de gösterilmiştir.

**Tablo 2:** Tanımlayıcı istatistikler

	OSK	AK	NKM	KVBTA	UVBTA	TBTA	AB	BF	VY	CO
<b>Mean</b>	13.46	-3.004	-3.623	42.43	28.34	49.22	7.930	17.47	31.25	171.5
<b>Median</b>	13.35	-1.200	0.950	42.50	27.90	49.50	8.015	16.69	31.65	154.2
<b>Maximum</b>	27.90	9.300	1.160	54.40	55.20	62.40	9.370	84.81	54.80	548.2
<b>Minimum</b>	-13.60	-3.370	-4.660	25.10	19.50	29.90	6.410	-23.15	13.60	85.70
<b>Std. Dev.</b>	6.289	6.187	1.066	6.553	6.281	7.071	0.749	9.698	8.881	69.51
<b>Gözlem Sayısı</b>	170	170	170	170	170	170	170	170	170	170

Tanımlayıcı istatistikler değerlendirildiğinde, 2010-2019 döneminde Türkiye'deki 17 farklı reel sektörde faaliyet gösteren firmaların özsermaye karlılıklarının ortalamasının %13.46 olduğu görülürken, aktif karlılıklarının ve net kar marjlarının ise negatif değerler aldıkları ve sırasıyla %-3.004 ve %-3.623 olduğu anlaşılmaktadır. Bu durumun sektörlerin araştırma döneminde genellikle zarar ettiği şeklinde yorumlanabilir. Bunun yanı sıra değerlendirilen sektörlerin ortalama olarak kısa vadeli borç kullanımının uzun vadeli borç kullanımından daha fazla olduğunu söylemek mümkündür. Nitekim kısa vadeli borç oranı, uzun vadeli borç oranı ve toplam borç oranı şeklindeki sermaye yapısı oranlarının ise sırasıyla %42.43, %28.34 ve %49.22 ortalama değerlerini aldığı tespit edilmiştir.

Torres-Reyna (2007) yatay kesit bağımlılığın, zaman serisinin 20-30 yıl ve üzerinde bir zamanı kapsadığı makro paneller için sorun teşkil ettiğini, sürenin 20 yıldan kısa olduğu mikro paneller için ise pek sorun yaratmadığını ifade etmiştir (Torres-Reyna, 2007:33-34). Dolayısıyla mevcut çalışmada 10 yıllık bir dönem dikkate alındığından, mikro panel yapısına sahip verilerde yatay kesit bağımlılığının araştırılmasına gerek duyulmamıştır.

Panel veri analizi kapsamında öncelikle verilerin durağanlığını kontrol etmek için panel birim kök testi yapılmıştır. Granger ve Newbold (1974), durağan olmayan serilerle yapılan ampirik çalışmaların sahte regresyona ve dolayısıyla yüksek R<sup>2</sup> ve anlamlı t-istatistiğine neden olabileceğini ifade etmiştir. Söz konusu problemlerden kaçınmak üzere ilk aşamada serilerin durağanlığı Philips Perron (PP) birim kök testi ile incelenmiştir. Tablo 3'te yer alan birim kök testi sonuçları olasılık değerleri bakımından incelendiğinde, tüm değişkenlerinin seviyelerinde durağan olduğunu görülmektedir.

**Tablo 3:** Philips Perron (PP) Birim Kök Testi Sonuçları

Değişkenler	Model	Seviyesinde	
		t-istatistiği	P-değeri
OSK	Sabitli	27.1586	0.0291**
	Sabitli-Trendli	65.9793	0.0008***
AK	Sabitli	152.824	0.0000***
	Sabitli-Trendli	167.566	0.0000***
NKM	Sabitli	126.471	0.0000***
	Sabitli-Trendli	166.128	0.0000***
KVBTA	Sabitli	40.6824	0.0199**
	Sabitli-Trendli	8.98000	0.0478**
UVBTA	Sabitli	46.5515	0.0341**



Arslantürk Çöllü, D. (2021). Sermaye Yapısının Karlılık Üzerindeki Etkisi: TCMB Sektör Bilançoları Üzerine Bir Araştırma. *Fiscaeconomia*, 5(3), 957-977. Doi: 10.25295/fsecon.971460

	Sabitli-Trendli		
TBTA	Sabitli	50.8732	0.0115**
	Sabitli-Trendli	63.5164	0.0016***
AB	Sabitli	1.77639	0,0075***
	Sabitli-Trendli	24.4778	0.0068***
BF	Sabitli	105.738	0.0000***
	Sabitli-Trendli	115.080	0.0000***
VY	Sabitli	115.329	0.0000***
	Sabitli-Trendli	35.5631	0.0394**
CO	Sabitli	76.3436	0.0000***
	Sabitli-Trendli	116.417	0.0000***
	Sabitli	46.4949	0.0074***

\*\*\*,\*\* sırasıyla %1'de ve %5'te anlamlılık düzeyini göstermektedir.

Çalışmada yer alan dokuz modelin tahmini için rassal etkiler modeli ile sabit etkiler modeli arasında karar vermek üzere Hausman<sup>3</sup> testinden yararlanılmıştır. Çalışmadaki tüm modellere Hausman testi uygulanmış ve sonuçlara Tablo 4'te yer verilmiştir.

**Tablo 4:** Hausman Testi Sonuçları

Model	Ki-Kare Test İstatistiği	P-değeri
1	33.958271	0.0000
2	52.233143	0.0000
3	55.277011	0.0000
4	61.488964	0.0000
5	46.142792	0.0000
6	60.088425	0.0000
7	23.389204	0.0003
8	17.853172	0.0031
9	27.370716	0.0000

Olasılık değerinin tümünün %5'ten küçük olması  $H_0$  hipotezi reddedileceğine ve sabit etkiler modeli tahmincisinin kullanılmasının daha uygun olacağına işaret etmektedir. Sabit etkiler modeli tahmincisi kullanılarak gerçekleştirilen analiz sonuçları Tablo 5, 6 ve 7'de gösterilmiştir.

<sup>3</sup> Panel veri analizinde Hausman (1978) testi, modeldeki bağımsız değişkenler ile birim etki arasında bir korelasyon olup olmadığına bakarak, sabit etkiler veya rassal etkiler tahmincisi arasında seçim yapılmasına yardımcı olabilmektedir. Bu kapsamda temel hipotez ( $H_0$ ): bağımsız değişkenler ile birim etki arasında bir korelasyon olmadığını ve bu durumda rassal etkiler (RE) tahmincisinin kullanılmasının daha uygun olacağına işaret etmektedir. Alternatif hipotez ( $H_1$ ) ise, bağımsız değişkenler ile birim etki arasında bir korelasyon olduğunu ve dolayısıyla sabit etkiler (FE) tahmincisinin tercih edilmesinin daha makul olacağını vurgulamaktadır. Buna göre  $p > 0.05$  ise  $H_0$ : RE ;  $p < 0.05$  ise  $H_1$ : FE tercih edilmelidir.

**Tablo 5:** OSK'nın Bağımlı Değişken Olarak Yer Aldığı Modellere İlişkin Sonuçlar

Değişken	OSK (1. Model)				OSK (2. Model)				OSK (3. Model)			
	Katsayı	Std. Hata	t-ist.	Olasılık	Katsayı	Std. Hata	t-ist.	Olasılık	Katsayı	Std. Hata	t-ist.	Olasılık
KVBTA	0.303	0.23	1.29	0.198								
UVBTA					-0.776	0.12	6.18	0.000***				
TBTA									-0.678	0.16	4.17	0.000***
AB	3.564	2.07	1.71	0.088	-1.118	1.32	0.84	0.040**	-1.147	2.02	0.57	0.571
BF	0.029	0.02	1.29	0.197	0.027	0.02	1.38	0.169	0.030	0.02	1.39	0.163
VY	0.941	0.17	5.32	0.000***	0.284	0.18	1.55	0.122	0.977	0.16	5.90	0.000**
CO	-0.028	0.01	3.54	0.000***	-0.042	0.01	6.88	0.000***	-0.013	0.01	1.64	0.102
C	-52.64	13.4	3.91	0.000***	-19.50	13.26	1.47	0.143	-39.60	13.22	2.99	0.003***
R <sup>2</sup>	0.846496				0.876634				0.861078			
Düzeltilmiş R <sup>2</sup>	0.824715				0.859129				0.841367			
Durbin-Watson-İst.	1.422280				1.752678				1.3918			
F-ist. (Olasılık)	38.86391 (0.000000)				50.08000 (0.000000)				43.68328 (0.000000)			

\*\*\*, \*\*, \* sırasıyla %1'de, %5'te ve %10'da anlamlılık düzeyini göstermektedir. Modellerde otokorelasyon ve değişen varyans sorunu white düzeltilmesi ile dikkate alınmıştır.

Tablo 5'te yer alan F-istatistik değerleri, analiz açısından kurulan birinci, ikinci ve üçüncü modellerin bir bütün olarak anlamlı olduğunu göstermektedir. Düzeltilmiş R<sup>2</sup> değerinin ise sırasıyla %82, %86 ve %84 olduğu tespit edilmiştir. Bu durum özsermaye karlılığını etkilediği kabul edilerek modele dahil edilen bağımsız değişkenlerin modeli açıklamada önemli bir etkiye sahip olduğunu göstermektedir.

Özsermaye karlılığı (OSK)'nın bağımlı değişken olduğu ilk üç model incelendiğinde, uzun vadeli borç oranı (UVBTA) ve toplam borç oranı (TBTA)'nın özsermaye karlılığı üzerinde negatif yönlü ve %1'de anlamlı bir etkiye sahip olduğu görülmektedir. Kısa vadeli borç oranı (KVBTA)'nın ise özsermaye karlılığı üzerinde anlamlı bir etkisinin olmadığı belirlenmiştir.

Kontrol değişkenleri olarak analizde yer alan cari oran (CO)'ın birinci ve ikinci modeller için, aktif büyüklüğü (AB)'nin ise ikinci model için anlamlı olduğu ve özsermaye karlılığını negatif yönde etkilediği tespit edilmiştir. Bu durum aktif büyüklüğü arttıkça özsermaye karlılığının düşeceğine işaret etmektedir. Son olarak varlık yapısı (VY)'nin birinci ve üçüncü modellerde özsermaye karlılığını pozitif yönde etkilediği görülmektedir.

**Tablo 6:** AK'nın Bağımlı Değişken Olarak Yer Aldığı Modellere İlişkin Sonuçlar

Değişken	AK (4. Model)				AK (5. Model)				AK (6. Model)			
	Katsayı	Std. Hata	t-ist.	Olasılık	Katsayı	Std. Hata	t-ist.	Olasılık	Katsayı	Std. Hata	t-ist.	Olasılık
KVBTA	-0.132	0.21	-	0.042**								
UVBTA					-0.178	0.12	-1.44	0.021**				
TBTA									-0.244	0.15	-	0.080*
AB	-2.140	1.85	1.15	0.249	-4.15	1.31	-3.16	0.001**	-5.567	1.87	2.96	0.003***
BF	0.021	0.02	1.06	0.291	0.021	0.02	1.08	0.281	0.022	0.01	1.12	0.265
VY	0.296	0.16	1.88	0.062*	0.178	0.18	0.98	0.325	0.349	0.15	2.27	0.024**
CO	-0.026	0.01	3.64	0.000***	-0.025	0.01	-4.20	0.000***	-0.016	0.01	2.12	0.035*
C	14.49	11.98	1.21	0.228	23.29	13.09	1.778	0.077*	20.57	12.28	1.67	0.096*
R <sup>2</sup>	0.874329				0.875737				0.876177			
Düzeltilmiş R <sup>2</sup>	0.856498				0.858105				0.858607			
Durbin-Watson-İst.	1.936533				1.922543				1.902216			
F-ist. (Olasılık)	49.03247 (0.000000)				49.66768 (0.000000)				49.86918 (0.000000)			

\*\*\*, \*\*, \* sırasıyla %1'de, %5'te ve %10'da anlamlılık düzeyini göstermektedir. Modellerde otokorelasyon ve değişen varyans sorunu white düzeltilmesi ile dikkate alınmıştır.

Tablo 6'daki bulgular incelendiğinde, ilk olarak kurulan modelin bir bütün olarak anlamlı olup olmadığını tespit etmek üzere F istatistiği değerlendirilmiş ve modelin anlamlı olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca düzeltilmiş R<sup>2</sup> değerlerine göre, dördüncü, beşinci ve altıncı modellerde bağımsız değişkenlerin bağımlı değişkendeki değişimin yaklaşık %86'sını açıkladığı tespit edilmiştir.

Aktif karlılığı (AK) bağımlı değişkenini; kısa vadeli borç oranı, uzun vadeli borç oranı ve toplam borç oranı değişkenlerinin negatif yönde ve istatistiki olarak %5 anlamlılık düzeyinde etkilediği saptanmıştır. Ayrıca kontrol değişkenlerinden cari oranın dördüncü, beşinci ve altıncı modellerin tamamında anlamlı olduğu ve aktif karlılığını negatif yönde etkilediği belirlenmiştir. Aktif büyüklüğünün ise beşinci ve altıncı modellerde aktif karlılığı üzerinde negatif yönlü ve anlamlı bir etki yarattığı tespit edilmiştir. Maddi duran varlıkların toplam aktiflere oranı olarak hesaplanan varlık yapısı ise dördüncü ve altıncı modellerde anlamlı bulunmuş ve aktif karlılığını pozitif yönde etkilemiştir.



**Tablo 7:** NKM'nin Bağımlı Değişken Olarak Yer Aldığı Modellere İlişkin Sonuçlar

Değişken	NKM (7. Model)				NKM (8. Model)				NKM (9. Model)			
	Katsayı	Std. Hata	t-ist.	Olasılık	Katsayı	Std. Hata	t-ist.	Olasılık	Katsayı	Std. Hata	t-ist.	Olasılık
KVBTA	-0.674	0.39	-	0.090*								
UVBTA					-0.479	0.23	2.04	0.042**				
TBTA									-0.084	0.29	0.29	0.077*
AB	-6.800	3.50	-	0.054*	-8.769	2.48	3.53	0.000***	-12.48	3.61	3.45	0.000***
BF	-0.036	0.04	-	0.346	-0.033	0.03	0.88	0.375	-0.033	0.03	0.87	0.382
VY	1.025	0.29	3.44	0.000***	0.538	0.34	1.57	0.117	0.902	0.29	3.05	0.002***
CO	-0.071	0.01	-	0.000***	-0.053	0.01	4.63	0.000***	-0.055	0.01	3.78	0.000***
C	123.82	22.66	5.46	0.000***	106.13	24.81	4.27	0.000***	129.53	23.62	2.48	0.000***
R <sup>2</sup>	0.848414				0.849679				0.845528			
Düzeltilmiş R <sup>2</sup>	0.826905				0.828350				0.823610			
Durbin-Watson-İst.	2.018766				2.101269				2.020025			
F-ist. (Olasılık)	39.44489 (0.000000)				39.683624 (0.000000)				38.57644 (0.000000)			

\*\*\*, \*\*, \* sırasıyla %1'de, %5'te ve %10'da anlamlılık düzeyini göstermektedir. Modellerde otokorelasyon ve değişen varyans sorunu white düzeltmesi ile dikkate alınmıştır.

Araştırmanın altıncı, yedinci ve sekizinci modellerine ilişkin bulguların yer aldığı Tablo 7 incelendiğinde her üç modelinde F-istatistiği bakımından anlamlı olduğu tespit edilmiştir. Düzeltilmiş R<sup>2</sup> değerlerinin ise sırasıyla %83, %83 ve %82 olduğu görülmektedir.

Bulgular, üç sermaye yapısı değişkeni (KVBTA, UVBTA, TBTA)'nin de net kar marjı (NKM) üzerinde anlamlı ve negatif yönlü bir etkisi olduğunu göstermektedir. Bu etkinin kısa vadeli borç oranı ve uzun vadeli borç oranı için %5 seviyesinde anlamlı olduğu, toplam borç oranı için ise %10'da anlamlı olduğu görülmektedir. Ayrıca aktif büyüklüğü ve cari oranın son üç modelde anlamlı olduğu anlaşılmakta ve söz konusu değişkenlerin net kar marjı üzerinde negatif yönlü etkisi bulunmaktadır. Modellerde büyüme fırsatına ilişkin herhangi anlamlı bir bulgu elde edilmezken, varlık yapısı kontrol değişkeninin yedinci ve dokuzuncu modeller için %1'de anlamlı ve net kar marjını pozitif yönde etkileyici bir güce sahip olduğu belirlenmiştir.

## 5. Sonuç

Firmaların hedefledikleri karlılık düzeyine ulaşmalarında sermaye yapısı kararlarının ne derece etkili olduğunun tespit edilmesi özellikle günümüz modern endüstri dünyasında firmalara rekabet avantajı kazandırması bakımından büyük önem arz etmektedir. Bu kapsamda reel sektörde faaliyet gösteren firmaların kaynak seçimi konusunda doğru karar vermelerinin, karlılıkları ve ileriye dönük olarak ülke ekonomisi üzerinde önemli etkileri olacağı tahmin edilmektedir.



Arslantürk Çöllü, D. (2021). Sermaye Yapısının Karlılık Üzerindeki Etkisi: TCMB Sektör Bilançoları Üzerine Bir Araştırma. *Fiscaeconomia*, 5(3), 957-977. Doi: 10.25295/fsecon.971460

Bu çalışmada Türkiye'deki reel sektör firmalarının sermaye yapısı kararlarının, karlılıkları üzerinde etkili olup olmadığı araştırılmıştır. Bu kapsamda TCMB tarafından ilan edilen 17 ana sektöre ilişkin veriler, 2010-2019 dönemini kapsayan 10 yıllık dönem için analiz edilmiştir. Panel veri analizi sonucunda elde edilen bulgular, kısa vadeli borç oranının özsermaye karlılığı üzerinde anlamlı bir etkisinin olmaması dışında, sermaye yapısı oranlarının karlılık üzerinde negatif yönlü, fakat zayıf bir etkiye sahip olduğunu göstermektedir. Bu durum Salim ve Yadav (2012), Güner (2016) ve Nassar (2016)'ın bulgularıyla uyum göstermektedir. Ancak Akpınar (2016) ve Karadeniz (2016) Türkiye'de yaptığı çalışmalarda sadece kısa vadeli borç oranının karlılık üzerinde anlamlı bir etkisi bulunduğu tespit edilirken, mevcut çalışmada üç sermaye yapısı oranının da karlılık üzerinde negatif etkisi olduğu tespit edilmiştir.

Araştırmada yer verilen kontrol değişkenlerine ilişkin olarak da çeşitli bulgular elde edilmiş ve bu kapsamda en önemli sonuçlardan biri cari oranın, aktif karlılığı, net kar marjı ve özsermaye karlılıkları üzerinde negatif yönlü bir etkisi olduğuna ilişkindir. Buna göre cari oranın yükselmesi karlılığı düşürmektedir. Kısa vadede finansal güclüğe düşmek istemeyen firmalar, bilindiği gibi dönen varlıkların kısa vadeli borçlara oranını temsil eden cari oranı, belirli bir seviyede tutmak istemektedirler. Ancak bu oranın belli bir düzeyin üstüne çıkması, firmada getirisi düşük dönen varlıkların ihtiyaçtan fazla tutulduğuna işaret ederek firma karlılığını olumsuz etkilemektedir. Tanımlayıcı istatistiklerden de anlaşıldığı üzere araştırma kapsamında değerlendirilen sektörlerin cari oranlarının çok yüksek olmasının karlılığı olumsuz yönde etkilediği tahmin edilmektedir.

Maddi duran varlıkların aktiflere oranını temsil eden varlık yapısının ise bağımsız değişken olarak kısa vadeli borç oranı ve toplam borç oranının yer aldığı tüm modellerde (1.,3.,4.,6.,7.,9.,) karlılık üzerinde anlamlı ve pozitif yönlü bir etki yarattığı görülmektedir. Aktifler içinde daha fazla maddi duran varlık kullanılmasının, karlılığı artırıcı yönde etki yapacağı ve getirisi daha yüksek varlıklara yatırım yapıldığı görüşüne işaret etmesi, aradaki pozitif yönlü ilişkiyi desteklemektedir. Nitekim Zeitun ve Tian (2007) varlık yapısının firma performansını pozitif yönde etkilemesinin beklendiğini ifade etmiştir.

Aktif büyüklüğüne ilişkin bulgular ise söz konusu değişkenin, net kar marjının bağımlı değişken olduğu üç modelin yanı sıra aktif karlılığına ilişkin iki model (5. ve 6.) ve özsermaye karlılığına ilişkin bir model (2.)'de anlamlı ve negatif yönlü bir etki yarattığı görülmektedir. Aktif büyüklüğünün karlılık üzerinde negatif yönlü bir etkisi olduğuna işaret eden bu durumu Okuyan (2013), ölçekteki aşırı artışların sebep olduğu olumsuzlukları ifade etmek üzere kullanılan negatif ölçek ekonomileri ile açıklamıştır. Firma büyüklüğünün belirli bir noktayı aşması durumunda maliyet azaltıcı etkisi olan faktörlerin, maliyet artırıcı şekline dönüştüğü ve bu durum büyüklük ve karlılık arasındaki ilişkiyi olumsuz yönde etkilediği ifade edilmiştir (Okuyan, 2013:33). Büyüme fırsatı değişkeninin ise tüm modeller için anlamsız olduğu tespit edilmiştir.

Sonuçlar genel olarak değerlendirildiğinde, sermaye yapısında kullanılan borç miktarının artmasının reel sektör firmalarının karlılığını olumsuz yönde etkilediği anlaşılmaktadır. Tespit edilen negatif yönlü bu etkinin kısa vadeli borç, uzun vadeli borç ve toplam borç açısından pek farklı olmadığı ve dikkate alınan üç sermaye yapısı oranının da karlılık üzerinde negatif ve zayıf bir etkiye sahip olduğu belirlenmiştir. Bu durum firmaların daha az borç kullanmalarının karlılıklarını olumlu yönde etkileyebileceğine işaret etmektedir. Ayrıca ihtiyaç fazlası tutulan



Arslantürk Çöllü, D. (2021). Sermaye Yapısının Karlılık Üzerindeki Etkisi: TCMB Sektör Bilançoları Üzerine Bir Araştırma. *Fiscaoeconomia*, 5(3), 957-977. Doi: 10.25295/fsecon.971460

dönen varlıkların uzun vadeli yatırımlara dönüştürülmesinin ve ölçekteki aşırı büyümelerden kaçınılmasının reel sektör firmalarının karlılığına olumlu yansıtacağı tahmin edilmektedir. Bu çalışmayı takiben, alt sektörler için ayrı değerlendirmeler yapılabilir ya da firmalar büyüklüklerine göre sınıflandırılarak, sermaye yapısının etkileri incelenebilir. Ayrıca farklı değişken ve yöntemler kullanılarak yeni çalışmalar yapılabilir.

### Kaynakça

- Abor, J. (2005). Corporate governance and financing decisions of Ghanaian listed firms. *Corporate Governance: The International Journal of Business in Society*, 7: 83–92.
- Adair, P. ve Adaskou, M. (2015). Trade-Off-Theory vs. Pecking Order Theory and the Determinants of Corporate Leverage: Evidence from a Panel Data Analysis upon French SMEs (2002-2010), *Cogent Economics & Finance*, 3(1): 1-12.
- Addae, A. A., Nyarko-Baasi, M. ve Hughes, D. (2013). The Effects of Capital Structure on Profitability of Listed Firms in Ghana, *European Journal of Business and Management*, 5(31): 215-230.
- Akpınar O. (2016). Sermaye Yapısının Firma Performansına Etkisi: Borsa İstanbul'da Bir Uygulama, *Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 11, 290-302.
- Altuntaş, S. T. (2017). Türk İmalat Sanayii İşletmelerinin Sermaye Yapılarındaki Değişimleri Etkileyen Mikro ve Makro Faktörler, *Ulakbilge*, 5(11): 621-635.
- Ang, J. S. ve Cole, R.A. (2000). Agency Costs and Ownership Structure, *The Journal of Finance*, LV(1): 81-106.
- Ashraf, M., Ameen, A. ve Shahzadi, K. (2017). The Impact of Capital Structure on Firm's Profitability: A Case of Cement Industry of Pakistan, *International Journal of Business and Social Science*, 8 (4):140-147.
- Barclay, M. J., ve Smith, C. W. (2005). The Capital Structure Puzzle: The Evidence Revisited, *Journal of Applied Corporate Finance* 17(1): 8–17.
- Berger, A. N. ve Udell, P. (2006). Capital Structure and Firm Performance: A New Approach to Testing Agency Theory and An Application to The Banking Industry, *Journal of Banking*, 30(4): 1065-1102.
- Champion, D. (1999). Finance: The Joy of Leverage, *Harvard Business Review*, 77:19-22.
- Dağlı, H. (2001), *Finansal Yönetim*, İkinci Baskı, Derya Kitabevi, Trabzon
- Fama, E. F. ve French, K. R. (2002). Testing Trade-Off and Pecking Order Predictions About Dividends and Debt. *Review of Financial Studies*, 15(1), 1-33.
- Ghosh, C., Nag, R. ve Sirmans, C. F. (2000). The Pricing of Seasoned Equity Offerings: Evidence from REITs. *Real Estate Economics*, 28: 363–84.
- Granger, C. W. ve Newbold, P. (1974). Spurious Regressions in Econometrics, *Journal of Econometrics*, 2(2), 111-120.



Arslantürk Çöllü, D. (2021). Sermaye Yapısının Karlılık Üzerindeki Etkisi: TCMB Sektör Bilançoları Üzerine Bir Araştırma. *Fiscoeconomia*, 5(3), 957-977. Doi: 10.25295/fsecon.971460

- Güner, A. (2016). The Determinants of Capital Structure Decision: New Evidence From Turkish Companies. *Procedia Economics and Finance*, 38: 84-89.
- Hadlock, C. J. ve James, C. M. (2002). Do Banks Provide Financial Slack? *The Journal of Finance*, 57: 1383-419.
- Harris, M. ve Raviv, A. (1991). The Theory of Capital Structure, *Journal of Finance*, 46 (1): 297-355.
- Hausman, J.A. (1978). Specification Tests in Econometrics, *Econometrica* 46(6): 1251-1271.
- <https://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/TR/TCMB+TR/Main+Menu/Istatistikler/Reel+Sektor+Istatistikleri/Sektor+Bilançolari/Sektor+Bilanço+Verileri/>
- Jensen, M. ve Meckling, W. (1976). Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure. *Journal of Financial Economics*, 3, 305-360.
- Karadeniz, E., Kaplan, F. ve Günay, F. (2016). Sermaye Yapısı Kararlarının Karlılığa Etkisi: Borsa İstanbul Truzim Şirketlerinde Bir Araştırma, *Seyahat ve Otel İşletmeciliği Dergisi*, 13 (3): 38-55.
- Modigliani, F.ve Miller, M. H. (1958). The Cost of Capital, Corporation Finance and The Theory of Investment. *The American Economic Review*, 48: 261-97.
- Modigliani, F.ve Miller, M. H. (1963). Corporate income taxes and the cost of capital: A correction. *The American Economic Review*, 53: 433-43.
- Myers, S. C. ve Majluf, N. S. (1984). Corporate Financing and Investment Decisions When Firms Have Information That Investors Do Not Have. *Journal of Financial Economics*, 13: 187-221.
- Nassar, S (2016) The impact of capital structure on Financial Performance of the firms: Evidence From Borsa Istanbul. *Journal of Business and Financial Affairs*, 5(1): 173.
- Okuyan, H. A. (2013) "Türkiye'deki En Büyük 1000 Sanayi İşletmesinin Karlılık Analizi", *Business and Economics Research Journal*, 4(2), 23.
- Öztürk, M , Şahin, E . (2013). İMKB'de işlem gören spor firmalarının sermaye yapısının belirleyicileri üzerine bir analiz . *Verimlilik Dergisi* , (1) , 7-24 .
- Rajan, R.G. ve Zingales, L. (1995), What Do We Know About Capital Structure? Some Evidence from International Data, *Journal of Finance*, 50:1421-60.
- Roden, D. M. ve Lewellen, W. G. (1995). Corporate Capital Structure Decisions: Evidence from Leveraged Buyouts. *Financial Management*, 24: 76-87.
- Salim, M. ve Yadav, R. (2012). Capital Structure and Firm Performance: Evidence from Malaysian Listed Companies. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 65: 156-66.
- Stekla, J. ve Gryčova, M. (2015). The Relationship between Capital Structure and Profitability of the Limited Liability Companies, *Acta Universitatis Bohemiae Meridionalis*, 18(2):32-41.
- Titman, S. and Wessels, R. (1988), The Determinants of Capital Structure Choice, *Journal of Finance*, 43 (1): 1-19.



Arslantürk Çöllü, D. (2021). Sermaye Yapısının Karlılık Üzerindeki Etkisi: TCMB Sektör Bilançoları Üzerine Bir Araştırma. *Fiscaeconomia*, 5(3), 957-977. Doi: 10.25295/fsecon.971460

Torres-Reyna, O. (2007) Panel Data Analysis Fixed and Random Effects Using Stata (v. 4.2). Data & Statistical Services, Princeton University. <https://www.princeton.edu/~otorres/Panel101.pdf>

Velnampy, T., ve Nireesh, J. A. (2012). The Relationship between Capital Structure & Profitability. *Global Journal of Management and Business Research*, 12(13): 67-74.

Xhaferi, S. ve Xhaferi, B. (2015). Alternative Theories of Capital Structure, *European Scientific Journal*, 11(7):327-343.

Yerdelen Tatoğlu, F., (2016), Panel Veri Ekonometrisi, İstanbul, Beta Basım Yayım Dağıtım, ISBN: 978-605-333-729-4.

Zeitun, Rami and Tian, Gary G., Capital Structure and Corporate Performance: Evidence From Jordan, *Australasian Accounting, Business and Finance Journal*, 1(4), 2007, 40-61.

**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.



## The Effect of Capital Structure on Profitability: A Study on CBRT Sector Balance Sheets

Duygu ARSLANTÜRK ÇÖLLÜ

### Extended Abstract

**Introduction:** Capital structure is a term frequently used in the corporate finance literature to express the debt and equity combination that makes up the capital of the enterprises. Examining the impact of changes in debt and equity composition on firm value and cost of capital constitutes the basis of capital structure decisions (Dağlı, 2001:401). In addition, capital structure decisions are of great importance in terms of researching the optimal capital structure that will maximize profitability and firm value. As a matter of fact, a wrong capital structure decision may negatively affect the profitability of the company and cause the stocks to depreciate, while a correct capital structure decision can help increase the value of the stocks and therefore the firm (Addae et al., 2013:215). In this context, company management aims to reach an optimal capital structure in order to maximize company value and tries to take decisions in this direction (Salim and Yadav, 2012: 157).

Although a lot of research has been done and various theories have been developed to reach the optimal capital structure by determining the factors affecting the capital structure, there is still no consensus on what the optimal capital structure should be. In this context, the relationship between capital structure and profitability is one of the topics that attracts great attention and continues to be studied in the finance literature. When the literature on the subject is examined, it is seen that the findings about the direction of the relationship between profitability and capital structure and what the optimal capital should be are inconsistent and the complexity of the subject continues to be preserved. In addition, it is expected that researching the relationship between capital structure and profitability will be beneficial in the capital structure decisions of companies that carry out their activities in a highly competitive environment in order to support them to reach their targeted profitability. Therefore, the aim of this study is to analyze whether the capital structures of real sector firms operating in Turkey have any effect on their profitability ratios on a sectoral basis. In line with this purpose, the effect of capital structure on profitability was investigated for the period 2010-2019, using the ratios obtained as a result of the aggregation of data on 730.221 companies operating in 17 main sectors, both manufacturing and non-manufacturing, on a sectoral basis over the years. The current study, considering the sector and company data it covers, it is expected to contribute to the literature in terms of being very comprehensive, taking into account micro, small and medium-sized companies apart from the companies operating in the stock market, unlike the studies in the domestic literature, and providing information that will help company managers to formulate the optimal capital structure.

**Literature:** It is possible to gather the studies in the literature focusing on the effect of capital structure decisions on profitability in two groups: those who claim that there is a negative relationship between capital structure decisions and profitability and those who argue that there is a positive relationship. In this context, Titman and Wessels (1988), Rajan and Zingales (1995), Zeitun and Tian (2007), Salim and Yadav (2012), Velnampy and Niresh (2012) etc. argued that firms with high profitability ratios use less debt in their capital structures compared to firms with low profitability, and there is a negative relationship between them.



Arslantürk Çöllü, D. (2021). Sermaye Yapısının Karlılık Üzerindeki Etkisi: TCMB Sektör Bilançoları Üzerine Bir Araştırma. *Fiscaeconomia*, 5(3), 957-977. Doi: 10.25295/fsecon.971460

On the other hand, Roden and Lewellen (1995), Champion (1999), Ghosh et al. (2000), Hadlock and James (2002) stated that there is a positive relationship between capital structure decisions and profitability. Abor (2005), Addae et al. (2013) and Ashraf (2017) determined that there is a positive relationship between short-term debts and profitability, and a negative relationship between long-term debts and profitability. These findings show that the results obtained for the relationship between capital structure and profitability are inconsistent and the subject requires more empirical studies.

**Data and Method:** The present study aims to investigate the impact of capital structure decisions on profitability in terms of 17 sectors and the period 2010-2019. In this context, while using return on equity, return on assets and net profit margin ratios to represent profitability, which is the dependent variable, three capital structure criteria and various ratios that may affect profitability are taken into account as independent variables. Representing the capital structure, similar to the studies in the literature; Three ratios are used as short-term liabilities/total assets, long-term liabilities/total assets and total liabilities/total assets. In the study, control variables such as asset size, growth opportunity, asset structure and current ratio are also included in order to ensure that the analysis gives as accurate results as possible.

For the analysis of the current study, 10 years of cross-sectional and time series data covering 17 sectors and the period 2010-2019 were collected. Therefore, the panel character of the collected data allows the use of panel data methodology in the study.

**Findings:** In this study, it has been investigated whether the capital structure decisions of real sector firms in Turkey have an effect on their profitability. In this context, data on 17 main sectors announced by the CBRT were analyzed for the 10-year period covering the 2010-2019 period. Findings obtained as a result of panel data analysis show that capital structure ratios have a negative but weak effect on profitability, except that short-term debt ratio does not have a significant effect on return on equity. This is in line with the findings of Salim and Yadav (2012), Güner (2016), and Nassar (2016). However, Akpınar (2016) and Karadeniz (2016) found that only short-term debt ratio had a significant effect on profitability in their studies in Turkey, while in the current study, it was determined that all three capital structure ratios had a negative effect on profitability.

Various findings have also been obtained regarding the control variables included in the research, and one of the most important results in this context is that the current ratio has a negative effect on return on assets, net profit margin and return on equity. Accordingly, an increase in the current ratio decreases profitability. Firms that do not want to face financial difficulties in the short term want to keep the current ratio, which represents the ratio of current assets to short-term debts, at a certain level. However, if this ratio rises above a certain level, it indicates that the current assets with low returns are kept more than the need in the company and negatively affects the profitability of the company. As can be understood from the descriptive statistics, it is estimated that the high current ratios of the sectors evaluated within the scope of the research affect profitability negatively.

Also it is seen that the tangibility, which represents the ratio of tangible fixed assets to assets, has a significant and positive effect on profitability in models (1st, 3rd, 4th, 6th, 7th, 9th,) with short-term debt ratio and total debt ratio as independent variables. The fact that the use of



Arslantürk Çöllü, D. (2021). Sermaye Yapısının Karlılık Üzerindeki Etkisi: TCMB Sektör Bilançoları Üzerine Bir Araştırma. *Fiscaoeconomia*, 5(3), 957-977. Doi: 10.25295/fsecon.971460

---

more tangible assets within the assets will have a positive effect on increasing profitability and that investments are made in assets with higher returns supports the positive relationship between them. As a matter of fact, Zeitun and Tian (2007) stated that asset structure is expected to affect firm performance positively.

On the other hand, the findings related to size show that the said variable has a significant and negative effect on three models in which net profit margin is the dependent variable, as well as two models of return on assets (5th and 6th) and one model (2nd) of return on equity. Pointing out that size has a negative effect on profitability, Okuyan (2013) explained this situation with negative economies of scale, which is used to express the negative effects caused by excessive increases in scale. It has been stated that if the size of the firm exceeds a certain point, the factors that have a cost-reducing effect turn into a cost-increasing form and this affects the relationship between size and profitability negatively (Okuyan, 2013:33). The asset growth variable was found to be insignificant for all models.

When the results are evaluated in general, it is understood that the increase in the amount of debt used in the capital structure negatively affects the profitability of the real sector firms. It has been determined that this negative effect is not much different in terms of short-term debt, long-term debt and total debt, and all three capital structure ratios taken into account have a negative and weak effect on profitability. This indicates that firms' using less debt may affect their profitability positively. In addition, it is estimated that converting current assets held in surplus to long-term investments and avoiding excessive growth in scale will have a positive impact on the profitability of real sector companies. Following this study, separate evaluations can be made for sub-sectors or the effects of capital structure can be examined by classifying firms according to their sizes. In addition, new studies can be carried out using different variables and methods.



## The Determinants of Rural Households' Income in Nigeria

Ridwan MUKAILA<sup>1</sup>, Abraham FALOLA<sup>2</sup>, Lynda Ogechi EGWUE<sup>3</sup>

### Abstract

Most rural areas in developing nations were faced with the problem of a high poverty rate. A better understanding of drivers of rural household income is a powerful guide for proper intervention towards poverty alleviation and better wellbeing. This study, therefore, investigates the drivers of rural households' income in Nigeria. Data sourced from the National Bureau of Statistics were analysed using descriptive statistics and multiple regression. The results revealed that the majority of rural households' heads were males who were married with an average household size of 6 persons and a high dependency ratio (0.94). The majority had a low level of education, depends on agricultural activities and earned a monthly income of N42,142.70. Gender of household's head, household size and years of education were the significant factors enhancing rural households' income while dependency ratio was the factor inhibiting rural households' income. Thus, rural education and women empowerment is needed to boost rural income.

**Jel Codes:** D31, D33, P25.

**Keywords:** Developing countries; Income; High poverty rate; Nigeria; Rural households.

### 1. Introduction

One of the major problems facing the world today is the high rate of poverty with its widest concentration in developing countries, most especially sub-Saharan Africa. More than 80 per cent of extremely poor people globally reside in rural areas with the majority in developing countries (De La O Campos et al., 2018). About 413 million people were extremely poor in sub-Saharan Africa accounting for 41 per cent of the total population (World Bank, 2018; Beegle and Christiaensen, 2019). It was estimated that about 9 persons out of every 10 people in extreme poverty will be from sub-Saharan Africa by 2030 (World Bank, 2018). According to the National Bureau of Statistics (2020), 40.1 percent of the Nigerian population are poor and

<sup>1</sup> Department of Agricultural Economics, University of Nigeria, Nsukka, Enugu State, Nigeria, Email: [ridwan.mukaila@unn.edu.ng](mailto:ridwan.mukaila@unn.edu.ng), ORCID: 0000-0001-8584-0858

<sup>2</sup> Department of Agricultural Economics and Farm Management, University of Ilorin, Ilorin, Kwara State, Nigeria, Email: [falola.a@unilorin.edu.ng](mailto:falola.a@unilorin.edu.ng), ORCID: 0000-0002-5265-9355

<sup>3</sup> Department of Agricultural Economics, University of Nigeria, Nsukka, Enugu State, Nigeria, Email: [ogechi.egwue@unn.edu.ng](mailto:ogechi.egwue@unn.edu.ng), ORCID: 0000-0002-2390-9220



Mukaila, R.; Falola, A.; Egwue, L. O. (2021). The Determinants of Rural Households' Income in Nigeria. *Fiscaeconomia*, 5(3), 978-989. Doi: 10.25295/fsecon.974485

---

70 per cent of these reside in rural areas. The above statistics show that rural households are the most hit in terms of poverty in sub-Saharan Africa including Nigeria and other developing nations.

Despite government efforts through several programs to reduce poverty in Nigeria, poverty remains a major challenge, especially in rural areas. This is not only true in Nigeria but across sub-Saharan Africa. Rural households are predisposed to hunger, want, deprivation, disease and premature death as a result of the high level of poverty (Fadipe et al., 2014). Also, the high poverty rate affects the education system, wellbeing and standard of living of rural people in most developing countries. A continuous low income and high poverty rate could lead to a high crime rate in the society, risk in life and property, child abuse, emotional and behavioural problems among both children and adults. This calls for more urgent attention and intervention both nationally and globally to avoid serious consequences.

According to Kryszak and Matuszczak (2019), the income of people living in a country is the criteria to assess the extent of socio-economic development in such a nation. Furthermore, the income of people determined their purchasing power, level and pattern of consumption, wealth in terms of asset and their wellbeing. Therefore, a better understanding of factors inhibiting or enhancing rural household income is a powerful guide for proper intervention and implementation of policies geared towards poverty alleviation, increase rural household income and a better standard of living of rural households globally, especially in developing countries, and most especially sub-Saharan Africa including Nigeria.

Previous studies on the determinants of rural income in Nigeria (e.g., Mafimisebi, 2008; Kwaghe et al., 2009; Fadipe et al., 2014) focused on a particular group and small location, thus did not cover the entire country. Meanwhile, there is a need to carry out a national study that will give a better understanding and representation of the rural areas in the country. The result of such research would also be of importance to other developing nations that are homogeneous to Nigeria. Because of this, this study was carried out to investigate the factors influencing rural household income in Nigeria using General Household Survey data. This study contributes to a better understanding of the determinants of rural household income across the country (Nigeria) as it covered the entire rural areas of the country. The findings from the study will guide the government and policymakers on eradicating extreme poverty, improving the rural households' income, livelihood and better their wellbeing.

This paper has five sections, the subsequent section reviewed relevant literature, section 3 described the study area and data, it further explained the methods used in this research. Section 4 dealt with results and discussion of the research and the last section concludes the study with policy recommendations.

## **2. Literature review**

Different methods and data set have been used by researchers to investigate the determinants of income. In the study of Safa (2005) on the socioeconomic factors influencing the small-scale agroforestry farmers income in Yemen, the study used weighted least square and ordinary least square regression. The result showed that the education level of household head, family size, livestock holding, area of land and whether coffee is grown were the significant factor influencing farmers' income. Mafimisebi (2008) investigated the



Mukaila, R.; Falola, A.; Egwue, L. O. (2021). The Determinants of Rural Households' Income in Nigeria. *Fiscaeconomia*, 5(3), 978-989. Doi: 10.25295/fsecon.974485

---

determinants of farm income among cassava farmers in Ondo State, Nigeria using multiple regression. The result revealed that the variety of cassava cultivated, farm size, expense on sales of cassava farm and amount of hired labour were the significant factors influencing cassava farmers income. Kwaghe et al. (2009) investigated the factors influencing cowpea farmers income in Bama local government area, Borno State, Nigeria. They employed multiple regression to identify the income determinant and found out that education of household heads, years of farming experience, access to extension services, number of productive members per household were the factors influencing cowpea farmer income positively.

Swindall et al. (2011) investigated the drivers of income from self-employed in South Carolina. The study used an ordinary and quantile regression to identify the drivers of self-employed income. They reported that educational status, sex and percentage of self-employed income to total family income are significant factors influencing self-employed income. Nzabakenga et al. (2013) examined the drivers of farm income among smallholder farmers of the Northern part of Burundi using linear regression. Their result revealed that family size and farm size were the significant factors affecting smallholder farmers' income positively. In the same vein, Fadipe et al. (2014) analysed the drivers of income among rural households in Kwara State, Nigeria using ordinary least squares. The result revealed that the educational level of household head, gender, access to electricity and farm size were the major determinants of household income. Urgessa (2015) examined the determinants of rural households' income in Ethiopia using two rounds of panel data. The author investigated the change in income per capita per household using the fixed effect before examining the determinants of rural households using two stages least square. The result revealed that gender of household head, non-farm income, number of livestock owned, farmland productivity and labour productivity positively influenced household's income. While number of dependant household members negatively influenced household income.

Viera et al. (2017) examined the factor affecting the income of peach farmers in the Province of Tungurahua, Ecuador using OLS. The findings revealed that the use of chemicals in production and sown area influenced peach farmers income positively. While farmers age and production issue negatively influenced their income. Purnamadewi and Firdaus (2018) examined the determinant of income among farm households in the Malang district of Indonesia. They employed multiple regression to identify the significant factors influencing a household's income. Their result revealed that household head educational status, number of labours, household size, agroforestry land size, farm size, livestock ownership, access to credit and cropping patterns were the determinants of income.

Anang and Yeboah (2019) investigated the off-farm income determinants among smallholder rice farmers in Northern Ghana. The authors identified the drivers of off-farm work and factors affecting the off-farm income of farmers using the double hurdle model. The results revealed that geographical location, years of education, and farming experience are the factors influencing off-farm income. Kryszak and Matuszczak (2019) also examined the factors influencing farm income in the EU new member and old member states. The study covered the periods of 2004 to 2017 and was analysed using the quantile panel regression model and basis panel regression model. Their study revealed that farm income in new EU member states was more sensitive to capital expenditure, direct payment and growing specialization,



Mukaila, R.; Falola, A.; Egwue, L. O. (2021). The Determinants of Rural Households' Income in Nigeria. *Fiscaoconomia*, 5(3), 978-989. Doi: 10.25295/fsecon.974485

while there was a high elasticity of income as a result of labour factors in the old EU member states. On the other hand, the level of financial leverage affects income negatively. The authors further stated that as farm income increases, the influence of land and labour factors decreases while the capital factors remain unchanged. Rys-jurek (2019) investigated the factors influencing family farm income in the European Union (EU) using data from the Farm Accountancy Data Network from 2004 to 2017. The study employed the fixed and random effect model to identified the income determinants. Their results revealed that utilised agricultural area, cash flow, net investment per hectare, subsidies, the share of livestock and crop production in total production had a positive influence on family farm income. While inputs per hectare affect family farm income negatively.

### 3. Materials and Methods

#### 3.1. Study area

The study location is Nigeria. The country is one of the sub-Sahara African countries located in West Africa and lies between longitudes 3<sup>o</sup> and 14<sup>o</sup> East and latitudes 4<sup>o</sup> and 14<sup>o</sup> North. Nigeria has a landmass of 923,768 sq. km and a population of 202 million (World Bank, 2019). The population of Nigeria is slightly above 50 per cent of the total population of West Africa which makes it the most populous country in Africa. The rural areas of the country engaged in agricultural activities as their major source of income and livelihood. There are also people who are engaged in some other professions such as artisan, business and civil servant in the country, though they are the minority of the population in rural areas.

#### 3.2. Data

This study utilized secondary data from the third wave of the General Household Survey (GHS) Panel gotten from the National Bureau of Statistics. The GHS is a report by the NBS in collaboration with the Federal Ministry of Agriculture and Rural Development and the World Bank Living Standards Measurement Study (LSMS). From the data sourced from the National Bureau of Statistics, 3112 rural households across all the regions in Nigeria were used for this study. This thus gave a better representation of rural households in the country. *Table 1* presents the distribution of the surveyed Nigeria rural households by region.

Table 1. Distribution of Rural Households Surveyed by Region

Region	Frequency	Percentage
North-Central	567	18.22
North-East	538	17.29
North-West	721	23.17
South-East	560	17.99
South-South	511	16.42
South-West	215	6.91
Total	3112	100

Source: Computed by the authors from the General Household Survey data.



Mukaila, R.; Falola, A.; Egwue, L. O. (2021). The Determinants of Rural Households' Income in Nigeria. *Fiscaeconomia*, 5(3), 978-989. Doi: 10.25295/fsecon.974485

### 3.3. Data Analysis

To achieve the objectives of this study, descriptive statistics such as mean, frequency and percentage were used to profile the socioeconomic characteristics of rural households in Nigeria. While tables were used to present the results of this study.

This study also adopted a multiple regression model to determine the effect of selected socioeconomic variables on income distribution in rural Nigeria. Multiple regression is an extension of linear regression which is used in predicting a scalar response variable by two or more explanatory variables. This model was used because the dependent variable (household income) is a continuous variable and six explanatory variables were used to predict its outcome. The multiple regression model has been used in previous studies such as Purnamadewi and Firdaus (2018); Fadipe et al. (2014); Nzabakenga et al. (2013) in examining the factors influencing income.

The multiple regression model is specified explicitly in the linear form as:

$$INC_i = \beta_0 + \beta_1 AGE + \beta_2 GEN + \beta_3 EDU + \beta_4 HHS + \beta_5 MAR + \beta_6 DEP + \varepsilon_i \quad (1)$$

Where,

INC is the annual income of rural households in Naira

AGE is the age of rural household heads in years

GEN is the gender of rural household head (male = 1, female = 0)

EDU is the years of education

HHS is the rural household size (number of people living in a household)

MAR is the marital status of rural household head (married = 1, otherwise = 0)

DEP is the dependency ratio (number of people depending on household head)

$\varepsilon_i$  is the error term or disturbance term.

## 4. Results and Discussion

### 4.1. Socioeconomic Profile of Rural Households in Nigeria

Socioeconomic features of households are very important in interventions and formulating policy regarding livelihood, the standard of living and the wellbeing of people. Because of this, the study explored the rural households' socioeconomic profile. The results presented in *Table 2a* revealed that the majority of the rural households' heads were males. This is not surprising as men are decision-makers in the family in most African countries especially in the rural areas. Also, they provide for the needs of their households and are responsible for their welfare. Regarding the marital status of rural household's heads, the majority (84.7%) were married. About 10 percent of the respondents have never married while a few were divorced (0.3%) and separated (0.5%). There was more widow (7.8%) than widower (0.8) in rural areas (*Table 2*). This could be as a result of physical and mental stress imposed on most males who headed households in rural households. Considering that most rural households engaged in farming activities that required physical strength and most of the energy required are provided by males. This imposed the male to physical stress which may lead to poor health at an older age and the death of male household heads in rural areas.



Mukaila, R.; Falola, A.; Egwue, L. O. (2021). The Determinants of Rural Households' Income in Nigeria. *Fiscaeconomia*, 5(3), 978-989. Doi: 10.25295/fsecon.974485

Regarding their educational status, the majority (77.8%) of the rural households' heads spent between 11 and 16 years in school. On average, rural households spent about 11 years in school. This suggests that the majority did not have above secondary school education. This implies a low level of education in rural areas compared to the urban areas in Nigeria where many people have tertiary education. The level of education plays a significant role in the life of people including rural dwellers, it helps them to make a better decision relating to best farming practices, adoption of innovation, when to invest, where to invest and level of investments. It also enhances their access to relevant information. Adequate information and their usage through the high level of education will, in turn, increase their income. As it was reported to influence income positively (Xiong and Niu, 2010).

Regarding rural household heads source of income, agricultural and allied activities played a significant role in most rural households as the majority (48.5%) of the rural household heads in Nigeria sourced their income from agricultural and allied activities. This implies that agriculture is widely practised in rural areas in Nigeria and it is the major source of livelihood to many rural households. A significant percentage (33.8%) of the household heads were artisans and a few were salary earners (8.6% works in the private sector while 9.5% works in the public sector). The majority (55%) of the rural households' heads earn a monthly income equal to or less than ₦10,000 (USD 25.84) which was lower than the minimum wage of ₦30,000 (USD 77.51) in Nigeria. This implies a low monthly income among the majority of the rural households' heads. A significant proportion (39.7%) of rural households' heads earned between ₦10,001 and ₦60,000 monthly while a few of them earned ₦60,001 (USD 155.02) to ₦100,000 (USD 258.37) and above ₦1000,000 (USD 258.37). The results suggest a wide variation in the income distribution of rural households. The rural households had an average monthly income and average monthly per capita income of ₦42,142.70 (USD 108.61) and ₦7,023.72 (USD 18.10), respectively.

Table 2a. Distribution of Rural Households by Gender, Marital status, Education and Income

Variables	Categories	Frequency	Percentage	Mean
Gender	Male	2514	80.8	
	Female	598	19.2	
Marital status	Married	2637	84.7	
	Never married	318	10.2	
	Divorced	8	0.3	
	Separated	16	0.5	
	Widower	12	0.8	
	Widow	121	7.8	
Education (years)	6-11	691	22.2	11.2
	11-16	2421	77.8	
Source of income	Agriculture and allied activities	1509	48.5	
	Artisans	1039	33.4	
	Private sector	268	8.6	
	Public Sector	296	9.5	
Monthly income (₦)	≤ 10,000	1711	55	42,142.70



Mukaila, R.; Falola, A.; Egwue, L. O. (2021). The Determinants of Rural Households' Income in Nigeria. *Fiscaeconomia*, 5(3), 978-989. Doi: 10.25295/fsecon.974485

	10,001- 60,000	1236	39.7	
	60,001- 100,000	85	2.7	
	≥ 100,001	80	2.6	

Source: Computed by the authors from the General Household Survey data.

The average rural household size was 6 persons per household which were, however, larger than the average household size in urban areas (see *Table 2b*). This suggests a relatively large household in rural areas. The larger household size in rural areas is to have enough family size which can be used in farming activities as rural farmers tend to have many children to be used as family labour on the farm (Mukaila et al., 2020). This is in tandem with the findings of Usman et al. (2016) who reported a larger rural household size of six persons in Nigeria. The dependency ratio (0.94) in rural Nigeria was slightly higher than the dependency ratio in urban areas (0.78) of the country. This suggests a relatively high dependent population in rural households than urban households in Nigeria. The high dependency ratio among the rural households could put a financial burden on the household heads. This might, however, also trigger the probability of a high poverty rate among rural households. The age of rural households was grouped into the working population (15 to 64 years) and non-working population, that is, the dependent population which comprises children (people less than 15 years) and older people (those above 65 years). The results revealed that more than half (51.6%) of the rural households' members fall within the working population group, out of which 24.7% were males while 26.9% were females (*Table 2b*). The children in rural households were 43.1% while older people were 5.3%. This suggests a relatively large number of dependent populations in rural households which may inhibit the rural households' per capita income.

Table 2b. Distribution of Rural Households by Household Size and Percentage Distribution of Individuals by Sex and Age Group

	Category	Rural	Urban	NGA
Average Household size		6	4.9	5.5
Dependency ratio		0.94	0.78	0.88
Age				
0-5	Male	7.7%	6.6%	7.3%
	Female	7.2%	6.4%	6.9%
6-9	Male	6.8%	5.4%	6.3%
	Female	6.2%	5.9%	6.1%
10-14	Male	8.3%	7.2%	7.9%
	Female	6.9%	6.7%	6.9%
15-64	Male	24.7%	27.2%	25.6%
	Female	26.9%	29.1%	27.7%
65+	Male	2.9%	2.9%	2.9%
	Female	2.4%	2.8%	2.5%
Total	Male	50.3%	49.2%	49.9%
	Female	49.7%	50.8%	50.1%

Source: Computed by the authors from the General Household Survey data.

#### **4.2. The Determinants of Rural Households' Income**

Table 3 present the results of linear, semi-log and double log functional forms used to estimate the determinants of rural income. The linear regression gave the best result based on R-square, number of significant variables, expected sign of the variables, model f-statistic and probability level. The result of the multiple regression of the linear functional form revealed that the coefficient of multiple determination ( $R^2$ ) was 0.5213 implying that age, household size, dependency ratio, gender, years of education and marital status jointly explained 52.13% of the variation in household income (*Table 3*). It can therefore be concluded that the independent variables significantly affect household income. The F-ratio value (17.335) was however significant at a 1% level of significance. This suggests that the model has a good fit. Furthermore, the model passed the heteroskedasticity test. The dependency ratio, gender of household heads, household size and level of education were the significant factors influencing rural household income.

The dependency ratio was negatively related to household income and significant at 1% level meaning that household income decrease as the dependency ratio increases. This is because the dependent population did not add any financial benefit to the household rather take from the household thereby reducing the income available in the household. The dependent population further reduced the per capita income in households. This is in line with the findings of Urgessa (2015) who reported that the number of dependent household members negatively influenced household income.

Gender of household head was positively related to household income and significant at 5% level suggesting that male-headed households had more income than their female counterpart. This is due to the limited access of women to productive resources such as land in lots of rural Nigerian communities and the major source of income in rural areas is from agriculture which requires land as its major input. This resulted in low income among female-headed households in rural areas. This corroborates the findings of Fadipe et al. (2014) and Urgessa (2015) where they reported that the gender of household heads positively influenced household income.

Household size was also positively and significantly related to household income. This suggests that household income increase as household size increases. This result is incoherent with the findings of Purnamadewi and Firdaus (2018) where they reported that household size had a negative influence on farm household income. Meanwhile, this result supports the findings of Nzabakenga et al. (2013) who reported that household size had a positive effect on rural farmers income. A positive effect of household size implies that as the household size increases the rural household annual income will increase proportionately. Considering that most rural households engaged in farming activities that are labour-intensive in developing nations, especially Nigeria, a household with a larger size will cultivate more land and increase their productivity due to the availability of cheap family labour. An increase in agricultural productivity will, in turn, increase the rural households' annual income.

Years of education was positively related to household income. This suggests that household income increases as years of education increase. This is because education improves decision making regarding the allocation of resources and production (Akanbi et al. 2020). A high level of education exposes farmers to innovative practices which make rural households head to



improve and increase their agricultural productivity which will result in more inflow of income to the households (Egwue et al., 2020; Obetta et al., 2020). This is in coherent with the findings of Kwaghe et al. (2009); Fadipe et al. (2014); Purnamadewi and Firdaus (2018) where they reported that the level of education increases the income in rural areas.

Table 4. The Determinants of Rural Households' Income

Variables	Linear	Semi-log	Double log
Constant	175254.425 (51243.984) [3.42]	3.987104*** (0.1937471) [20.58]	3.240487 (1.177188) [2.75]
Age	-302.216 (-368.556) [0.82]	-0.0023151 (0.0024659) [-0.94]	0.6170751** (0.2912777) [2.12]
Dependency ratio	-19045.32*** (5119.71) [-3.72]	0.3642087*** (0.1308403) [2.78]	0.0973004 (1.125368) [0.09]
Gender	43245.241** (21841.031) [1.97]	0.005049 (0.0651797) [0.08]	-0.2359764 (0.3277081) [-0.72]
Marital status	4213.47 (5771.877) [0.73]	0.0924712* (0.0489985) [1.89]	-0.5531408*** (0.1820148) [-3.04]
Household size	38105.41*** (4097.356) [9.30]	0.0019201 (0.0184527) [0.10]	-0.0522159 (0.1808226) [-0.29]
Years of education	23215.142*** (4331.183) [5.36]	0.0156385*** (0.0059566) [2.63]	0.2875691 (1.263067) [0.23]
R <sup>2</sup>	0.5213	0.4195	0.4185
Adjusted R <sup>2</sup>	0.5021	0.3850	0.3672
F ratio	17.335	3.46	2.31
p-value	0.0000	0.0031	0.0394
Breusch-Pagan / Cook-Weisberg test for heteroskedasticity	chi2(1) = 0.04 Prob> chi2 = 0.8406	chi2(1) = 0.40 Prob> chi2 = 0.5254	chi2(1) = 0.74 Prob> chi2 = 0.3903

\*\*\* Significant at 1%, \*\* Significant at 5%, \* Significant at 10%

Source: Computed by the authors from the General Household Survey data.

## 5. Conclusions

This study investigated the factors responsible for rural households income in Nigeria. The study revealed that the rural households were characterized by large household size, high dependency ratio and a low level of education. Agricultural and allied activities play a vital role



Mukaila, R.; Falola, A.; Egwue, L. O. (2021). The Determinants of Rural Households' Income in Nigeria. *Fiscaeconomia*, 5(3), 978-989. Doi: 10.25295/fsecon.974485

in rural households as the majority of the rural household heads in Nigeria sourced their income from agricultural and allied activities. Despite their engagement in agriculture, the majority earned a monthly income lower than the minimum wage in Nigeria. This could dispose them to the incidence of poverty and low level of wellbeing. Regarding the factors influencing rural household income, the gender of the household head was positively related to household income. Similarly, a larger household size enhanced the household income in rural Nigeria. Years of education also enhanced rural household income while the dependency ratio was the only factor inhibiting the rural households' income.

To boost the income of rural people and to avoid consequences of a high rate of poverty in Nigeria and other sub-Saharan Africa including other developing nations. This study recommends encouraging rural dwellers to spend more years in school. This could be achieved through the provision of incentives such as free educational materials to them by the governments and other agencies. This would go a long way to improve their economic status which will, in turn, better their wellbeing and standard of living. Also, women empowerment through the provision of productive resources such as land and capital are important to allow them to make a significant contribution to household income.

## References

- Akanbi, O. S., Oloruntola, D. S., Olatunji, S. O., Mukaila, R. (2020), "Economic Analysis of Poultry Egg Production in Kwara State, Nigeria", *Journal of Economics and Allied Research*, 4(3), 57–71.
- Anang, B. T., & Yeboah, R. N. (2019), "Determinants of Off-Farm Income among Smallholder Rice Farmers in Northern Ghana : Application of a Double-Hurdle Model", *Advances in Agriculture*, 2019. <https://doi.org/10.1155/2019/7246176>
- Beegle, K., Christiansen, L. (2019), "Accelerating poverty reduction in Africa", Washington, DC: World Bank. © World Bank. <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/32354> License: CC BY 3.0 IGO.
- De La O Campos, A. P., Villani, C., Davis, B., Takagi, M. (2018), "Ending extreme poverty in rural areas – Sustaining livelihoods to leave no one behind", Rome, FAO. 84 pp. Licence: CC BY-NC-SA 3.0 IGO.
- Egwue, O. L., Agbugba, I. K., & Mukaila, R. (2020), "Assessment of rural households food insecurity during COVID-19 pandemic in South-east Nigeria", *International Journal of Research-Granthaalayah*, 8(12), 182–194. <https://doi.org/https://doi.org/10.29121/granthaalayah.v8.i12.2020.2713>
- Fadipe, A. E. A., Adenuga, A. H., & Lawal, A. (2014), "Analysis of income determinants among rural households in Kwara State, Nigeria", *Trakia Journal of Science*, 12(4): 400–404. <https://doi.org/10.15547/tjs.2014.04.010>
- Kryszak, L., Matuszczak, A. (2019), "Determinants of farm income in the European Union in new and old Member States. A Regional Study", *Annals of the Polish Association of Agricultural and Agribusiness Economists*, 11(3): 200–211. <https://doi.org/10.5604/01.3001.0013.3042>



Mukaila, R.; Falola, A.; Egwue, L. O. (2021). The Determinants of Rural Households' Income in Nigeria. *Fiscaeconomia*, 5(3), 978-989. Doi: 10.25295/fsecon.974485

Kwaghe, P. V, Ibrahim, A., Mojirode, E. A. (2009), "Socio-economic determinants of income among cowpea farmers in Bama Local Government Area of Borno State, Nigeria", *Global J, Agric. Sci.*, 8(2): 163–167.

Mafimisebi, T. E. (2008), "Determinants and uses of farm income from the cassava enterprise in Ondo State, Nigeria", *Journal of Human Ecology*, 24(2): 125–130.

Mukaila, R., Falola, A., Omotesho, O. A. (2020), "Food security status: its drivers and coping strategies among vegetable farming households", *Cercetări Agronomice În Moldova*, 53(4), 414–425. <https://doi.org/10.46909/cerce-2020-035>

National Bureau of Statistics, (2020), "2019 Poverty and Inequality in Nigeria: Executive Summary". <https://nigerianstat.gov.ng/download/1092> (10.02.2021)

Nzabakenga, A., Feng, L. X., Yaqin, H. (2013), "Agricultural income determinants among Smallholder Farmers : Case of Northern Part of Burundi", *Asian Journal of Agriculture and Development.*, 3(11): 780–787.

Obetta, A. E., Mukaila, R., Onah, O. G., & Onyia, C. C. (2020), "Challenges of Melon Processing Among Women Processors in Enugu-Ezike Agricultural Zone of Enugu State, Nigeria", *Turkish Journal of Agriculture-Food Science and Technology*, 8(11), 2421–2425. <https://doi.org/https://doi.org/10.24925/turjaf.v8i11.2421-2425.3707>

Purnamadewi, Y. L., Firdaus, M. (2018), "Analysis of income determinants among households in the upland shallot production centre in Malang district, Indonesia", *2nd International Conference on Food and Agricultural Economics, (April)*, 68–78. Turkey: Alanya Alaaddin Keykubat University, Turkey.

Ryś-jurek, R. (2019), "Determinants of Family Farm Income Depending on Farm Size", *Annals of the Polish Association of Agricultural and Agribusiness Economists*, 11(3), 401–411. <https://doi.org/10.5604/01.3001.0013.4097>

Safa, M. S. (2005), "Socio-Economic Factors Affecting the Income of Small-scale Agroforestry Farms in Hill Country Areas in Yemen : A Comparison of OLS and WLS Determinants", *Small-Scale Forest Economics, Management and Policy*, 4(1), 117–134.

Swindall, D. C. ., Willis, D. B. ., Boys, K. A., & Hughes, D. W. (2011), "The Determinants of Self-Employed Income in a Regional Economy", *Selected Paper Prepared for Presentation at the Agricultural & Applied Economics Association's 2011 AAEA & NAEWA Joint Annual Meeting, Pittsburg, Pennsylvania, July 24-26*, 1–22.

Urgessa, T. (2015), "The determinants of agricultural productivity and rural household income in Ethiopia", *Ethiopian Journal of Economics.*, 14(2): 63–92.

Usman, Z.A., Ritter K., Vinogradov S.A. (2016), "The Dynamics of Income Inequality in Rural Areas of Nigeria", *Asian Journal of Agricultural Extension, Economics. & Sociology*, 11(4): 1-13.

Viera, W., Viera, A., Martínez, A., Jácome, R., Ayala, G., Sotomayora, A., Galarzaa, D., Ron, L. (2017), "Factors influencing peach farmer income in the province of Tungurahua, Ecuador", *Economía Agraria y Recursos Naturales*, 17(2), 133–141.



Mukaila, R.; Falola, A.; Egwue, L. O. (2021). The Determinants of Rural Households' Income in Nigeria. *Fiscaeconomia*, 5(3), 978-989. Doi: 10.25295/fsecon.974485

---

World Bank (2018), "Year in Review: 2018 in 14 Charts". <https://www.worldbank.org/en/news/feature/2018/12/21/year-in-review-2018-in-14-charts> (10.09.2020).

World Bank (2019), "Nigeria At-A-Glance". <https://www.worldbank.org/en/country/nigeria> (10.09.2020).

Xiong, Z., Niu, Y. (2010), "Factors affecting the income of farmers", *Asian Agricultural Research*, 2(5): 18–20, 26.

**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:** Ridwan Mukaila contributed to the study in Introduction, Theoretical Framework and Empirical Literature sections, data collection stages, Econometric Methodology and results sections, Conclusion. Abraham Falola contributed to the study in the Introduction, Data Set, Econometric Methodology and Results sections, in the data collection and analysis stages. Lynda Ogechi Egwue Abraham Falola 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: 40%, 2nd author's contribution rate: 30%, 3rd author's contribution rate: 30%.

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

**Acknowledgment:** Not application

## Toplumsal Eşitsizliğin Yönetmelere: Elit (Seçkin) Kuramı

### Administrative Background of Social Inequality: Elite Theory

Erdem KIRKBEŞOĞLU<sup>1</sup>

#### Öz

Toplumsal yaşamda gerek bireylerin birbirleriyle olan ilişkilerinin, gerekse de farklı topluluklarla olan etkileşimlerinin şeklini tayin etmede, "eşitsizlik" unsuru önemli bir konuma sahiptir. Özellikle saygınlık, ün, servet, gelir, meslek, yetenek, ırk, etnik yapı, cinsiyet ve yaş gibi unsurlar bireylerin, diğer bireylerle olan münasebetlerini ve sosyal etkileşimlerini etkilemektedir. Günümüz toplumsal yapılarında, sosyal ve ekonomik açılardan eşitsizliğin etkileri, toplumun bir parçası konumunda olan grup veya gruplar içindeki farklı bireylere eşit olmayan fırsatlar sunmaktadır. Eşitsizliğe yol açan bu fırsatlar ise birtakım kişilerin, toplumdaki saygınlık ve maddi kaynaklara ulaşmasına bağlı olarak, karar verme sürecinde daha etkin bir konuma gelmelerine neden olur. Bireyleri karar verme süreçlerinde daha etkin bir konuma çıkaran bu etki sadece eşitsizliğin ortaya çıkmasında değil, aynı zamanda güç ilişkileri ve iktidar yapılarının da toplum içerisinde belirli kişiler lehine yönleneceği sonucunu yaratacaktır. Bu çalışmanın amacı toplumda yönetenler ile yönetilenler arasındaki dengiyi temel alan elit (seçkin) kuramının, gerek sosyolojik gerekse de yönetsel açıdan kuramsal temellerini betimlemektir. Toplumlar, örgütler ve grupların bir parçası olan bireyler arasında ortaya çıkan eşitsizliğin gerekçeleri ve temel nedenleri kapsayıcı bir perspektifle ele alınacaktır. Çalışma yönetim ve sosyoloji yazınına yönelik çok sayıda çalışmadan elde edilmiş kuramsal varsayımları birleştirerek elit kuramına yönelik kapsamlı bir çözümleme sunmayı amaçlamaktadır.

**Jel Kodları:** D63, A14, M19.

**Anahtar Kelimeler:** Elit (Seçkin) Kuramı, Elitler (Seçkinler), Eşitsizlik.

#### Abstract

In social life, the concept of "inequality" has an important position in determining the shape of both individuals' relations with each other and their interactions with different communities. In particular, factors such as prestige, fame, wealth, income, profession, talent, race, ethnicity, gender and age affect the relations and social interactions of individuals with

<sup>1</sup>Başkent Üniversitesi, Ticari Bilimler Fakültesi, [erdemk@baskent.edu.tr](mailto:erdemk@baskent.edu.tr), ORCID : 0000-0002-6781-9753

other individuals. In today's social structures, the effects of social and economic inequality provide unequal opportunities to different individuals within the group or groups that are a part of the society. These opportunities, which lead to inequality, cause some people to take a more active position in the decision-making process, depending on their access to respect and resources in the society. This effect, which puts individuals in a more effective position in decision-making processes, will not only result in the emergence of inequality, but also that power relations and power structures will be oriented in favour of certain people in society. The aim of this study is to describe the theoretical foundations of the elite theory, which is based on the balance between the rulers in the society and the ordinary people, both sociologically and administratively. The reasons and main causes of inequality between individuals who are part of societies, organizations and groups will be discussed with an inclusive perspective. The study aims to present a comprehensive analysis of the elite theory by combining the theoretical assumptions obtained from numerous studies on management and sociology literature.

**Jel Codes:** D63, A14, M19.

**Keywords:** *Elite Theory; Elites; Inequality.*

## 1. Giriş

İktidar olgusunu, “bir organın kılcal damarlarındaki gözle görülmeyen; ancak, yaşamsal faaliyetin devamı açısından kritik öneme sahip bir hareketlilik” olarak tanımlayan Foucault’un (2015) amacı “iktidarın mikro fiziğine” vurgu yapmaktı. Foucault (2015), “iktidarın mikro fiziği” kavramı ile iktidarın, toplumsal yaşamı ve ahlakı gözetleyen bir güç olduğunu ve bu olgunun arka planda ve çoğu zaman gözle görülmeyen, hatta bir cismanilikten uzak bir güçle hareket ettiğini (Foucault, 2015) belirtmiştir. Bu görüşe göre iktidar, toplumsal yaşamın hemen her safhasında (ancak somut olmayan bir güçle) bir gözetim mekanizmasıyla çalışmaktadır ve sürekli devingen bir şekilde değişerek hareket etmektedir. Ancak bu devingen iktidar anlayışı, geçmiş çağlardaki soylu hükümdar – sıradan halk iktidarından farklı bir noktadadır. Zira “hükümlerlik iktidarı” gücünü kendi yarattığı yasa ve kanunlarla oluştururken, günümüzün “yönetmel iktidar” anlayışı, gücünü yönettiği olaylarda yönlendirdiği süreçlerde ve daha açık bir ifade ile yönetim araçlarını ne denli bir taktik aracı olarak kullandığıyla kazanmaktadır (Foucault, 2015).

Foucault’un (2015) bu tanımlamaları her ne kadar eleştirel bir içeriğe sahipse de, yönetme ve iktidar olgusuna götüren sürecin (ve bunların arka planlarının) netleştirilmesi anlamında belki de bir hareket noktası olacaktır. Antik Yunan’dan günümüze kadarki süreçte ortaya konan “iktidar” içerikli sosyal çalışmaların hemen hepsinde bir “eşitsizlik” vurgusu ön planda tutulmuştur. Toplumsal kuramların inşasında ve bunların gündelik yaşamdaki yansımalarını tanımlamada merkez konumda yer almış bu iktidar olgusunun (her ne kadar sonuç ve etkileri net olsa da), ne olduğundan ve bu olguya götüren süreçler üzerine hali hazırda bir fikir birliğinden bahsetmek güçtür (Astley ve Zajac, 1991: 400). Kapitalizmin 1950’li yılları takiben kazandığı etkinlik, toplumsal sınıflar arası çatışmaların yaşandığı sermaye ve iş gücü yönelimli bir kutuplaşmanın (Giddens, 2000) çok da mümkün olamayacağı sonucunu güçlendirmiştir. Dolayısıyla, herhangi bir toplumda (gelişmiş toplumlar da dahil olmak üzere) eşitsizliğin bertaraf edildiği koşulları sağlama hevesi de bir o kadar zor gözükmektedir (Dahl, 1966: 646).



Kırkbeşoğlu, E. (2021). Toplumsal Eşitsizliğin Yönetmelere: Elit (Seçkin) Kuramı. *Fiscaoeconomia*, 5(3), 990-1027. Doi: 10.25295/fsecon.973502

Toplumsal yaşamda hangi bireylerin ve ne tür davranış kalıplarının meşru olarak algılanacağı, toplulukların meşrulaştırılmış olgulara karşı nasıl bir tavır takınacağı ve bu davranış kalıplarının kimler tarafından temsil edileceği meselesi toplumdaki güç ve etkinin ne şekilde örgütlendiğiyle yakından ilintilidir. Bireylerin toplumdaki diğer bireylere göre nasıl bir sosyal statüye sahip olacağı, bu statünün neden ve sonuçlarının ne olacağı, bireylerin bu mevcut konumlarını ne şekilde değiştirebilecekleri ve farklı sosyal düzeye sahip gruplara hangi koşullarda dahil olabilecekleri gibi konular ise eşitsizlik meselesinin sosyolojik çalışmalarda temel soruları olmuştur. Cemiyetler, endüstriler, ordular, bürokrasiler ve devletler yalnızca farklı türde görevlerin yerine getirilmesiyle elde edilebilen; eşit olmayan fayda, ödül ve ayrıcalıkları temel alarak kendi içinde ayırır. Bu nedenle sosyal eşitsizlik, kaynaklar ve ödüller üzerinde farklı kurumsallaşmış etkilerin olduğu buna bağlı olarak da farklı düzeylerdeki sosyal pozisyonlara farklı erişim imkanlarının doğduğu bir durumu ifade etmektedir. Bireylerin toplum içindeki farklı konumları veya pozisyonları onların farklı ayrıcalıklar elde etmelerinde avantaj sağlayacaktır.

Bu çalışmanın amacı toplumda yönetenler ile yönetilenler arasındaki dengeyi temel alan elit (seçkin) kuramının, gerek sosyolojik gerekse de yönetsel açıdan kuramsal temellerini betimlemektir. Toplumlar, örgütler ve grupların bir parçası olan bireyler arasında ortaya çıkan eşitsizliğin gerekçeleri ve temel nedenleri kapsayıcı bir perspektifle ele alınacaktır. Çalışma yönetim ve sosyoloji yazınına yönelik çok sayıda çalışmadan elde edilmiş kuramsal varsayımları birleştirerek elit kuramına yönelik kapsamlı bir çözümleme sunmayı amaçlamaktadır.

## 2. Netleştirilemeyen Kavram: Seçkin

Seçkin kelimesi köken itibarıyla Latince “seçmek, seçme veya seçilmiş olan parça” anlamına gelen “Eligre” kelimesinden gelmektedir. On yedinci yüzyıldan sonra bu kelimenin kullanım alanı genişleyerek, birinci sınıf askeri birlikler ve soyluluğun yüksek mertebeleri gibi üst toplumsal kümeleri kapsamaya başlamıştır. Bu kavramın toplumsal ve siyasal yazında yaygınlıkla kullanımı ise Avrupa’da on dokuzuncu yüzyıl sonlarında, İngiltere ve Amerika’da ise Vilfredo Pareto’nun yazılarıyla toplumbilimsel seçkin kuramlarının yayıldığı tarih olan 1930’larda başlar (Bottomore, 1997: 7–8). Ancak, Pareto’nun (1935) kelimeye yüklediği anlam daha çok “üstünlük” ifade eden bir konumda kalmıştır (Baykal, 1963: 7). Süreç içerisinde seçkin kavramı, birbirinden oldukça farklı yönetsel konumları ifade etmek için kullanılmıştır. Kavramın bu şekilde farklı yönere çekilmesi bilimsel anlamda sağlam bir zemine oturtulmasını ve bu zeminden hareketle bilimsel çalışmaların güç kazanmasını engellemiştir. Kavramsal sorunlar hemen her çalışmada farklı seçkin profillerinin çizilmesine ve farklı seçkin modellerinin kurgulanmasına ve ölçülmesine yol açmıştır. Öyle ki, bu çalışmaların büyük bir çoğunluğu seçkinleri üst düzey yöneticiler ve siyasilerle özdeşleştirmiş; bu üst düzey yöneticilerin ne denli seçkin olduğunu sorgulamaksızın seçkin örneklemini temsil ettiğini varsaymıştır.

Seçkin çalışmalarının gelişiminde yaşanan sorunların seçkin kavramının bulanıklığından ileri geldiği söylenebilir. Bu bulanıklık, ilk seçkin kuramcı olan Pareto’ya (1935) dayanmaktadır. Her ne kadar birçok çalışma, Pareto’ya büyük anlam ve önem atfetse de seçkin kavramının bulanık kalmasında Pareto’nun yaptığı tanımlama sebep gösterilebilir. Pareto (1935) seçkinleri, kendi mesleklerinde üstün olan kişiler olarak tanımlamış, işini iyi yapan zengin bir hırsız bile seçkin konumuna taşımıştır. Pareto’yu takip eden süreçte ortaya konan çalışmalar bu seçkin



Kırkbeşoğlu, E. (2021). Toplumsal Eşitsizliğin Yönetmelere: Elit (Seçkin) Kuramı. *Fiscaoeconomia*, 5(3), 990-1027. Doi: 10.25295/fsecon.973502

kavramından farklı bir yön çizmiş; ancak, bir uzlaşma sağlanamamıştır. Sonunda seçkin kavramına yönelik, toplumlarda en yetenekli ve yeterli, aynı zamanda ahlaki anlamda mükemmelliğe sahip bireyleri içerdiği yönünde bir yanlış kanı oluşmuştur (Etzioni- Halevy, 1993: 26).

Etzioni-Halevy'e (1993: 27) göre, özellikle bazı kuramcıların, seçkin sosyolojisine yönelik çalışmalarında, seçkinleri tanımlamada çok katı bir tutuculukla hareket etmesi kavramın değer kaybetmesine yol açmıştır. Ayrıca, Nietzsche ve Sorel gibi liberal veya demokratik bir düşünce yapısına sahip olmayan düşünürlerin de kavram hakkında fikir bildirmiş olması, kavramın siyasi bir kimliğe sahip olmasına yol açtığı gibi kavram hakkında tarafsız bir rol takınmayı da güçleştirmektedir (Baykal, 1963: 6).

Her kuram için geçerli olan durum, seçkin kuramı için de geçerlidir. Kuramların güç kazanması, yanlarına topladıkları yandaşlarla doğru orantılı olduğu kadar içinde bulunulan siyasi ve toplumsal ortamla da alakalıdır. Örneğin, sınıf kuramının güçlenmesinde komünist ve sosyalist bağlamlar etkili olmuştur. Bu durum, seçkin kuramı için düşünüldüğünde yine olumsuz bir görünüm ortaya çıkmaktadır. Zira seçkin kavramı, faşizmle hiçbir alakası olmadığı halde ortaya çıktığı dönem olan yirminci yüzyılın başlarında Avrupa'da faşist ideoloji hâkimdi (Etzioni-Halevy, 1993: 26). Öyle ki bu ideolojiyi savunan çalışmaların temel savunularından biri konumuna gelmesi sebebiyle seçkin, uzun yıllar olumsuz bir kavram olarak algılanmıştır.

Bütün bu olumsuzluklara rağmen, seçkin çalışmaları farklı disiplinleri de bünyesine katarak sürdürülmüş ve günümüze kadar gelmiştir. Sorunlar ve bakış açılarına yönelik farklılıklar halen seçkin kavramını sağlıklı bir zemine oturtmasa da seçkinleri tanımlamada bazı ortak ve üzerinde uzlaşmış özellikleri saptamak mümkündür. Buna göre toplum, daha önce de belirtildiği üzere, biri azınlıkta diğeri çoğunlukta olmak kaydıyla iki gruptan oluşmaktadır. Azınlık durumunda olan grubun etki sahası, seçkinliğin konumunu belirleyecektir. Örneğin, azınlık konumundaki grubun siyasi iktidarı etkileyebilmesinden söz ediyorsak siyasi seçkinlerden; iş dünyasındaki etkileşimleri etkileyebilmesinden söz ediyorsak yönetici (örgütsel) seçkinlerden; sanat veya akademik dünyadaki değişimleri etkileyebilmesinden söz ediyorsak da entelektüel seçkinlerden söz etmiş oluruz. Zira her toplumda faaliyet alanlarına göre bu tür bölünmelerden bahsetmek mümkündür. Bu çalışma kapsamında ilgi alanımız ise "yönetici seçkinler" üzerinde olacaktır.

Tüm seçkin gruplarında olduğu gibi yönetici seçkinlerin de bazı yapısal özelliklere sahip olması gerektiğini öngörmekteyiz. İlk olarak, yönetsel gücü elinde bulunduran seçkinlerin süreklilik ve kısmen de olsa homojenlik gösteren bir grubun mensupları olması gerekmektedir. Bu seçkinlerden oluşan grubun, kendi içinde yerleşik ilişkilerden kurulu olması önemlidir. Buradaki yerleşik ilişkiler dışarıya tamamen kapalı bir grubu nitelemese de göreceli bir kapalılıktan söz edilebilir. Ancak, kritik nokta, bu grubun üyelerinin süreç içerisinde yerini, kendisi gibi başka bir seçkine bırakmasına dayanan bir dönüşümün mevcudiyetidir. "Seçkinlerin dolaşımı" adı verilen bu sürecin yavaş ve istikrarlı bir şekilde yaşanması beklenmektedir.

Bir diğer temel özellik ise seçkinler arasında oluşmuş ortak kimlik duygusudur. Seçkinlerin kendi üstün durumları hakkındaki düşünceleri, kendilerini kitlerden bilişsel olarak ayırmalarına ve farklılaştırmalarına neden olur. Seçkinlerin süreç içerisinde ortak yaşam alışkanlıklarına



(okullar, kulüpler, sosyal mekanlar, kültürel ortamlar, partiler v.s.) sahip olmaları, onların benzer grupların içinde yer almalarını ve dolayısıyla benzer değer yargılarına sahip olmalarını sağlayacaktır (Mills, 1974). Seçkinler arasındaki bu ortak seçkin kimliği ve bilinci, kitle tarafından da benzer şekilde algılanacak ve kitlelerin kendilerini seçkinlerden bilişsel olarak ayırmalarına neden olacaktır. Kitleler bu toplumsal kategorizasyon sürecinde seçkinleri izlemeyi ve taklit etmeyi düşüneneceklerdir (Baykal, 1963).

### 3. Seçkin Çalışmalarının Tarihi ve Kuramsal Dayanakları

Seçkinlerin kimler olduğuna geçmeden önce seçkin çalışmalarının kuramsal dayanaklarını tanımlamak faydalı olacaktır. Seçkin çalışmalarının kuramsal temellerini en genel anlamda toplumun doğasına ilişkin varsayımlarına göre sınıflamak mümkün olabilir. Kourvetaris (1996) tıpkı toplumsal eşitsizlik meselesinde olduğu gibi seçkin çalışmalarını da iki boyutta ele almıştır. Sosyolojik çalışmalardaki düzen – çatışma ikilemi aynı düzlemde seçkin çalışmalarında konservatif - radikal ikilemi şeklinde ortaya çıktığı söylenebilir. Konservatif bakış açısı Mosca (1939) ve Pareto (1935) gibi klasik seçkin kuramcılarının görüşleriyle şekillenmiş, Weber ve Michels'in (2001) çalışmalarıyla geliştirilmiş bir bakış açıdır. Radikal bakış açısı ise bir radikal yapısalcı olan Mills (1974) ve Domhoff'un (1967) çalışmalarından güç almıştır. Daha sonraki süreçte, bu iki bakış açısının yanında temeli klasik çoğulcu bakış açısına dayanan ancak daha sonradan "seçkin çoğulculuğu" (elite pluralism) olarak kavramsallaştırılan (Mizruchi, 1992: 15) bir bakış açısı daha gelişmiştir.

Konservatif bakış açısına göre seçkin modeli iki önemli özellikten oluşmaktadır (Kourvetaris, 1996: 15). Bunlar, (1) seçkinlerin doğal bir üstünlüklerinin olduğu, (2) toplumsal düzenin ve ahengin sürdürülebilirliği için seçkinlerin vazgeçilmez kişiler olduğu düşüncesidir. Zira konservatif bakış açısına göre kitleler yetenekleri anlamında tutarsız ve güvenilmez kişiler oldukları gibi toplumsal yaşamda önemli değişiklikleri başaracak güce ve kudrete de sahip değildirler. Bu nedenle seçkinler, toplumun etkin bir şekilde yönetilmesi ve düzenin devamlılığı açısından gerekli olarak görülürken; seçkin olmayanlar yönetmel meselelere karşı duyarsız ve herhangi bir müdahalede bulunma yeteneğine sahip olmayan konumda tanımlanmıştır. Kourvetaris'e (1996: 15) göre konservatif bakış açısı seçkinleri, yalnızca doğal üstünlükleri ve vazgeçilmezlikleriyle değil, aynı zamanda demokratik toplumların bir yapı taşı olarak görmektedir ve bu bakımdan seçkin kuramının, "demokrasinin seçkinci kuramı" olarak tanımlanmasına yol açmıştır. Seçkin kuramının demokratik bir görünümde değerlendirilmesi konservatif bakış açısının temelini oluşturmaktadır. Toplumsal ve politik mevkilerin üst pozisyonlarında yer alan bu kişiler, toplumsal değişimin kaynağı oldukları gibi, çoğu zaman farklı birey ve grupların verdikleri oylarla demokratik bir süreçte o noktalara seçilmişlerdir. Seçkinlerin amaçları, yenilikçi fikirler ve programlardan oluşmaktadır ve sahip oldukları kaynaklarla (bilgi, insan, medya veya finansal kaynaklar gibi) bu programları yönettikleri toplulukların faydasına kullanırlar.

Konservatif seçkin kuramcılarının tersine radikal seçkin kuramcılar, seçkinlerin azınlık olmalarına rağmen çoğunluk adına karar vermeyi kendilerinde hak görmelerini eleştirmektedir. Seçkinlerin toplumsal yaşamdaki konumlarına karşı olumsuz bir tavır takınmaktadırlar ve kitlelerin güvenilmez ve yeteneksiz olarak tanımlanmasını eleştirmektedirler. Bununla beraber, radikal bakış açısına göre seçkinler, çoğunlukla toplumlar üzerinde baskı kaynağı oluşturup kitleleri kullanarak toplumsal eşitsizliğin ortaya çıkmasına



Kırkbeşoğlu, E. (2021). Toplumsal Eşitsizliğin Yönetmel Temelleri: Elit (Seçkin) Kuramı. *Fiscaoeconomia*, 5(3), 990-1027. Doi: 10.25295/fsecon.973502

neden olurlar. Daha açık bir ifadeyle, seçkinler, kitleler üzerinde bir baskı mekanizması oluştururlar. Andersen ve Taylor'a (2006: 219) göre toplumsal yaşamda birtakım kaynakların dağılımındaki eşitsizlik, seçkin bir sınıfın ortaya çıkmasına yol açtığı gibi kanunların uygulanmasında kontrole dayalı bir değer sistemi de yaratır. Seçkinlerin varlığı toplumda gücün eşitsiz bir şekilde dağılımının ve aynı döngüde devamlılığının bir garantisidir. Daha açık bir ifadeyle, seçkinler, kendi konumlarını meşrulaştırma sürecinde toplumsal değerleri düzenlerler veya manipüle ederler. Vanfossen'e (1979) göre de seçkinlerin, kitleler üzerinde oluşturduğu bu mekanizma; (1) ceza ve zorlamaya dayalı bir güç kullanarak, (2) kitlelerin sahip olduğu değerleri kendi çıkarı doğrultusunda meşrulaştırarak ve (3) kitlelerin özellikle eğitim fırsatını elde etmedeki sıkıntılarını müteakip geleceğe yönelik beklentilerini düşürerek ortaya çıkmaktadır (aktaran; Kourvetaris, 1996: 12). Dolayısıyla, radikal seçkin kuramı, ortak paydada seçkinleri bir baskı mekanizması olarak görmekte ve toplumsal eşitsizliğin sürdürülmesinde etkileri olduğunu ileri sürmektedir.

Dayandıkları paradigmadan kaynaklı olarak karşıt savlar geliştiren bu iki bakış açısına ek olarak sonraki süreçte çoğulcu bakış açısı da güç kazanmıştır. Çoğulcu bakış açısı en genel tanımıyla seçkinleri, farklı çıkarların temsilciliğini üstlenmiş ve bunun için gerek birbirleriyle gerekse de devletle mücadeleye girmiş liderler olarak görmektedir (Marsh, 1985: 64). Seçkinler bu bakış açısına göre, birbirleriyle karşıt görüşlere sahip; ancak, toplumsal fayda adına bu rekabeti kullanarak farklı çıkarların savunucuları olma yetkisini elinde bulunduran kişiler olmuşlardır. Daha açık bir ifadeyle, seçkinler, birbirleriyle pazarlık, müzakere içinde olan ve farklı grupların temsilciliğini yaparak demokrasiyi sürdürülebilir kılan kişilerdir (Dahl, 1966). Dolayısıyla, ortak paydada çoğulcu yaklaşım yönetime katılımı, konservatif ve radikalcilerin tersine, az sayıda seçkinden alıp çoğunluğun temsilcisi olan görece biraz daha fazla sayıda seçkine bırakmaktadır.

Bu üç bakış açısı seçkin konulu çalışmalarda farklı seçkin tanımları geliştirmişlerdir. Konservatif, radikal ve çoğulcu bakış açılarının her biri süreç içerisinde yanlarına yandaş toplamayı başarmıştır. Ancak, seçkin kuramına yönelik gerçekleştirilen kuramsal çalışmaları gerek örgüt yazını gerekse de sosyoloji yazınındaki diğer çalışma alanlarıyla karşılaştığımızda kuramsal bilgi birikiminin daha az ilerlediği ve çoğunlukla birbirini tekrar eder nitelikte sürdürüldüğü gözlemlenmektedir. Seçkinliği kavramsal açıdan tartışan çalışmaların büyük bir çoğunluğunun "tarihsel sürece dayalı" olarak (örneğin klasik seçkin kuramı – çağdaş seçkin kuramı şeklinde) bir ayrımında bulunduğu görülmektedir. Bu ayrım da şüphesiz ki önemli çıkarımlar sunmaktadır; ancak, asıl mesele seçkin kuramını oluşturan paradigma temelli farklılıklardan ortaya çıkmaktadır. Zira seçkin kuramcılarının seçkinleri tanımlama tarzları, bu paradigmanın aynası olan bakış açılarına göre de farklılaşacaktır. Dolayısıyla bu bölümde üç bakış açısı, seçkinleri tanımlamada kullanmış oldukları temel varsayımlar üzerinden tartışılacaktır.

Konservatif, radikal ve çoğulcu bakış açısının, seçkinleri kavramsallaştırmada üzerinde durduğu "ortak noktalara farklı söylemler" dört noktada özetlenebilir; (1) seçkinlerin doğasına ilişkin varsayımlar, (2) seçkinlerin temsilciliğine ilişkin varsayımlar, (3) seçkinlerin dolaşımına ilişkin varsayımlar ve (4) seçkinler arası ağ ilişkilerine ilişkin varsayımlar. Bu dört varsayım konservatif ve radikal seçkin kuramcıları tarafından farklı şekillerde açıklanmıştır.

### 3.1. Seçkinlerin Doğasına İlişkin Varsayımlar

Seçkinlerin doğasına ilişkin varsayımların odak noktası toplumsal yaşamda seçkinlerin nasıl algılandıkları ve seçkinlere ne denli ihtiyaç duyulduğu üzerine yoğunlaşmıştır. Temelini işlevselci yaklaşımdan alan konservatif bakış açısı, daha önce de değinildiği üzere, seçkinlerin toplumda doğal bir üstünlüklerinin olduğunu ve toplumsal yaşamın düzen içinde devamlılığı açısından bu hiyerarşik farklılaşmanın gerekli olduğunu savunmaktadır. Seçkinler, sahip oldukları doğal üstünlükleri sayesinde azınlık konumunda olmalarına rağmen önemli kararları (ki bu çoğunlukla çeşitli örgütsel yapılarda ortaya çıkar) alacak güce sahip şahıslardır. Çoğunluk konumunda olan kitlelerse toplumlarda gözle görülür büyük değişimlerin kaynağı olmadıkları gibi bunu başarmak konusunda ne yetenekleri ne de güvenilirlikleri yeterlidir. Diğer yandan temelini çatışmacı yaklaşımdan alan radikal seçkin kuramcıları ise konservatif bakış açısının korumacı anlayışını eleştirmekte ve seçkinlerin doğasında bir güce sahip olma isteğinin bulunduğunu ve bu gücü, fayda sağlama adına kitleler üzerinde kullanma arzusu olduğunu belirtmektedirler (Mills, 1974). Dolayısıyla seçkinlerin doğası, konservatif bakış açısına göre, toplumsal düzen için gerekli ve temelini üstün özelliklerden (eğitim, aile, servet, ilişkiler ağı v.s.) alan bir güç olarak nitelendirilirken; radikal bakış açısına göre güvenilmez olarak tanımlanan, kitleleri sömürme ve onlardan faydalanma amacıyla kullanılan bir hiyerarşi mekanizmasıdır. Çoğulcu bakış açısı ise seçkinleri, farklı çıkarların temsilciliğini üstlenmiş ve bunun için gerek birbirleriyle gerekse de devletle mücadeleye girmiş liderler olarak görmektedir (Marsh, 1985: 64). Bu bakış açısına göre seçkinler, temsil ettikleri gruplar için sorumluluk sahibi ve güvenilir olan; grup dışından seçkinlerle rekabet halinde ve çıkar çatışması içinde olan kişilerdir.

### 3.2. Seçkinlerin Temsilciliğine İlişkin Varsayımlar

Seçkinlerin, seçkin konumlarını sürdürmeleri, onların temsilcilikleriyle yakından ilişkilidir. Seçkinler, sembolik ve işlevsel anlamda temsilci olmak durumundadırlar. Seligman'a (2005: 360) göre seçkinler, halktan çok ayrı bir konumda olmaları durumunda, geleceğe yönelik amaçlarını gerçekleştirmede gerekli olacak kitle desteğini ve katılımını tehlikeye sokacaklar; çok fazla halka nüfuz ederlerse de temsilcilikteki etkinliklerini kaybedeceklerdir. Zira seçkinlerin temsilciliği, aynı zamanda onların meşruiyetini doğrudan belirleyen bir etkidir (Dekmejian, 1975: 6).

Seçkinlerin temsilciliğine ilişkin varsayımlar açısından üç yaklaşım incelenecek olursa ortak noktada kitlelerin nasıl ve ne şekilde temsil edildiği soruları ön plana çıkmaktadır. Radikal seçkin kuramcıları, belirli bir topluluğun üst kademesinde yer alan bu seçkinlerin nasıl oluyor da kendilerinin veya bazı ayrıcalıklı kişilerin çıkarlarını değil de toplumun çıkarını ön plana alacağı sorusuna şüpheyle yaklaşmaktadırlar. Zira bir topluluğun veya bir örgütün yönetilmesi sürecinde seçkin sınıf fayda sağlama adına kendi çıkarlarını azami düzeye çekmek isteyecektir. Ayrıca seçkinler, kitlelerin taleplerini bilmedikleri için onların haklarını gözetme ve kollama istekleri de oluşmaz. Diğer yandan konservatif ve çoğulcu seçkin kuramcıları ise ortak paydada seçkinlerin, çoğunluğun temsilcisi olduğunu öne sürmektedir.

Konservatif seçkin kuramı, seçkinleri, çok sayıda kişi adına karar verme ve yönetme kudretine sahip temsilciler olarak kabul etmektedir. Useem (1984) ve Pettigrew'e (1992) göre, seçkinlerin örgütsel yaşamdaki varlığı, toplumsal bir üst sınıfın temsilcisi olmasından dolayı



Kırkbeşoğlu, E. (2021). Toplumsal Eşitsizliğin Yönetmelere: Elit (Seçkin) Kuramı. *Fiscaoeconomia*, 5(3), 990-1027. Doi: 10.25295/fsecon.973502

önemlidir. Bu iki konservatif seçkin kuramcısı, diğer konservatifler gibi seçkinlerin temsilcilik gücünün kitle için önemli ve vazgeçilmez olduğunu savunmaktadır. Oysa Michels'in (2001) "Oligarşinin Tunç Kanunu" (the iron law of oligarchy) ilkesine göre, seçkinler veya seçkin gruplar, sınıfların temsilcisi örgütlenmeler olarak kabul edilemezler. Çünkü bu türden örgütlenmelerde bile oligarşik ve hiyerarşik bir yapılanma mevcuttur. Kararlar ve eylemler genellikle, o örgütlenme içinde en üst konumları işgal eden çok az sayıdaki bireylerce kararlaştırılmaktadır. Çoğunlukla karar verici ve yön verici konumdaki bu bireylerin çıkarları, örgüt üyelerinin genel çıkarlarından çok daha farklı olabilmektedir.

Çoğulcu seçkin kuramcıları da konservatiflerle benzer şekilde seçkinlerin temsilciliğine inanmaktadır. Çoğulcu seçkin kuramı, toplumu oluşturan bireyleri, bürokrasiyi ve çıkar gruplarını da toplumsal aktörler olarak kabul etmekte ve çok sayıda grubun temsilcisi olarak çok sayıda seçkin öngörmektedir. Liderliğin seçkinler tarafından yürütülmesinde konservatiflerle hemfikir olmalarına rağmen, bu gücün tek ve bütünsel bir seçkin kontrolünde olmasına karşı çıkmaktadırlar (Marger, 1981: 48). Bunun yerine, rekabet halinde ve "farklı çıkarların temsilcisi" konumunda olan bir seçkin modelini savunurlar (Marger, 1981: 48). Ayrıca çoğulcular, liderlerin seçkin konumuna gelme gerekçesini çeşitli toplulukların temsilciliğini başarılı bir şekilde yürütmelerine bağlamışlardır (Seligman, 2005: 618). Dolayısıyla çoğulcu yaklaşımda seçkin temsilciliğinin temel vurgusu, farklı çıkarların temsilcisi olarak seçkinlerin konumudur.

### 3.3. Seçkinlerin Dolaşımına İlişkin Varsayımlar

Üçüncü varsayım, seçkinlerin dolaşımına ilişkindir. Seçkinlerin dolaşımı, Pareto'nun (1935) ilk olarak kullanmış olduğu bir kavramdır. Pareto (1935) seçkinlerin dolaşımını iki kapsamda betimlemiştir; (1) seçkinler ile seçkin olmayanların toplumsal süreçte yer değiştirdikleri bir hareketlilikle (2) seçkinlerin yerini başka seçkinlerin aldığı bir hareketlilikle. Ancak temel ilgi alanı daha çok bunlardan ilki üzerinde yoğunlaşmıştır. Seçkinlerle seçkin olmayanlar arasında yer değişikliğine vurgu yapan bu hareketlilik, konservatif seçkin kuramcıları arasında da farklı yaklaşımların ortaya çıkmasına yol açmıştır. Pareto'nun (1935) temel savı seçkin olmayan kesimin sahip olduğu özelliklerin süreç içerisinde daha nitelikli bir görünüm kazanmasıyla ortaya çıkacak dengesizlik durumunda yatmaktadır. Zira Pareto (1935), toplumların yönetenlerle yönetilenler arasındaki bir "dengeden" ibaret olduğunu ortaya koymaktadır ve bu dengenin ancak seçkin olmayan kesimde nitelikli öğelerin çoğalmasıyla bozulacağını savunmaktadır. Daha açık bir ifadeyle, bireylerin süreç içerisinde elde ettikleri niteliksel kazanımlar onların seçkin sınıfa terfisinde önemlidir. Çeşitli sebeplerle, yönetici sınıfta olan seçkinlerin, yeteneklerini ve güçlerini kaybetmeleri veya güçsüz ve yeteneksiz olanların yönetici sınıfa girmeleri durumunda toplumsal denge bozulacaktır (Baykal, 1963: 28). Bu sebeple yönetici seçkinlik daima yavaş ve sürekli bir değişme halindedir.

Pareto'ya (1935) göre seçkin olmak bir yetenek işidir ve bu babadan oğula aktarılan bir şey değildir. Bu, tıpkı ünlü bir ressam veya akademisyen olan babanın oğlunun, entelektüel seçkin olarak değerlendirilemeyeceği sonucuna benzer. Çünkü, seçkin bir kişinin çocukları yeteneksiz olabileceğinden, toplumda eski seçkinler ile seçkinliğe aday konumundakiler arasında bir dolaşımın ortaya çıkması muhtemeldir.

Pareto'nun (1935) seçkinlerin dolaşımını açıklarken bireylerin niteliklerine yaptığı vurgu, onun daha mikro düzeyde bir açıklama sağladığının kanıtıdır. Pareto'nun (1935) tersine Mosca (1939) ve Schumpeter (1955), daha makro düzeyde bir açıklama yapmışlardır. Mosca (1939) bireylerin psikolojik karakteristiklerine çok fazla atıf yapmamakla birlikte toplumsal koşullara gönderme yapmaktadır. Ona göre seçkinlerin dolaşımı, ülkeler için kritik öneme sahip siyasal ve yönetmel değışimlere ve dalgalanmalara paralel olarak, farklı düzeylerde seçkin olmayan kesimlerin kendilerini yönetmel kademelerde kabul ettirmeleriyle ortaya çıkmaktadır. Örneğin, bir toplumda yeni gelir dağılımlarının, dini görüşlerin veya fikir akımlarının ortaya çıkması mevcut yönetici sınıfın yapısal özelliklerinde bir değışim yaratabilecektir. Schumpeter (1955) ise benzer şekilde seçkin sınıfların işlevlerini etkileyen yapısal değışikliklerin daha kritik öneme sahip olduğuna değinmiştir. Dolayısıyla gerek Mosca (1939) gerekse de Schumpeter (1955), toplumlarda meydana gelen ekonomik ve kültürel değışikliklere paralel olarak yeni kümelerin ortaya çıkabileceğini ve süreç içerisinde bu kümelerin güç kazanarak yönetmel anlamda etkinliklerini artırabileceğini söylemektedir. Daha açık bir ifadeyle seçkin dolaşımı, bireysel yetenek ve karakter farklılıklarından ziyade, toplumsal süreçte ortaya çıkan değışimlerin sınıf yapılarında yarattığı farklılıktan ileri gelmektedir.

Bottomore'a (1997: 58) göre, birçok konservatif seçkin kuramcısı, bazı bireylerin toplumsal sınıflarını değıştirebilmesine veya seçkinler ile seçkin olmayanlar arasında yer değışiklikleri yaşanabileceğine dikkat çekmesine rağmen en çok bilme gereksinimi duyduğumuz bir noktayı es geçmektedir. Buna göre seçkin kesimin oran olarak ne kadarının toplumun alt tabakalarından geldiği ve alt tabakalardan yükslebilenlerin hangi niteliklerle veya etkilerle bunu sağladığı soruları önemlidir. Bottomore'a (1997: 63–64) göre, bu sorulara cevap bulabilmek, çeşitli güçlükler içerse de yönetici konumundaki bireylerin adım adım niteliksel açıdan izlenmesi ve özellikle bu yönetici kesimin siyasi iktidardan pay koparabilme süreçlerinin dahil olunan bağlama göre incelenmesi, seçkinlerin sahip oldukları nüfuza ilişkin önemli bilgiler sağlayacaktır. Dolayısıyla, belirli bir bağlama ilişkin tarihsel süreçler, seçkin olmayanların seçkin konumuna yükselmelerinde yol gösterici olacaktır.

Mosca (1939), Schumpeter (1955) ve Lipset ve Bendix (1992) gibi konservatif seçkin kuramcılarının öncüleri, seçkinlerin dolaşımı konusunda radikal seçkin kuramcılarının temel tezlerine yakınsayan bir bakış açısına sahip oldukları gözlenmektedir. Ancak, bu yakınlaşmanın yaratacağı tehlikenin farkında olduklarından, bazı noktalarda düşüncelerini ayrı tutmaktadırlar. Örneğin, Mosca'nın (1939) bir toplumda yeni gelir dağılımlarının, dini görüşlerin veya fikir akımlarının ortaya çıkmasının, mevcut yönetici sınıfta yapısal bir değışim yaratabileceği düşüncesi, Marx'ın sınıflar arası çatışma yaklaşımına benzeyen bir içeriktedir. Benzer şekilde Schumpeter (1955) de üst tabakaların yer değıştirmesini çoğunlukla ekonomik koşullardaki keskin değışimlerle açıklarken Marxist bakış açısının ekonomik tabanlı sınıf tanımlamasına benzeyen bir tanımlama yapmıştır.

Marxist bakış açısını temel alan radikal seçkin kuramcıları, seçkinlere daha eleştirel bir gözle bakmakta ve özellikle kapitalist toplumlarda toplumsal sistemlerin daha kapalı olmasından kaynaklı olarak seçkinliğin nesilden nesile aktarılmasının daha mümkün olduğunu belirtmişlerdir (Kourvetaris, 1996: 82). Daha açık bir ifadeyle, seçkinlik konumu varlıklı ailelerde doğan bireylerin, kendilerinden sonraki nesile bu ayrıcalıklı konumu aktardığı bir süreci ifade etmektedir. Bu nedenle radikal seçkin kuramcılarına göre seçkinlerin dolaşımı,



Kırkbeşoğlu, E. (2021). Toplumsal Eşitsizliğin Yönetmel Temelleri: Elit (Seçkin) Kuramı. *Fiscaoeconomia*, 5(3), 990-1027. Doi: 10.25295/fsecon.973502

varlıklı seçkin ailelerin bir üyesi olmaya bağılı olarak değişebilecektir. Lipset ve Bendix'e (1992: 40) göre Almanya, İngiltere, Hollanda, İsveç, İsviçre, ABD gibi ülkelerde seçkinlerin dolaşımına yönelik yapılan bilimsel araştırmalarda, yönetici seçkinlerin %60'ının aileden gelen ve nesilden nesile aktarılan bir özellikle, yaklaşık %15'inin ise alt kesimden, kendi bireysel yetenekleriyle bu konuma eriştikleri görülmüştür. Dolayısıyla yöntemsel belirsizlikleri olan (Lipset ve Bendix, 1992: 40) bu çalışmaların ortaya koyduğu sonuçlar, radikal seçkin kuramcılarının temel tezini, yani miras yoluyla seçkinliğin sürdürüldüğü düşüncesini desteklemiştir. Ayrıca, benzer sosyal sınıflarda yer alan aileler arasındaki evliliklerin, bu seçkin konumun sürdürülebilirliğini desteklediği söylenebilir. Bunun en güzel örneği, dünyanın en büyük seçkin ailelerinden ikisi olarak gösterilen Rothschild ve Ephrussi aileleri oluşturmaktadır. Rothschild ailesi 19. Yüzyılın başından itibaren önce Avrupa daha sonra da dünya kapitalizminin ve para piyasalarının kalbinde yer almıştır. Yahudi kökenli seçkin ailelerden birisi olan Ephrussi ailesinin Maurice Ephrussi isimli veliahdı, Paris'teki James Rothschild'in oğullarıyla yakın arkadaşlığını aynı aileden Béatrice Rothschild ile evlenmesiyle sonuçlandırmıştır. 1883 yılında gerçekleşen bu evlilik, Azerbaycan petrolünün işletim hakkına sahip Ephrussi ailesinin Bolşevik devriminde yok olmasını engellemiştir. Rothschild ailesinin Paris'teki bağlantıları, Ephrussi'lerin basın sektöründe gelişmelerini sağlamıştır. Rothschild ailesi sadece Ephrussi'ler gibi zengin yahudi ailelerle değil, seçkin Protestan ailelerle de işbirliği ve evlilikler gerçekleştirmiştir. Goldsmith ailesi de buna örnektir. Ben Goldsmith özellikle 1987'de kendisini finansal dünyadan çekmeye hazırlarken, Lord Jacob Rothschild'in desteğiyle dünyanın en büyük tütün işletmecisi British American Tobacco'ya teklif vermiştir. Ticari ilişkiyle başlayan bu yakınlaşma kısa bir süre sonra Ben Goldsmith'in Kate Emma Rothschild ile evlenmesiyle sağlamlaşmıştır.

Seçkinlere ilişkin çalışmaların birçoğunda üst sınıfların tamamının seçkin olarak ele alındığı dikkati çekmektedir. Seçkin içerikli ve başlıklı birçok çalışmanın örnekleme üst sınıf bireylerden oluşturulmuş ve bu kişi ve aileler, çalışmanın başında seçkin statüsüne sahip olduğu varsayılmıştır. Üst sınıfta yer alan ailelere mensup bireylerin her birinin seçkin olamayacağı varsayıldığında evlilikler yoluyla bu kişilerin seçkin bir konuma gelip gelemeyeceği sorusu daha da önem kazanmaktadır. Zira erken dönem çalışmaları yönetici üst sınıfların tamamını seçkin olarak addetmesi sebebiyle, böyle bir soruyu sorma gereksinimi duymamıştır. Oysa günümüzde üst sınıfları temsil eden birçok aile seçkin konumunda sınıflandırılacak aile üyelerine sahip olmayabilmektedir. Özetle, radikal seçkin kuramcılar ailevi ilişkilere dayanan bir seçkin dolaşımını öngörürken; konservatif seçkin kuramcılar, kişilerin eğitimle geliştirdikleri bireysel yeteneklerine ve o ülke içindeki ekonomik, kültürel ve siyasi bağlamdan kaynaklı fırsatlara dayanan bir seçkin dolaşımına vurgu yapmaktadır.

Radikal seçkin kuramcılarının biri olan Burnham (1941) ise seçkinlerin dolaşımına bir başka boyut getirmiştir. Örgüt yazınında da seçkinlere yönelik ilk katkısı sağladığı bilinen Burnham'a (1941) göre, toplumsal yaşamda önemli kurumlar kökten bir değişim sürecindedir ve bu değişim yeni örgütlerin eskilerin yerini almasına sebep olmaktadır (Parry, 2005: 67). Geçmiş süreçte yapılan, belirli sosyal veya siyasi kurumlara bağılı olan ve belirli ideolojileri temsil eden kapitalist sınıflar bu değişimin neticesinde yerlerini yönetici sınıflara bırakacaklardır. Aslında Burnham'ın (1941) da temel tezi "iktidar ve gücün" tarihsel süreçte "burjuva sınıftan" "yönetici sınıfa" doğru el değiştirmesine işaret etmektedir (Baykal, 1963: 59). Burnham (1941), "Yönetimsel Devrim" (The Managerial Revolution) adını verdiği çalışmasıyla, mülkiyete dayalı olarak toplumda etkin olan ve sahip olduğu güçle siyaseti ve hukuki yapıları etkileyebilen



Kırkbeşoğlu, E. (2021). Toplumsal Eşitsizliğin Yönetmel Temelleri: Elit (Seçkin) Kuramı. *Fiscaoeconomia*, 5(3), 990-1027. Doi: 10.25295/fsecon.973502

burjuva seçkinlerinden yönetici seçkinlere doğru bir dönüşümün yaşanacağını ilk işaretini veren seçkin kuramcısı olmuştur (Baylis, 1974: 6).

Çoğulcu seçkin kuramcılarının seçkinlerin dolaşımına yönelik temel vurgusunu Kourvetaris (1996: 82) "hareketli seçkin" (mobile elite) kavramıyla özetlemiştir. Bu görüşe göre seçkinler, hangi ırk, soy, toplumsal sınıf veya kökenden geldiğine bağlı olmaksızın toplumda stratejik noktalara yükselebilirler. Daha açık bir ifadeyle, kişinin geçmişinden ziyade ne yapabileceği önemlidir. Zira seçkinler seçkin pozisyonları sahip oldukları yetenek ve teknik özellikleriyle başaracaklardır (Kourvetaris, 1996: 82). Dye ve Zeigler'e (2004: 11) göre seçkinlerin geçmişleri, onların sahip oldukları stratejik önemi anlamak açısından yeterli açıklama gücü sağlamaz. Sahip olunan eğitim düzeyi, politik sistemde birtakım hakların savunuculuğunu üstlenecek seçkinlerin önünü açacaktır (Young, 1979: 28). Cazenave'in (2007: 11) seçkin tanımı da çoğulcu seçkin kuramcılarını desteklemektedir. Buna göre;

*Seçkinler, en az kolej düzeyinde, en çoksa yüksek lisans veya doktora düzeyinde eğitim almış kişilerden oluşmalı ki, halkın gözünde "profesyonel" olarak algılanabilsin. Buna ek olarak, toplumsal sorunları çözümede uzman olan bu kişiler, bu başarılarını bitirdikleri üniversitelerden almakta, buna bağlı olarak önemli örgütlerde istihdam edilmekte ve kendi alanlarında ve benzer pozisyonlardaki diğer üst düzey yöneticilerden de ayrılmaktadırlar.*

Cazenave'in (2007) bu tanımı sadece eğitim düzeyine vurgu yapmakla kalmaz aynı zamanda alınan eğitimin kalitesine bağlı olarak da (seçkin kolej ve üniversiteler gibi) seçkinlerin kendileri gibi diğer üst kademedeki yöneticilerden ayrışacağını vurgular. Temelde bireylerin yetenek ve eğitimlerine vurgu yapan bu söylem, hangi sosyal sınıf içinde olursa olsun seçkin bireylerin varlığından bahseden çalışmalarla örtüşmektedir. Zira her sınıf veya tabaka, kendi içinde farklı seçkinler çıkarabilmektedir. Dolayısıyla, bireyin, orta tabakada dahi olsa seçkin statüsüne sahip olması ihtimal dâhilindedir.

### 3.4. Seçkinler Arası Ağ İlişkilerine İlişkin Varsayımlar

Seçkinler arasındaki ağ ilişkilerini konu edinen çalışmaların, iki ayrı yaklaşımı temel alan bir içeriğe sahip olduğu gözlenmektedir. Bu yaklaşımlardan biri, seçkinler arasında bir dayanışma, birliktelik ve etkileşim olduğunu savunurken, diğeri seçkinlerin birbirinden bağımsız olduklarını ve farklı çıkarların savunucuları olduklarını öne sürmektedir. Seçkinler arasındaki konsensusa vurgu yapan birinci tür çalışmalar "seçkin birlikteliği" (elite unity/integration) başlığıyla tanımlanırken, seçkinlerin birbirinden bağımsız çıkarların savunucuları olduğunu ileri süren çalışmalar "seçkin uyumsuzluğu/parçalanmışlığı" (elite disunity/fragmentation) başlığıyla konu edilmiştir. Eğer herhangi bir durumda, seçkin uyumsuzluğu veya parçalanmışlığından bahsediyorsak, kurumsal olarak ayrı, toplumsal olarak kıyaslanamaz ve politik olarak farklı ilişkiler ve bağlantılar aklımıza gelmelidir (Higley ve Moore, 1981: 582). İlginç bir şekilde, konservatif ve radikal seçkin kuramcılarının her ikisi de "seçkin birlikteliğini" savunurken, çoğulcu seçkin kuramcıları "seçkin uyumsuzluğunu" savunmaktadırlar.

Konservatif seçkin kuramcılarının göre seçkinler, sahip oldukları konumlarının devamlılığını diğer seçkinlerle karşılıklı dayanışma ve bağlılık içinde olmalarıyla, yani daha açık bir ifadeyle güçlü bağlardan oluşan sosyal ağ ilişkisiyle sağlarlar (Palmer ve Maher, 2005: 398). Seçkinler arasındaki bu ilişki, seçkin olmayanların psikolojik olarak kendilerini farklı bir şekilde (çoğu



Kırkbeşoğlu, E. (2021). Toplumsal Eşitsizliğin Yönetmelere: Elit (Seçkin) Kuramı. *Fiscaoeconomia*, 5(3), 990-1027. Doi: 10.25295/fsecon.973502

zaman yaşam şekli ve kültürel düzeydeki farklılıkla artarak) kategorize etmeleriyle güçlenen bir kimliksel ayrışmaya dönüşür (Alvesson ve Robertson, 2006: 200–201; Marger, 1981: 65). Bu süreçte seçkinlerin kendilerine has yaşam şekilleri, davranış biçimleri ve kültürel özellikleri kitle (halk – seçkin olmayanlar) tarafından devamlı olarak takip edilir (Baykal, 1963: 11). Mosca (1939), seçkinler arasındaki bu (seçkin olmayanlara) kapalı ağ ilişkilerinin varlığını, seçkin olmanın sonraki nesillere aktarılması için gerekli olduğuna değinmiş ve gerek ekonomik ve gerekse buna bağlı entelektüel birikimin ancak bu kapalılıkla gelecek nesillere aktarılabilceğini söylemiştir (Baykal, 1963: 41–42). Mosca'ya (1939) göre, yönetici sınıfın en önemli özelliği, kendi aralarında teşkilatlı bir birlikteliğin olmasıdır. Mosca'nın (1939) teşkilatlı birliktelik tanımlamasında, doğası gereği kendiliğinden ortaya çıkan bir koruma içgüdüğü yatmaktadır. Yöneticilerin güçlerini servetlerinden aldığı bağlamlarda, servetin verasetle intikal ettiği düşünülürse, yönetici sınıfın bu serveti koruma içgüdüğüyle daha kapalı bir yapıya sahip olacağı öngörülmüştür. Sahip olunan eğitim düzeyi, ortak zevkler, ortak kulüplere ve topluluklara üyelikler gibi etkinlikler de bu kapalılığı güçlendirir. Servet temelli bu seçkinler arası birliktelik günümüz toplumlarında da seçkin aileler arası evliliklerin altında yatan nedenlerden bir tanesi olarak gösterilebilir (Lipset ve Bendix, 1992: 43).

Temelini Mosca'dan (1939) alan bu konservatif seçkin çalışmaları, günümüz örgüt yazınında da birçok yandaş toplamıştır. Özellikle birbirine bağlı yönetim kurullarını (interlocking directorates) konu edinen çalışmalarda (Zeitlin, 1974; Useem, 1984; Pettigrew, 1992; Clegg ve diğerleri, 2006) veya üst düzey yöneticiler arasındaki ilişkileri konu edinen kuramsal çalışmalarda (Bozoki, 2003; Windolf, 2002; Farazmand, 1999; Heemskerk, 2007), seçkinlik kavramı sahip olunan ağ ilişkilerindeki dayanışma ve birliktelikle ifade edilmiştir. Michels'e (2001) göre örgütlerin başındaki yöneticiler kapalı kapılar ardında kararlarını almakta ve bunu kendi aralarında oluşturdukları kapalı bir grup yapısıyla gerçekleştirmektedir. Ayrıca Michels (2001) yöneticilerin kendi aralarında oluşturdukları birlikteliğin, onlara, yönettikleri azınlığa karşı bir korunma mekanizması sağlayacağını vurgulamıştır. Yönetici azınlığın kitleye karşı pasif konuma düşmemesi önemlidir ve bunun sağlanabilmesi için seçkinler arası birliktelik önemlidir. Farazmand'a (1999: 351) göre ise, örgütlerin başındaki seçkinlerin çıkarları, toplumdaki diğer seçkinlerin çıkarlarıyla uyumlu olmak durumundadır. Bu uyum süreci ise seçkinlerin, sahip oldukları etkileşimleri ve bu etkileşimdeki politik faktörleri gerekli kılmaktadır. Farazmand'ın (1999) "örgütsel seçkinler" olarak yazına kazandırdığı bu tanımlaması, temelini Zeitlin'in (1974) aynı sınıfa mensup üst yöneticiler arasında ortaya çıkan "ilişkili ağ gruplarından" (interlocks) aldığı söylenebilir.

Mizruchi ve Bey (2005: 316) seçkinler arasında uyuma dayalı bir ilişkinin olmasına bir gerekçe olarak, seçkinlerin sahip oldukları benzer toplumsal geçmişleri öne sürmüşlerdir. Benzer toplumsallaşma sürecini tecrübe etmiş seçkinlerin birbirlerine yakınlaşmaları kolay olacaktır (Mizruchi ve Bey, 2005: 316). Bu durum, benzer kulüplere ve gruplara olan üyeliklerle ve benzer aktivitelerle desteklenecek ve buna bağlı olarak hayata olan bakış açıları benzer olacaktır.

Diğer yandan, radikal seçkin kuramına göre de seçkinler arasında bir birliktelik, dayanışma ve bağlılık ilişkisi mevcuttur. Bu bakış açısında, konservatif ve radikal seçkin kuramcıları hemfikir görünmektedirler. Ancak ağ ilişkilerini tanımlamalarında bazı farklılıklar da mevcuttur. Radikal seçkin kuramcılarının öncüsü olarak bilinen Mills'e (1974) göre, seçkinler tek bir iktidar



grubunu oluşturmaktadır. Mills'e (1974) göre toplumda çeşitli iktidar alanlarının sınırları sürekli genişleyerek bir merkezileşme sürecine yönelmektedir. Bu sebeple toplumda yönetmel kararların alınması tek bir iktidar grubunu gerekli kılmaktadır. Mills'e (1974: 21) göre bu iktidar grubu, örgütlerin başındaki önemli yöneticiler, siyasi liderler ve önemli askeri yöneticilerden oluşmaktadır. Bu kişiler arasındaki ilişkiler bir kümenin oluşmasına yol açar ve sıkı bağlarla kurulmuştur. Bu üç farklı konuma sahip aktörler, değişimsiz birbiriyle bir arada bulunarak hareket ederler. Mills'in (1974) "iktidar seçkinleri" tanımı Domhoff (1990) tarafından da destek bulunmuştur. Domhoff (1978; 1990), önemli yöneticiler, siyasi liderler ve önemli askerler üçgenini kabul etmekle birlikte; seçkinleri, örgütleri yöneten ve finanse eden üst sınıf bireyler olarak tanımlamış ve bunların birbiriyle ilişki içindeki gruplar olduklarını savunmuştur. Ancak, tüm üst sınıf yöneticilerin, seçkin olarak tanımlanmasının da mümkün olamayacağını vurgulamıştır. Domhoff'a (1978: 133) göre, toplumda gücün dağılımı ve yapısına yönelik analizler, toplumsal sistemin işlevinden fayda sağlayan bireylerden oluşan bir ağ düzeneğinin varlığını kabul etmekle başlamalıdır. Bahsi geçen bu ağ düzeneği kavramı ya kurumsal düzeyde; yönetim kurulunun sahip olduğu ilişki ağından ya da bireysel düzeyde; üyelerin sahip olduğu ilişki ağından türemiştir ve her iki ağ ilişkisi de bir "iktidar ağdüzeneğini" (power network) nitelemektedir (Domhoff, 1978: 134).

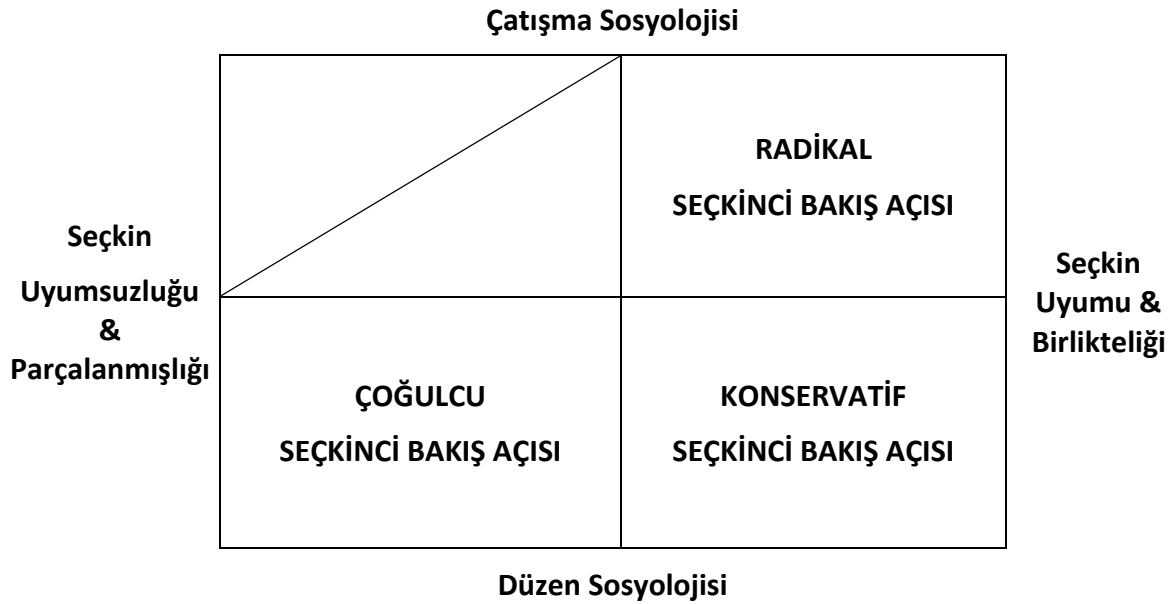
Domhoff'un (1978; 1990) iktidar ağdüzeneği olarak tanımladığı seçkinler arası ilişkiler Mann (1986) tarafından daha kapsamlı bir şekilde ele alınmıştır. Mann'e (1986: 2) göre, toplumsal gücün dört temel kaynağı bulunmaktadır. Bunlar; ideolojik, ekonomik, askeri ve politik ağdüzenekleridir. Bu ağdüzeneklerinden ekonomik ağdüzeneği, çıkar sahibi yönetici sınıfın diğer sınıflar üzerinde baskı kurduğu bir seçkinler ağını nitelemektedir (Mann, 1986: 24–25). Dolayısıyla Mann'e (1986) göre, seçkinler arasında temeli ekonomik nedenlere dayansa da bir ağ ilişkisi mevcuttur ve bunun temeli de bir uyum ve dayanışmayla sağlanabilecektir. Bir diğer radikal seçkin kuramcısı olan Burnham (1941) ise ilkel toplumlar dışındaki tüm toplumlarda halk üzerinde kontrol kurmuş sınırlı sayıda bireyden oluşan bir grubun varlığına dikkat çekmiş ve bu kontrolün devamlılığı açısından, kontrol grubunun birlikteliğinin önemli olduğuna değinmiştir (Baykal, 1963: 61-62). Burnham'a (1941) göre kontrol grubu sermayedarlar değil onlar adına örgütleri yöneten "yönetici seçkinlerdir".

Seçkinler arası ağ ilişkilerine ilişkin "çoğulcu seçkin kuramcılarının" temel varsayımları, konservatif ve radikal seçkin kuramcılarının temel varsayımlarından ayrılmaktadır. Çoğulcu seçkin kuramcılarının göre seçkinler, birbirinden bağımsız çıkarların savunucularıdır. Zira güç, toplumda rekabet halindeki çıkar grupları arasında bölüşülmektedir ve gruplar politik sürecin çekirdeğini oluşturmaktadır (Miliband, 2009: 26). McConnell'a (1966) göre, ABD'de hükümet üyeleri, "sınırsız özerkliğe sahip sınırlı sayıdaki seçkin aktörlerce" kontrol ve etki altına alınmıştır (aktaran; Kourvetaris, 1996: 85). Dahası, bu seçkin aktörler birbiriyle birçok konuda birlikte hareket etmezler. Her biri farklı çıkarların temsilcileridir. Bu sebeple seçkinlerden oluşan tek bir grubun varlığı söz konusu olmadığı gibi güç, kendi içlerinde farklı düzeylerde organize olmuş homojen gruplar arasında dağılmıştır (Smith ve Freedman, 1972: 63–64). Bu grupların temsilcisi konumunda olan seçkin aktörler hükümetle ve kendi grupları içinde işbirliği ve uyum gösteren; ancak, diğer grupların seçkin aktörleriyle karşıt çıkarlara sahip konumdadırlar (Smith ve Freedman, 1972: 64).

Cole'a (1955: 105) göre seçkinler, toplumsal yaşamın hemen her seviyesinde liderlik konumuna yükselmiş gruplardır. Bu tanım, klasik seçkin kuramcılarını takiben ortaya çıkan ilk çalışmalardan biri olması ve yaptığı seçkin tanımıyla kendinden öncekilerden belirgin bir şekilde ayrışması sebebiyle önemlidir. Zira seçkin tanımı ilk kez "grup" kavramıyla özdeşleştirilmiştir. Cole'a (1955) göre, toplumda tek bir seçkin profilinden bahsetmek mümkün olmadığı gibi toplumun her seviyesinin seçkin gruplar yaratacağını savunmuştur. Önemli olan seçkinlerin, toplumsal yapının farklı seviyelerinde liderlik etme kapasitesine sahip olmaları ve farklı çıkarların ve farklı faaliyet alanlarının temsilcileri olmalarıdır.

Seçkinler arasındaki güç ağına yönelik çoğulcu yaklaşımın temel vurgusu, seçkinlerin birlikte hareketini mümkün görmemektir. Seçkin grupların her biri farklı ve üyelikleriyle sınırlandırılmış etkilere sahiptir (Dahl, 1966). Bu sebeple seçkinler bütünlük olmaktan ziyade kendi amaçları doğrultusunda parçalanmış durumdadırlar (Evans ve Coen, 2003: 6). Dahl'a (1966: 183) göre, Mills'in (1974) iktidar seçkinleri arasındaki uyumu sağlamak çok kolay değildir; zira bu durum, seçkinleri tek bir amaç doğrultusunda birleştirmeyi gerekli kılmaktadır ve bunun sağlanması zaman alacaktır.

### Şekil 1: Seçkinler Arası Ağ İlişkileri – Toplumun Doğasına İlişkin Varsayımlar



#### 4. Seçkin Kuramı

Toplumsal yaşamda birtakım bireyler, diğer bireylere göre daha prestijli, ayrıcalıklı veya ekonomik anlamda daha iyi konumda olduğu gibi toplumdaki karar verme ve karar alma süreçlerinde daha hak sahibi bir konumda da olabilmektedir. Bu oluşumun bir sonucu olarak sosyal bilimciler, toplumda seçkin konumda olan bireylerin kimler olduğunu veya ne şekilde bu konuma geldikleri konusunda farklı bakış açıları geliştirmişlerdir. Seçkin kavramının tek bir tanımının mevcut olmamasından dolayı sosyal bilimler yazını birbirinden farklı birçok bakış açısı arasında tartışmaya sahne olmuştur. Bunun temel nedeni, evrensel olarak "seçkin" kavramının anlam kapsamı ve sınırlarının net olarak tanımlanamamasından ileri gelir ve analiz konusu olarak farklı model ve yapıların ortaya çıkmasına neden olur (Farazmand, 1999; 330).



Kırkbeşoğlu, E. (2021). Toplumsal Eşitsizliğin Yönetmel Temelleri: Elit (Seçkin) Kuramı. *Fiscaoeconomia*, 5(3), 990-1027. Doi: 10.25295/fsecon.973502

Tanımlamalardaki farklılıklara rağmen, seçkin kuramcıları ortak bir noktada hemfikirdirler. Seçkin kuramına göre toplum; güç ve kudret sahibi azınlıklar ile yönetilen çoğunluklardan oluşmaktadır (Presthus, 1974; Bottomore, 1997; Farazmand, 1999; Alvesson ve Robertson, 2006). Yönetici konumda olan güç ve kudret sahibi azınlık grup, toplumsal yaşamda kritik ve hayati kararların alınmasında etkiliyken, çoğunluk konumundaki halk kesimi ise bu kararları uygulayan kısmen güçsüz kesime işaret etmektedir.

Seçkin içerikli çalışmaları tarihsel süreçte incelediğimizde, seçkin kuramına yönelik söylemlerin, 1930'lu yıllarda Vilfredo Pareto'nun yazılarına dayandığı görülmektedir. Pareto'nun 1935 yılında tamamlamış olduğu "The Mind and Society" isimli kitabı, seçkin kuramının temellerini araştıran hemen her çalışmada "klasik seçkin kuramı" başlığı altında atıf yapılan ilk çalışma olmuştur. Pareto'yu takiben Gaetano Mosca'nın 1939 yılında çıkarmış olduğu "The Ruling Class" isimli kitabıysa ikinci çalışma olarak yazında yer almıştır. Aslında bu iki çalışmayla başlayan ve takiben Guttsman (1951, 1960), Mills (1974), Lasswell (2003) ve Michels (2001) gibi seçkin kuramcılarıyla devam eden bu süreç, "klasik seçkin kuramı" ve "radikal seçkin kuramı" olarak sınıflandırılmış ve kabul görmüştür. Bu ilk dönem seçkin kuramcıları geniş anlamda seçkinleri, ortak paydada, "belirli bir sınıfın üst kesimindeki bireyler" olarak tanımlarken, süreç içerisinde üzerinde hemfikir olunan tanımıyla seçkinler, "çoğunluğun kaderini ve yaşamlarını biçimlendiren politik ve yönetmel kararları harekete geçiren kişiler" olarak tanımlanmaya başlamıştır (Clegg ve diğerleri, 2006: 344; Burton ve Higley, 1987: 295). Aynı zamanda bu kişiler sahip oldukları kaynaklar itibariyle (bilgi, zeka, yetenek, kültür v.b.) toplumda yönetmel anlamda üst noktalarda yer alan kişiler olarak tanımlanmıştır (Merger, 1981: 65). Özellikle 1960'lı yılları takiben çoğulcu düşüncenin seçkin kuramına taşınmasıyla çağdaş seçkin kuramı anlayışı gelişmiştir. Bu dönemde iktidar sahibi azınlık konumundaki seçkinlerden, sayıca daha fazla ve farklı çıkarların temsilcisi olan seçkinlere bir dönüşüm yaşanmıştır.

Dolayısıyla ilk bakışta klasik seçkin kuramı ve çağdaş seçkin kuramı şeklinde bir ayrım dikkati çekmektedir ve bu ayrım birçok çalışmada (Berberoğlu, 2005; Marger, 1981) bu haliyle yer almıştır. Belirtmek gerekir ki seçkin kuramlarını sınıflamada tam bir fikir birliği sağlandığı söylenemez (Keller, 1991: 6). Zaten böyle bir kaygının olduğunu da söylemek çok doğru olmayacaktır. Seçkinler konusunda geliştirilen kuramlar temelde birbirinden farklı sorulara cevap aramak amacıyla ortaya çıkmışsa da bu durum, birbirlerini takip eden araştırmacıların aynı konu üzerinde aynı anlayışa sahip olamamalarına yol açmıştır (Baykal, 1963: 14). Kuramsal anlamda bir ortak zeminin yaratılmaması çalışmalarda metodolojik sorunları da beraberinde getirmiştir. Seçkinlere yönelik sayısal ölçümler için temel çıkış noktası olan seçkin kuramı, dalgalı içeriği nedeniyle hatalı ölçümlerin ortaya çıkmasına yol açmış; seçkinler kimi zaman yönetmel mevkileriyle kimi zaman da ekonomik konumlarıyla özdeşleştirilmişlerdir.

Bir önceki başlıktan da hatırlanacağı üzere, seçkinlik olgusunu açıklamada üç farklı bakış açısının (konservatif, radikal ve çoğulcu) etkinliği görülmekteydi. Tekrar belirtmek gerekir ki bu ayrım, bilim adamlarının sahip oldukları paradigmların bir yansıması olarak ortaya çıkan farklı bakış açılarının sonucu niteliğinde bir ayrımdır. Yani bu ayrım seçkin kuramının sınıflaması değil, seçkin kuramcılarının paradigmlarına bağlı olarak ortaya çıkan zihinsel farklılıklarının bir sınıflamasıdır. Yine de yazında, klasik seçkin kuramının yanı sıra radikal ve çoğulcu bakış açılarının, seçkin kuramı kapsamında sınıflandığı görülmektedir. Örneğin, Lawson ve



Kırkbeşoğlu, E. (2021). Toplumsal Eşitsizliğin Yönetmelere: Elit (Seçkin) Kuramı. *Fiscaoeconomia*, 5(3), 990-1027. Doi: 10.25295/fsecon.973502

diğerlerine (2006: 127) göre, seçkin kuramı; klasik seçkin kuramı, merkeziyetçi (üniter) seçkin kuramı, radikal seçkin kuramı ve çoğulcu seçkin kuramı olmak üzere dört alt başlıktan oluşmaktadır. Seçkinlik konulu çalışmaların en çok atıf alan isimlerinden birisi olan Etzioni-Halevy (1993) ise klasik seçkin kuramının yanı sıra demokratik seçkin kuramının varlığından bahsetmiş buna ek olarak “demo seçkin kuramı” adıyla yeni bir seçkin kategorisi daha oluşturarak, demokratik seçkin kuramına genişleme kazandırmıştır. Seçkin kuramı türlerine katkı yapmak amacını taşıyan başka araştırmacılar da olmuştur. Harding (1995: 35) normatif, siyasi ve radikal seçkin kuramı olmak üzere; Keller (1991) ise stratejik seçkin kuramı adıyla kurama yeni açılımlar kazandırmayı amaçlamıştır.

Berberoğlu (2005: 34), Marger (1981: 65), Jack (1974: 264), Baykal (1963: 15), Malešević (2004: 111) ve Kapani (2000: 111) gibi araştırmacılar ise, klasik ve çağdaş seçkin kuramı şeklinde daha yalın bir ayırmda bulunmuşlardır. Ancak, bu ayırımın, seçkin kuramcıları arasındaki temel farklılıkları iki basit kategoriye indirmesi ve iki kategori arasındaki sınırların çok belirgin olmaması gibi nedenlerden dolayı çok da kullanışlı olduğu söylenemez. Birbirleri arasında önemli farklılıklar bulunan kuramlar (örneğin, demokratik seçkin kuramı ile radikal seçkin kuramı) bu ayırımla aynı kategoride yer almaktadır. Bu tür ayırımlara daha çok sosyoloji kitaplarının bir bölümünü oluşturan seçkinlik konulu çalışmalarda rastlanmaktadır.

Bu çalışmada ise seçkin kuramları iki kategoride sınıflandırılacaktır. Bunlar;

(1) Üniter (Merkeziyetçi) Seçkin Kuramı

- a. Klasik Seçkin Kuramı
- b. Radikal Seçkin Kuramı

(2) Demokratik Seçkin Kuramı

Bu çalışma kapsamında bu ayırımın yapılmasındaki temel gerekçe ise seçkinleri tanımlamada bu iki seçkin kuramının birbirinden önemli noktalarda ayrılan söylemlere sahip olmasıdır. Yazındaki diğer seçkin kuramı sınıflamalarındaki temel ayırımların ne olduğu çok fazla netleştirilememiştir. Örneğin, birçok çalışmada klasik ve radikal seçkin kuramları birbirlerinden bağımsız iki seçkin kuramıymış gibi tanımlanmışsa da, bir önceki başlıkta da belirtildiği üzere seçkinlerin doğasına yönelik vurgusu haricinde çok keskin bir ayırımın olduğunu söylemek güçtür. Diğer yandan, bazı çalışmalarda ise çoğulcu seçkin kuramı şeklinde bir ayırım daha yapıldığı dikkati çekmektedir. Oysa, çoğulculuk bir bakış açısı olarak ele alındığında seçkin kuramının demokratik bir görünüm kazanmasına yol açmış ve bu sebeple “demokratik seçkin kuramının” ortaya çıkmasına katkı sağlamıştır. Her ne kadar çoğulcu seçkin kuramı tabiri yanlış olarak kabul edilmese de biz bu çalışmada demokratik seçkin kuramı başlığını kullanmayı tercih edeceğiz. Buna ek olarak, klasik ve radikal seçkin kuramlarını “üniter seçkin kuramı” başlığı altında toplayacağız. “Üniter seçkin” terimi seçkin yazınında seçkinler arası birlikteliği ve uyumu niteleme anlamında kullanılmaktadır. Ancak, “üniter seçkin kuramı” terimi adıyla pek kullanıldığı görülmemektedir. Bu çalışmada klasik ve radikal seçkin kuramlarının üniter seçkin kuramı başlığı altında kullanılmasının temel nedeni, her iki seçkin kuramının da ortak paydada benzer özellikler taşımasıdır.

Özetle konservatif, radikal ve çoğulcu bakış açıları, yukarıda adlandırılan seçkin kuramlarının her birinin paradigmatik alt yapısını oluşturmaktadır. Her bir seçkin kuramı farklı



Kırkbeşoğlu, E. (2021). Toplumsal Eşitsizliğin Yönetmel Temelleri: Elit (Seçkin) Kuramı.  
*Fiscaeconomia*, 5(3), 990-1027. Doi: 10.25295/fsecon.973502

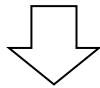
---

paradigmaların bir ürünüdür. Bu ayırımı yapılması oldukça önemlidir. Zira yukarıda da değinildiği üzere, seçkin kuramının sanki farklı şeyleri içeriyormuş gibi çok sayıda alt kurama ayrıştırılması, kuramın güç kaybetmesine yol açmaktadır. Örneğin, Etzioni-Halevy'in (1993) kendi icadı olan "demo-seçkin bakış açısı" demokratik seçkin kuramının günümüz koşullarındaki bir güncellemesinden öteye geçmemektedir. Benzer şekilde Arslan'ın (2003) diğer seçkin kuramlarından nasıl ayrıştığını tam olarak ifade edemediği "seçkinci seçkin kuramı" ve "seçkinci demokratik seçkin kuramı" da klasik ve demokratik seçkin kuramlarından bir bakıma zorla türetilmiş sınıflamalardır.

Bu noktada önemli olan seçkin kuramcılarları arasındaki paradigmaya bağlı farklılıklardır. Dolayısıyla, seçkin kuramında bir sınıflama yapılacaksa bu sınıflama, paradigmalar çerçevesinde, gereksiz yere dallandırılmayan daha kısıtlayıcı bir özellikte olmalıdır. Tablo 1, seçkinliğe ilişkin bakış açılarının temel varsayımlarını ve etkilediği seçkin kuramını göstermektedir.

**Tablo 1: Seçkinliğe İlişkin Bakış Açılarının Temel Varsayımları ve Alt Kuramları**

	KONSERVATİF SEÇKİN BAKIŞ AÇISI	RADİKAL SEÇKİN BAKIŞ AÇISI	ÇOĞULCU SEÇKİN BAKIŞ AÇISI
<b>SEÇKİNLERİN DOĞASI</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Seçkinlerin toplumda doğal bir üstünlükleri vardır</li> <li>Toplumsal düzen için hiyerarşik farklılaşma gereklidir</li> <li>Kitleler, toplumsal değişimlerin kaynağı olmadıkları gibi bunu başarmak konusunda ne yeteneklidir ne de güvenilirlerdir</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Seçkinlerin doğasında bir güce sahip olma isteği vardır.</li> <li>Bu gücü, fayda sağlama adına kiteller üzerinde kullanma arzusundadırlar</li> <li>Seçkinlik, kitelleri sömürme ve onlardan faydalanma amacıyla kullanılan bir hiyerarşi mekanizmasıdır.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Seçkinler, farklı çıkarların temsilciliğini üstlenmiş ve bunun için gerek birbirleriyle gerekse de devletle mücadeleye girmiş liderlerdir</li> <li>Temsil ettikleri gruplar için sorumluluk sahibi ve güvenilir olan; grup dışından seçkinlerle rekabet halinde ve çıkar çatışması içinde olan kişilerdir.</li> </ul>
<b>SEÇKİNLERİN TEMSİLCİLİĞİ</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Seçkinlerin örgütsel yaşamdaki varlığı, toplumsal bir üst sınıfın temsilcisi olmasından dolayı önemlidir</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Seçkin sınıf fayda sağlama adına kendi çıkarlarını azami düzeye çekmek isteyecektir</li> <li>Seçkinler, kitellerin taleplerini bilmedikleri için onların haklarını gözetme ve kollama istekleri de oluşmaz</li> <li>Seçkinler veya seçkin gruplar, sınıfların temsilcisi örgütlenmeler olarak kabul edilemezler</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Çok sayıda grubun temsilcisi olarak çok sayıda seçkin bulunmaktadır.</li> <li>Gücün tek ve bütünlük bir seçkin kontrolünde olması doğru değildir.</li> <li>Rekabet halinde ve farklı çıkarların temsilcisi konumunda olan bir seçkinler</li> </ul>
<b>SEÇKİNLERİN DOLAŞIMI</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Bireylerin niteliksel kazanımları onların seçkin sınıfa terfiinde önemlidir.</li> <li>Seçkin olmak bir yetenek işidir ve bu babadan oğula statü benzeri aktarılabilir bir şey değildir</li> <li>Ülkeler için kritik öneme sahip siyasal ve yönetsel değişimlere ve dalgalanmalara paralel olarak farklı seçkinler ortaya çıkmaktadır.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Seçkinlik konumu varlıklı ailelerde doğan bireylerin, kendilerinden sonraki nesle bunu aktarmasıyla gelişir</li> <li>Benzer sosyal sınıflarda yer alan aileler arasındaki evlilikler, bu seçkin konumu devam ettirir.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Seçkinler, hangi ırk, soy, toplumsal sınıf veya kökenden geldiğine bağlı olmaksızın toplumda stratejik noktalara yükelebilirler</li> <li>Seçkinler seçkin pozisyonları sahip oldukları yetenek ve teknik özellikleriyle başaracaklardır</li> <li>Eğitim düzeyi ve eğitimin kalitesi önemlidir</li> <li>Her sınıf veya tabaka, kendi içinde farklı seçkinler çıkarabilmektedir.</li> </ul>
<b>SEÇKİNLER ARASI AĞ İLİŞKİLERİ</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Seçkinlerin kendi aralarında teşkilatlı bir birlikteliği vardır</li> <li>Bu birliktelik dışı göreceli olarak kapalı bir seçkin birlikteliğidir.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Seçkinler arasında bir birliktelik, dayanışma ve bağlılık ilişkisi mevcuttur</li> <li>Toplumda yönetsel kararların alınması tek bir iktidar grubunu gerekli kılmaktadır.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Seçkinler, birbirinden bağımsız çıkarların savunucularıdır.</li> <li>Güç, kendi içlerinde farklı düzeylerde organize olmuş homojen gruplar arasında dağılmıştır</li> <li>Seçkinler bütünlük olmaktan ziyade kendi amaçları doğrultusunda parçalanmış durumdadırlar</li> </ul>



SEÇKİN KURAMI	ÜNİTER SEÇKİN KURAMI		DEMOKRATİK SEÇKİN KURAMI
	KLASİK SEÇKİN KURAMI	RADİKAL SEÇKİN KURAMI	

Üniter kelimesi merkezîyetçi anlamına gelmektedir. Zira klasik ve radikal seçkin kuramlarında güç, merkezi konumda yer alan azınlık sayıdaki seçkinlerdedir. Oysa, demokratik seçkin kuramı daha çok sayıda çıkarın temsilcisi seçkinleri nitelemektedir. “Üniter seçkin kuramı” başlığına Lawson ve Garrod’un (2001: 260) “Dictionary of Sociology” adlı eserlerinde rastlamaktayız.



Kırkbeşoğlu, E. (2021). Toplumsal Eşitsizliğin Yönetsel Temelleri: Elit (Seçkin) Kuramı. *Fiscaoeconomia*, 5(3), 990-1027. Doi: 10.25295/fsecon.973502

Lawson ve diğerleri (2006: 127) ise seçkin kuramlarını sınıflarken anti-demokratik seçkin kuramı adı altında “üniter seçkin kuramından” söz etmiş; ancak, klasik ve radikal seçkin kuramından bağımsız bir sınıfa dahil etmiştir. Oysa, bir sonraki bölümde de tanımlanacağı üzere üniter seçkin kuramı, radikal ve klasik seçkin kuramlarının birleşiminden oluşmaktadır.

#### 4.1. Üniter (Merkeziyetçi) Seçkin Kuramı

Üniter seçkin kuramının en temel amacı toplumsal yaşamda gözlemlenen bir olguya yanıt aramak olmuştur: Nasıl oluyor da her yerde ve her zaman küçük bir azınlık çoğunluğu yönetmekte ve toplumdaki siyasi karar alma yetkisini kendi elinde tutabilmektedir (Vergin, 2003: 111). Bu baskın azınlık öyle ya da böyle bir doğal ayıklanma sürecini takiben çoğunluk içinden çıkar ve çoğunluk adına kararlar alır. Yönetsel kademelerin üst noktalarını işgal eden bu seçkinler, toplumsal yaşamda diğer gruplara nazaran bir güce ve etkiye sahiptir.

Bu kuramda güç, toplumun iktidar yapısı içindeki sayıca az fakat ayrıcalıklı bireylerden oluşan seçkin gruplarda yoğunlaşmış ve merkezileşmiştir (Presthus, 1964: 10). Bu seçkin grup diğer grupların bilmediklerini bilme ve yapamadıklarını yapma konumunda olmaları sebebiyle toplumsal yaşamda baskın konumdadırlar (Thoenes, 1966: 42). Ayrıca seçkinlerin sahip oldukları benzer toplumsal geçmişlerin, aralarında uyuma dayalı bir birlikteliğe (Mizruchi ve Bey; 2005) ve kapalı kapılar ardında yaşanan bir güç birliğine (Michels, 2001) yol açtığı söylenebilir.

Üniter seçkin kuramının altında iki temel seçkin kuramının yer aldığı, bu çalışmada öne sürülmektedir. Birçok çalışmada birbirlerinden ayrıştırmış gibi gösterilen klasik ve radikal seçkin kuramları yukarıda belirtilen noktalarda ortak özellikler taşımaktadır. Klasik seçkin kuramcısı olarak tanımlanan Pareto ile Michels arasında birçok yönden farklılıklar olmasına rağmen neden her ikisinin de klasik seçkin kuramcısı olarak kabul gördüğü net değildir. Öyle ki Michels, kendisiyle aynı kategoride sınıflanan Pareto ve Mosca ile aynı zaman diliminde bile çalışmalarını sürdürmemiştir. Michels ile aynı zaman diliminde seçkinlik konulu çalışmalar üreten Maisel, Nadel, Burnham, Lasswell, Guttsman ve benzeri araştırmacıların hangi kategoride sınıflandırılacağına ise hemen hiçbir çalışmada yer verilmemiştir. Seçkin kuramlarını sınıflamaya çalışan çalışmalar sürekli olarak Pareto (1935), Mosca (1939), Michels (2001), Mills (1974) ve Domhoff (1967) gibi seçkin kuramcıların çalışmaları üzerinde dönmektedir. Seçkin kuramları arasındaki sınırların netleştirilmesi bu araştırmacıların hangi kategoride sınıflandırılacağını tespit etmekte de faydalı olacaktır. Bunun yanı sıra yeni dönem çalışmalarında özellikle örgüt yazınında da etkinliği artan seçkin çalışmalarının (örneğin, Zeitlin, 1974; Pettigrew, 1992; Clegg ve diğerleri, 2006; Burton ve Higley, 1987; Farazmand, 1999) da mevcut sınıflamaya dahil edilebilmesi açısından seçkin kuramları arasındaki farklılıkların netleştirilmesi önemli görülmektedir.

##### 4.1.1. Klasik Seçkin Kuramı

Klasik seçkin kuramı kapsamında sıklıkla Pareto (1935), Mosca (1939) ve Michels'in (2001) çalışmalarından söz edilmektedir. Bu çalışmaları klasik olarak sınıflanmasını sağlayan temel gerekçe, kendilerinden sonraki süreçte geliştirilen seçkin kavramı hakkında zamanlama olarak ilk, içerik olarak farklı olma özelliğini taşımasıdır. Bu farklılık yazarların seçkinleri tanımlamadaki söylemsel cesaretlerinden ileri gelmektedir. Klasik seçkin kuramcıların, söylemlerinde, sonraki araştırmacılara nazaran çok daha rahat ve cesaretli ifade gücüne sahip



Kırkbeşoğlu, E. (2021). Toplumsal Eşitsizliğin Yönetmelere: Elit (Seçkin) Kuramı. *Fiscaoeconomia*, 5(3), 990-1027. Doi: 10.25295/fsecon.973502

oldukları görülmektedir. Bunun birincil nedeni Pareto, Mosca ve Michels'in temel tartışma sorunlarını seçkinler oluşturmemektir. Daha çok toplum ve politika üzerine yürüttükleri söylemlerine ek olarak seçkin meselesini de tartışmışlardır. Bu sebeple seçkinlere yönelik öngörülerini daha cesaretli olmuştur. İkinci olarak da kendilerinden önceki süreçte seçkin yazınının boş olması ve dolayısıyla yazında öncü konumunda olmalarıdır.

Klasik seçkin kuramcılarını ilgilendiren en önemli soru, nasıl oluyor da her yerde ve her zaman azınlık sayıdaki bir grup toplumun çoğunluğu adına yönetmelere kararlar alma ve uygulama hakkına sahiptir? Buna ek olarak yöneten yönetilen ikileminde bu azınlık sayıdaki seçkinlerin toplumsal ve yönetmelere kararları almasındaki kaçınılmazlıktır. Yani bu durum siyasi bağlam fark etmeksizin kendiliğinden ortaya çıkan bir ayrıma işaret etmektedir. Dolayısıyla klasik seçkin kuramı yönetmelere gücü, toplumsal hareketliliğin kaynağı olarak görmektedir. Klasik seçkin kuramcılarının göre eşitsizlik sorunu toplumsal yaşamın değişmez bir verisini oluşturduğundan demokrasi adı altında biçimlenen tüm siyasi sistemler bir aldatmaca ve yanılsamadan ibaret olacaktır (Vergin, 2003: 112). Zira demokrasi erişilmesi çok da mümkün olmayan bir ideolojidir. Bu sebeple Marksist düşüncenin tam karşısında olan bir düşünceye sahiptir.

Bu çalışma kapsamında klasik seçkin kuramının anlatılma amacı sadece yazın hakkında bilgi sahibi olmak değildir. Daha önce de değinildiği üzere seçkin kuramları arasındaki sınırların netleştirilmesi gerekmektedir. Gereksiz seçkin kavramının gerekse de seçkin kuramının dalgalı ve netleştirilemeyen yapısı, bazı temel referans noktalarının tespitiyle asgari düzeye çekilebilir. Bu sebeple klasik seçkin kuramından başlayarak tüm seçkin kuramlarının ortak paydaları belirlenecektir. Bu düzeltme en çok yeni dönem çalışmalarının hangi kategoride sınıflandırılacağını anlayabilmek adına önem arz edecektir.

Pareto'nun (1935) seçkin meselesini ele alması "toplumsal denge" sorununu araştırırken ortaya çıkmıştır. Pareto'ya göre toplumlar farklı fiziki, ahlaki ve kültürel değerlere sahip bireyler ve gruplardan oluşmaktadır ve bu gruplar arasında karşılıklı bir ağ ilişkisine benzer ilişkiler mevcuttur. Bir grup ile diğer gruplar arasındaki ilişkiler sırasında bu gruplar arasında geçişler ve hareketler meydana gelmektedir. Bu hareketlilik toplumsal dengenin oluşması için gereklidir. Bu noktada Pareto (1935), toplumu iki kategoriye ayırmıştır; seçkinler ve kitleler. Pareto'nun (1935: 2027) seçkin tanımlaması belki de çalışmasının tamamındaki en tartışmalı unsurunu teşkil etmektedir.

*"Toplumsal yaşamın farklı faaliyet dallarındaki bireylere tıpkı okul sınavlarındaki gibi puanlar vermek ve derecelendirmek gerektiğini varsayalım. En üstün seviyedeki bir hukukçuya 10 verilirken, hiç müşteri bulamayan 1 puan verilecektir. Budala olanlara 0.....dürüst olsun veya olmasın milyonlar kazanan bir kişiye 10, binlerce frank kazanan 6 verilecektir. Düşkünler yurdunda olup muhtaç olmayana 1, muhtaç olana 0 verilecektir.....polise yakalanmadan dolandırıcılık yapan dolandırıcıya elde ettiği servete göre 8-9 veya 10, polise yakalanana 1 verilecektir.....Toplumsal faaliyetlerin tamamı için böyle bir derecelendirme yapmak mümkündür."*

Bu kapsamda değerlendirildiğinde kendi faaliyet dallarında en yüksek puanları alanlar seçkin olarak tanımlanmıştır. Daha açık bir ifadeyle seçkinlik vasfı, fiili bir üstünlükle eşdeğer tutulmuştur. Seçkinler hakkında toplumun olumlu veya olumsuz düşüncelerinin bir önemi





Kırkbeşoğlu, E. (2021). Toplumsal Eşitsizliğin Yönetmel Temelleri: Elit (Seçkin) Kuramı. *Fiscaoeconomia*, 5(3), 990-1027. Doi: 10.25295/fsecon.973502

olmadığı gibi bu kişilerin ahlaki yollardan bu konuma ulaşım ulaşmadıklarına da bakılmaz. Önemli olan bireylerin, kendi uğraşı alanlarında fiili bir üstünlüğe sahip olup olmadıklarıdır. Öyle ki seçkin kişinin özellikleri arasında doğal bir üstünlüğe ve meziyete sahip olmalarından ötürü yaptıkları işlerde sıradan kişilere göre daha yüksek performans gösterebilmeleri yatmaktadır.

Pareto (1935: 2032), seçkin tabakasını da kendi içinde ikiye ayırmıştır. Buna göre seçkinler; yönetici seçkinler ve yönetici olmayan seçkinler olmak üzere iki türdür. Yönetici seçkin toplumun yönetiminde doğrudan doğruya veya dolaylı olarak önemli rol oynayan ve siyasi iktidar üzerinde etki sahibi olan kişilerden meydana gelir. Yönetici olmayan seçkinler ise siyasi iktidarla herhangi bir bağı olmadığı halde kendi alanlarında üstün yetenekli kişiler olarak tanımlanmaktadır. Bu iki seçkin grubun altında ise kitle (halk) yer almaktadır. Seçkin olmak bir yetenek işidir ve babadan oğula aktarılabilecek bir özellik değildir. Zira seçkin bir bireyin oğlu yeteneksiz olabilmektedir.

İşte biraz önce bahsedilen toplumsal denge, bir seçkin grubun, kitleden yükselerek gelen diğer bir grup veya bireyle yer değiştirmesi sürecini nitelendirmektedir. Farklı gerekçelere bağlı bazı seçkinlerin etkinliğini ve üstünlüğünü kaybetmesi ve bunların yerine aşağıdan yeteneksiz veya daha az yetenekli bireylerin gelmesi durumunda toplumsal denge bozulacaktır. Toplumsal yaşam güç sahibi yetenekli seçkinlerin yönetmel mevkilerde olmasını götürür. Toplumsal değişim de seçkinlerin dolaşımlarıyla meydana gelmektedir. Bu dolaşımı meydana getiren psikolojik faktörleri Pareto (1935), kurnazlık ve güç olarak tanımlamıştır. Zira bazı seçkinler kurnazlıkları sayesinde bazıları ise güçleriyle yönetmel noktalara gelirler. Kurnazlık yeteneğini kullanan bu seçkinleri Pareto (1935), "Tilkiler" olarak tanımlamıştır. Bunun dışında gücü ön planda tutan seçkinleri ise "Aslanlar" olarak tanımlamıştır. Toplum sürekli olarak bu seçkinler arasındaki yer değişikliğine sahne olmaktadır. Mevcut seçkinlerin çöküp yerlerini yeni seçkinlerin alması toplumsal yaşam için faydalıdır. Çünkü bu dolaşım yetenekli olanların yukarı doğru hareket etmesini kolaylaştıran ve imkân veren bir sistemi ortaya koyar. Böylece üst yönetmel noktalarda yetenekli seçkinler yer alır ve toplumun dengesini sağlayan da bu seçkinlerdir. Bu sebeple Pareto (1935), tam anlamıyla kapalı bir seçkin ağını kabul etmez. Seçkin grubun kapalı olması demek seçkin dolaşımının engellemiş olması demektir. Böyle bir engelleme sonucunda toplumsal krizler ve devrimler ortaya çıkacaktır.

Klasik seçkin kuramının diğer bir öncü ismi ise İtalyan bilim adamı Gaetano Mosca'dır. Mosca, çalışmalarında, Pareto'dan farklı olarak "yönetici seçkin" yerine "yönetici sınıf" kavramını kullanmıştır. Mosca'nın çıkış noktasını kitlenin yani halkın toplumsal yaşamdaki hareketlerini denetim altında tutan gerek hukuki gerekse de hukuki olmayan yollar oluşturmaktaydı. Dolayısıyla, bu süreç yaptırımın kaynağı konumundaki yönetenlerin analizini zorunlu kılmaktaydı. İktidarın sürekli olarak sınırlı sayıdaki azınlığın elinde olması, ancak o bağlam içindeki yöneticilerin tarihi süreçte incelenmesiyle anlaşılabilir. Mosca'nın (1939) temel düşüncesi bir bağlam içindeki siyasi yönetim şeklinin kitle üzerindeki etkilerinden ziyade herhangi bir siyasi sisteme bağlı olmaksızın her sistemde mevcut olan yönetici sınıfların etkilerine dikkat çekmektir. Zira en ilkel toplumdaki en gelişkin topluma kadar hemen her toplumsal yapıda iki temel sınıf ortaya çıkacaktır. Bu sınıflardan yönetmel iktidara sahip olan azınlık grup, sahip olduğu konumun bir getirisi olarak azami fayda sağlama amacını taşıyacaktır. Yönetilen konumda olan kitle ise teşkilatlı azınlık olarak nitelendirilen yönetici sınıf kadar



Kırkbeşoğlu, E. (2021). Toplumsal Eşitsizliğin Yönetmel Temelleri: Elit (Seçkin) Kuramı. *Fiscaoeconomia*, 5(3), 990-1027. Doi: 10.25295/fsecon.973502

yetenekli olmaması ve teşkilatsız bir çoğunluk konumunda olması sebebiyle kontrolü yönetici sınıfa devretmiştir (Mosca, 1939: 51). Zira ortaklaşa hareket eden bütünleşmiş bir yönetici azınlığın, dağınık halde bulunan çoğunluğa hakim olması çok daha kolay olacaktır. Bu ortaklaşa hareket etme ayrıcalığı yönetici sınıfın önemli bir niteliğidir. Kitle niceliksel olarak genişledikçe azınlık grubun himayesi kolaylaşacaktır (Mosca, 1939: 53). Çünkü kitlenin sayıca artması kendi aralarında birlikteliği ve ortaklaşa davranışı güçleştirecektir.

Mosca'nın (1939) çalışmasında üzerinde durduğu bir önemli unsur da, yönetici azınlığın ekonomik, kültürel ve ahlaki yönden belirgin bir üstünlüğünün bulunmasıdır. Süreç içerisinde bu niteliklere sahip başka yöneticilerin de ortaya çıkmasıyla seçkinler arasında bir yer değişimi yaşanabilecektir. Yönetici sınıf kapalı ve değişmez bir sınıf olmadığı gibi toplumdaki ekonomik, toplumsal ve kültürel değişikliklere paralel olarak onlar da değişecektir (Mosca, 1939: 61). Mosca (1939: 59) seçkinler arasındaki bu yer değişikliğini, diğer bir ifadeyle seçkin dolaşımını, yöneticilerin sahip olduğu "toplumsal güçlerle" ilişkilendirmiştir. Yönetici seçkinler arasına katılım ancak iktidar için yeterli düzeyde toplumsal güce sahip olmayla mümkün olacaktır. Nitelik ve nicelik yönünden yeterli toplumsal güce sahip yöneticiler seçkin olarak tanımlanacaktır. Mosca'nın seçkinlik için yapmış olduğu bu tespit Bourdieu'nun (1987) toplumsal sınıfların güncel tanımı için gerekli gördüğü ekonomik, kültürel, sembolik ve sosyal sermayeleri hatırlatmaktadır. Zira Bourdieu da benzer şekilde bu sermaye türlerini toplumsal güç olarak tanımlamıştır. Eğer yönetici sınıf bu toplumsal güçleri belirli bir süreçten sonra elinde tutamıyorsa artık yerini yeni yönetici seçkinlere bırakacaktır (Mosca, 1939). Daha açık bir ifadeyle seçkinlik, kapalı bir grubun tekelinde olan bir durum olmadığı gibi yöneticilerin süreç içerisinde başkaları üzerindeki etkinliklerini artırmasıyla birlikte el değiştiren bir özelliğe de sahiptir. Ayrıca mevcut seçkin grubun aşağıdan gelen seçkin adaylarını uzun süreçte engelleme şansı da yoktur. Bu tür direnişlerin varlığı, patlama şeklinde ortaya çıkan devrimlere sebep olacaktır. Seçkinlerin dolaşımı olarak nitelendirilen bu süreç, toplumun sahip olduğu siyasi rejimden bağımsız gerçekleştiği için her siyasi bağlamda mutlak suretle yönetici bir sınıfın varlığından söz edilebilecektir (Mosca; 1939: 50).

Mosca (1935), seçkin dolaşımında verasete bağlı olarak toplumsal güçlerin kuşaktan kuşağa aktarılabilmesine değinmiştir. Her ne kadar eğitim, kültür ve bilgi babadan bir sonraki nesle intikal edebilecek bir unsurmuş gibi gözükme de varlıklı olan bu ailelerin çocuklarına sağladıkları imkânlar, diğer ailelere nazaran daha iyi olacağından, seçkin statüye sahip olunmasına da katkı sağlayacaktır. Dolayısıyla, Pareto ve Mosca bu noktada farklı görüşleri savunmaktadır. Gerek Pareto gerekse de Mosca seçkinliği bireysel üstünlükle açıklamışlardır. Ancak Pareto (1935) seçkinliği, nesilden nesile aktarılacak bir unsur olarak ele almazken Mosca bunu mümkün görmektedir. Örneğin, Pareto'ya göre seçkin bir akademisyenin oğlu sıradan bir şahıs olabilir. Oysa Mosca, bu akademisyenin, oğluna yeterli eğitim imkanını sağlamak konusunda daha avantajlı olacağını öne sürmüştür. Ancak, Mosca'nın bu açıklaması seçkinliğin bir statü gibi verasetle aktarılacağı anlamına da gelmez. Sadece seçkin ailelerin bu konumu sürdürmek için gerekli koşulları daha kolay sağlayabileceklerine vurgu yapmıştır. Dolayısıyla, seçkinliğin verasetle intikaline açık bir kapı bırakmıştır.

Mosca'nın (1939) çalışmasında önemli görülebilecek bir diğer unsur ise yönetici sınıfın sahip olduğu iktidarı, siyasi bir formül aracılığıyla kitleler üzerinde meşrulaştırmasıdır. Bu sayede sahip olduğu hâkimiyeti ussal bir zemine oturtur ve egemenliğini belirli ölçüde perdeler



Kırkbeşoğlu, E. (2021). Toplumsal Eşitsizliğin Yönetmel Temelleri: Elit (Seçkin) Kuramı. *Fiscaoeconomia*, 5(3), 990-1027. Doi: 10.25295/fsecon.973502

(Vergin, 2003: 117). Bu siyasi formül toplumun kültürel, toplumsal ve siyasal değerlerine uygun bir içerikle hazırlanmış olup toplumların medeniyet düzeylerine göre farklılık gösterir (Mosca; 1939: 71). Siyasi seçkinlerin sürekli dile getirdiği “halkın refahı ve menfaati adına hareket etme” veya “demokratik hukuk devleti” gibi sloganlar da siyasi hamleleri meşrulaştırma amacının bir ürünüdür. Bu durumu örgütlerdeki yönetici seçkinler için de birçok defa örneklendirebiliriz. Mosca’nın bu tür söylemlere fazla itibar etmediğini söylemek yanlış olmayacaktır.

Mosca (1939), toplumsal gücü paylaştırırken sadece seçkinler ve kitle arasında parçalamamıştır. Buna ek olarak seçkin sınıftan hemen sonra gelen ve kitleyle seçkinler arasında köprü görevi üstlenen “alt seçkinlerin” de (subelite) önemli olduğuna değinmiştir. Geleceğin seçkini konumunda görülen bu kişiler arasında orta düzey akademisyen ve sanatçılar, üst ve orta düzey yöneticiler, üst düzey yargı üyeleri gibi seçkinlik konumuna erişmeye aday kişiler yer almaktadır (Mosca, 1939: 404). Bu kişiler genellikle orta dereceli güce sahip ve seçkinlerin halka ulaşmasındaki aracı kadrodur.

Seçkin yazınında klasik seçkin kuramcısı kapsamında tanımlanan bir diğer araştırmacı ise Robert Michels olmuştur. Michels’e (2001) göre tüm demokrasilerde kitlelerin kendini yönetmesi ile fiili gerçeklik arasında bir bağdaşmazlık vardır (Vergin, 2003: 115). Çünkü, tüm demokrasilerde kitle zorunlu olarak bir üst kadronun kontrolü altına girmek zorundadır. Bu sebeple tüm demokrasilerde belirli bir hiyerarşik örgütlenmenin olması gerekmektedir. Bu söylem, örgüt sosyolojisinin temellerinden birini oluşturmaktadır. Örgütlenme, hiyerarşik yapı içerisinde iş bölümünü ve uzmanlaşmayı gerekli kılar. Bu ise örgütler içerisinde yöneticiler ile yönetilenlerin rollerini yüksek düzeyde farklılaştıracak ve örgüt içerisinde oligarşik bir yapıyı güçlendirecektir (Berberoglu, 2005: 33). Michels (2001) bu farklılaşmayı “oligarşinin tunç yasası” olarak tanımlamıştır. Bir örgütte oligarşik eğilim ne kadar gelişirse, örgütler de o kadar güçlenecektir (Etzioni – Halevy, 1985: 22).

Michels’e (2001) göre, örgüt tabanına kendi düşüncelerini dayatabilen ve kararlarını buyruk olarak kabul ettirebilen bir yönetimin varlığı, yönetici azınlık ile yönetilen çoğunluk arasındaki ayrımı gerekli kılmaktadır (Vergin, 2003: 116). Yöneticiler, örgüt üyelerinden bağımsız olarak kapalı bir grup oluşturmayı tercih ederek sahip oldukları iktidarı muhafaza etmeyi amaçlarlar (Vergin, 2003: 116). Seçkinler arasındaki bu birliktelik, onlara göre yetenekten yoksun kitle karşısında kendilerini güçlü kılacaktır.

Klasik seçkin kuramının üç temel savunucusu olan Pareto, Mosca ve Michels, modern toplumlardaki güç dinamiklerinde seçkinlerin rollerini çizmeye çalışmışlardır. Bu çalışmada bu üç kuramcıya yer verilmesindeki amaç, onların bu katkılarının önemine değinmekten ziyade klasik olarak tanımlanan seçkin kuramının genel sınırlarını netleştirmek ve böylece diğer seçkin kuramlarıyla olan ayrımlarını sergilemek düşüncesidir. Böyle bir ayrımın yapılması, bu çalışmanın ilerleyen bölümlerinde günümüz yönetici seçkinlerinin temel kriterlerini belirlemede de kolaylık sağlayacaktır. Birçok kuramcı farklı seçkin sınıflamasına gitmiş; bu durum ise Etzioni-Halevy’in (1993: 24) de belirttiği üzere seçkin kuramının güç kaybetmesine ve çoğu zaman sınıf kuramının gölgesinde kalmasına yol açmıştır. Bu sebeple, birçok kitapta değinilen “klasik seçkin kuramının eleştirisi veya zayıf yönleri” başlıklı bir içeriğe yer vermektense klasik seçkin kuramcılarının ortak noktalarını tanımlayıp diğer seçkin kuramlarından ayrımlarını netleştirmenin daha isabetli olacağını öngörmekteyiz. Ancak, yine de seçkin kuramlarının eksik yönlerine ilerleyen bölümlerde günümüz yönetici seçkinlerinin



Kırkbeşoğlu, E. (2021). Toplumsal Eşitsizliğin Yönetmelere: Elit (Seçkin) Kuramı. *Fiscaoeconomia*, 5(3), 990-1027. Doi: 10.25295/fsecon.973502

veya diğere bir ifadeyle “örgüt yazınında seçkinlerin” kimler olduğunu belirlerken tekrar yer verilecektir.

Klasik seçkin kuramının temel özelliklerini altı noktada özetlemek mümkündür:

- 1. Tarihe Dayalı Özne Gözlem:** Klasik seçkin kuramı, tarihi süreçte elde edilmiş gözlemlere dayanarak sadece “olani” tespit etmekle kalmayan aynı zamanda “olması gerekeni” de kesin bir değer yargısıyla tanımlayan bir yapıdadır. Bu nedenle tarihi gözlemlere dayanarak kesin ve katı genel kaideler ve toplumsal çıkarımlar yapmayı amaçlamıştır. Daha açık bir ifadeyle, seçkinler, her hangi bir görgül sınamaya dayanmaksızın yazarın kendi yorumlarına ve genellemelerine bağı ve çoğunlukla tarihi süreçteki özne gözlemlerin bir ürünüdür.
- 2. Bilişsel Kategorizasyon:** Seçkinler, kendilerini toplumun diğere bireylerinden farklı şekilde kategorize ederek bir “seçkin kimliği” yaratmış kimselerdir. Bu kişiler bilişsel olarak kendilerini diğere bireylerden ayırdıkları için birlikte hareket eden homojen yapıda bir grup oluştururlar. Seçkinlerin süreç içerisinde ortak yaşam alışkanlıklarına (okullar, kulüpler, sosyal mekânlar, kültürel ortamlar, partiler vs.) sahip olmaları onların benzer değer yargılarına sahip olmalarını sağlayacaktır.
- 3. Anti-Demokratik Söylem:** Seçkinler toplumlar için vazgeçilmez kişilerdir. Her zaman azınlık sayıdaki kişiler kitleleri kontrol etmiştir ve edecektir. Bu sebeple seçkinlik, belirlenimci bir nitelik taşır. Demokrasi ise uygulamada imkânsız ve arzulanmayacak bir yönetim biçimidir. Kitlelerin egemen olduğu toplumların toplumsal düzeni bozacağı önemli bir gerçekliktir.
- 4. Dikey Hareketlilik:** Seçkinlik, sahip olunan üstün yetenekle yakından ilintilidir. Süreç içerisinde üstün meziyetlere sahip olan bireyler seçkinlik mertebesine ulaşabilir. Bu sebeple, seçkinlik, verasetle babadan oğula intikal eden bir konum değildir. Seçkin bir kişinin oğlu sıradan bir kişi olabilir.
- 5. Görece Kapalı Seçkin Birlikteliği:** Seçkinler, yarattıkları seçkin kimliğinin bir sonucu olarak zamanla kendi içlerinde daha kapalı bir görünüm kazanırlar. Bu kapalı ağ yapısı, onların sahip oldukları seçkin konumun sürdürülebilirliğinin bir garantisidir. Birbirleriyle çok fazla rekabete girmezler, hatta seçkin aileler arası evliliklerle bu uyumu güçlendirirler.

#### 4.1.2. Radikal Seçkin Kuramı

Pareto, Mosca, Michels’in çalışmaları ile onların ilham kaynağı konumundaki Weber’in bürokrasi kuramı, klasik seçkin kuramının temelini oluşturmuştur. Bu araştırmacıların sıklıkla vurguladıkları, grupların ve çeşitli örgütlenmelerin yaşamları için kritik öneme sahip kararların alınmasında birkaç güçlü aktörün öne çıkması gerekliliği temelde “seçkinci” bir anlayışın göstergesi olarak görülebilmektedir. Klasik seçkin kuramını seçkinci yapan bu anlayış, diğere toplumsal ve ekonomik örgütlenmeleri görmezden gelerek, bir bakıma seçkinleri vazgeçilmez kişiler olarak göstermektedir. Zira hatırlanacağı üzere, örgütlenememiş kitlelerin, kendi kendini bir düzene ve kural sistemine sokması pek muhtemel değildi (Mosca, 1939). Ayrıca karmaşık örgütsel yapı ve formların ortaya çıktığı çağdaş toplumlarda, kitlelerin veya halkın yeteneklerine güvenmek çok mantıklı görülmemekteydi (Michels, 2001).



Kırkbeşoğlu, E. (2021). Toplumsal Eşitsizliğin Yönetmelere: Elit (Seçkin) Kuramı. *Fiscaoeconomia*, 5(3), 990-1027. Doi: 10.25295/fsecon.973502

Klasik seçkin kuramının kitleleri, duyarsız, yeteneksiz veya kendini yönetmekten aciz olarak gören bu anlayışının karşısına süreç içerisinde muhalif bakış açıları çıkmıştır. Bu bakış açıları ortak noktada seçkinleri, toplum yararına karar veren yüce aktörler olarak görmek yerine kendi çıkar ve ilgileri doğrultusunda örgütsel yapıları manipüle eden ve hatta sömüren kişiler olarak tanımlamaktadır. Bu bakış açısı, “radikal seçkin kuramı” başlığında toplanmıştır.

Klasik seçkin kuramcılarının tersine radikal seçkin kuramcıları, seçkinlerin oligarşik ve demokrasi dışı eğilimlerini daha fazla sorun etmişler ve çalışmalarını bu yönde sürdürmüşlerdir (Kourvetaris, 1996: 19). Radikal seçkin kuramı klasik seçkin kuramındaki gibi sadece seçkinlerin “ne olmak zorunda olduğunu” değil, aynı zamanda “ne olduklarının” görgül bir tarifini de içermektedir (Marger, 1981: 78). Daha açık bir ifadeyle, klasik seçkin kuramcıları kendi varsayımları altında seçkinleri belirli özellikler nispetinde sınıflandırmışlar, ancak herhangi bir görgül çalışma ile sınınamamışlardır. Daha çok betimsel boyutta kalmıştır.

Bu bakış açısı da temelde gücün birkaç azınlık kişinin elinde bulunduğunu kabul etmekle birlikte, bu durumun kaçınılmaz veya önüne geçilmez bir durum olduğunu reddetmektedir. Radikal seçkin kuramcıları bu tür seçkinleri, “güç seçkinleri” olarak kavramsallaştırmaktadır ve bu güç seçkinlerini, o toplumda ufak yaşlardan bugüne büyüyen koşullandıkları toplumsal sınıfların veya kendi çıkarlarının birer temsilcileri ve kural koyucuları olarak tanımlamaktadır. Bu sebeple seçkinlerin toplumlar üzerindeki etkilerini, Pareto veya Mosca’nın öne sürdüğü gibi gerekli veya istenir olarak algılamak doğru değildir.

Radikal seçkin kuramcıları, örgütsel menfaatler, politik otorite ve toplumsal ağ düzenekleri gibi temel güç kaynaklarının seçkinler tarafından kontrolünü açıklamada muhalif bir tutum sergilemektedir. Bu kaynakların veya sermayelerin kontrolü için seçkinler, fikir ve bilgi yayılımını düzenlemek; hatta bu düzenlemeleri yaparken bir bakıma toplum mühendisliği görevini üstlenmek zorundadır (Marger, 1981: 79). Dolayısıyla fikir sistemlerinin gelişiminde güç seçkinleri, manipüle edici bir rol üstlenmektedir. Buna ek olarak radikal seçkin kuramcıları, kitleye kuşkucu gözlerle bakmadığı gibi güç seçkinlerinin dolaylı veya doğrudan gerçekleştireceği entrikalara da vurgu yaparlar. Oysa klasik seçkin kuramcıları, örgütsüz çoğunluk konumundaki kitlelerin rasyonel karar verme yetisine sahip olmadığından toplumsal güce sahip olma isteğinden mecburi olarak feragat edeceklerine değinmiştir (Marger, 1981: 79). Bu görüşün tam karşısında olan radikal seçkin kuramcıları ise kitlelerin, toplumdaki bazı sorunları anlamak konusunda ihtiyaç duydukları önemli bilgilerden mahrum bırakıldıklarından ötürü, zorunlu olarak seçkin aktörlere bu görevi bıraktıklarını vurgulamaktadır. Öyle ki bu seçkinler, üst sınıftan orantılı olarak seçilmiş kapalı bir ağ yapısı içinde birbirine bağlı ve toplumsal olarak birbirine benzeyen kişilerden oluşmaktadır (Mills, 1974: 21). Marger’e (1981: 79) göre, bu seçkinler her zaman üst sınıftan gelmez, mevcut güç yapısının meşruiyetini bozmadığı sürece bazı zamanlarda alt sınıflardan da yeni seçkinler çıkabilmektedir. Bu sebeple seçkinlerin kurmuş oldukları yapının meşruiyetini sürdürecektir kişilerin, seçkin ağ yapılarına dahil edilmesi veya seçilmesi eğilimi gelişmiştir. Aslında bu tarz bir eğilim klasik seçkin kuramcıları tarafından da dile getirilmiştir.

Radikal seçkin kuramcılarının en ünlü savunucuları olarak Mills (1956) ve Burnham (1941) gösterilebilmektedir. Her iki araştırmacı da toplumdaki iktidarı kontrol altında tutan gruplara yoğunlaşmışlardır. Mills (1956), yirminci yüzyılın ortalarında Amerika Birleşik Devletleri’nde iktidarın, belirli bir azınlığın kontrolü altında olduğunu öne sürmüş ve azınlığı teşkil eden



Kırkbeşoğlu, E. (2021). Toplumsal Eşitsizliğin Yönetmelere: Elit (Seçkin) Kuramı. *Fiscaoeconomia*, 5(3), 990-1027. Doi: 10.25295/fsecon.973502

toplumsal grupları araştırmıştır. Burnham (1941) ise sanayileşmenin etkinliğinin arttığı ülkelerde iktidar dağılımında da bir değişim olacağını öne sürmüş, bu sınıfın teknokrat, yönetici bir sınıftan oluşacağını belirtmiştir. Dolayısıyla örgüt yöneticilerinin, iktidar dağılımında etkinliğinin artmasının kaçınılmazlığından söz etmiştir.

Mills'e (1956) göre toplumdaki seçkinlerin kimler olduğunun temel belirleyicisi iktidarın o toplumdaki dağılımıdır. Birçok ülkede bu iktidar dağılımı iktisadi, siyasi ve askeri alanlarda yoğunlaşmaktadır. Hükümetler, büyük örgütler ve ordudan oluşan bu üç önemli kurum, karar alma yetkisi bakımından merkezileşmiş ve idari bir kimlik kazanmıştır. Geçmiş zamanlarda etkin olan küçük ölçekli yaygın üretim örgütlerinin hâkimiyetinde olan ekonomi, süreç içerisinde birbiriyle idari ve siyasi işbirliği halinde çalışan iki yüz veya üç yüz dev şirketin kontrolü altına girmiştir. Her ülkede sayısı yüzlerle ifade edilen bu büyük örgütler, kimi zaman siyasi açıdan kendi içinde uzlaşma içinde olan merkezi hükümet organlarının ve bunların en masraflı parçası olan ordunun politik desteğiyle güçlerini pekiştirmektedir. Dolayısıyla bu üç kurumu ve birbirleri arasındaki ittifakı anlamak, seçkinlerin rolünü anlamayı da beraberinde getirecektir. Bu üç iktidar alanı geliştikçe ve genişledikçe, birbirleri üzerindeki etki güçleri de artacaktır. Özellikle sayıca çok olmayan büyük örgütlerin kararları, iktisadi olduğu kadar siyasi ve askeri gelişmeler üzerinde de etkisini hissettirmektedir (Mills, 1956: 274). Bu sebeple üç kurumu ayrı ayrı düşünmek çok mantıklı görünmemekte, bunun yerine bu kurumlar arasındaki karşılıklı bağlılığa ve iç içe geçmişliğe dikkat etmek gerekmektedir. Zira eğer bir hükümetin, örgütlere müdahalesinden bahsetmek mümkünse, örgütlerin de hükümet organlarına müdahalesi ve etkisinden bahsetmek mümkündür (Baykal, 1963: 54). Bu üç iktidar alanının her geçen gün genişlemesi ve bu organlar tarafından alınan kararların bütün toplum için önemli sonuçlar yaratabilmesi, kendi aralarında bir bağın oluşmasına yol açmıştır.

Bahsi geçen bu seçkinler toplumda kıymet verilen birçok şeye de sahip kişilerdir. Para, iktidar ve itibar onların kontrolü altındadır. Fakat Mills'e (1956) göre bu durum, seçkinlerin kişilikleriyle ilgili bir şey olmayıp onların sahip oldukları makamların sağladığı bir ayrıcalıktır. Dolayısıyla bu bakış açısından seçkinlik, toplumsal yapıya ve kurumlara bağlı olarak ortaya çıkmaktadır.

Bir diğer radikal seçkin kuramcısı olan Burnham (1941) ise modern toplumlarda iktidarı elinde bulunduranların ve önemli örgütlerin süreç içerisinde değişim göstererek yerlerini yenilerine bırakacaklarına değinmiştir. Burnham'ın (1941) çalışması seçkinlerin yapısında bir değişim olduğunu ortaya koyan ilk çalışma olarak değerlendirilebilir. Zira Burnham'a (1941) göre toplumlar 1900'lü yıllarla birlikte bir değişim içerisine girmişler, ekonomik, sosyal ve siyasi örgütlenmelerin yapısında bir değişim yaşamaya başlamışlardır. Kısa bir süre içerisinde tamamlanacak olan (ve günümüzde tamamlandığı varsayılan) bu değişimin sonunda toplumlar, yeni birtakım ekonomik, sosyal ve siyasi örgütlerin dayattığı ve kanıksattığı farklı inanç ve ideolojilere dayanarak teşkilatlanacaktır. Bu yeni yönetici sınıfı Burnham, "yönetici seçkinler" olarak nitelemiştir (Burnham, 1941: 71). Burnham, yönetici seçkinlerin toplumda sahip oldukları kontrol mekanizmasının iki aşamada sağladığını belirtmiştir (Burnham, 1941: 59). Buna göre yönetici seçkinler, (1) kontrol konusu olan şeylere, dışarıdan gelecek tehditlere karşı mücadele edebilecek güce veya devlet yardımına sahip olmak ve (2) kontrol konusu olan üretim araçlarının kendi lehlerine işlerliğini sağlayacak bir sistemin devamlılığını muhafaza etmek amacındadırlar.



Kırkbeşoğlu, E. (2021). Toplumsal Eşitsizliğin Yönetimsel Temelleri: Elit (Seçkin) Kuramı. *Fiscaoeconomia*, 5(3), 990-1027. Doi: 10.25295/fsecon.973502

Burnham'ın (1941) işaret ettiği bu değişim, bir bakıma, Mosca, Pareto ve Mills'in vurguladığı, çoğunluğunu asker ve siyasilerin oluşturduğu bir seçkin anlayışından üretim araçlarını elinde bulunduran ve bununla ekonomiyi, toplumsal düzeni ve hatta siyasi yapıyı etkileme şansına sahip bir yönetici seçkinler topluluğuna doğru evrildiğine işaret etmektedir. Daha açık bir ifadeyle toplumda, sahip oldukları konumlarının bir sonucu olarak belirli bir kimliğe ve güce sahip olan iktidar seçkini anlayışı yerini yönetici seçkinlere bırakmaya başlamıştır. Günümüz toplumlarına baktığımızda, Burnham'ın (1941) temel tezini yanlışlamak çok da mümkün görünmemektedir. Özellikle birçok toplumda önemli örgütlerin yöneticileri siyasi ve politik kararları etkileme ve değiştirme gücüne dahi sahip olmuşlardır.

Buraya kadar anlatılanlar ışığında, radikal seçkin kuramının temel özelliklerini dört noktada özetlemek mümkündür:

- 1. Koşullandırılmış Seçkinlik:** Seçkinler, toplumda ufak yaşlardan bugüne büyüyüp koşullandıkları toplumsal sınıfların veya kendi çıkarlarının birer temsilcileri ve kural koyucularıdır. Sıradan bir kişinin seçkin konumuna ulaşması nadiren ortaya çıkmakla birlikte, sıklıkla rastlanan durum, seçkin ailelerde doğan ve yetişen çocukların, para, iktidar ve prestije sahip olma konusunda daha ayrıcalıklı olması yönündedir. Zira bu seçkinlerin, içinde doğdukları toplumsal sınıfın çıkarlarına hizmet etmesi kolaylaşır.
- 2. Şekillendirilmiş Fikir ve Kural Sistemleri:** Kaynakların veya sermayelerin kontrolü için seçkinler, fikir ve bilgi yayılımını düzenlemek; hatta bu düzenlemeleri yaparken bir bakıma toplum mühendisliği görevini üstlenmek zorundadır. Zira fikir sistemlerinin gelişiminde güç seçkinleri, manipüle edici bir rol üstlenmekte, dolaylı veya doğrudan entrikalar yoluyla kendi kurallarını yayma ve meşru kılma amacındadır. Bu bağımlılık ilişkisinde kitleler ise toplumdaki bazı sorunları anlamak konusunda ihtiyaç duydukları önemli bilgilerden mahrum bırakıldıklarından veya manipüle edilmiş bilgileri ve kuralları kullanmaya zorlandıklarından dolayı, mecburi olarak seçkin aktörlere bu görevi bırakmışlardır.
- 3. Sürdürülebilir Seçkin Meşruiyeti:** Seçkinler her zaman üst sınıftan gelmezler. Mevcut güç yapısının meşruiyetini bozmadığı sürece bazı zamanlarda alt sınıflardan da yeni seçkinler çıkabilmektedir. Ancak burada önemli olan husus, kurulmuş olunan yapının meşruiyetini sürdürecekt kişilerin, seçkin ağ kümelerine dahil edilmesi veya seçilmesi eğilimindedir.
- 4. Görece Kapalı İdeolojik Seçkin Birlikteliği:** Seçkinler, üst sınıftan orantılı olarak seçilmiş kapalı bir ağ yapısı içinde birbirine bağlı ve toplumsal olarak birbirine benzeyen kişilerden oluşmaktadır. Bu kişiler çoğunlukla dahil oldukları örgütlerdeki konumlarının ve sahip oldukları vasıflarının, kendilerine sağladıkları bir ayrıcalığıyla seçkin ağdüzeneklerinde yer almaktadırlar. Kapalı bir seçkin ağdüzenegği, meşruiyet yaratma amacıyla yayılan fikir, bilgi ve kural sistemlerinin gelişiminin de garantisidir. Bu kişiler çoğunlukla aynı ideolojiyi benimseyen kişilerden oluşmaktadır ve uyumludurlar.

#### 4.2. Demokratik Seçkin Kuramı

Yirminci yüzyılın başlarında Pareto ve Mosca'nın temelini attığı seçkin kuramlarına, bilimsel ve ideolojik açıdan yöneltilebilecek eleştiriler ne olursa olsun, bu kuramların yönetimsel süreçlerde seçkinlerin rolünü açıklamada önemli katkılar sağladığı inkar edilemez. Bu araştırmaların en



Kırkbeşoğlu, E. (2021). Toplumsal Eşitsizliğin Yönetmelere: Elit (Seçkin) Kuramı. *Fiscaoeconomia*, 5(3), 990-1027. Doi: 10.25295/fsecon.973502

önemli sonucu, seçkin grupların yönetmelere hayatta oynadıkları rolün önemini ortaya koyacak değişik görüşleri ortaya çıkarmasıdır. Zira seçkinliğin temel tezini reddedenler dahi gözlenebilir bir sosyal olgu olarak seçkin kavramını ele almak ve incelemek zorunluluğunu duymuşlardır (Kapani, 2000: 119). Bu alandaki çalışmaların en ilgi çeken yönü, seçkin olgusunu demokrasi ile bağdaştırma yolunda gösterilen çabalardır.

Klasik kuramcılarının, “çoğunluğun daima azınlık tarafından yönetilmesi gerekliliği” düşüncesi, bir çoğunluk yönetimi olarak demokrasinin uygulamada gerçekleşmesinin imkansız olduğu yönünde söylemleri beraberinde getirmiştir. Öyle ki klasiklere göre demokrasi, sadece imkansız olan bir şey değil aynı zamanda arzulanmayacak ve özlenmeyecek bir yönetim biçimidir ve demokrasinin uygulanması demagojiye, yığınların hegemonyasına ve toplumun bozulmasına yol açabilecektir (Kapani, 2000: 118). Çağdaş seçkin kuramcılarının bir kısmı ise bu görüşü yeniden yorumlanması gerekliliğini vurgulayarak demokratik seçkin kuramına yönelik çalışmalara yön vermişlerdir. Bu araştırmacılara göre, bir toplumda seçkinlerin var oluşu ve bunların yönetmelere süreçlerde etkin bir role sahip bulunmaları, o toplumda mutlaka antidemokratik bir yönetim sisteminin var olduğu sonucunu doğurmayacaktır. Ancak demokrasinin içerdiği anlam gibi, “yönetilenlerin kendi kendilerini yönetmesi” düşüncesi de uygulamada pek mümkün görünmemektedir. Demokrasi özünde bir kitle yönetimi değil, yönetici kadrolar arasında ortaya çıkan bir yarışmadır (Schumpeter, 1950). Açık bir yarışma sonucunda kitlenin güvenini ve desteğini kazanan bireyler, yönetmelere karar alma mevkilerinde üst pozisyonlara yerleşecek ve seçkin konumunu sağlayacak ayrıcalıklara sahip olacaktır. Sartori’ye (1965) göre, demokratik rejimlerde yönetici seçkin grupların ve liderlerin rollerini görmezlikten gelmek veya kuşkuyla karşılamak gerçekçi olmadığı gibi, yetenekleri sayesinde kitleleri yönetme kudretine ulaşmış bu seçkinlerin varlığı bile, sistemin başlıca güvencelerinden biri sayılır (Kapani, 2000: 121). Zira toplumun farklı kesimlerindeki örgütlenmeler, bu seçkinlerin varlığı sayesinde dengede kalır (Etzioni-Halevy, 1993). Bu dengenin bozulması ise bir seçkin grubun, diğerleri üzerinde üstünlük sağlaması anlamına gelecektir. Dolayısıyla toplumun her kesiminde farklı örgütlenmeler ve onların temsilcisi konumundaki seçkinler arasında bir güç dengesi olması gereklidir. Bu durum demokrasinin devamlılığı ve kitlelerin yeterli haklara sahip olması için gereklidir.

Demokratik seçkin kuramı, temel tezini eşitlik olgusu üzerine oturtmuştur. Ancak bu eşitlik anlayışı, demokrasi kuramının “gücün toplum içerisinde eşit dağılımı” anlayışından daha farklı ve gerçekçidir. Bu kurama göre önemli olan gücün eşit dağılımından ziyade “güçlü bir konuma ulaşabilmede fırsat eşitliğidir”. Demokratik seçkin kuramı, toplumda farklı seçkin gruplar arasında bir mücadelenin varlığına işaret etmektedir. Her bir seçkin grubu temsil ettiği ve yönettiği kitlenin çıkarlarını ezdirmeden diğer seçkin gruplarla güç mücadelesi içerisinde. Seçkinlerin temsil ettiği ağ kümeleri veya grupları arasındaki bu güç mücadelesi, toplumda bir dengenin yaşanmasını sağlayacaktır. Dolayısıyla farklı çıkarlar, demokrasinin bir gereği olarak kendi seçkinleri üzerinden toplumda etkinliklerini ve faydalarını azami düzeyde tutmaya çalışırlar. Öyle ki iktidarda olan siyasi seçkinler dahi toplumdaki diğer örgütlenmelerin (sendikalar, mesleki birlikler v.b.) denetimine ve müdahalesine tabiidirler. Dolayısıyla bu seçkin kuramına göre, seçkinler sadece siyasi ve askeri seçkinlerden oluşmaz, aynı zamanda yönetici (örgütsel) seçkinler ve entelektüel seçkinler gibi farklı seçkin gruplarından da oluşmaktadır. Zira Aron’a (1950) göre seçkinlik, farklı çıkarlar, farklı fikirler ve ideolojiler etrafında kümelenmiş ve





Kırkbeşoğlu, E. (2021). Toplumsal Eşitsizliğin Yönetmelere: Elit (Seçkin) Kuramı. *Fiscaoeconomia*, 5(3), 990-1027. Doi: 10.25295/fsecon.973502

kendi içerisinde bölünmüştür. Bu nedenle, yönetmelere etkinin tek bir merkezde toplanmayıp dağılık kalması, toplumda gücün tekelleşmesini önlemektedir.

Demokratik seçkin kuramı, farklı karar merkezlerinde yer alan etkileşimli ağdüzenekleri içerisindeki çıkar gruplarını, örgütleri veya seçkin grupları temel almaktadır (Farazmand, 2002: 107). Dolayısıyla bu tür bir seçkin anlayışı, her hangi bir sektörde veya meslek dalında politik kararların alınmasında az veya çok etkin olan veya bu noktalardaki kişilerle tanışıklığı olan kişilere bağlı bir anlayış sergilemektedir (Farazmand, 2002: 107). Demokratik seçkin kuramına göre seçkin olmak, bireyin sahip olacağı yeteneklerle yakından ilişkilidir (Dahl, 1966). Bu sebeple bireyin üst toplumsal sınıfta yer alması veya aileden gelen karakteristik veya niteliksel donanımları, seçkin olmada veya seçkinlerle etkileşime geçmede önemli bir kriter değildir. Bunun yanı sıra demokratik seçkin kuramı, hiçbir zaman tek bir seçkin ağ kümesinin/grubunun dahil oldukları bağlamı etkileyemeyeceğini varsaymakta ve birkaç seçkin arasında oluşan çekirdek grupların (inner circle) bilinçli olarak oluşturulamayacağını öne sürmektedir. Bu sebeple farklı seçkinler arasında sürekli ortaya çıkan bir etkileşim ağından bahsetmek pek mümkün değildir. Seçkinler arası etkileşim, farklı sektörlerin temsilcisi olan seçkin gruplar arasında olmasından ziyade aynı sektör içindeki seçkinler arasında ortaya çıkmaktadır (Farazmand, 2002: 107). Daha açık bir ifadeyle seçkinler arası birliktelikler daha çok kısa süreli ve belirli konular üzerinde uzlaşma sağlama adına gerçekleştirilen zorunlu ilişkililerdir. Ancak birçok konuda çıkar ve görüş farklılıkları olmasına rağmen asgari de olsa ortak noktalarda uzlaşarak güç birliğine gidebilirler (Etzioni-Halevy, 1993). Bu sebeple örgüt düzeyinde ortaya çıkan seçkin etkileşimleri en sık etkileşim kaynağı olarak düşünülebilir.

Demokratik seçkin kuramınının, diğer seçkin kuramlarına göre daha ayrıcalıklı bir noktada olduğu gözlemlenmektedir. Bu seçkin kuramı üzerine sürdürülen araştırma ve tartışmaların, sayıca daha fazla olduğu ve toplumsal yaşamın farklı noktalarındaki çeşitli seçkinleri tanımlamada daha kapsamlı açıklamalar sunduğu söylenebilmektedir. Özellikle son dönem araştırmacılarından Etzioni'nin (1989; 1993; 1997) çalışmalarının, seçkin yazınına önemli açılımlar kazandırdığı görülmektedir. Etzioni (1989; 1993), "demo-seçkin kuramı" adıyla demokratik seçkin kuramını geliştirmeyi amaçlamış, özellikle seçkinleri tanımlarken daha önceki kavramsallaştırmalardan sınırları daha net ve güncel bir tanım ortaya koymuştur. Etzioni'ye (1993) göre toplumsal yaşamda seçkinler farklı kaynakları ellerinde tutarak bazı unsurlardan bağımsız olmayı amaçlamaktadırlar. Burada bahsi geçen bağımsızlık, aktörlerin, diğer aktörlere karşı olan bağımlılıklarını asgari düzeye indirme gayesiyle açıklanmaktadır. Bu kaynaklar sadece maddi değeri olan kaynaklar değildir. Etzioni (1993: 98-99), bu kaynakların en önemlileri arasında fiziksel kaynaklar, kurumsal/yönetmelere kaynaklar, sembolik kaynaklar (bilgi ve enformasyon), sosyo-psikolojik kaynaklar, bireysel kaynaklar (karizma, motivasyon, etkileme gücü v.b.) ve ekonomik kaynaklar (sermaye, üretim araçları gibi) gösterilebilir. Bu ayırım aynı zamanda Bourdieu'nun (1987) toplumsal sınıfların güncel tanımı için gerekli gördüğü ekonomik, kültürel, sembolik ve sosyal sermayeleri de hatırlatmaktadır.

Etzioni'ye (1993) göre, seçkin olarak tanımlanabilecek kişinin bu kaynakların tamamına sahip olmasını beklemek çok mantıklı değildir. Daha önceki seçkin kuramları bu tür kaynaklar üzerinden bir ayırım yapmamış, daha çok kitleleri etkileme gücüne sahip olma, dışa kapalı bir seçkin kimliği yaratma veya önemli yönetmelere mevkiilerde yer alma ile eş değer tutmuştur. Oysa böyle bir seçkin tanımı toplumdaki seçkinleri politikacılar, askerler ve birkaç büyük örgüt



Kırkbeşoğlu, E. (2021). Toplumsal Eşitsizliğin Yönetmel Temelleri: Elit (Seçkin) Kuramı. *Fiscaoeconomia*, 5(3), 990-1027. Doi: 10.25295/fsecon.973502

yöneticisiyle sınırlandırmaktadır. Demokratik seçkin kuramı toplumların bu şekilde kategorik bir ayrıma tabi olmasını mantıklı bulmamaktadır. Zira toplumlar, günlük yaşamın farklı noktalarındaki, farklı türde seçkinlerin etkisi altında olmasının yanı sıra, bu seçkinler kendi içlerinde alt seçkin kategorilere bile ayrılabilirlerdir. Seçkinlerin (örneğin, entelektüel seçkin, siyasi seçkin, askeri seçkin, yönetici seçkin gibi) farklı türde olmasının en önemli gerekçesi ise toplumsal yaşamda kaynaklara duyulan bağımlılık ile açıklanmaktadır. Seçkin gruplar veya ağdüzenekleri, tüm kaynaklara sahip olamadığından toplumda seçkinler arasında bir denge ve mecburi uzlaşma yaşanacaktır (Etzioni, 1993: 95-96). Bu güce sahip olmak ise seçkinlerin bir özelliğidir ve Etzioni (1993: 97) tarafından “görel bağımsızlık” olarak adlandırılmaktadır.

Demokratik seçkin kuramının üzerinde durduğu bir diğer önemli sayılabilecek özellik ise seçkinlerin kendi aralarında da alt kategorilerde sınıflandırılabilirliği üzerinedir. Lasswell (1952) ve Etzioni (1993) yöneten-yönetilen ikiliğinin keskinliğini azaltmak adına “alt seçkin” (sub-elite veya mid-elite) kavramına değinmişlerdir. Lasswell’e (2003) göre seçkinler, alt seçkinler vasıtasıyla işlerini yürütürler. Ayrıca hiyerarşik olarak alt seçkinler, seçkinlerden hemen sonra gelmektedir ve orta derecede güç sahibidirler. Bu kişiler seçkinler ile kitle arasında köprü görevi üstlenmektedirler ve geleceğin seçkinleri olarak görülürler (Arslan, 2003: 128). Bu kişiler ise; entelektüeller, teknokratlar, orta dereceli bürokratlar, akademik hayata yeni başlamış akademisyenler, medya mensupları, orta ölçekli işletmelerin sahipleri ve yöneticilerinden oluşmaktadır (Marger, 1981: 67). Kitle ise iktidar piramidinde en alt tabakanın temsilcileridir. Bu kişiler toplumsal kaynaklardan faydalanmakla birlikte, bu faydalanma düşük oranlarda gerçekleşmektedir. Zira kitlenin memnuniyeti, seçkinlerin toplumsal yaşamda var olmalarını ve etkinliklerini belirleyecektir (Etzioni-Halevy, 1993: 108). Kitlenin desteği olmadan seçkinlerin istikrarlı olması beklenemeyecektir.

Buraya kadar anlatılanlar ışığında, demokratik seçkin kuramının temel özelliklerini dört noktada özetlemek mümkündür:

- 1. Yetenek ve Donanıma Bağlı Seçkinlik:** Seçkinlik, yönetici kadrolar arasında ortaya çıkan bir yarışmadır. Açık bir yarışma sonucunda kitlenin güvenini ve desteğini kazanan bireyler, yönetsel karar alma mevkilerinde üst pozisyonlara yerleşecek ve seçkin konumunu sağlayacak ayrıcalıklara sahip olacaktır. seçkin olmak, bireyin sahip olacağı yeteneklerle yakından ilişkilidir. Bu sebeple bireyin üst toplumsal sınıfta yer alması veya aileden gelen karakteristik veya niteliksel donanımları, seçkin olmada veya seçkinlerle etkileşime geçmede önemli bir kriter değildir.
- 2. Dengeye Dayalı Güç Yarışı:** Farklı çıkarlar, demokrasinin bir gereği olarak kendi seçkinleri üzerinden toplumda etkinliklerini ve faydalarını azami düzeyde tutmaya çalışırlar. Seçkinlerin temsil ettiği ağ kümeleri veya grupları arasındaki güç mücadelesi, toplumda bir dengenin yaşanmasını sağlayacaktır. Zira toplumun farklı kesimlerindeki örgütlenmeler, bu seçkinlerin varlığı sayesinde dengede kalır. Bu dengenin bozulması ise bir seçkin grubun, diğerleri üzerinde üstünlük sağlaması anlamına gelecektir. Dolayısıyla toplumun her kesiminde farklı örgütlenmeler ve onların temsilcisi konumundaki seçkinler arasında bir güç dengesi olması gereklidir.
- 3. Toplumsal Güç Kaynakları:** Toplumsal yaşamda seçkinler, farklı kaynakları ellerinde tutarak diğer aktörlere olan bağımlılıklarını azaltmaya çalışırlar. Bu kaynakların en önemlileri



Kırkbeşoğlu, E. (2021). Toplumsal Eşitsizliğin Yönetmel Temelleri: Elit (Seçkin) Kuramı.  
*Fiscaoeconomia*, 5(3), 990-1027. Doi: 10.25295/fsecon.973502

arasında fiziksel kaynaklar, kurumsal/yönetmel kaynaklar, sembolik kaynaklar, sosyo-psikolojik kaynaklar ve ekonomik kaynaklar gösterilebilir. Dolayısıyla seçkin olmak bu kaynaklara “azami düzeyde” sahip olmayla yakından ilişkilidir. Eğer aktörler bu kaynaklara sahip olup yönetmel mevkilerde ilerleme kaydederlerse seçkin olma ayrıcalığına sahip olacaklardır. Her üst yönetici bu kaynaklara sahip olamayacağı göz önüne alınırsa, tek başına yönetmel üst mevkiler de bir anlam ifade etmeyecektir.

- 4. Fikir Birlikteliğine Dayalı Ağ Düzenekleri:** Bu tür ağ düzeneklerinde tek bir seçkin grubun baskın olacağı bir ortam oluşmamaktadır. Aslında bu durumda, seçkinler arasında ideolojik anlamda bir uyumsuzluk ve karşıtlık mevcut olmasına rağmen, politik sorunların çözümü için bir konsensus sağlanmasını zorunlu kılınmaktadır. Seçkinler birbirlerine güven duymak zorunda oldukları gibi çatışma içerecek meselelerde örtük bir işbirliği gereksinimi ortaya çıkacaktır.

Bu üç seçkin kuramının temel savları, birçok kuramsal çalışmada, farklı araştırmacılar tarafından ifade edilmişse de, bugüne kadar ki görgül çalışmaların hiç birinde seçkinler ile seçkin olmayanlar arasındaki sınırlar, bu değişkenler kapsamında çizilmemiştir. Daha açık bir ifadeyle, seçkinleri seçkin olmayanlardan ayıran bu sözel ifadeler, görgül çalışmalarda kendini ispatlayarak bir güvenilirlik yaratamamıştır. Seçkin örneklemeleri üst düzey yönetici ve bürokratlardan oluşturulmuş, bunların seçkinlik düzeylerine ilişkin bir hesaplama yapılmamıştır. Bu çalışmanın ilerleyen bölümlerinde ise yukarıda tanımlanan her üç seçkin kuramının temel değişkenlerinden destek alarak, bir seçkinlik puanı oluşturulması (5. Bölüm) ve sonrasında, bu seçkin kategorinin gerçek üyeleri üzerinden, (4. bölümde bahsi geçen) araştırma soruları ve hipotezlerin sınanması amaçlanmaktadır. Bu sebeple, bu üç seçkin kuramının temel savları, seçkin sınırının görgül olarak çizilmesinde oldukça önemli kabul edilmektedir. Bir sonraki bölümde ise, seçkin üyelerin neden olduğu sosyolojik tartışmaların ötesine geçip örgüt ve yönetim yazınındaki konumlarına değinilecek ve bu yazındaki etkileri neticesinde ortaya çıkmış, araştırılması gerekli - tartışmalı sorulara yer verilecektir.

## 5. Sonuç Yerine

Eşitsizliğin toplumsal dinamikleri, toplum bilimlerinin her zaman ilgi odağı olmuştur. Toplumsal yaşamda gerek bireylerin birbirleriyle olan ilişkilerinin, gerekse de farklı topluluklarla olan etkileşimlerinin şeklini tayin etmede, “eşitsizlik” unsuru önemli bir konuma sahiptir. Özellikle saygınlık, ün, servet, gelir, meslek, yetenek, ırk, etnik yapı, cinsiyet ve yaş gibi unsurlar bireylerin, diğer bireylerle olan münasebetlerini ve sosyal etkileşimlerini etkilemektedir. Günümüz toplumsal yapılarında, sosyal ve ekonomik açılardan eşitsizliğin etkileri, toplumun bir parçası konumunda olan grup veya gruplar içindeki farklı bireylere eşit olmayan fırsatlar sunmaktadır. Eşitsizliğe yol açan bu fırsatlar ise birtakım kişilerin, toplumdaki saygınlık ve maddi kaynaklara ulaşmasına bağlı olarak, karar verme sürecinde daha etkin bir konuma gelmelerine neden olur. Bireyleri karar verme süreçlerinde daha etkin bir konuma çıkaran bu etki sadece eşitsizliğin ortaya çıkmasında değil, aynı zamanda güç ilişkileri ve iktidar yapılarının da toplum içerisinde belirli kişiler lehine yönleneceği sonucunu yaratacaktır. Sosyal bilimler yazınında çoğu zaman sınıf sistemiyle ilişkilendirilen eşitsizlik kavramı, hem bazı bireylerin toplumsal yaşamda elde ettiği ayrıcalıklı pozisyonları hem de bu pozisyonlara ulaşma yolundaki süreci ve etkileri yakından incelemesi bakımından önemli addedilmiştir.



Kırkbeşoğlu, E. (2021). Toplumsal Eşitsizliğin Yönetmel Temelleri: Elit (Seçkin) Kuramı. *Fiscaoeconomia*, 5(3), 990-1027. Doi: 10.25295/fsecon.973502

Toplumda birtakım kişilerin ayrıcalıklı konumda olmaları eşitsizlik göstergesi olarak değerlendirilse de asıl mesele bu süreç içerisinde bireyler arasındaki fırsat eşitliğinin olmayışıyla ilgilidir. Öyle ki bu süreç çoğunlukla toplum içinde meşru bir görünümü de beraberinde getirecektir. Toplumdaki fırsat eşitsizliği bu sayede gruplar ve topluluklar tarafından nesilden nesle aktarılabilir bir hal alacaktır. Bunun en temel örneğini ise hemen her toplumda varlık bulmuş seçkin aileler oluşturmaktadır. Bu ailelerin fertleri gerçekten de üstün nitelikli oldukları için mi, yoksa kendileri için hazırlanmış fırsatları ve ayrıcalıkları kullanabilme avantajına sahip oldukları için mi seçkinlerdir? Toplumda kendilerine ayrıcalıklı bir yer sağlamış olan aileler, bu ayrıcalıklarını gelecek nesillere aktarırken, toplumsal konumların ve pozisyonların elde edilmesinde kendilerine düşen ayrıcalıkların da devamını ve sürdürülebilirliğini desteklerler. Bu destek toplumsal pozisyonlar arasında – ve özellikle seçkin ailelerle diğerleri arasında – belirgin sınırların olduğu bir ayrışmayı beraberinde getirecektir. Bu durumun önemli bir sonucu ise, toplumsal ve kültürel farklılaşmanın, mesleki anlamda nesilden nesle aktarılabilir bir başarı devamlılığını destekleyeceğini ve zaman içinde toplum içindeki sınıflar arası farklılaşmayı belirginleştireceğini ortaya koymaktadır.

Sonuç olarak çalışma kapsamında toplumda yönetenler ile yönetilenler arasındaki dengeyi temel alan elit (seçkin) kuramının, gerek sosyolojik gerekse de yönetsel açıdan kuramsal temellerini betimlenmiştir. Bu anlamda çalışma yazında seçkin kuramını kapsamlı bir şekilde ele alan sınırlı sayıda çalışmalardan bir tanesi konumundadır.

#### Kaynakça

- Alvesson, M. ve Robertson, M. (2006). The Best and the Brightest: The Construction, Significance and Effects of Elite Identities in Consulting Firm. *Organizations*, 13(2): 195–224.
- Andersen, M. L. ve Taylor, H. F. (2006). *Sociology: understanding a diverse society*. Thomson.
- Arslan, A. (2003), Eşitsizliğin Teorik Temelleri: Elit Teorisi, Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Cilt: 6, Sayı: 2: 115-135.
- Astley, W.G. ve Zajac, E.J. (1991). Intraorganizational Power and Organizational Design: Reconciling Rational and Coalitional Models of Organization. *Organization Science*, 2 (4) 399-411 <https://doi.org/10.1287/orsc.2.4.399>
- Baykal, D. (1963). Siyasi Elit Kuramı. Doktora Tezi. Ankara Üniversitesi.
- Baylis, T. A. (1974). The technical intelligentsia and the East German elite: legitimacy and social change in Mature Communism. University of California Press.
- Berberoğlu, B. (2005). An introduction to classical and contemporary social theory: a critical perspective. Rowman & Littlefield Publishers.
- Bottomore, T.B. (1997). Seçkinler ve Toplum, (çev. Ünsal Oskay), Doğan Yayın Evi, Ankara.
- Bourdieu, P. (1987). What Makes a Social Class? On the Theoretical and Practical Existence of Groups. Çev. Emrah Göker (<http://www.sosyolojizanaati.com/belgeler/eg-06002.pdf>) *Berkeley Journal of Sociology* 32: 1-17.
- Bozoki, A. (2003). Theoretical interpretations of elite change of east central europe. (edt) Dogan, M. Elite configurations at the apex of power. Brill.



Kırkbeşoğlu, E. (2021). Toplumsal Eşitsizliğin Yönetmelere: Elit (Seçkin) Kuramı. *Fiscaoeconomia*, 5(3), 990-1027. Doi: 10.25295/fsecon.973502

---

- Burnham, J. (1941). *The managerial revolution*. New York.
- Burton, M.G. ve Higley, J. (1987). *Elite Settlements*. *American Sociological Review*, Vol. 52, No. 3, pp. 295-307
- Cazenave, N. A. (2007). *Impossible democracy: the unlikely success of the war on poverty community*. State University New York Press.
- Clegg, S.R., Courpasson, D. ve Phillips, N. (2006). *Power and Organizations*. Sage Publicatin Series.
- Cole, G.D.H. (1955). *Studies in Class Structure*, London.
- Dahl, R. A. (1966). *Who Governs?* Yale University Press.
- Dekmejian, R. H. (1975). *Patterns of political leadership: Egypt, Israel, Lebanon*. State University of New York Press.
- Domhoff, G. W. (1967). *Who rules America?* Prentice-Hall.
- Domhoff, G. W. (1978). *Who really rules?: New Haven and community power reexamined*. Trancactions Publishers.
- Domhoff, G. W. (1990). *The power elite and the state: how policy is made in America*. Walter De Gruyter Inc. New York.
- Dye, T. R., Zeigler, H. (2004). *The Irony of Democracy: An Uncommon Introduction to American Politics*. Thomson Advantage Books.
- Etzioni-Halevy, E. (1989). *Bureaucracy and democracy: a political dilemma*. Routledge & Kegan Paul.
- Etzioni-Halevy, E. (1993). *The Elite Connection*. London: Polity Press.
- Evans, M. ve Coen, L. (2003). *Elitism and agri-environmental policy in Ireland*. (edt) M. Adshead, M. Millar. Routledge. London.
- Farazmand, A. (1999). *The Elite Question. Towards a Normative Elite Theory of Organization, Administration and Society*, 31: 321–360.
- Aron, R. (1950). "Social Structure and the Ruling Class". *British Journal of Sociology*, vol. 1.
- Farazmand, A. (2002). *Elite Theory of Organization: Building a Normative Foundation*. Farazmand, A. (edt.). *Modern organizations: theory and practice*, Greenwood Publishing. USA.
- Foucault, M. (2015). *İktidarın Gözü*. (çev. Ergüden, İ.) İstanbul: Ayrıntı Yayınları.
- Giddens, A. (2000). *Sosyoloji*. Ankara: Ayraç Yayınevi.
- Guttsman, L. W. (1951). *The Changing Social Structure of the British Political Élite, 1886-1935*. *The British Journal of Sociology*, Vol. 2, No. 2, s. 122-134.
- Guttsman, L. W. (1960). *Social Stratification and Political Élite*. *The British Journal of Sociology*, Vol. 11, No. 2, s. 137-150.



Kırkbeşoğlu, E. (2021). Toplumsal Eşitsizliğin Yönetmelere: Elit (Seçkin) Kuramı. *Fiscaeconomia*, 5(3), 990-1027. Doi: 10.25295/fsecon.973502

- Harding, A. (1995). *Elite Theory and Growth Machines*. (edt) Judge, D., Stoker, G. ve Wolman, H. Sage Publications.
- Heemskerck, E. M. (2007). *Decline of the Corporate Community: Network Dynamics of the Dutch Business Elite*. Amsterdam University Press.
- Higley, J. ve Moore, G. (1981). Elite Integration in the United States and Australia. *The American Political Science Review*, Vol. 75, No. 3, pp. 581-597.
- Jack, M. (1974). *Elite Theory: ideological, Tautological and Scientific*.(edt) Crewe, I. Elites in Western democracy. The Trinity Press.
- Kapani, M. (2000). *Politika Bilimine giriş*. Bilgi Yayınevi. İstanbul.
- Keller, S. I. (1991). *Beyond the ruling class: strategic elites in modern society*. Trancations Publishers.
- Kourvetaris, G. A. (1996). *Political sociology: Structure and Process*. Allyn and Bacon.
- Lasswell, H. D. (2003). *The analysis of political behaviour: an empirical approach*. Arbor Vitae.
- Lawson, T. ve Garrod, J. (2001). *Dictionary of sociology*. Fitzroy Dearborn Publishers.
- Lawson, T., Jones, M. ve Moores, R. (2006). *Advanced sociology through diagrams*. Oxford University Press.
- Lipset, S. M. ve Bendix, R. (1992). *Social mobility in industrial society*. Trancations Publishers.
- Malesevic, S. (2004). *The sociology of ethnicity*. Sage Publications.
- Mann, M. (1986). *The Sources of Social Power: A history of power from the beginning to A.D. 1760*. Cambridge University Press.
- Marger, M.N. (1981). *Elites and Masses: An Introduction to Political Sociology*. Van Nostrand Company
- Marsh, D. (1985). *Interest Group in Britain: their access and power*. (edt) M. B. Douglas J.J. Gardner. Manchester University Press.
- Michels, R. (2001). *Political Parties: A Sociological Study of the Oligarchical Tendencies of Modern Democracy*. Batoche Books Kitchener.
- Miliband, R. (2009). *The State in Capitalist Society*, London: Merlin Press,
- Mills, W. (1974). *İktidar Seçkinleri*. Bilgi Yayınevi. Ankara
- Mizruchi, M. S. (1992). *The structure of corporate political action: interfirm relations and their consequences*. Harvard Collage.
- Mizruchi, M. S. ve Bey, D. M. (2005). *Corporate control, Interfirm Relations, and corporate power*. (edt) T. Janoski, R. Alford, A. Hicks, M. Schwartz. Cambridge University Press.
- Mosca, G. (1939). *The Ruling Class*. New York: McGraw Hill.
- Palmer, D. ve Maher, M. (2005). *Strategic Organization Vol 3(4): 385–430*.
- Pareto, V. (1935). *The Mind and Society*. New York : Harcourt Brace and Co.



Kırkbeşoğlu, E. (2021). Toplumsal Eşitsizliğin Yönetmelere: Elit (Seçkin) Kuramı. *Fiscaoeconomia*, 5(3), 990-1027. Doi: 10.25295/fsecon.973502

---

Parry, G. (2005). *Political Elites*. ECPR Press.

Pettigrew, A.M. (1992). On Studying Managerial Elites. *Strategic Management Journal*, Vol. 13, Special Issue: Fundamental Themes in Strategy

Presthus, R. (1974). *Elites in the policy process*. Cambridge University Press.

Sartori, G. (1965). *Democratic Theory*. Detroit: Wayne University Press

Schumpeter, J. A. (1955). *Imperialism and Social classes; two essays*. New York, Meridian Books.

Seligman, L. (2005). *Political Mobility and Development*. (edt) N. J. Smelster ve M. Lipset. Trancactions Publishers.

Smith, C. E. ve Freedman, A. E. (1972). *Voluntary associations; perspectives on the literature*. Harvard University Press.

Thoenes, P. (1966). *The Elite in The Welfare State*. (Edt Banks, J. A.). The Free Pres. London.

Useem, M. (1984). *The Inner Circle*. Oxford University Press, New York.

Vergin, N. (2003). *Siyasetin Sosyolojisi Kavramlar, Tanımlar, Yaklaşımlar*. Bağlam Yayınları. İstanbul.

Windolf, P. (2002). *Corporate networks in Europe and the United States*. Oxford Pres

Young, C. (1979). *The politics of cultural pluralism*. University of Wisconsin Press.

Zeitlin, M. (1974). *Corporate ownership and control: the large corporation and the capitalist class*. *American Journal of Sociology*. 79:1073- 119.

**Etik Beyanı:** Bu çalışmanın tüm hazırlanma süreçlerinde etik kurallara uyulduğunu yazar beyan eder. Aksi bir durumun tespiti halinde *Fiscaoeconomia* 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, *Fiscaoeconomia* has no responsibility and all responsibility belongs to the author of the study.



Kırkbeşoğlu, E. (2021). Toplumsal Eşitsizliğin Yönetmelere: Elit (Seçkin) Kuramı.  
*Fiscaoeconomia*, 5(3), 990-1027. Doi: 10.25295/fsecon.973502

## **Administrative Background of Social Inequality: Elite Theory**

**Erdem KIRKBEŞOĞLU**

### **Extended Abstract**

An emphasis on "inequality" has been prioritized in almost all of the social studies with the content of "authority" that have been put forward in the period from Ancient Greece to the present. It is difficult to speak of a consensus on this power phenomenon, which has taken a central place in the construction of social theories and in defining their reflections in daily life (Mackenzie, 1986: 623; Astley and Zajac, 1991: 400). The effectiveness of capitalism after the 1950s strengthened the conclusion that a capital- and labor-oriented polarization (Giddens, 2000) in which conflicts between social classes is experienced is not very possible. Therefore, the desire to provide conditions in which inequality is eliminated in any society (including developed societies) seems to be just as difficult (Parkin, 1972: 13; Dahl, 1966: 646, Rueda and Pontusson, 2000: 350).

The issue of which individuals and what kind of behavior patterns will be perceived as legitimate in social life, how communities will take an attitude towards legitimized facts and who will represent these behavior patterns are closely related to how power and influence are organized in societies. The main questions of inequality in sociological studies have been the issues such as what kind of social status individuals will have compared to other individuals in the society, what will be the causes and consequences of this status, how individuals can change their current position, and under what conditions they can be included in groups with different social levels. Societies, industries, armies, bureaucracies, and states can only be obtained by performing different kinds of tasks; It differentiates itself on the basis of unequal benefits, rewards and privileges. For this reason, social inequality refers to a situation in which there are different institutionalized effects on resources and rewards, and therefore different access opportunities to social positions at different levels arise. Different positions or positions of individuals in society will give them an advantage in obtaining different privileges.

The aim of this study is to describe the theoretical foundations of the elite theory, which is based on the balance between the rulers and the ruled in society, both sociologically and administratively. The reasons and main causes of inequality between individuals who are part of societies, organizations and groups will be discussed with an inclusive perspective. The study aims to present a comprehensive analysis of the elite theory by combining the theoretical assumptions obtained from numerous studies on management and sociology literature.

### **Assumptions Regarding the Nature of the Elite**

The focus of the assumptions about the nature of the elite has focused on how the elites are perceived in social life and how much the elite is needed. The conservative perspective, which is based on the functionalist approach, argues that elites have a natural superiority in society and this hierarchical differentiation is necessary for the continuity of social life in order, as mentioned before. The elites are individuals who, by virtue of their natural superiority, have the power to make important decisions (which often occurs in various organizational structures) despite their minority status. The masses, who are in the majority position, are not the source of big visible changes in societies, and neither their skills nor their reliability are



sufficient to achieve this. On the other hand, radical elite theorists, who are based on the conflict approach, criticize the protectionist approach of the conservative perspective and state that the elites have a natural desire to have a power and they have a desire to use this power on the masses for benefit (Mills, 1974). Therefore, the nature of the elite, according to the conservative point of view, is defined as a power that is necessary for the social order and takes its basis from superior characteristics (education, family, wealth, network of relations, etc.); It is a hierarchy mechanism that is defined as unreliable from the radical point of view, used to exploit and benefit from the masses. The pluralist perspective, on the other hand, sees the elites as leaders who have undertaken the representation of different interests and have entered into a struggle both with each other and with the state (Marsh, 1985: 64). According to this perspective, elites are responsible and trustworthy for the groups they represent; They are people who are in competition with the elite outside the group and who have a conflict of interest.

### **Elite Theory**

Researchers such as Berberođlu (2005: 34), Marger (1981: 65), Jack (1974: 264), Baykal (1963: 15), Malešević (2004: 111) and Kapani (2000: 111) have focused on classical and contemporary elite theory. They made a clearer distinction. However, this distinction cannot be said to be very useful, for reasons such as it reduces the main differences between elite theorists to two simple categories and the boundaries between the two categories are not very clear. Theories that differ significantly from each other (for example, the theory of the democratic elite and the theory of the radical elite) fall into the same category with this distinction. Such distinctions are mostly encountered in studies on elitism, which form a part of sociology books.

In this study, elite theories will be classified into two categories. These;

#### (1) Unitary (Centralized) Elite Theory

a. Classical Elite Theory

b. Radical Elite Theory

#### (2) Democratic Elite Theory

The main reason for making this distinction within the scope of this study is that these two elite theories have discourses that differ from each other in important points in defining elites. The main distinctions in the other elite theory classifications in the literature have not been very clear. For example, although in many studies, classical and radical elite theories are defined as two independent elite theories, it is difficult to say that there is a very sharp distinction apart from the emphasis on the nature of elites, as stated in the previous title. On the other hand, it is noteworthy that in some studies, another distinction is made in the form of pluralist elite theory. However, when pluralism is considered as a point of view, it has led to the democratic appearance of the theory of elite and therefore contributed to the emergence of the "democratic elite theory". Although the term pluralist elite theory is not accepted as wrong, we will prefer to use the title of democratic elite theory in this study. In addition, we will collect classical and radical elite theories under the title of "unitary elite theory". The term "unitary elite" is used in elite literature to describe the unity and harmony between elites. However, the term "unitary elite theory" does not seem to be used much in its name. The main



Kırkbeşoğlu, E. (2021). Toplumsal Eşitsizliğin Yönetmelere: Elit (Seçkin) Kuramı.  
*Fiscaeconomia*, 5(3), 990-1027. Doi: 10.25295/fsecon.973502

---

reason why classical and radical elite theories are used under the title of unitary elite theory in this study is that both elite theories have similar characteristics in common.

### **Conclusion**

In summary, conservative, radical and pluralist perspectives constitute the paradigmatic infrastructure of each of the above-mentioned elite theories. Each elite theory is a product of different paradigms. Within the scope of this study, the theoretical foundations of the elite theory, which is based on the balance between the rulers and the ruled in the society, are described, both sociologically and administratively. In this sense, it is one of the limited number of studies in the literature that comprehensively deals with the theory of elite.

## Theoretical and Empirical Analysis of Growth, Poverty and Inequality in Emerging and Transition Economies

*Gelişmekte Olan ve Geçiş Ekonomilerinde Büyüme, Yoksulluk ve Eşitsizliğin Teorik ve Ampirik Analizi*

**Utku ALTUNÖZ<sup>1</sup>**

### Abstract

This article reviews current economic policy discussions about the relationship between growth, inequality, and poverty. These discussions tend to focus on whether market-driven growth is enough to eradicate poverty and reduce inequality, or whether specific policies are necessary, that is, unforeseen growth may be inadequate or even perverse. The study also presents the latest global sign on the change of economic growth into poverty decrease in developing and transition countries, with an emphasis on the role of income inequality. For this purpose, following the literature review, emerging and transition economies analyze in term of reduction of poverty together with the process of growth acceleration, an improvement of the human development variables and an increase of political democracy. In the second step, it is focused on the income distribution which means it is explores if mentioned countries practiced just economic growth or development. Obtained results claim that the economic growth taking place in the meanwhile the last 10 years contributed neither to a reduction in poverty between 2000 and 2016, calculated through to a rise in variable of human development, principally in life expectancy. The opposite way, variables worsened, as did the proxy and accountability for political pluralism and democracy. Also, it said that the economic growth realized in transition economies and emerging economies. However, the U-shaped Kuznets curve cannot be observed because following reduction in inequality realized after an extended period of growth. Results support the idea that countries with lower levels of adult literacy and public spending attract higher income inequality.

**Jel Codes:** 049, D31, I32, O11.

**Keywords:** *Inequality, Poverty, Growth.*

<sup>1</sup>Assoc. Prof. Dr., Sinop University, FEAS, [utkual@hotmail.com](mailto:utkual@hotmail.com), ORCID: 0000-0002-0232-3108



Altunöz, U. (2021). Theoretical and Empirical Analysis of Growth, Poverty and Inequality in Emerging and Transition Economies. *Fiscaeconomia*, 5(3), 1028-1051. Doi: 10.25295/fsecon.975325

## Öz

Bu çalışmada büyüme, eşitsizlik ve yoksulluk arasındaki ilişki güncel ekonomi politika tartışmaları paralelinde gözden geçirilmektedir. Bu tartışmalar, pazar güdümlü büyümenin yoksulluğu ortadan kaldırmak ve eşitsizliği azaltmak için yeterli olup olmadığına veya belirli politikaların gerekli olup olmadığına, yani öngörülemez büyümenin yetersiz olabileceğine odaklanmaktadır. Çalışma ayrıca, gelir eşitsizliğinin rolüne vurgu yaparak, gelişmekte olan ve geçiş ülkelerinde ekonomik büyümenin yoksulluk azalmasına dönüşmesine ilişkin tartışmalara değinmektedir. Elde edilen sonuçlar, son 10 yılda meydana gelen ekonomik büyümenin, 2000-2016 yılları arasında, insani gelişme değişkeninde, özellikle beklenen yaşam süresinde bir artışla hesaplanan yoksullukta bir azalmaya katkıda bulunmadığına işaret etmektedir. Hatta siyasi çoğulculuk ve demokrasi için vekalet ve hesap verebilirlik gibi değişkenler daha da kötüleşmiştir. Bununla birlikte, U şeklindeki Kuznets eğrisi gözlemlenememiştir. Çünkü eşitsizlikte azalma, uzun bir büyüme döneminden sonra gerçekleşmektedir. Sonuçlar, yetişkin okuryazarlığı ve kamu harcamaları daha düşük olan ülkelerin daha yüksek gelir eşitsizliği olduğu fikrini desteklemektedir.

**Jel Kodları:** 049, D31, I32, O11.

**Anahtar Kelimeler:** Eşitsizlik, Yoksulluk, Büyüme.

## 1.Introduction

While the presence of a positive relationship between economic growth and the development of the financial system is commonly accepted, the economic theory is not clear about the effects of financial development on income inequality and poverty. Until the 1990s, inequality in income distribution was not considered too much of an agenda, but it was supposed that inequality could have a positive impact on economic growth. According to this assumption, inequality in income distribution makes it easier for the rich to accumulate faster and get more returns from their assets. With this accumulating capital cause the economic growth. However, after the 1990s, in contrast, it began to be underlined that there might be a negative relationship between growth and inequality. The reason of the negative relationship is assumed that the state is slowing capital accumulation and economic growth by reducing the returns from assets by introducing high tax rates due to increased inequality. A repeated issue in development debates, development strategies should be based on growth, poverty and / or inequality. The past two decades have observed that the economic rise of emerging countries, which are a group of relatively high growth rates of gross domestic product over those who have dominated the developed countries. The gap has been mostly apparent since the middle 1990s. Total poverty all around the world has fallen considerably, with a major portion of the failure attributable to China. Even when China is missed out from the sample, scarcity reduction is still significant (Chen and Ravallion, 2008). Many countries have faced with little poverty decrease or even rising poverty. Part of the unexpected performance such as high- and growing-income inequality occurred by many countries in Africa during 1980s and early of 1990s.

According to Fosu (2010) Botswana has realized great income rises, even by international values, but the growth has been caused to only a minimal amount of decline in poverty. All the same time Ghana has managed to transform a relatively modest growth into poverty



Altunöz, U. (2021). Theoretical and Empirical Analysis of Growth, Poverty and Inequality in Emerging and Transition Economies. *Fiscaeconomia*, 5(3), 1028-1051. Doi: 10.25295/fsecon.975325

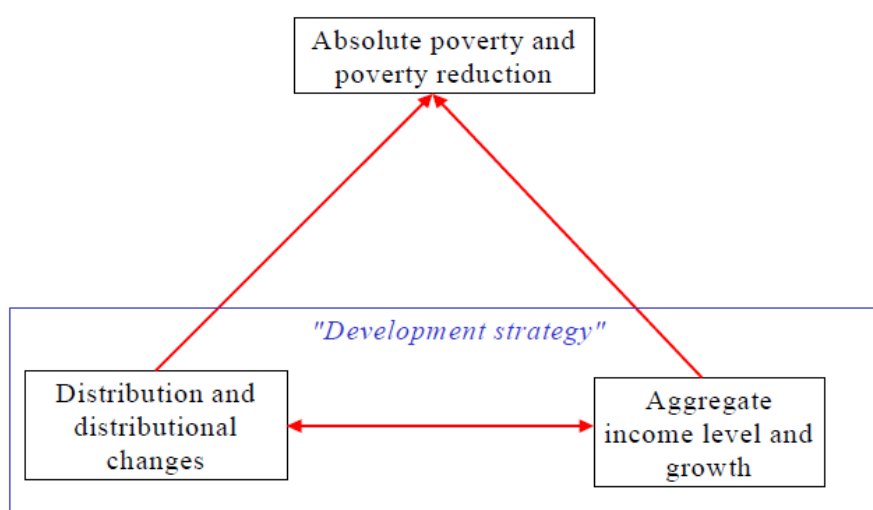
---

reduction. The difference in income inequality levels for the two countries seems to be clarifying much of this inequality in performance. Likewise, Costa Rica reduced poverty in the \$ 1 level from 21.4% in 1981 to 2.4 %in 2005. In the same time, Brazil also reduced poverty from 17.1% to 7.8%. Though a main part of this inequality was because Brazil's gross domestic product growth was less than twice of Costa Rica a considerable percentage could be attributed to the higher Gini coefficient of 0.58 for Brazil when compared to 0.47 for Costa Rica. It is observed that the increases in income injustice in the world differ by regions. For example, while income injustice is high in Eastern and Southern European countries that are members of the European Union, it is observed that income injustice decreases in Western and Northern European countries. Turkey is the country with the highest income inequality among European Union countries in 2019. With the increasing unemployment, poverty has become important since the mid-1970s in developing countries as well as in the member countries of the European Community. In the member states of the European Community, unemployment reached extremely high rates despite the growth in the 1970s, and this led to the spread of the "two-thirds society" concept. Economic. Poverty has increased significantly in the 1980s and 1990s, reaching levels that threaten the "social cohesion" of Europe (Şenses,2001:975). Cooperation and Development Organization (OECD) states that income inequality has reached the highest rate in the last 30 years in many of the member countries. According to the OECD report, Turkey left behind 44 OECD countries as of 2019 with 28.5% poverty rate. (OECD, 2020: Online). According to this report the income share of the poorest 10% in Turkey is only 2.3%. Also, the share of the richest 10% in income is 34.9%. In Turkey, the income difference between the richest 10% and poorest 10% is 15.2 times. This rate is 60 % in South Afrika,48% in Costa Rica, 46.9% in Chile and Mexico. Turkey is among the three worst countries with these four countries. The countries with the fairest income distribution in society were Northern European countries as in previous years. Slovak Republic is at the top of the list. Then Slovenia, Czech Republic and Iceland is coming. On the other hand, 20% of youth unemployment are most young people affected by poverty and inequality in income distribution in emerging and transition economies. This study seeks to analyze the link between economic growth variables and macroeconomic, their movement over time, and their impact on income distribution and poverty. Almost all relevant studies in the literature are clustered on either economic growth and equality or economic growth and poverty. The peculiarity of this study is that it covers three variables at the same time and includes three variables in the economic model at the same time. Moreover, human development variables such as economic growth, life expectancy, democracy, violence, and accountability, which are the main dynamics of inequality and poverty, have been ignored in almost all studies in the literature. Another originality of this study is that these dynamics are included in the econometric analysis. For this purpose, the rest of the paper is structured as follows: "Main Framework of Growth, Poverty and Inequality" includes the theoretical approach of the relationships between Growth, Poverty and Inequality; "Literature Review" emphasis a critical analysis on growth, inequality and poverty; the remaining of the study is structured as follows:

## 2. Main Framework of Growth, Poverty, and Inequality

Absolute poverty is found at a poverty line with a fixed purchasing power that meets the needs physically and socially. Over the last two decades, economic growth has been considered to have undergone a significant evolution. The problem of poverty in many countries (especially for countries in African continents) is still the most important problem. Dollar and Kraay (2002) claim that it is adequate to increase growth to decrease poverty. In other respects, many economists (Bourguignon, 2004; Milanovic, 2002) claim that economic growth alone is not enough to eradicate poverty and that institutional and political factors also play a significant role in poverty. Another discussion is that Poverty and inequality are different concepts from theoretical point of view (Atkinson, 1987). The two concepts are closely related to each other when they summarize the different aspects and distribution of the same phenomenon. Another debate is the relationship between poverty and inequality. Both concepts are different from the theoretical point of view. (Atkinson, 1987) The two perceptions are strongly associated to each other when they summarize the different aspects and distribution of the same phenomenon (Foster et al., 2013).

**Figure 1: The Growth-Poverty and Inequality Triangle**



**Source: Bourguignon, 2004.**

The change in income distribution can be divided into two. First, by definition, the effect is independent from the average. (Bourguignon, 2004,4). Second, there is the effect of a relative change in all incomes that leaves the distribution of relative income unchanged, i.e. These linkages are helped to clarify by the following definitions.

- Growth "is the percentage change in average welfare level in the household survey.
- Inequality refers to the relative income differences in the whole population. In other words, the inequalities in income after regulating all the explanations of the population means making them independent from the scale of the revenues.



Altunöz, U. (2021). Theoretical and Empirical Analysis of Growth, Poverty and Inequality in Emerging and Transition Economies. *Fiscaeconomia*, 5(3), 1028-1051. Doi: 10.25295/fsecon.975325

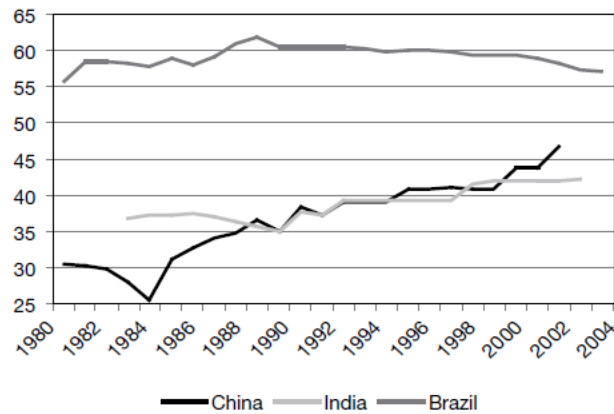
---

- "Poverty" is measured by the absolute poverty count index, that is, proportion of population below a certain poverty line. It is derived from household survey data.

[Bourguignon \(2004\)](#) support the idea that economic growth is necessary, but does not have enough conditions, because other factors such as institutional and political reasons play an important role to struggle with poverty. Besides, [Dollar and Kraay \(2002\)](#) claim that growth is both adequate and necessary to decrease poverty. Dealing with the link between inequality and growth includes analyzing the effect of income distribution on economic growth. Therefore, measuring poverty reduction should measure compared to the contribution of growth and the redistribution of welfare to the diversity of poverty. Several economists observed a decline in income inequality in developed countries from the 19th century to the present and that this inequality rate is less than in developing countries. As a result of this observation, they focused on the relationship between income inequality and growth. ([Amar and Zghidi, 2016](#)). The formulation in this relationship was analyzed by [Kuznets \(1955\)](#), which was found to be related to the reduction of the share of the agricultural sector in the traditional sector with low productivity and, instead, to the high efficiency of urban activities. Kuznets concludes that income inequality will increase in the early stages of growth, stabilize until it reaches its lowest level in the later stages and then decrease, and he claims that mentioned relationships between developing and GDP resemble as upside down U. ([Altunöz, 2015](#)). Kuznets believes that the economy is composed of two sectors, and that the agricultural sector (rural) is categorized by low productivity resulting from low income and labor force growth, and that the productivity and income height are characterized by an industrial shortage (urban), characterized by a labor shortage.

In the 1970s, after a lengthy period of stability with a slight decline, inequalities in emerging countries began to realize a rising tendency in many countries in the early 1980s. The main reasons seem to have been growing local inequality in several countries, increasing the lack of education, inequality-enhancing procedure reforms and the failure in many countries to mature the covering agricultural sector, in which most of the poor are to be found. According to [Klasen \(2009\)](#) The countries such as China, Brazil and India accommodated this overall tendency.

**Figure 2: Gini Coefficient of China, Brazil, and India**



Source: Klasen, 2009

As to be seen from figure 1, since the 1980s, inequality has increased very strongly in China with a low level, significantly in India with a temperately level and temperately in Brazil with a very high level.

The main reason for the increase in inequality in China is largely Inequalities between urban and rural areas are partly linked to the increasing interstate inequality and China's progressive integration into the global economy. However, in India the increase in inequality comes from the average increase in richer states and inequalities in rural areas. In Brazil, the increase in inequality in the 1980s stemmed from increased education inequality and high anti-inflationary prejudices. But as inequality remains to show a rising trend in China, and increasingly so in India, we see a noteworthy decline in inequality since the mid-1990s in Brazil, to levels that overcome in the early 1980s. But at time inequality remains to show a rising trend in China and increasingly so in India, we see a noteworthy decline in inequality since the mid-1990s in Brazil. Figure 1 shows that Brazil's inequality is much larger than in China or India, despite this decline. Moreover, the decrement in the Gini coefficient of 5 points in the developing world between 1960 and 1990 was rare. Figure 2 shows the realizations of poverty in the world.

While living standards of some people are improving day by day, some of them have difficulty in finding water. For example, according to an improvement in the poverty indicators published by the World Bank, people who earn less than US \$ 1.9 a day live under the hunger limit.

As can be seen in Table 1, the number of people living at the fasting border has decreased continuously in most regions. The highest decrement occurred in the South Asia regions, including China, East Asia & Pacific and India.



**Table 1: Number of Poor by Regions and Rates to Population**

Region	1990	1996	1999	2002	2005	2008	2010	2012	2015
<b>ratio of the poor population living with less than \$ 1.95 per day to the total population (%)</b>									
Eastern Asia & Pacific	60,6	39,8	37	30	19	15	11	7	4,1
Europa and Central Asia	1,9	7,0	7,8	6	5.5	3	3	2	2
Latin America	15,5	14	14	13	19	7	6	6	6
Middle east & South Africa	6,0	6	4,2	-	3	3	-	-	-
South Asia	50,7	43	-	40	35	32	27	19	14
Sub Saharan Africa	56,8	58,5	59	58	51	48	46	43	35
World	36,9	29,8	29	27	21	19	16	12	9,7
<b>poor population living at less than \$ 1.9 per day (million)</b>									
Eastern Asia & Pacific	995	704	690	553	360	297	226	226	83
Europa and Central Asia	8,8	32	36	30	26	15	13	13	4
Latin America	68	69	71	70	55	42	38	38	30
Middle east & South Africa	13	16	11	-	10	9	-	-	-
South Asia	575	550	-	583	524	502	437	438	231
Sub Saharan Africa	287	250	375	399	382	392	398	399	347
World	1948	1721	1751	1645	1357	1253	1120	1120	702

**Source:** Povalnet,2015

As can be seen from Table 1, 80% of the 1.9 billion people living under the fasting limit in the world in the early 1990s are in East Asia & Pacific and South Asia. In parallel with the high growth rates of the Chinese and Indian economies in these two regions since the 90s, the rate of poverty in these regions has decreased. In Africa, the first region to come to mind when it comes to poverty, 287.6 million people lived under the hunger limit in 1990, while the number of people below the hunger limit in 2015 increased to 347.1 million. This means that in 2015, 50% of people living under the fasting limit in the world are in Sub-Saharan Africa. Another remarkable finding in the table is that the decrement in the number of people living under the fasting limit was higher in the 2000s. One of the biggest reasons behind this was the fact that the world leaders, who met in 2000 at the Millennium Summit organized by the UN, signed the Millennium Development Declaration. According to IMF (2015), The highest poverty rates are observed in sub-Saharan African countries such as Madagascar, Burundi, Democratic Republic of Congo, Malawi, and Mozambique respectively.

In the studies on inequality, poverty and growth, the world bank defined poverty in terms of financial income, while the United Nations development program (UNDP) did not provide a clear definition of poverty among working subjects. Poverty is defined by UNDP as lack of



Altunöz, U. (2021). Theoretical and Empirical Analysis of Growth, Poverty and Inequality in Emerging and Transition Economies. *Fiscaeconomia*, 5(3), 1028-1051. Doi: 10.25295/fsecon.975325

---

opportunities such as lifelong health, an average standard of living, freedom, self-esteem, respectability, which are compulsory for human development. Thus, the definition of poverty is prevented from having a material content ([insamer.com](http://insamer.com)). The human development index calculated by UNDP; life expectancy is the arithmetic average of education and income indices. This index is between 0 and 1. The approach of the index to 1 means that human development is at a higher level.

There are different measures that show income inequalities between people, countries, and regions. In a study to reveal interregional economic inequality, the data on GDP per capita (GDP) are calculated from 1870 ([Bolt and Zanden, 2014](#)). According to the information obtained from the study in 1870, the GDP per capita in the world is \$ 873. In the same year, the per capita GDP of the country in which the US is located is five times more than the GDP per capita in the African region. This inequality has increased to 13 times in 1950 and 18 times in 2003. According to the statistics of the World Bank, it is understood that the world's richest 62 people in 2015 have equal assets with 50% of the world's population. In 2010, the number of people with half of the world's population was 388. In the five years, the assets of the richest 62 people increased by 45%.

The attainment of global injustice results from the economic policies implemented, the wrong politics in social and economic development, the exploitation of Western countries, and finally the greed of a group with an exceedingly small share in the world population. In addition, the injustices in the different areas examined above are both the cause and the result of each other.

The technological developments increase production efficiency and automation while at the same time reducing production and transportation expenditures. With this increase in productivity, poverty has decreased relatively, while the fact that most of the revenues obtained by the development of new modes of production went to the owners of capital increased the income inequality further. Moreover, because of technological developments, the initialization of the work of unqualified workers by robots reduced the demand for unskilled workers, which led to a decrease in the revenues of this group. On the other hand, the increase in salaries of workers with higher education and the income gap between the two groups has also been increased by personal skills ([Emin: 2016: Online](#)). One of the reasons for the increase in inequality among workers' income is that production is now carried out internationally.

Demand for these workers is declining in developed economies, where unskilled labor income is higher. As a result of the decreasing demand, the income of these workers decreases and the income gap between the skilled workers is increasing. As trade barriers abolish and globalization of trade shifts the producers to countries with cheaper labor, the demand for unskilled labor force in these countries will increase, thus increasing the income inequality and decreasing income inequality. The globalization of financial markets is another factor that increases income inequality. As global markets often increase the earnings of countries and individuals with the most productive assets or resources, this situation escalates the inequality between countries and individuals. In addition, the shift of foreign direct investment into

Altunöz, U. (2021). Theoretical and Empirical Analysis of Growth, Poverty and Inequality in Emerging and Transition Economies. *Fiscaeconomia*, 5(3), 1028-1051. Doi: 10.25295/fsecon.975325

---

advanced technology areas with high returns will lead to an increase in the demand of highly educated and skilled workers and the income of these workers.

### 3.Literature Review

Kuznet (1955) concluded that income inequality would increase in the early stages of growth, stabilize until it reaches its lowest level in the later stages and then decrease. Bourguignon (2004) plays an especially important role in combating inequality and poverty. If inequality can be reduced, poverty rates can be reduced by redistribution policy. In their analysis, Gregory and Wang (2005) used a panel data, concluded that there was a negative correlation between the ratio of the population below the poverty line and the average income increase. According to the results of the analysis, 1% increase in average income decreases the rate of poverty by 2.61%. Ravallion and Chen (1997) concluded that inequality plays a vital role in poverty decrease. According to the results of this study, countries with a more equitable national resource distribution have a faster decline in the percentage of the population living below the poverty line. According to the results of the study of Danişoğlu (2004), it is understood that the theoretical foundations of neoliberal policies do not fully correspond with the practices in academic studies and the facts about poverty and income inequality in the world. Paci et al (2004) analyzed the linkages between economic growth variables and macroeconomic policies and impact on poverty for Poland economy. They showed that despite the growth of gross domestic product, poverty showed an increasing tendency in Poland. There are some empirical evidence supporting the view that "inequality is detrimental to growth", for example Alesina and Rodrik (1994). However, the lack of good data and methodological challenges make it difficult to conclude this issue. January, Alain and Sadoulet, E. (2005) has evaluated the poverty and income inequality for 12 Latin American countries between 1970 and 1994 by Gini coefficients and reached the result that growth is more active in dropping city poverty if the levels of inequality and poverty are lower, and the levels of secondary education higher.

Breunig and Majeed (2006) showed that when poverty is low (below 25%), the relationship between inequality and economic growth is statistically insignificant. For higher poverty levels, inequality affects economic growth negatively. This negative effect increases as poverty increases. The results of the study do not suggest that inequality plays a positive role in economic growth. There are several reasons why countries may want to reduce inequality (and poverty) even if they do not have any impact on economic growth. These reasons include inequality in social cohesion and the impact on long-term institutions. Dağdeviren (2008) reached the result that countries with high per capita income among developing countries have shown increased income inequalities. However, the relationship between Kuznets' inverse-U hypothesis was found to be weak. Klasen (2009) emphasized that high and growing inequality was not only a major concern in OECD countries. According to Klasen (2009), the most important issue for developing countries that was, especially the rapid growing. Since 1980s, prosperity and poverty, as observed in China and India, have been drastically decreasing with increasing inequality. Thus, social stability and economic growth are weakening. In the study of poverty and inequality analysis for emerging and transition economies, Sapancalı (2011) concluded that there is a greater need for new international



Altunöz, U. (2021). Theoretical and Empirical Analysis of Growth, Poverty and Inequality in Emerging and Transition Economies. *Fiscaeconomia*, 5(3), 1028-1051. Doi: 10.25295/fsecon.975325

---

organizations and international social policies to combat social problems and poverty that have gained global dimension in the twenty-first century. According to [Çalışkan \(2010\)](#), The global economic crisis occurred in 2008 has dramatically increased income inequality and poverty in Turkey. [Özdemir et al \(2011\)](#) investigated the relationship between income distribution and income (per capita) for transition economies. Using panel data analysis, they reached the result that in terms of the economic structure, transition economies is in the first phase of the Kuznets curve. [Richard \(2013\)](#), in his study using data from 50 developing countries and 101 countries to examine the impact of economic growth on poverty and inequality, concluded that growth is an important tool in poverty alleviation in developing countries.

[Piketty \(2014\)](#) criticized that economists have neglected the distribution of wealth for an exceptionally long time due to the professional enthusiasm of Kuznets's simple mathematical models, which in part consisted of an optimistic result. Instead of using international poverty standards, [Gentilini and Sumner \(2012\)](#) calculated global poverty using officially defined national poverty limits in each country. As a result of the calculation, it is concluded that 22.5% of the world's population or approximately 1.5 billion people live in poverty is defined locally. 30% of this total belongs to South Asia, 17% to East Asia and 24% to Sub-Saharan Africa. This shows that the geographical distribution of poverty is not accurately reflected in the measurement method. However, they see that 11% of the world's poor live in high-income countries, namely the United States and some European countries. [Thorbecke \(2013\)](#) investigated the relationship between inequality, poverty, and economic growth by 6 countries. At the end of study, it was understood by Cross-country analyzes that high inequality and low growth were a major obstacle to poverty reduction. [Kolawole et al. \(2015\)](#) have examined the relationship among poverty, inequality, and economic growth in Nigeria. The OLS results reveal that GDP growth rate increases inequality but reduces poverty in the country. In the study that examine the relationship between inequality and economic growth [Amar and Zghidi \(2016\)](#) attained the result that inequality is affected the economic growth in a negative way. [Can \(2017\)](#) has emphasized the poverty problem, which is one of the oldest problems of humanity, and in addition, the economic and social inequalities and the problems caused by them, which started to become more visible with global processes. Also, the causes of poverty, the types of poverty, women's poverty, which have started to be handled widely in the literature, and the concept of the social state, which has weakened with the direction of global companies in the world system, and the working poor, which is a new version of poverty, have been tried to be revealed based on numerical data. In her study, [Ertekin \(2017\)](#) studied growth, inequality, and poverty for the Chinese economy. In the study, it is seen that the rapid and continuous growth based on the market has caused income inequality, which has slowed down poverty reduction while reducing poverty in the country, and China has become the country whose justice has deteriorated most in the income distribution in a short time. In recent years, growth has slowed compared to previous years, and injustice in income distribution draws more attention.

[İzgi and Alyu \(2018\)](#) showed the result that a positive and significant relationship was found between revenue shares and Gini coefficient. While the total poverty threshold rate is positive and significant for the OECD countries group, it is not significant for the EU countries included



Altunöz, U. (2021). Theoretical and Empirical Analysis of Growth, Poverty and Inequality in Emerging and Transition Economies. *Fiscoeconomia*, 5(3), 1028-1051. Doi: 10.25295/fsecon.975325

in the analysis. For OECD countries, the increase in total poverty line increases inequality of income distribution. The increase in poverty coefficient increases the inequality of income distribution.

Michálek and Výboštok (2019) purposes to categorize European Union member states in terms of their ability to handle the economic challenges of the past decade and attained the result that economic growth and the distribution of its effects will continue to significantly affect the prevalence and level of poverty in EU member states.

#### 4. Empirical Analysis

In the part of empirical analysis focuses on the specific path of development in emerging and transition economies. In the first step, it will be analyzed regarding practice of emerging and transition economies, reduction of poverty together with the process of growth acceleration, an improvement of the human development variables and an increase of political democracy. In the second step, it is focused on the income distribution which means it explores if mentioned countries practiced just economic growth or development. Countries considered as emerging for analyses are: Botswana, Egypt, Turkey, Russia, Bolivia, Brazil, Argentina, Belarus, Malaysia, Indonesia, Chad, China, Democratic Republic of the Congo; Pakistan, Chile, Nicaragua; Nigeria, Singapore, Kenya; Cyprus, Ghana; Guinea, Mexico, Taiwan, Thailand and considered as transition economies are Moldova, Albania, Bulgaria, Croatia, Macedonia, Hungary, Romania, Slovakia, Slovenia, Tajikistan, Turkmenistan, Poland, the Czech Republic. Also, the three Baltic states as Latvia, Estonia, and Lithuania. For empirical analysis, study of Tridico (2010) will be used a reference.

Although many methods (ARDL, NARDL, GARCH, Markov Chain) were taken into consideration in the selection of econometric analysis of the study, statistically significant results were not obtained in the study. For this reason, it has been proceeded with the most chosen OLS method in the relevant literature as Janvary and Sadoulet (2005); Tridico (2010), Fosu (2010) and Kolawole, Omobitan and Yaqubij (2015). In the study, emerging and transition economies is classified as Emerging Economies (EEs) and transition economies. Emerging economies (EEs) are described by the World Bank and international monetary fund as institutional reforms and low-income countries per capita in the process of integration into the world economy (IMF 2016; World Bank 2018). Likewise, list of transition economies is described by international monetary fund and World Bank as countries that current members of the Central and Eastern European Countries (CEECs) and Confederation of Independent States (CIS) are get involved to the analysis separately because both have a different characteristic. Transition economics is a detailed thought that was applied to former communist community that, after the ending of the former Soviet Union and the collapse of the Berlin Wall (1989) initiated change from a planned to a market economy.

Analysis will consist of two parts as poverty and inequality. For this purpose, equation (1) and (2) as below will be predicted.

**Equation of Poverty:**

$$poverty = \alpha - \beta_1.edu - \beta_2.health - \beta_3.political\ stability + \varepsilon$$

(1)

**Inequality**

$$Gini = \alpha - \beta_1.adultr\ literacy - \beta_2.life\ expectany - \beta_3.public\ expectancy + \varepsilon$$

(2)

**Table 2: Emerging and Transition Economies of Economic Growth**

Ordinary Least Squares Model for 2000-2016, dependent variable is Economic Growth	
<i>Poverty ( 2000)</i>	0.0811* (0.08)
<i>Poverty Variation (2000 – 2016)</i>	0.003*(0.002)
<i>Voice and accountability(2003 – 2015)</i>	-7.211*(0.221)
<i>Government effectiveness (2003– 2015)</i>	1.131**(0.13)
<i>Life expectancy growth (1995– 2016)</i>	-0.1901*(0.04)
<i>Life expectancy (2016)</i>	0.256*(0.03)
<i>constant</i>	-11.212*(3.12)
<i>R<sup>2</sup></i>	0.651
<i>Adjusted R<sup>2</sup></i>	0.555
<i>log likelihood</i>	-55.132
<i>DW</i>	1.675
<i>Mean Dependant Var</i>	5.134
<i>F statistic (Probability)</i>	0.000043

**Note:** \* and \*\* respectively denotes Significance level at 1%and 5%.

In table 2, the dates in parentheses are chosen as the most suitable dates for the countries concerned by considering literature and realizations. Majority of the studies about growth poverty and inequality focused much more on less developed countries than emerging and transition economies. In addition, all transition economies practiced a great recession in the early 1990s, and thus, economic growth began in numerous states in the second half of the 1990s. For this reason, majority of the studies on inequality and poverty in transition economies focus on the further deterioration of these two variables throughout the recession and not really in the evolution of the growth momentum (Tridico,2010). This study aims to examine empirically, growth, poverty and inequality for Emerging and Transition Economies.

As to be seen from table 1, 41 countries were selected to investigate the effects of economic growth on poverty and income distribution over the period 2000-2016. For this purposes, cross section analysis was applied on the countries from 2000 because many transition economies faced the significant recession in their history. It is astonishing to reach how the observed variables fit with economic growth. A primary high level of poverty in 2000, a rising level of poverty (2000–20016), a negative value of the variable accountability and voice which

is a proxy for pluralism and democracy (2003-2015), a negative values of life expectancy (1995-2016), a positive value of the variable government effectiveness (2003-2015) are functions of the economic growth happened during 2000–2016, despite a primary higher level of the latter. During the 2000-2016 periods, selected countries realized which means 4.86% above the world average growth of 4.58% (IMF 2017). Also, over the period 2000-2016, the inequality of average income which is calculated by the Gini coefficient attained to the level of 41%; average of poverty fell from 49% to 40%.

**Table 3: Avarage of Related Variables of the Regression for Selected Countries**

	Economic Growth (2000-2016)	Poverty percent of population (2000)	Poverty percent of population (2016)	Variation of Poverty (2000-2016)	Life Expectancy (1995)	Life Expectancy (2016)	Life Expectancy (1995-2016, %)
<b>Countries (All)</b>	5.11	54.12	39.11	18.10	70.01	72.11	15
<b>Confederation of Independent States</b>	7.00	52.11	54.1	75.2	68	66	-14
<b>Central and Eastern European Countries</b>	4.8	30.11	20.0	11.2	72.2	73.9	0.9
<b>Latin American Countries</b>	31.86	48.12	50	2.43	70.1	69.8	-1.5
<b>Asia Countries</b>	5.8	81.22	64	5.9	68.8	72.1	4.21
<b>Turkey, Middle East and Africa</b>	4.9	47.90	48	-11.09	63.1	69.20	11

Economic growth arose at the cost of important variables about development such as poverty, accountability, and life expectancy. In Table 3, the higher life expectancy line at the beginning does not deny the results because it is also practical for economic growth in 1995; It emphasizes that higher life expectancy is primarily rejected in the process of economic expectation. According to the procedure to improve quality, High Quality Growth occurs when there is an increase in the human development variables that cause increase in the Human Development Index (HDI). The Human Development Index is determined by low poverty and accountability. For instance, countries with a lower poverty level (2005) and higher voice and accountability 2000–2016 also have a higher HDI 2016—which is indeed different from



Altunöz, U. (2021). Theoretical and Empirical Analysis of Growth, Poverty and Inequality in Emerging and Transition Economies. *Fiscaeconomia*, 5(3), 1028-1051. Doi: 10.25295/fsecon.975325

countries with a higher gross domestic product per capita. This step of the analysis, regression results of Human Development Index for emerging and transition economies is presented as table 4 below.

**Table 4: Human Development Index in Emerging and Transition Economies**

Ordinary Least Square / 41 Countries/ HDI is a dependent variable	
<b>Variables</b>	<b>Coefficients</b>
<i>Accountability and voice (2003-2015)</i>	0.04131**(0.0012)
<i>Poverty (2000-2016)</i>	-0.00131* (0.0041)
<i>Constant</i>	0.71211*(0.016131)
<i>R<sup>2</sup></i>	0.8121
<i>Adjusted R<sup>2</sup></i>	0.7812
<i>log likelihood</i>	81.1190
<i>DW</i>	2.1081
<i>Mean Dependent VAR</i>	0.6901
<i>F Statistic (Probability)</i>	0.0001

According to table 4 which is in a sense the contrary of the regression in Table 1 the hypothesis that among emerging and transition economies with a higher level of development by the Human Development Index would have higher political democracy and lower poverty, represented by the index voice and accountability as seen table 5.

**Table 5: Avarage of Related Variables of the Regression of table 3**

	<i>min.and max values of HDI</i>	<i>Average of voice and Accountability for 2003-2015 (min-2.5 and max 2.5)</i>	<i>Average of government effectiveness for 2003-2015 (min-2.5 and max 2.5)</i>
<i>Countries (All)</i>	0.688	-0.09	0.01
<i>Confederation of Independent States</i>	0.634	-0.8	-0.5
<i>Central and Eastern European Countries</i>	0.832	0.6	0.5
<i>Latin American Countries</i>	0.765	0.3	-0.3
<i>Asia Countries</i>	0.569	-0.6	0.1
<i>Turkey, Middle East and Africa</i>	0.712	-0.4	1.1.

Source: Tridico(2010)

Following the analysis of the Averages of related variables of the regression of Table 3 (see table 4) poverty will be analyzed by using equation (1) and results will be shown at the table 6.



**Table 6: Poverty in Emerging and Transition Economies (a)**

<i>Ordinary Least Squares, 41 countries, dependent variable: POVERTY</i>			
<i>Regression 1</i>		<i>Regression 2</i>	
<i>Variables</i>	<i>Coefficient</i>	<i>Variables</i>	<i>Coefficient</i>
<i>average education expenditure of the public (2010-2015)</i>	-5.111*(1.561)	<i>average education expenditure of the public (2010-2016)</i>	-5.511*(1.661)
<i>average health expenditure of the public (2010-2015)</i>	-9.129*(1.711)	<i>average health expenditure of the public (2010-2016)</i>	-9.329*(1.711)
<i>stability in politics (2010-2015)</i>	-9.111*(2.176)	<i>stability in politics (2010-2016)</i>	-9.981*(2.786)
<i>economic growth (2000-2015)</i>	-0.432(1.210)	<i>economic growth (2000-2016)</i>	-0.432(1.210)
<i>constant</i>	88.312*(7.122)	<i>constant</i>	90.212*(6.672)
<i>R<sup>2</sup></i>	0.714	<i>R<sup>2</sup></i>	0.731
<i>Adjusted R<sup>2</sup></i>	0.701	<i>Adjusted R<sup>2</sup></i>	0.701
<i>Log likelihood</i>	-130.110	<i>Log likelihood</i>	-131.780
<i>DW</i>	1.901	<i>DW</i>	1.921
<i>Mean Dependent VAR</i>	40.111	<i>Mean Dependent VAR</i>	41.918
<i>F Statistic (Probability)</i>	0.00	<i>F Statistic (Probability)</i>	0.00

**Note:** \* denotes the Significance level at 1% and

In Table 5, Standard Errors indicated by Parentheses are heteroskedasticity-robust after the White test. Multicollinearity not relevant. Poverty seems to be decreased by variables such as average education expenditure of the public, average health expenditure of the public and stability in politics. Stability in politics is an indicator, which is a result of stability and social cohesion in general.

Appropriate poverty reduction policies are likely to be implemented. Contrarywise, economic growth over the periods 2000 and 2016 did not provide to poverty decrease. This situation can be seen from regression 2 that the coefficient of the variable of the economic growth over the period 2000-2016 is not significant. Poverty rises when public spending in health and in education cuts and when political difficulties and political uncertainty rises. A theoretical description of this sign can be traced back to Tridico's thought.

Since public spending in health and in education could enhance life expectancy and education level, key pointers of development, poverty will be cut due to specific capabilities of being and doing will rise (Tridico, 2010) according to result of table 5, three variables, including education expenditures, public spending in health and political stability, reduce poverty. One of the most important indicators is political stability, which is a result of harmony and social peace in general. In this case, it is likely that appropriate poverty reduction policies are implemented.



Altunöz, U. (2021). Theoretical and Empirical Analysis of Growth, Poverty and Inequality in Emerging and Transition Economies. *Fiscaoconomia*, 5(3), 1028-1051. Doi: 10.25295/fsecon.975325

On the other hand, economic growth (2000–2016) did not provide to poverty decrement as the coefficient for the economic growth (2000–2016) is not significant as to be seen at regression II. An expected model which would characterize poverty decrement, and which is in fact confirmed by the result. The next step of analysis will be the averages of related variables Table 6, for group of countries as seen at table 7.

**Table 7: Average of Related Variables of the Regression Table 5**

	<i>Average of political stability 2003-2015 (min-2.5 and max 2.5)</i>	<i>Average of Health expenditure average 2003–2015 (% of Gross Domestic Product)</i>	<i>Average of jjjjjjj expenditure 2003–2015 (% of Gross Domestic Product)</i>
<i>Countries (All)</i>	-0.06	3.7	4.2
<i>Confederation of Independent States</i>	-0.5	3.6	6.1
<i>Central and Eastern European Countries</i>	0.4	6	6.2
<i>Latin American Countries</i>	0.7	3	4
<i>Asia Countries</i>	-0.4	1.8	3.9
<i>Turkey, Middle East and Africa</i>	-0.8	3.3	6.2

Source: Tridico(2010)

Alternative way to see the relation denoted in Table 6 is to regress poverty (1998) with infant mortality decrement over the period 1980–2000 (a good indicator for health public spending) and adult literacy variation over the period 1995-2000 (a good indicator for education spending).

**Table 8: Poverty in Emerging and Transition Economies (b)**

<b>Ordinary Least Squares, 41 countries, dependent variable: Poverty 1998</b>			
<b>Regression 1</b>		<b>Regression 2</b>	
<b>Variables</b>	<b>Coefficient</b>	<b>Variables</b>	<b>Coefficient</b>
<i>Infant mortality decrement (1980-2000)</i>	-0.513**(0.09)	<i>Infant mortality decrement (1980-2000)</i>	-0.431**(0.11)
<i>Adult literacy variation (1995-2000)</i>	-1.00**(0.41)	<i>Adult literacy variation (1995-2000)</i>	-1.54**(0.18)
<i>Economic Growth (2000-2016)</i>	1.11(1.615)	<i>Economic Growth (2000-2016)</i>	1.21(1.98)
<i>constant</i>	166.189*(18.122)	<i>constant</i>	140.155*(20.11)
<i>R<sup>2</sup></i>	0.66	<i>R<sup>2</sup></i>	0.4911
<i>Adjusted R<sup>2</sup></i>	0.63	<i>Adjusted R<sup>2</sup></i>	0.46
<i>Log likelihood</i>	-190.111	<i>Log likelihood</i>	-217.111
<i>DW</i>	2.112	<i>DW</i>	2.22
<i>Mean Dependent VAR</i>	40.121	<i>Mean Dependent VAR</i>	45.412
<i>F Statistic (Probability)</i>	0.00	<i>F Statistic (Probability)</i>	0.00

Poverty (1998) was reversed by infant mortality decrement (1980-2000) and adult literacy variation (1995-2000). Correspondingly, economic growth (2000-2016) is not significant. Fundamentally, the sign which arises from this analysis is that poverty is dropped by infant mortality decrement (1980–2000) that arose earlier to the recent growth of economy. Adult literacy in 1995-2000 is also important in that a higher level of education leads to a lesser poverty level as can be seen from table 7. Considering table 8 and interpreting the tables, we can obviously claim that poverty is dropped by reduction of infant mortality (1980–2000) that arose beforehand to the recent economic growth. Also, adult literacy in 1995-2000 is significant. In addition, a primary higher level of education could cause a lesser level of poverty

Considering inequalities, in the last 16 years (2000-2016), emerging and transition economies faced a rising tendency in the coefficient of Gini. In the example of emerging and transition economies, the average of Gini, in 1988, was 38%, during in 2004 it was above 41%. When the coefficient of Gini list for is considered for all emerging and transition economies, it is observed that the lowest numbers are in Slovakia with 23.9, in Kosovo with the 24.1, Republic of Czech with 25,8. The highest values were in South Africa with 62.5, Haiti with 61.1, Bolivia with 60.8. Thus, though economic growth took place for a totally long time 1998–2016), inequality did not cut as estimated by a theoretical upturned “U”-shaped Kuznets curve.

The current Gini coefficients of the countries involved to the analysis are shown in table 9 as below.



Altunöz, U. (2021). Theoretical and Empirical Analysis of Growth, Poverty and Inequality in Emerging and Transition Economies. *Fiscoeconomia*, 5(3), 1028-1051. Doi: 10.25295/fsecon.975325

**Table 9: Current Gini Coefficients of the Analyzed Countries**

<b>Countries</b>	<b>Gini</b>	<b>Countries</b>	<b>Gini</b>
Botswana	60.5(2009)	Nicaragua	47.1 (2009)
Egypt	31 (2015)	Nigeria	43(2009)
Turkey	40.2 (2014)	Singapore	38.10(2015)
Russia	37.70 (2015)	Kenya	48.50(2005)
Bolivia	45.80(2015)	Cyprus	34.8(2014)
Brazil	51.30(2015)	Ghana	42.3(2014)
Argentina	42.70(2014)	Guinea	33.70(2012)
Belarus	26.5(2015)	Mexico	48.2(2015)
Malaysia	46.30(2009)	Taiwan	38.12(2015)
Indonesia	39.50(2013)	Thailand	44.5(2015)
Chad	43.3 (2011)	Moldova	26.8(2015)
China	42.20(2012)	Albania	29(2015)
Democratic Republic of Congo	42.10 (2012)	Bulgaria	40.2(2015)
Pakistan	30.70(2013)	Croatia	33 2015)
Chile	47.70 (2015)	Macedonia	33.7(2014)
Slovakia	26.10(2014)	Hungary	28.2(2015)
Slovenia	25.70(2014)	Romania	27.3 (2013)
Tajikistan	32.6 (2015)	Turkmenistan	40.8(2013)
Poland	30.8(2015)	The Republic of Czech	25(2015)
Latvia	34.5(2014)	Lithuania	37.70 (2015)
Estonia	34.8(2014)		

Source: OECD

According to table 9 that the current Gini coefficients of the countries involved to the analysis, we can see that the problem of equality continues to worsen especially for African and Asian countries. Financial inequality has three basic criteria: income, consumption, and wealth. Generally, the term inequality means income inequality, because most measures are the basis and the best documented. But there are ambitious arguments for using consumption or wealth. Consumption often follows incomes because it can be understood that people are consuming living standards. Wealth or accumulated capital can be a powerful determinant of living standards in an increasingly unequal world.

**Table 10: Inequality and Growth for Group of Countries**

	Econom ic Growth (2000- 2016)	Gini (1995)	Gini (2015)	Gini variatio n (1995- 2015)	Avarage of Public Expectan cy (2000- 2015)	Growth of Life Expectan cy (1980- 2015)	Growt h of Adult Literac y 1995- 2015 (%)	Adult Literac y (2016, %)
<i>Countries (All)</i>	3.99	36.10	41	8	25	11	7	97
<i>Confederati on of Independen t States</i>	5.99	33	36	6.7	35	3	0	99
<i>Central and Eastern European Countries</i>	3.9	26	28	5.1	27	4	1.1	96
<i>Latin American Countries</i>	3.7	50	52	11	17	16	5	78
<i>Asia Countries</i>	6	35	37	6	24	18	17	80
<i>Turkey, Middle East and Africa</i>	4.4	44	45	10	14	14	22	91

According to table 10, During the last 10–15 years in the last 16 years Emerging and Transition economies practiced a growing trend in the Gini coefficient. For example, the average of Gini, in 2000 was 36.10%, while in 2016 it was above 41%. Result of equation (2) is presented in table 10 below:

**Table 11: Inequality of income**

<b>Ordinary Least Squares, 41 countries, dependent variable: GINI COEFFICIENT</b>			
<b>Regression 1</b>		<b>Regression 2</b>	
<b>Variables</b>	<b>Coefficient</b>	<b>Variables</b>	<b>Coefficient</b>
<i>Adult Literacy 1995-2015</i>	-5.111*(1.561)	<i>Adult Literacy 1995-2015</i>	-5.511*(1.661)
<i>Growth of Adult Literacy 1995-2015</i>	-9.129*(1.711)	<i>Growth of Adult Literacy 1995-2016</i>	-9.329*(1.711)
<i>Growth of Life Expectancy 1980-2015</i>	-9.111(2.176)	<i>Growth of Life Expectancy 1980-2016</i>	-9.981(2.786)
<i>Public Expenditure 2000-2015</i>	-0.432(1.210)	<i>Public Expenditure 2000-2016</i>	-0.432(1.210)
<i>Growth (2000-2016)</i>	0.2034(0.3910)	<i>Growth (2000-2016)</i>	0.2619 (0.4443)
<i>constant</i>	88.312*(7.122)	<i>constant</i>	90.212*(6.672)
<i>R<sup>2</sup></i>	0.714	<i>R<sup>2</sup></i>	0.731
<i>Adjusted R<sup>2</sup></i>	0.701	<i>Adjusted R<sup>2</sup></i>	0.701
<i>Log likelihood</i>	-130.110	<i>Log likelihood</i>	-131.780
<i>DW</i>	1.901	<i>DW</i>	1.921
<i>Mean Dependent VAR</i>	40.111	<i>Mean Dependent VAR</i>	41.918
<i>F Statistic (Probability)</i>	0.00	<i>F Statistic (Probability)</i>	0.00

Considering the results in Table 11, it can be claimed that the results are somewhat complicated from the model in equation (2). The Gini in 2015 is has a negative correlation with adult literacy in 2016, growth of adult literacy (1995– 2015), growth of life expectancy (1980-2015 and average of public expectancy (2000–2015) ultimately it emerges before the current economic growth (1970-1995). Model in regression 2, economic growth (2000-2016), which would rise inequality of income by a coefficient 0.2619, is not statistically significant.

Significant variables in this model for reducing income inequality are education and public spending. (for education see table 5). As can be seen in Table 9, life expectancy has increased continuously before the current economic growth in most of the Emerging and Transition Economies. [Tridico \(2010\)](#) claimed that life expectancy worsened in many countries between 1995 and 2004. And situation is the same for the period between 2004 and 2016.

Therefore, life expectancy variables between 1980-2015 and 1980-2016 are not significant in reducing inequality and therefore excluded from the regression in Table 10.

In fact, following a capability approach, the basic dimensions of education and health should be guaranteed by public policies for people to live healthy and a long life, to be knowledgeable and to have a good standard of living.



Altunöz, U. (2021). Theoretical and Empirical Analysis of Growth, Poverty and Inequality in Emerging and Transition Economies. *Fiscaeconomia*, 5(3), 1028-1051. Doi: 10.25295/fsecon.975325

---

## 5. Conclusion

The Industrial Revolution, which divides the history of humanity into two, is often said to make people's lives easier, increase the standard of living and lead to more efficient use of resources. Even though these statements are true, another fact is that the differences between the regions increased in the period following the 18th and 19th centuries when the Industrial Revolution was experienced. The economic growth provided by technological developments is generally utilized by capital owners. As a result, the difference between the incomes of the countries occurs at an even higher level among individuals.

There are various policies that can be applied to overcome injustices in different areas. The point to note is that an application with the same can have different results in different countries. Therefore, different policies should be applied considering the characteristics of the countries. This study analyses the development process considering as a wider economic growth process and institutional change, which led to income distribution and poverty reduction, as well as improvement in human development variables for transition and emerging economies over the period 2000-2016. Between 2000 and 2016, emerging and transition economies realized an acceleration growth in the sense of [Tridico \(2010\)](#), with average growth equal to 5.1%, and above the average growth of the World.

Obtained results claim that the economic growth taking place in the meanwhile the last 10 years contributed neither to a reduction in poverty between 2000 and 2016, calculated through to a rise in variable of human development, principally in life expectancy. The opposite way, variables worsened, as did the proxy and accountability for political pluralism and democracy. Also, it said that the economic growth realized in transition economies and emerging economies. However, the U-shaped Kuznets curve cannot be observed because following reduction in inequality realized after an extended period of growth. Results support the idea that countries with lower levels of adult literacy and public spending attract higher income inequality. Thus, while inequality is not inevitable, State intervention on the strategic dimensions of higher education and human development can reduce inequalities; It is the active duty of the state in creating a more educated population and equal opportunities. Likewise, poverty is much lower in developed countries. As a matter of fact, the regression results show, public spending rises the life expectancy and skills in health and education, and opportunities to escape from the poverty trap and for people are creative and long lasting. Econometric model results gave parallel results with the studies of [Janvary and Sadoulet \(2005\)](#); [Tridico \(2010\)](#), [Fosu \(2010\)](#). These results do not support [Dollar and Kraay's \(2002\)](#) claim that increasing growth is sufficient to reduce poverty. Therefore, many economists' (Such as [Bourguignon, 2004](#); [Milanovic, 2002](#)) claim that economic growth is not only sufficient to eliminate poverty and institutional and political factors also play an important role in poverty. It is also understood that the Kuznets curve does not work in the study. In summary, the study findings support the idea that [Bourguignon \(2004\)](#) In is economic growth but not sufficient conditions.

Today, millions of people face the problem of poverty and inequality. The most important task for policymakers is to encourage the poor to support growth and support pro-poor policies that will enable the poor to participate in opportunities and contribute to growth. This study



Altunöz, U. (2021). Theoretical and Empirical Analysis of Growth, Poverty and Inequality in Emerging and Transition Economies. *Fiscaeconomia*, 5(3), 1028-1051. Doi: 10.25295/fsecon.975325

---

can serve as the basis for our contribution to the analysis of interdependence of economic growth and poverty as the base for future investigation.

This study contributes to the literature in terms of showing that the development process, which is perceived as a wider economic growth and institutional change process in the developing economies and transition economies in the period of 2010-2016, brought along the income distribution along with the revival in human development variables. In addition, this study stated in the literature that deprivation of basic rights such as ministry and education, which are ignored in the relevant studies, will lead to poverty and income inequality. This study also shows policy makers that there is a positive correlation between growth and human capital, free trade, human development, and institutionalization of countries.

## References

- Adams, Richard H., Jr.. 2003. Economic Growth, Inequality, and Poverty : Findings from a New Data Set. Policy Research Working Paper;No. 2972. World Bank, Washington, DC. © World Bank.
- Alesina, A., and D. Rodrik. 1994. Redistributive Politics and Economic Growth. *Quarterly Journal of Economics* 108:465-490.
- Altunöz, U. (2015). Analysing the Relationships between Financial Development and Income Inequality in Turkey as a Parallel of Kuznet Curve.
- Amar,B.Mohamed and Zghidi,Nahed. (2016). The relationship between inclusive growth, inequality and poverty in Africa, *Theoretical and Applied Economics* Volume XXIII , No. 1(606), Summer, pp. 117-126.
- Atkinson, A. B. (1987) 'On the measurement of poverty', *Econometrica*, Vol. 55, No. 4, pp.749-764.
- Bolt, J. and J. L. van Zanden (2014). "The Maddison Project: Collaborative Research on Historical National Accounts". *The Economic History Review*, 67 (3), pp. 627-651.
- Bourguignon, F., 2004. The Poverty-Growth-inequality Triangle. *Indian Council for Research on International Economic*, New Delhi, pp. 1-35
- Bourguignon, F., 2004. The Poverty-Growth-inequality Triangle. *Indian Council for Research on*
- Breunig, R. and Majeed, O. (2006). Inequality or poverty: Which is bad for growth? *Centre for Applied Macroeconomic Analysis*, 43/2016, 1-35.
- Can, Y. (2017). Yoksulluk;Yerel ve Küresel Eşitsizlikler,. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi* , 16 (63) , 1111-1126
- Çalışkan Ş. (2011). Türkiye’de Gelir Eşitsizliği ve Yoksulluk, *Sosyal Siyaset Konferansları Dergisi*, 0 (59), 89-132.





Altunöz, U. (2021). Theoretical and Empirical Analysis of Growth, Poverty and Inequality in Emerging and Transition Economies. *Fiscoeconomia*, 5(3), 1028-1051. Doi: 10.25295/fsecon.975325

Dağdemir, Ö (2008). "Küreselleşmenin gelişmekte olan ülkelerde gelir dağılımı üzerindeki etkileri," *İktisat İşletme ve Finans*, Bilgesel Yayıncılık, vol. 23(265), pages 114-129.

Danışoğlu, A.Ç (2004). Küreselleşmenin Gelir Eşitsizliği ve Yoksulluk Üzerindeki Etkileri, *İstanbul Ticaret Üniversitesi Fen Bilimleri Dergisi*, Cilt 3, Sayı 6.

Distribution and Poverty? *World Bank Economic Review*, 11(2), pp. 357-382.

Dollar, D. and Kraay, A., 2002. Growth Is Good for the Poor. *Journal of Economic Growth*, 7(3), pp. 195-225.

Emar, B.M and Zghidi, Nahed (2016). The relationship between inclusive growth, inequality and poverty in Africa, *Theoretical and Applied Economics Volume XXIII*, No. 1(606), Summer, pp. 117-126

Emin, E.(2016). Küresel Adaletsizlik, Dünya Yoksulluk ve Eşitsizlik Raporu, (çevrim içi). [http://insamer.com/tr/kuresel-adaletsizlik-dunya-yoksulluk-ve-esitsizlik-raporu\\_389.html](http://insamer.com/tr/kuresel-adaletsizlik-dunya-yoksulluk-ve-esitsizlik-raporu_389.html), Erişim Tarihi: 24.10.2018.

IMF (International Monetary Fund) (2015). Causes and Consequences of Income Inequality: A Global Perspective.

Foster, J. S. Seth, M. Lokshin and Z. Sajaia (2013) A unified approach to measuring poverty and inequality: Theory and Practice, The World Bank, Washington D.C.

Fosu A.K.(2010). Growth, Inequality, and Poverty Reduction in Developing Countries: Recent Global Evidence, *Research in Economics*, Volume 71, Issue 2, June 2017, 306-336

Gentilini, U. and Sumner, A. (2012) What Do National Poverty Lines Tell Us About Global Poverty? *IDS Working Paper*, No. 392

*International Economic*, New Delhi, pp. 1-35

*International Economic*, New Delhi, pp. 1-35

İzgi, B., B., & Alyu, E.(2018). Yoksulluk ve Gelir Dağılımı Eşitsizliği: OECD ve AB Ülkeleri Panel Veri Analizi, *Gaziantep University Journal of Social Sciences*, 17 (3), 9887-996

Janvary, Alain and Sadoulet, E.(2005) Growth, Poverty and inequality in Latin America: A Casual Analysis, 1970-94, *Review of Income and Wealth*, 46:3

Klasen, S. Inequality (2009). *Orgins, Impact and Policies*, *Intereconomics*, 360-363.

Kolawole, B.O., Omobitan, O.A and Yaqubij.O.(2015). Poverty, Inequality and Rising Growth in Nigeria: Further Empirical Evidence, *International Journal of Economics and Finance*; Vol. 7, No. 2, 51-61.

Kuznets, S. (1955), "Economic Growth and Ineome Inequality", *American Economic Review*, 45-1, 1-28.

Michálek, A., Výboštok, J. (2019). Economic Growth, Inequality and Poverty in the EU. *Soc Indic Res* 141, 611–630.



Altunöz, U. (2021). Theoretical and Empirical Analysis of Growth, Poverty and Inequality in Emerging and Transition Economies. *Fiscaoeconomia*, 5(3), 1028-1051. Doi: 10.25295/fsecon.975325

Milanovic, B., 2002. True World Income Distribution, 1988 and 1993: First Calculations Based on Household Surveys Alone. *Economic Review*, 112(476), pp. 51-92.

Ödemir, D, Emsen, S., Gencer, H and Kılıç, C (2011). Ekonomik Büyüme ve Gelir Dağılımı İlişkileri: Geçiş Ekonomileri Deneyimi, International Conference on Euroasian Economies, 440-447.

Paci, P., Marcin, J.S. and Verbek, J.(2004) Economic Growth, Income Distribution and Poverty in Poland During Transition, World Bank Policy Research Working Paper 3467, December, 1-18.

Piketty, T. 2014. Capital in the 21st century. Harvard: Harvard University Press.

PovcalNet (An Online Analysis Tool for Global Poverty Monitoring) (2015). <http://iresearch.worldbank.org/PovcalNet>, (Access:20.10.2018)

Ravaillon, M. and Chen, S., 1997. What Can New Survey Data Tell Us about Recent changes in

Sapancalı, F.(2001). Yeniz Dünya Düzeni ve Küresel Yoksulluk, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi Cilt 3, Sayı:2, 115-140.

Şenses, F. (2001). Küreselleşmenin öteki yüzü:yoksulluk. İletişim yayınları 770, Araştırma İnceleme Dizisi

Subaşı, Ertekin, M. (2017). Çin’de Ekonomik Büyüme, Yoksulluk ve Gelir Eşitsizliği: Dünya Ekonomisindeki Konumu: Bilgi Ekonomisi ve Yönetimi Dergisi, 12 (1) , 13-37 .

Thorbecke, E. 2013. The inter.relationship linking growth, inequality and poverty in Sub Saharan Africa, Journal of African Economies 22(suppl 1): i15–i48. <http://dx.doi.org/10.1093/jae/ejs028>

Tridico, Pasquale (2010). Growth, Inequality and Poverty in Emerging and Transition Economies, *Transit Stud Rev* , 16:979–1001

OECD (2020). Income Inequality Report (online), <https://data.oecd.org/inequality/income-inequality.htm>, Access Date:18.5.2020.

**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, *Fiscaoeconomia* has no responsibility and all responsibility belongs to the author of the study.

## Türkiye'ye Gelen Suriyeli Mültecilerin Enflasyona Etkisi: ARDL Sınır Testi Yaklaşımı<sup>1</sup>

*The Impact of Syrian Refugees on Inflation in Turkey: ARDL Bounds Testing Approach*

Nagihan AKSOY<sup>2</sup>, Mehmet İVRENDİ<sup>3</sup>

### Öz

2011 yılının Nisan ayında Suriye'den Türkiye'ye başlayan göç akını kısa sürede Türkiye'yi dünyanın en fazla mülteci barındıran ülkesi haline getirmiştir. Son dönemlerde sayıları 3.5 milyonu aşan Suriyeli mültecilerin Türkiye üzerinde toplumsal, siyasal ve ekonomik açıdan birçok etkisi olmaktadır. Özellikle son dönemlerde Türkiye'de artan enflasyon oranları, Suriyeli mültecilerin ekonomi üzerindeki olumsuz etkilerinden bir tanesi enflasyonda ki yükseliş mi sorusunu akıllara getirmektedir. Bu doğrultuda yapılan çalışmanın, uluslararası göçün Türkiye 'de enflasyon üzerine etkisine dair yapılmış benzer nitelikte ampirik uygulamanın olmaması nedeniyle, literatüre katkı sağlaması beklenmektedir. Çalışmada, 2012:01- 2019:06 dönemi için aylık verilerle, ARDL sınır testi kullanılarak, Türkiye'de, Suriyeli mülteci nüfusunun enflasyon üzerindeki etkisi irdelenmiştir. Çalışmada bağımlı değişken olarak enflasyon oranı, açıklayıcı değişken olarak da Türkiye'de yaşayan Suriyeli nüfusu kullanılmış olup ayrıca işsizlik oranı, kredi faizi, dünya petrol fiyatı kontrol değişken olarak modele dâhil edilmiştir. Yapılan analiz sonucunda, Suriye nüfusunun Türkiye' de belirgin şekilde enflasyonu artırıcı etkisi olduğu saptanmıştır.

**Jel Kodları:** C10, C51, E31, F22.

**Anahtar Kelimeler:** Enflasyon, Uluslararası Göç, İşsizlik, ARDL Sınır Testi.

<sup>1</sup>Bu çalışma Türkiye Ekonomi Kurumu'nun 7. Uluslararası Ekonomi Konferansı'nda (IceTea2021) sunulan "Türkiye'ye Gelen Suriyeli Mültecilerin Enflasyona Etkisi: Ardl Sınır Testi Yaklaşımı" isimli özet bildirinin genişletilmiş halidir.

<sup>2</sup> YÖK 100/2000 Doktora Burs Öğrencisi, Pamukkale Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, ORCID: 0000-0002-2407-0498, nagihan\_ksy@hotmail.com

<sup>3</sup> Prof. Dr., Pamukkale Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, ORCID: 0000-0002-5944-666X, mivrendi@pau.edu.tr



## Abstract

In April 2011, the influx of migrants from Syria to Turkey soon made Turkey the world's most refugee-hosting country. Recently, the number of Syrian refugees, whose number has exceeded 3.5 million, has many social, political and economic effects on Turkey. In particular, recent inflation rates in Turkey raise the question of whether the rise in inflation is one of the negative effects of Syrian refugees on the economy. This study is expected to contribute to the literature, due to the lack of similar empirical practice, on the effect of international migration on inflation in Turkey. The study examined the effect of the Syrian refugee population on inflation in Turkey using ARDL bounds test with monthly data for the period 2012:01-2019:06. In the study, the dependent variable is inflation rate and the Syrian population living in Turkey is used as explanatory variable while the unemployment rate, credit interest rate and world oil price are included in the model as control variables. The findings presented in this study reveal that the Syrian population has a significant inflation boosting effect in Turkey.

**Jel Codes:** C10, C51, E31, F22.

**Keywords:** *Inflation, International Migration, Unemployment, ARDL Bound Test.*

## 1.Giriş

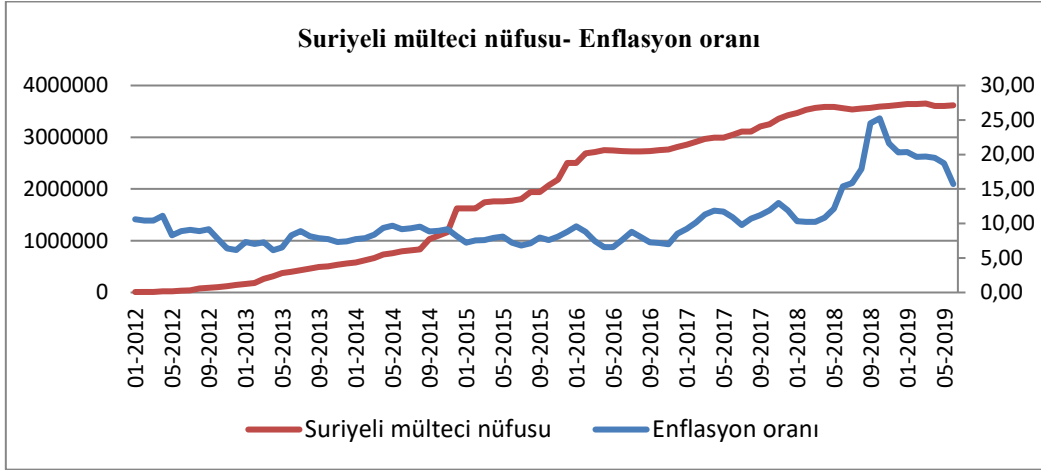
İnsanlık tarihinin başlangıcından günümüze kadar süre gelen göç olgusu, insanların yaşadıkları yerleri siyasi, ekonomik veya kültürel birçok nedenden ötürü terk edip başka bir yere yerleşmeleri olarak ifade edilebilir. İnsanların yaşam standartlarını yükseltmek, daha iyi eğitim almak veya iş imkânı bulmak ümidiyle kendi istekleri ile gerçekleştirdikleri göç “isteğe bağlı göç” veya “gönüllü göç” olarak adlandırılırken, ülkede meydana gelen çeşitli doğal afet, savaş veya siyasi karmaşıklık gibi olaylardan dolayı devlet tarafından mecbur kılınan göçler “zorunlu göç” olarak adlandırılmaktadır.

2010 yılı sonlarında başlayan Arap Baharı sürecinde Suriyeli halkının yönetime karşı gelmesi ve devletin de halka karşı güç uygulaması sonucu çıkan iç savaş nedeniyle Suriye halkının ülkelerini terk edip başka ülkelere yerleşmesi zorunlu göç örneği teşkil etmektedir. Suriye’de başlayan zorunlu göç hareketinin ardından Türkiye’nin gerek sınır ülke olması gerekse inanç ve kültürel yakınlığı gibi nedenlerden ötürü Suriye’ye uyguladığı “açık kapı politikası” kısa sürede Türkiye’yi dünyanın en fazla mülteci barındıran ülkesi haline getirmiştir (Birleşmiş Milletler Mülteci Örgütü (UNHCR 2018 Raporu). 2011 yılının Nisan ayında başlayan bu göç hareketine her ne kadar geçici olarak bakılsa da üzerinden geçen 10 yıla rağmen sorun çözülmemiş ve aksine Suriyeli mülteci sayısı her geçen gün artış göstermiştir. Günümüzde sayıları üç buçuk milyonu aşan Suriyeli mültecilerin gerek ülke ekonomisi gerekse toplumsal ve kültürel yapı üzerinde birtakım etkiler yarattığı tartışılmaktadır.

Grafik 1’de 2012 yılından 2019 yılına kadar Türkiye’ye zorunlu göç ile gelen Suriyeli mültecilerin sayısı ve aynı dönem gerçekleşen enflasyon oranları yer almaktadır. Grafikten kolayca anlaşılacağı üzere göç hareketinin başladığı dönemler de oldukça az olan Suriyeli mülteci sayısı özellikle 2013 yılından sonra hızla artış göstermiş ve 2019 yılına gelindiğinde 3 buçuk milyonun üzerine çıkmıştır. Enflasyon oranı ise 2012-2016 arası dönemde genellikle %5-%10 arasında dalgalanma gösterirken 2017 yılının başlangıcından itibaren %10’un üzerinde

seyretmiştir. 2018 yılının ortasından itibaren %15'inde üzerinde çıkan enflasyon oranı 2018'in Ekim ayında %25,24 'ü görerek en yüksek seviyeye ulaşmıştır. Aynı dönemde Türkiye'de yaşanan mülteci nüfusu da üç buçuk milyonun üzerine çıkmıştır. Bu dönemden sonra ise Suriyeli mülteci nüfusu kısmen sabit kalmış enflasyon oranı ise keskin bir düşüş izlemiştir.

**Grafik 1. Geçici koruma kapsamındaki Suriyeli Mülteciler ve Enflasyon oranı**



**Kaynak:** <https://www.tuik.gov.tr> ve BMMYK, Türkiye Cumhuriyeti Hükümeti, (26.10.2019).

Göç hareketinin başladığı yılın ilk dönemlerinde mültecilerin sayılarındaki azlık ve gelirken beraberinde getirdikleri maddi kaynaklar neticesinde ülke üzerine çok fazla yük oluşturmamıştır. Ancak zaman geçtikçe geçici göç kalıcı bir sürece dönüşmüş ve sayıları hızla artan mültecilerin beraberinde getirdikleri kaynaklar da hızla tükenmiştir. Sayıları ile birlikte sağlık, ilaç, giysi, gıda ve barınma gibi ihtiyaçların da artması ülke üzerinde özellikle maddi açıdan büyük bir yük oluşturma olasılığı yüksektir. Suriyeli mültecilerin Türk ekonomisi üzerine yarattığı etkilerden bir tanesi Türkiye'nin Suriyeli mülteciler için kamu bütçesinden yaptığı harcamalardır. 2011 ile 2015 yılları arasında Türkiye'nin Suriyeli mülteciler için yaptığı toplam harcama AFAD' ın açıkladığı rakamlara göre 7.158.250.458 ABD doları, yani Türk lirası ile 49 milyar TL'yi aşmıştır. Bu meblağın yalnızca %5' lik kısmı yani 417 milyon ABD doları dış kaynaklardan gelen mali desteği oluşturmaktadır. Birleşmiş Milletler kuruluşları bu kaynağın 328 milyon dolarını, Kızıllaç 20 milyon dolarını, uluslararası Sivil Toplum Kuruluşları 14 milyon ve diğer ülkelerde 52 milyon dolarını karşılamıştır. 7 Avrupa ülkesinden gelen mali destek ise totalde yaklaşık 1,5 milyon dolardır. Suriye krizinin başlangıcından itibaren Suudi Arabistan'dan Türkiye'ye genel mali destek yalnızca 50 milyon dolardır. Bunlar dışında Türkiye'ye herhangi bir mali destek gelmemiştir. Türkiye'nin kendi iç kaynaklarından yaptığı harcama tutarı toplamda 6.830.764.513 ABD doları yani 46.927 milyon TL'dir ki bu meblağın kendisinin Türk maliyesi için son derece yüksek olduğu açıktır (Erdoğan ve Ünver, 2015:37-38).



Aksoy, N. & İvrendi, M. (2021). Türkiye'ye Gelen Suriyeli Mültecilerin Enflasyona Etkisi: ARDL Sınır Testi Yaklaşımı. *Fiscaoeconomia*, 5(3), 1052-1080. Doi: 10.25295/fsecon.979494

**Tablo-1: Türkiye'de yaşayan Suriyeli mülteciler için yapılan harcama kaynakları (Nisan 2011- Ekim 2015 arası)**

Harcama Kaynağı	ABD Doları	1 Dolar = 6.87TL (Haziran- Temmuz 2020 Kuru)
<b>İÇ KAYNAKLAR</b>		
<b>TÜRKİYE CUMHURİYETİ</b>	6.458.428.396	44.369 MİLYON TL
<b>Sivil Toplum Kuruluşları Harcamaları</b>	294.955.947	2.026 MİLYON TL
<b>Türk Yerel Yönetimleri, Diyanet Vakfı ve Kızılay</b>	77.380.170	531 MİLYON TL
<b>Toplam (TC Kaynakları)</b>	6.830.764.513	46.927 MİLYON TL
<b>DIŞ KAYNAKLAR</b>		
<b>BM kuruluşlarının (UNİCEF, IOM,WFP,UNFP) Bağışları UNHCR,</b>	328.389.702	2.256 MİLYON TL
<b>Avrupa Ülkeleri, Yabancı STK'lar ve Diğer Ülkeler</b>	89.096.268	612 MİLYON TL
<b>Toplam(Dış Kaynak)</b>	417.485.970	2.868 MİLYON TL
<b>GENEL TOPLAM</b>	7.158.250.458	49.177 MİLYON TL

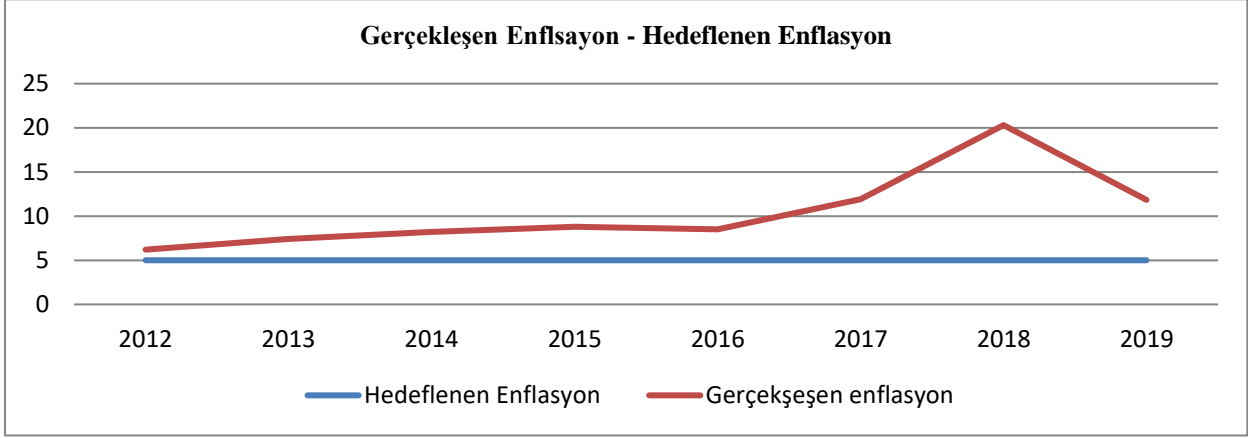
**Kaynak:** Erdoğan, M. ve Ünver, C. (2015) Türk İş Dünyasının Türkiye'deki Suriyeliler Konusunda Görüş Beklentisi ve Önerileri" Kasım 2015 Türkiye İşveren Konfederasyonu Yayın No:35 2015

Suriye krizinin haliyle Suriyeli mültecilerin neden olduğu ekonomik sorunlardan bir diğeri ise Türkiye'nin ticari ilişkilerindeki düşüştür. Suriye kanalıyla Ortadoğu ve Körfez ülkelerine yapılan ticaret nakliye sorunlarından ötürü kısıtlamıştır. Böylece 2010 yılında Suriye ile 2 milyar 297 milyon dolar olan ticaret hacmi, 2011 yılında 1 milyar 946 milyon dolara düşmüştür. 2012 yılına gelindiğinde ise yılın 8 aylık dönemi itibarıyla ticaret hacmi 400 milyon dolara gerilemiştir. (Canyurt, 2015:139). Bütün bu olumsuz gelişmelerin Türkiye'nin ticaret hacminde daraltıcı etki yaratacağı açıktır.

Diğer taraftan Suriyeli mültecilerin Türkiye ekonomisi üzerindeki olumsuz etkileri yalnızca kamu harcamaları ve ticaret hacmi ile sınırlı kalmamaktadır. Göçün başladığı yıldan günümüze nüfusu sürekli artan Suriyeli mültecilerin özellikle gıda ve konut taleplerindeki artış enflasyon oranlarını da beraberinde artırmaktadır. Grafik 2' de 2012-2019 yılları arası yıllık gerçekleşen ve hedeflenen enflasyon oranları yer almaktadır. 2012 yılında hedeflenen enflasyon ile gerçekleşen enflasyon oranı nispeten birbirine yakın iken bu aralık özellikle 2016 yılından sonra hızla açılmıştır. 2018 yılına gelindiğinde ise hedeflenen enflasyon oranı %5 iken gerçekleşen enflasyon %20'nin üzerine çıkarak arada 15 puanlık bir fark yaratmıştır. 2018

yılından sonra ise enflasyon oranındaki düşüş nedeniyle hedeflenen enflasyona doğru bir yakınsama gerçekleşmiştir.

**Grafik 2. 2012-2019 Yılları Arası Hedeflenen ve Gerçekleşen Enflasyon Oranları**



**Kaynak:** <https://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/TR/TCMB+TR/Main+Menu/Temel+Faaliyetler/Para+Politikasi/Fiyat+Istikrari+ve+Enflasyon/Enflasyonun+Hedefleri>

Enflasyonun kontrol altına alınması, ülkelerin sürdürülebilir bir büyüme yakalaması açısından önem teşkil etmektedir. Çünkü bir ülke de fiyatlar genel düzeyinin sürekli artış göstermesi ülke parasının değer kaybetmesine bu ise o ülkedeki üreticileri ve tüketicileri yani toplumun tamamını hatta globalleşen dünya koşullarında diğer ülkeleri de olumsuz etkilemektedir. Çalışmada Türkiye'de yaşayan Suriyeli mültecilerin nüfusundaki artışa bağlı olarak enflasyon oranının nasıl etkilendiği ampirik olarak ele alınmıştır. Çalışma, 2012 yılının birinci ayından 2019 yılının altıncı ayına kadar olan dönemi kapsamakta olup işsizlik oranı, kredi faizi ve petrol fiyatları da çalışmaya kontrol değişkenler olarak dahil edilmiştir. Bu çalışma Türkiye'de enflasyon ile göç arasındaki ilişkiyi inceleyen benzer çalışmalardan üç ayrı noktada ayrılmaktadır. Bunlardan ilki kullanılan ekonometrik modelin ikincisi ise veri setinin sıklığı (frekuensisi) ve zamanının farklı olmasıdır. Üçüncüsü ise bilindiği (araştırdığımız) kadarıyla, daha önceki çalışmalarda iller düzeyinde mikro analizler yapılırken, bu çalışma göç ve enflasyon ilişkisini makro düzeyde ele almaktadır. Bu nedenlerden dolayı çalışmanın söz konusu konuyla ilgili var olan literatüre katkı yapacağı beklenilmektedir. Ayrıca analizde kullanılan ARDL sınır testi yaklaşımında eş bütünleşme ilişkisinin varlığını saptamak için hesaplanan F istatistik değeri Kripfganz and Schneider (2018)'in geliştirdiği, Pesaran, Shin, and Smith (2001) yakın asimptotik kritik değerler ve Narayan'ın sonlu örneklem kritik değerlerinden daha iyi sonuç veren kritik değerler kullanılmıştır. Türkiye'de bu kritik değerleri kullanan az sayıda çalışma olması sebebiyle çalışmamız bu açıdan da önem teşkil etmektedir.

Çalışmanın giriş kısmından sonra ikinci bölümde göç ile enflasyon ilişkisi ve diğer kontrol değişkenlerin enflasyonla ilişkisi literatür ile desteklenerek açıklanmıştır. Üçüncü kısımda çalışmada kullanılan, ekonometrik yöntem, veri seti ve bulgular ele alınmış olup çalışma sonuç kısmıyla tamamlanmıştır.

## 2. Değişkenlerin Enflasyon ile İlişkisi ve Literatür

### 2.1 Enflasyon- Göç İlişkisi

Bir ülkede istihdamı artırmak amaçlı gerçekleştirilen politikalar, nüfusun hızlı artışı ve göçler enflasyonun nedenlerindedir (Sürekçi Yamaçlı ve Saatçi,2016: 56). Son yıllarda yaşanan mülteci göçlerinin ise Türkiye ekonomisini olumsuz etkilediğine dair tartışmalar vardır.

2011 yılının mart ayında Tunus, Mısır, Libya gibi ülkelerde başlayan ve Arap Baharı olarak adlandırılan kriz daha sonra Suriye'ye sıçramıştır. Suriye de ki kriz kısa sürede iç savaşa dönüşmüş ve 200.000'den fazla Suriyelinin ölümüne neden olmuş, savaştan kaçan milyonlarca Suriyeli ise komşu ülkelere sığınmıştır. Krizin kısa süreceği ve mültecilerin geri döneceği yönündeki beklentisi ile kapılarını Suriye'ye açan Türkiye kısa sürede en çok mülteci barındıran ülke konumuna gelmiştir. İl Göç İdaresi rakamlarına göre 2012 yılında Türkiye'de yaşayan Suriyeli mülteci sayısı 14.237 iken bu rakam 2019 yılında ciddi bir artış göstererek 3.684.835 kişiye çıkmıştır.

Göçün başladığı ilk dönemlerde Suriyeli mültecilerin ekonomiye olumlu etkileri olmuştur. Göçle birlikte artan nüfus birçok sektöre canlanma getirmiştir. Özellikle yerel ekonomi, devletin mültecilere verdiği hizmetlerde kullandığı malları yerel tedarikçilerden sağlaması neticesinde canlanmıştır. Fakat bu olumlu etki kısa süre sonra yerini olumsuzluklara bırakmıştır. Göçün başladığı dönemlerde mültecilerin yanlarında getirdikleri sıcak paraları tedavüle sokmaları satışları artırarak piyasayı hareketlendirmiş ancak bununla birlikte mal ve hizmet fiyatı da akabinde artış göstermiştir. Mal ve hizmet fiyatlarına ek olarak mültecilerin konaklama ihtiyaçlarını karşılamak üzere ev kiralama ve hatta satın almayı tercih etmesi ev satış fiyatı ve kiralalarında ciddi artışlar ortaya çıkarmıştır (Kaypak ve Bimay, 2016: 96-97).

Suriyeli mülteciler hususunda Türkiye'nin göstermiş olduğu üstün çaba ve katlanılan insani ve mali yük fevkalade boyutlara ulaşmıştır. Nisan 2011-Ekim 2015 arasındaki 55 ayda Türkiye Suriyeli mülteciler için 7,5 milyar dolar harcama yapmıştır. Yani ayda yaklaşık olarak 138 milyon dolar, gün olarak hesaplandığında ise günde 4,5 milyon dolara tekabül eden bir harcama gerçekleştirmiştir. Yine aynı dönem 9 milyonun üzerinde poliklinik hizmeti verilmiş olup 250 binden fazla ameliyat gerçekleştirilmiştir. Yalnızca bunların maliyeti bile Türkiye üzerinde ciddi bir mali yük oluşturmuş olup Türkiye bu yardımlar ile 2014 yılı içinde dünyada en fazla insani yardım yapan 3. ülke olmuştur. (Erdoğan ve Ünver, 2015: 32-33). Suriyeli mültecilere yapılan bu yardımlar bir yandan kamu harcamalarını artırırken diğer taraftan vergi yüklerini artırmaktadır. Bununla birlikte vergi gelirleri ile karşılanmayan kamu harcamaları bütçe açıklarına neden olabilmektedir. Bu ise kamu borç stokunda artışa neden olarak faiz oranları üzerinde baskı oluşturmaktadır. Yine kamu harcamalarının artması ekonomide talep artışına neden olmaktadır. Bununla birlikte bütçe açığına bağlı olarak üretim maliyetleri olumsuz etkilenecek enflasyon artış gösterebilmektedir.

Suriyeliler tarafından gerçekleştirilen zorunlu göç hareketi, Türkiye'de nüfus artışına bağlı olarak ek bir talep oluştururken aynı zamanda kamu harcamalarının da artmasına neden olmuştur. Göçün etkileri bunlarla sınırlı kalmayıp Türkiye'nin ticari ilişkilerine de yansımıştır. 2010 yılında Suriye ile 2 milyar 297 milyon dolar olan ticaret hacmi, 2011 yılında 1 milyar 946 milyon dolara düşmüştür. 2012 yılına gelindiğinde ise yılın 8 aylık dönemi itibarıyla ticaret hacmi 400 milyon dolara gerilemiştir. Suriye ile ticaret, Türkiye'nin toplam dış ticaretinde





Aksoy, N. & İvrendi, M. (2021). Türkiye'ye Gelen Suriyeli Mültecilerin Enflasyona Etkisi: ARDL Sınır Testi Yaklaşımı. *Fiscaoeconomia*, 5(3), 1052-1080. Doi: 10.25295/fsecon.979494

önemli bir yer tutmasa da Suriye kanalıyla Ortadoğu ve Körfez ülkelerine yapılan ticaret de nakliye sorunlarından ötürü kısıtlamıştır. (Canyurt, 2015:139).

Suriyeli mülteci göçünün geçici bir göç olarak algılanması sebebiyle ilk zamanlar konu üzerine fazla durulmamıştır. Zamanla Suriyeli nüfusunun ciddi oranlarda artış göstermesi ve geçiciliğin kalıcılığa dönüşmesi ve bunun etkilerinin sosyal, kültürel siyasi vs. birçok alanda hissedilmesi konuya olan ilgiyi artırmıştır. Çalışmada yapılan literatür taramasında Suriyeli mültecilerin göç ettikleri bölgelerde (özellikle Güneydoğu) enflasyon oranına etkileri şeklinde çalışmalara rastlanılmış ancak Suriyeli mültecilerin Türkiye'de enflasyon oranına etkilerini konu alan herhangi bir çalışmaya rastlanılmamıştır.

Zorunlu göçün ekonomiye etkileri ve Suriyeli mültecilerin Türkiye ekonomisine etkileri başlığı altında yapılan literatür taraması sonucu rastlanılan çalışmalardan bir kısmı aşağıda verilmiştir.

Lach (2007), İsrail nüfusunun yüzde 4'ünü temsil eden yaklaşık 200.000 FSU (Sovyetler Birliği) göçmeninin beklenmedik bir şekilde İsrail'e gelmesinin, 1990 yılında fiyatlara nasıl etki ettiğini incelemiştir. Bulgular göçmenlerin yerlilere oranındaki yüzde bir artış, fiyatları 0,5 puan düşürdüğü yönündedir. Bunun sebepleri arasında göçmenlerin alışverişe yerli halktan daha fazla zaman harcadığı, sonuç olarak mağazaların bu yeni müşterileri çekmek için fiyatlarını düşürme eğiliminde olduğu yer almaktadır.

Garcia ve Saah (2010), 1993 ve 1994'te Burundi ve Ruanda'dan Tanzanya'ya gelen mültecilerin Tanzanya'daki ev sahibi nüfus üzerindeki etkisini analiz etmişlerdir. Göçün tüm tarımsal ürün gruplarında fiyat artışına neden olduğu sonucuna varmıştır. Aynı çalışmada, yerel nüfusun zenginliği kırsal alanlarda artmış, ancak kentsel alanlarda azalmıştır. Kırsal kesimdeki insanlar, tarımsal ürünleri yüksek fiyata satarak gelirini artırmıştır.

Uluslararası göçün ekonomik etkilerini İngiltere için analiz eden Nygaard (2011), uluslararası göçün bölgesel konut fiyatlarını doğrudan etkilediği sonucuna varmıştır. Ayrıca Nygaard'ın analizinde ikinci bir sonuç ise göçün bölgesel iş gücü piyasalarını ücretler aracılığı ile etkilediğidir.

ORSAM (Ortadoğu Araştırmaları Merkezi, 2015), Suriyeli mültecilerin yoğun olarak ikamet ettikleri Güney Anadolu ve Güneydoğu Bölgesindeki illerde göçün etkilerini değerlendirmişlerdir. Değerlendirme sonucunda bazı illerde dış ticaret hacminin artış gösterdiği, işsizlik oranının kayıt dışı sektörlerde yükseldiği ve kira ile gıda enflasyonuna neden olduğu sonuçlarına ulaşılmıştır.

Akgündüz, Berg ve Hassink (2015) Suriyeli mültecilerin Türkiye'de yoğun olarak yaşadıkları 10 ildeki gıda ve konut fiyatlarını ve istihdam oranlarını nasıl etkilediğini incelemiş diğer 71 ili kontrol değişkeni olarak kullanmışlardır. Bulgular, konut fiyatlarının arttığı, ancak istihdam oranlarının büyük ölçüde etkilenmediğini yönündedir.

Kilis kentinde göçle gelen sığınmacıların mekânsal etkilerini ele alan Cengiz (2015), bölgede yaşayan 40 kişi ile mülakat yapmıştır. Mülakat sonucunda Suriyeli mültecilerin bir yandan konut taleplerindeki artış nedeniyle konut fiyatlarını yükselttiği diğer taraftan piyasada temel ihtiyaçlara ve gıda maddelerine yönelik taleplerindeki artışın enflasyon oranı üzerinde etkiler yarattığı tespit edilmiştir.

## 2.2 Enflasyon ile Petrol Fiyatları İlişkisi

Petrol günümüzde hemen her ülke ekonomisi için önemi yadsınamaz bir enerji kaynağıdır. Birçok ülke petrol ithalatçısıdır ve petrol fiyatlarında meydana gelen bir artış bu ülkelerde girdi maliyetinin yükselmesine ve ödemeler dengesinin bozulmasına sebep olmaktadır. Petrol fiyatlarının artması petrol ihraç eden ülkelerde milli gelir artışına neden olup ekonomik büyümeyi olumlu yönde etkileyebilirken petrol ithal eden ülkelerde maliyetlerin artması beraberinde enflasyonu artırarak büyümeyi yavaşlatmaktadır. Fakat petrol fiyatlarındaki artışın enflasyon üzerindeki etkisi doğrudan değil de akaryakıt ürünlerinden alınan verginin yüksek olmasından kaynaklandığından dolayı hükümetler durgunluk dönemlerinde akaryakıt üzerinden alınan vergilerde indirim yaparak petrol fiyatlarındaki yükselişin enflasyona etkisini engelleyebilmektedir (Özata, 2019: 18).

Klasik arz yanlı etkiye göre petrol fiyatlarının artması önemli bir üretim girdisine erişimi kısıtlayarak ekonomik aktiviteyi etkilemektedir. Ana üretim girdilerinden biri olan enerjinin kıtlaşmasına neden olan petrol fiyatındaki artışlar, üretim çıktısının büyüme oranını ve verimliliğini düşürmektedir. Petrol fiyatlarındaki yükselişin kalıcı olmadığı veya çıktı üzerindeki etkisinin uzun dönemde kısa döneme göre daha küçük olacağını düşünen tüketiciler, tüketimlerini değiştirmeyip sabit tutacaklardır. Ancak tüketimlerin sabit kalması için ya tasarruflar düşecek ya da borçlanma artacaktır. Borçlanmanın artması ise denge reel faiz oranını yükseltecektir ki bu da reel para talebinin düşmesine, enflasyonun yükselmesine sebep olmaktadır (Brown ve Yücel, 2002: 3).

ABD için enerji kriziyle bütünleşen 3 görüşü sınavan Gisser ve Goodwin (1986), analizlerinde 1961:1 ve 1982:4 arası dönemi dikkate almışlardır. Bu görüşlerden ilki petrol şoklarının tesirinin maliyet enflasyonu şeklinde olmasıdır. İkinci ve üçüncü görüş ise sırasıyla ham petrol fiyatlarının 1973'den önce ve 1973'den sonra makroekonomiyi çok farklı etkilemesi ve yine ham petrol fiyatlarının 1973 yılından önce ve sonraki rejimlerde çok farklı tanımlanması şeklindedir. Sonuçlar petrol fiyatlarındaki değişimin makroekonomik göstergelerin çoğu üzerinde etkili olduğunu ve bu etkinin istatistiksel olarak anlamlı olduğunu göstermektedir. Bununla birlikte ham petrol fiyatlarındaki değişimin hem reel hem de enflasyonist etkileri olduğu tespit edilmiştir. Hooker (2002) ise makalesinde petrol fiyatlarındaki değişimlerin ABD enflasyonu üzerindeki etkilerini Phillips eğrisi çerçevesinde tahmin etmiştir. Tahminler petrol fiyatlarındaki değişimlerin 1981'den önce çekirdek enflasyona önemli bir doğrudan katkı sağladığı, ancak petrol fiyatlarının enflasyonist etkilerinin 1981 sonrası ihmal edilebilir düzeylerde olduğu yönündedir.

Petrol fiyatları ile enflasyon arasındaki ilişkiyi sınavan bir diğer çalışma De Gregerio vd. (2007) tarafından 12 gelişmekte olan ülke için yapılmıştır. Tüketici fiyat endeksi ile petrol fiyatları arasındaki ilişkiye ek olarak petrol şoklarının enflasyon üzerindeki etkisini de inceleyen De Gregerio vd. analizlerinde VAR yöntemini kullanmışlardır. Sonuçlar ise petrol şoklarının enflasyon üzerindeki etkisinin, örneklemdaki 12 ülkenin çoğu için azaldığı yönündedir. Qurbanalieva (2013) ise Tacikistan Cumhuriyeti'nde enflasyonu etkileyen temel faktörleri test etmiştir. Çalışmasında 2005-2012 dönemini esas alan ve ARDL ile Johansen-Juselius eş bütünleşme modellerini kullanan Qurbanalieva, dünya petrol fiyatları dünya buğday fiyatları ve işgücü arzının uzun vadede enflasyonun nedeni olduğunu, kısa vadede yalnızca buğday fiyatı ve emek arzının enflasyon üzerinde etkiye sahip olduğunu ortaya koymuştur. Benzer bir



Aksoy, N. & İvrendi, M. (2021). Türkiye'ye Gelen Suriyeli Mültecilerin Enflasyona Etkisi: ARDL Sınır Testi Yaklaşımı. *Fiscaoeconomia*, 5(3), 1052-1080. Doi: 10.25295/fsecon.979494

çalışmayı Yolanda (2017) Endonezya için yapmıştır. Yolanda (2017), Endonezya Merkez Bankası kurları (BI), döviz kurları, para arzı, petrol fiyatları ve altın fiyatlarının enflasyona, enflasyonun ise insani gelişim endeksine ve Endonezya'daki yoksulluk üzerine etkisini analiz etmiştir. Yolanda çalışmasında 1997-2016 yılları verileri ile çoklu regresyon analizi kullanarak 3 ayrı model kurmuştur. Model 1 BI oranı, para arzı, petrol fiyatı ve altın fiyatlarının enflasyon düzeyini pozitif ve önemli ölçüde etkilediğini, döviz kuru değişkeninin enflasyon oranını etkilemediğini, Model 2 enflasyonun insani gelişim endeksi üzerinde önemli ve pozitif bir etkiye sahip olduğunu, Model 3 ise enflasyonun yoksulluk üzerinde uzun vadede pozitif ve önemli bir etkiye sahip olduğunu göstermiştir.

Öksüzler ve İpek (2011), petrol fiyatlarının enflasyon ve ekonomik büyüme üzerindeki etkisini Türkiye için araştırmıştır. VAR modelinden yararlanan yazarlar enflasyon ile petrol fiyatları arasında nedensel bir ilişkinin olmadığı ancak etki tepki fonksiyonlarında petrol fiyatlarında meydana gelen pozitif bir şokun enflasyonu pozitif yönde etkilediğini ortaya koymuştur. Petrol fiyatları ile enflasyon arasındaki ilişkiyi Türkiye için araştıran bir diğer çalışma Koçak vd. (2017) tarafından gerçekleştirilmiştir. VAR modeli ile inceleme yapan yazarların ulaştıkları sonuçlar petrol fiyatları ile enflasyon arasındaki ilişkinin pozitif yönde olduğu şeklindedir.

Türkiye'nin sanayileşme sürecinde birincil enerji kaynakları içerisinde petrolün öneminin giderek artması, petrolde ithalata bağımlı bir ülke olması gibi nedenlerden dolayı petrol fiyatlarındaki değişmelerin enflasyonu etkileyeceği beklenilmektedir. Bu nedenle çalışmada petrol fiyatı kontrol değişkeni olarak kullanılmıştır.

### 2.3 Enflasyon ile İşsizlik Arasındaki İlişki

1958 yılında İngiliz istatistikçi ve ekonomist William Phillips tarafından ortaya atılan enflasyon ile işsizlik arasındaki ilişkiyi gösteren eğri Phillips Eğrisi olarak adlandırılmıştır (Phillips, 1958,283-299). Phillips'in modeli iki önemli sonuç ortaya koymuştur. İlk sonuç enflasyon ile işsizlik arasındaki ters yönlü ilişkinin varlığıdır. Yani bir ülkede enflasyon oranı düşürülmek istenirse işsizlik oranı artacak veya tam tersi işsizlik oranı düşürülmek isteniyorsa yüksek oranda enflasyona katlanılacaktır. İkisini aynı anda kontrol etmek (düşürmek veya yükseltmek) olası değildir. Phillips modelinin ikinci önemli sonucu enflasyon ile işsizlik arasındaki trade-off ilişkisinin istisnai olarak kısa dönemde geçerli olmasıdır. Şöyle ki kısa dönemde bir miktar enflasyona katlanılarak işsizlik oranı düşürülebilmektedir. Ancak bu problemin çözümüne bir katkı sağlamamaktadır. Yani enflasyon oranı arttıkça, arttığı yerde kalacak, işsizlik oranı ise kısa vadede düşmüş gibi görünecek ancak zaman geçtikçe tekrar artacaktır. Dolayısıyla enflasyon ve işsizlik ikisi birlikte artmış olacaktır (Altay vd., 2011: 2-3).

Monetarist okul başta olmak üzere Yeni Klasik ve Yeni Keynesyen gibi okullar Phillips' in çalışmasına katkıda bulunmuşlardır. Özellikle Monetarist okulun öncüsü Amerikalı ekonomist Milton Friedman en önemli katkılardan birini yapmıştır. Milton Friedman, Nobel ödülünü alırken sunduğu, "Enflasyon ve İşsizlik" adlı çalışmasında, Phillip Eğrisi'nin evrimine yönelik bir analiz yapmış ve kısa dönem ile uzun dönemi ayrı ayrı ele almıştır. Friedman işsizlik ile enflasyon arasındaki değiş-tokuş ilişkisinin uzun dönemde geçerli olmayacağını, Phillips eğrisinin yalnızca kısa dönemde geçerli olduğunu vurgulamıştır (Friedman, 1977: 451-472).

Phillips Eğrisi'nde ifade edildiği gibi ülkelerin ekonomilerinde işsizlik ile enflasyon arasında bir değiş-tokuş ilişkisinin olup olmadığı uzun yıllar araştırma konusu olmuştur. Paul Samuelson ve



Aksoy, N. & İvrendi, M. (2021). Türkiye'ye Gelen Suriyeli Mültecilerin Enflasyona Etkisi: ARDL Sınır Testi Yaklaşımı. *Fiscaoeconomia*, 5(3), 1052-1080. Doi: 10.25295/fsecon.979494

Robert Solow, Phillips hipotezini destekleyen ilk araştırmacılarıdır. Samuelson ve Solow (1960) enflasyon ve işsizlik arasındaki ilişkiyi ABD için araştırmışlardır. Bulgular ABD'de işsizlik ve enflasyon oranları arasında ters bir ilişki olduğu yani Phillips Eğrisi'nin geçerli olduğu yönündedir.

Furuoka (2007), Malezya'da 1979-2005 yılları arasında enflasyon ile işsizlik arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Bulgular Malezya'daki işsizlik oranı ile enflasyon oranı arasında uzun dönemli değiş tokuş ilişkisinin var olduğu yani Phillips eğrisinin geçerli olduğu yönündedir. Enflasyon, işsizlik ve işgücü arasındaki ilişkiyi iki Avrupa ülkesi (Avusturya, Fransa) için inceleyen Kitov (2008), iki ülke içinde Phillips Eğrisi'nin geçerli olduğunu yani işsizlik ile enflasyon arasında değiş-tokuş ilişkisi olduğunu bulmuştur. Ancak analizde belli bir dönemde enflasyonun işsizliğe sebep olduğu saptanmıştır.

Chicheke (2009), Güney Afrika için yaptığı çalışmada enflasyon ile işsizlik arasındaki ilişkiyi VEC modelleme tekniğini kullanarak incelemiştir. 1980- 2008 dönemini kapsayan çalışmada enflasyon ve işsizlik arasında pozitif bir ilişki olduğu saptanmıştır. Yani sonuçlar bu dönemde Phillips eğrisinin Güney Afrika'da geçerli olmadığını göstermektedir.

Bayrak ve Kanca (2013) 1970-2010 yılları arasında Türkiye ekonomisi için Phillips Eğrisi'nin geçerliliğini sınanan bir çalışma yapmıştır. Eşbütünleşme testi ile enflasyon ile işsizlik serileri arasında uzun dönemli bir ilişkinin var olup olmadığı test edilmiş ve test sonucunda Türkiye ekonomisi için kısa dönemde enflasyon ile işsizlik arasında bir değiş-tokuşun var olduğu ancak uzun dönemde işsizlik ile enflasyon arasında bir ilişkinin bulunmadığı tespit edilmiştir.

Modelimizde işsizlik oranı enflasyonu etkileyen değişkenler arasında yer almakta olup teoriden de anlaşılacağı üzere bu değişkene ait katsayı işareti negatif veya pozitif olabilmektedir.

#### 2.4 Enflasyon ve Kredi Faizi İlişkisi

Fisher etkisi en çok ön plana çıkan faiz teorilerinden biridir. Fisher etkisine göre, enflasyonda %1'lik bir artış meydana geldiğinde, aynı oranda nominal faiz oranını arttırır. Enflasyon oranı ile nominal faiz oranı arasındaki bu birebir ilişki, "Fisher Etkisi" olarak nitelendirilmektedir (Mankiw, 2010: 94-95). Fisher etkisi paranın büyüme hızı, enflasyon oranı ve faiz oranları ile alakalı mühim bir tespit yapmaktadır. Bu tespite göre paranın büyüme oranındaki devamlı bir yükseliş ilk olarak nominal faiz oranında bir düşüşe sebep olmaktadır. Ardından çıktı ve enflasyon oranı yükselirken faiz oranı da yavaş bir şekilde artış göstermektedir. Haliyle uzun vadede, bir ekonomideki paranın büyüme oranı ve enflasyon oranı hangi miktarda artış gösterirse faiz oranı da aynı oranda artacaktır. Reel faiz, nominal faiz ile enflasyon arasındaki ilişkiyi açıklayan ve ekonomi literatüründe Fisher denklemi olarak bilinen denklem aşağıdaki biçimiyle ifade edilmektedir (Şimşek ve Kadılar, 2006: 99).

$$i \cong r + \pi \text{ (nominal faiz oranı = reel faiz oranı + enflasyon)}$$

Bugüne kadar farklı ülkelerde Fisher etkisinin geçerli olup olmadığını test etmek üzere değişik yöntemler kullanılarak analizler yapılmıştır. Yapılan analizlerin bir kısmında Fisher etkisinin doğru olduğu yönünde kanıtlara ulaşılırken bir kısmında da Fisher etkisi reddedilmiştir. Berument ve Jelassi (2002), Türkiye'nin de içinde bulunduğu toplam 26 ülke için Fisher hipotezinin geçerliliğini sınamıştır. 1957: 04-1998:05 dönemleri için yapılan analiz incelenen



Aksoy, N. & İvrendi, M. (2021). Türkiye'ye Gelen Suriyeli Mültecilerin Enflasyona Etkisi: ARDL Sınır Testi Yaklaşımı. *Fiscaoeconomia*, 5(3), 1052-1080. Doi: 10.25295/fsecon.979494

ülkelerin yarısından fazlası için faiz oranı ve enflasyon arasında birebir ilişki olduğu yani Fisher hipotezinin geçerli olduğunu göstermiştir. Granville ve Mallick (2004), Fisher hipotezini İngiltere için araştırmıştır. Araştırmada 1900-2000 arası 100 yıllık bir dönem ele alınmış ve Johansen eşbütünleşme testleri kullanılmıştır. Sonuçlar İngiltere'de Fisher hipotezinin varlığı yönündedir.

Asemota ve Bala (2011), 1961: 1-2009: 4 dönemde çeyreklik TÜFE ve nominal faiz oranı verilerini kullanarak Nijerya'da Fisher etkisini araştırmıştır. Ko-entegrasyon ve Kalman filtre metodolojileri kullanılarak yapılan çalışmada Fisher etkisinin geçerli olmadığı bulunmuştur. Bayat (2011), çalışmasında 2002: 01-2011: 05 dönemine ait verilerle Türkiye için Fisher hipotezini sınamıştır. Doğrusal olmayan eşbütünleşme testi ile analiz yapan Bayat, ele alınan dönemde Fisher hipotezinin Türkiye için etkili olmadığını saptamıştır. Çalışmalarında 1993-2004 yıllarında İspanya ekonomisinde nominal faiz oranındaki değişimler ile beklenen enflasyon oranındaki değişimleri inceleyen Jareno ve Tolentino (2012), iki değişken arasında pozitif ve anlamlı ilişki bulmuştur. Bu ilişkiye göre enflasyon oranında meydana genel %100'lük bir artış nominal faiz oranını %20 artırmaktadır. Bu durumda Fisher etkisi 1993-2004 döneminde İspanya ekonomisi için kısmen geçerlidir.

Çalışmada kontrol değişken olarak kullanılan faiz oranının, enflasyon üzerinde azaltıcı veya artıcı etki yaratacağı yapılan literatür taramasından da açıkça anlaşılmaktadır.

### **3. Ampirik Model ve Veri Seti**

Çalışmanın bu kısmında Türkiye'ye göç eden Suriyeli mülteci nüfusunun Türkiye'de enflasyon oranı üzerinde etkisi olup olmadığı sınanmıştır. Oluşturulan model, Suriyeli mültecilerin Türkiye'ye göçlerinin artmaya başladığı 2012:01 yılı ile başlayıp 2019:06 ile sonlandırılmıştır. Aylık veriler ile çalışılan modelde ARDL (Autoregressive Distributed Lag) eş bütünleşme tekniği, başka bir deyişle, sınır eş bütünleşme tekniği kullanılmış olup, modelde bağımlı değişken enflasyon oranı, açıklayıcı değişken Türkiye'de ikamet eden Suriyeli mülteci nüfusu, kontrol değişken olarak ise petrol fiyatı, kredi faizi ve işsizlik oranı kullanılmıştır. Çalışmada ARDL eş bütünleşme tekniğinin kullanılma sebebi, değişkenlerin Engle-Granger veya Johansen-Juselius eş bütünleşme testlerinde olduğu gibi aynı derecede durağan olmalarına gerek kalmadan, değişkenler arasında hem uzun hem de kısa dönem ilişkilerinin analiz edilmesine imkân tanınması ve küçük örneklem olduğu durumlarda da tutarlı sonuç vermesidir.

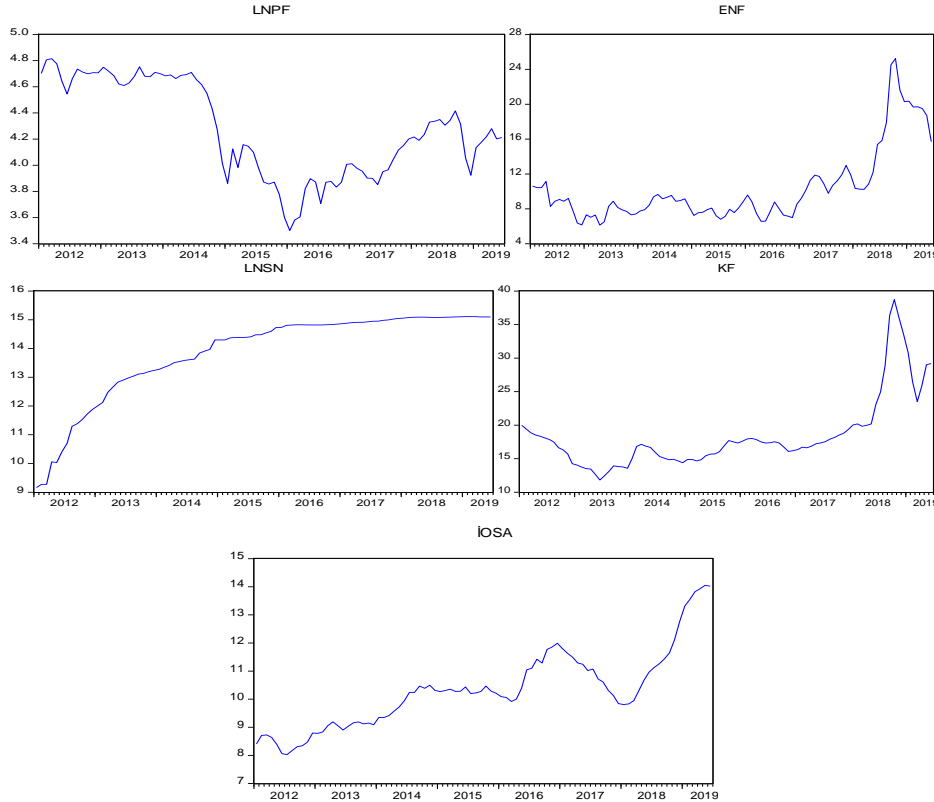
Tablo 2'de analizde kullanılan bağımlı ve bağımsız değişkenlerin isimleri ve tanımları yer almaktadır. Bu değişkenlere ilişkin veri seti Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK), Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) ve Birleşmiş Milletler Mülteciler Yüksek Komiserliği (UNHCR)'nden derlenmiştir.

**Tablo 2. Değişkenler ve Tanımı**

DEĞİŞKEN	TANIM
ENF	Enflasyon Oranı
LNPF	Petrol Fiyatı (Logaritması alınmış)
KF	Kredi Faiz Oranı (İhtiyaç kredisi)
LNSN	Türkiye'de Yaşayan Suriyeli Nüfusu
IOSA	İşsizlik Oranı (Mevsimsellikten

Şekil 1' de ENF, LNPF, KF, LNSN ve IOSA değişkenlerinin 2012:1-2019:6 dönemindeki düzey değerleri gösterilmektedir.

**Şekil 1. Değişkenlerin Düzey Grafikleri**



ARDL (Autoregressive Distributed Lag) eşbütünleşme testi değişkenlere herhangi bir birim kök testi uygulamadan gerçekleştirilebilmektedir. Fakat değişkenler I (2) (ikinci farkta durağan) olduğu takdirde uygun tablo kritik değerleri olmadığından analiz yapılamamaktadır. Bu nedenle değişkenlerin I (2) olmadıklarından emin olmak için birim kök testi yapılmaktadır. Çalışmada da değişkenlerin durağanlık düzeyleri Genişletilmiş Dickey Fuller (ADF) birim kök testi ile sınanmış olup Tablo 3' de gösterilmiştir.

ADF testine göre değişkenlerden ENF, LNPF, KF ve IOSA %1, %5, %10 anlamlılık düzeyinde durağan olmadığı yani birim kök içerdiği ve bu değişkenlerin I(1) olduğu saptanırken, **LNSN** serisi için %10 anlamlılık düzeyinde durağan olmadığı  $H_0$  hipotezi ret edilir. Dolayısıyla %10

anlamlılık düzeyinde LNSN değişkeni I(0)' dır. ADF birim kök testi sonuçlarına göre modelde yer alan değişkenler, durağanlık düzeyleri yönünden ARDL yönteminin uygulanmasına imkân tanımaktadır. Bütün değişkenlerin birinci farkları %1 anlamlılık düzeyinde bile anlamlıdır. Yani bütün değişkenlerin birinci farkta durağan hale geldikleri tespit edilmiştir.

**Tablo 3. ADF Birim Kök Testi Sonuçları**

DEĞİŞKENLER	Düzy t-ist	Prob	Gecikme (lag)	1.Fark t-ist	Prob
ENF	-0.759	0.8309	8	-6.788625	0,0000
LNSN	-2.663	0.0806	8	-3.646643	0.0067
İOSA	-0.827	0.8110	2	-3.499155	0.0102
KF	-0.277	0.9287	4	-6.323349	0.0000
LNPf	-1.488	0.5396	0	-8.028926	0.0000

Çok değişkenli ARDL modellerinde değişkenlerin farklı gecikmelerini kullanmanın sakıncası olmamakla birlikte modelin performansını yükseltmek ve oto korelasyon sorununu çözmek gibi avantajları bulunmaktadır. Farklı gecikmelerle ARDL modeli bu durumda ARDL (p, q\_1, q\_2...q\_k) şeklinde olur ve k deterministik olmayan açıklayıcı değişkenleri ifade eder. ARDL modeli denklem (1) ile tahmin edilip, uygun gecikmeler AIC ve /veya SIC gibi kriterler kullanılarak saptanılır ve kalıntılar elde edilir (Pesaran and Shin, 1999).

Eşbütünleşme ilişkisinin sınanmasında kullanacağımız ARDL 'nin uygun gecikmelerinin aşağıdaki denklem ile saptanması gerekir<sup>i</sup>:

$$Y_t = C_0 + \sum_{i=1}^p \phi_i Y_{t-i} + \sum_{i=0}^q B' X_{t-i} + u_t \quad (1)$$

Bağımlı değişken  $Y_t = ENF$  ve bağımsız değişkenler  $X_t = (\text{İOSA}_t, \text{LNPf}_t, \text{KF}_t, \text{LNSN}_t)$  olarak tanımlarsak, ARDL(p, q) modelimizi şöyle yazabiliriz:

$$ENF_t = \alpha_1 + \lambda_1 ENF_{t-1} + \lambda_2 \text{İOSA}_t + \lambda_3 \text{LNPf}_t + \lambda_4 \text{KF}_t + \lambda_5 \text{LNSN}_t + \sum_{i=1}^m \theta_i ENF_{t-i} + \sum_{i=1}^n \phi_i \text{İOSA}_{t-i} + \sum_{i=1}^p \delta_i \text{LNPf}_{t-i} + \sum_{i=1}^r \mu_i \text{KF}_{t-i} + \sum_{i=1}^s \omega_i \text{LNSN}_{t-i} + u_t \quad (2)$$

(2) numaralı denklemdeki m, n, p, r, s gecikme uzunluklarını ifade etmektedir. ARDL testini uygularken ilk aşamada modelde yer alan ve m, n, p, r, s olarak ifade edilen gecikme uzunluklarını belirlemek gerekiyor. Modeldeki uygun gecikmeleri saptamak için, literatürde en sık kullanılan Akaike Bilgi Kriteri (AIC) ya da Schwartz- Bayesian Kriteri (SBC) vb. kriterler kullanılmaktadır. Çalışmada AIC Kriteri kullanılmış olup, bu kriterlere göre, maksimum gecikme uzunluğunu serilerin aylık olması dikkate alınarak 8 olarak belirlenmiştir. Ayrıca en uygun gecikme uzunluğunu saptarken oto korelasyon probleminin olmaması da dikkate alınmıştır. 1 nolu denklemde AIC göre en uygun gecikme ENF için 7, İOSA için 1, LNPf için 8, KF için 2 ve LNSN için 8 olarak saptanmıştır. Başka bir deyişle, (2) nolu denkleme dayalı olarak AIC, ARDL 'nin gecikmelerini ARDL (7,1,8,2,8) olarak saptamıştır. ARDL (7,1,8,2,8) dayalı olarak

yapılan tahmin Tablo 4' de gösterilmektedir. Ayrıca ARDL (7,1,8,2,8)' ye dayalı olarak tahmin edilen düzey ilişkisi aşağıdaki gibidir.

$$ENF_t = \alpha_1 + \lambda_1 ENF_{t-1} + \lambda_2 \dot{I}OSA_t + \lambda_3 LNPF_t + \lambda_4 KF_t + \lambda_5 LNSN_t + u_t$$

$$= -34.63 - 1.848 \dot{I}OSA_t - .139 LNPF_t + .827 KF_t + .883 LNSN_t + \hat{u}_t \quad (2a)$$

(7.76)   (.531)   (1.067)   (.083)   (1.639)

$\hat{u}_t$  hata düzelme modelinde (HDM) kullanacağımız hata düzeltme terimini (HDT), parantez içindekilerde standart hataları göstermektedir. Düzey ilişkisinde işsizlik oranı ve Suriyeli nüfusun ENF üzerinde etkisi beklenen işaretlere sahiptir. İşsizlik oranı istatistiksel olarak bütün anlamlılık düzeylerinde anlamlıdır. Suriye nüfusunun ENF üzerindeki etkisi sadece eşanlı olarak anlamlı değildir: fakat bütün gecikmeleriyle birlikte bir bütün olarak istatistiksel olarak %1 düzeyinde bile anlamlıdır. Petrol fiyatları düzeyde işareti beklenenin aksine ve değeri istatistiksel olarak anlamlı değilken, petrol fiyatının eşanlı ve gecikmeleriyle birlikte istatistiksel olarak anlamlıdır. Kredi faizi ve enflasyon arasındaki eşanlı ilişki teorik beklentiler ile uyumlu değil ancak ikinci gecikmesi beklentilerle uyumlu (negatif) ve etkisi eşanlı ilişkiye göre çok daha büyüktür. Ancak aylık toplam kredi faizinin eşanlı ve gecikmeli değerleri, tablo 4'te gösterildiği gibi, bütün anlamlılık düzeylerinde eşanlı ve gecikmeli değerler istatistiksel olarak anlamlıdır.

**Tablo 4. ARDL (7,1,8,2,8) tahmini**

Değişken	Katsayılar	Standart hatalar	t- ist	p> Itl	%95 Güven Aralığı	
ENF						
L1.	1.08164	.1038572	10.41	0.000	.8731379	1.290142
L2.	-.8968097	.146562	-6.12	0.000	-1.191045	-.6025739
L3.	.4949934	.1591992	3.11	0.003	.1753877	.8145992
L4.	-.3565978	.1624435	-2.20	0.033	-.6827168	-.0304788
L5.	.3217801	.1505158	2.14	0.037	.0196071	.6239532
L6.	-.1598792	.1446597	-1.11	0.274	-.4502956	.1305372
L7.	-.1529814	.094007	-1.63	0.110	-.3417083	.0357456
ISO						
--.	-1.848024	.5311746	-3.48	0.001	-2.914401	-.7816461
L.1	2.252714	.5482028	4.11	0.000	1.152151	3.353277
LNPF						
--.	-.1390508	1.06727	-0.13	0.897	-2.281685	2.003583





Aksoy, N. & İvrendi, M. (2021). Türkiye'ye Gelen Suriyeli Mültecilerin Enflasyona Etkisi: ARDL Sınır Testi Yaklaşımı. *Fiscaoeconomia*, 5(3), 1052-1080. Doi: 10.25295/fsecon.979494

L1.	3.317376	1.477862	2.24	0.029	.3504439	6.284308
L2.	.683587	1.40282	0.49	0.628	-2.132691	3.499865
L3.	-3.348695	1.342635	-2.49	0.016	-6.044149	-.6532424
L4.	4.107581	1.39196	2.95	0.005	1.313106	6.902056
L5.	-2.304717	1.329567	-1.73	0.089	-4.973935	.3645012
L6.	-.1797243	1.322585	-0.14	0.892	-2.834925	2.475477
L7.	2.319986	1.310223	1.77	0.083	-.3103966	4.950368
L8.	-1.364186	.8952278	-1.52	0.134	-3.161431	.4330592
KF						
--.	.8268512	.0828547	9.98	0.000	.6605134	.993189
L1.	-1.142635	.1457547	-7.84	0.000	-1.435249	-.8500199
L2.	.7293053	.1056632	6.90	0.000	.5171776	.9414331
LNSN						
--.	.8834973	1.639104	0.54	0.592	-2.407141	4.174136
L1.	.205144	2.076166	0.10	0.922	-3.962934	4.373222
L2.	4.317714	2.050909	2.11	0.040	.2003423	8.435085
L3.	-4.957499	2.056318	-2.41	0.020	-9.085729	-.829268
L4.	2.549996	1.779204	.143	0.158	-1.021906	6.121898
L5.	.4509826	1.326629	0.34	0.735	-2.212336	3.114302
L6.	-3.185406	1.255885	-2.54	0.014	-5.706699	-.6641124
L7.	2.474677	1.238559	2.00	0.051	-.0118331	4.961188
L8.	-1.603498	.9511731	-1.69	0.098	-3.513058	.3060619
Cons	-34.63082	7.763405	-4.46	0.000	-50.21651	-19.04513

ARDL yöntemi ile tahmin edilen modelde, model kurma hatası (Ramsey Reset), otokorelasyon (Breusch- Godfrey) ve değişen varyans problemi (Breusch-Pagan-Godfrey) nin olup olmadığı test edilmiş ve testin sonuçları Tablo 5' de verilmiştir.  $H_0$  hipotezleri "model kurma hatası yoktur, otokorelasyon yoktur, değişen varyans yoktur" şeklinde olup 3 test sonucunda da  $H_0$  hipotezi reddedilmemektedir. Yani modelde değişen varyans sorunu, model kurma hatası ve

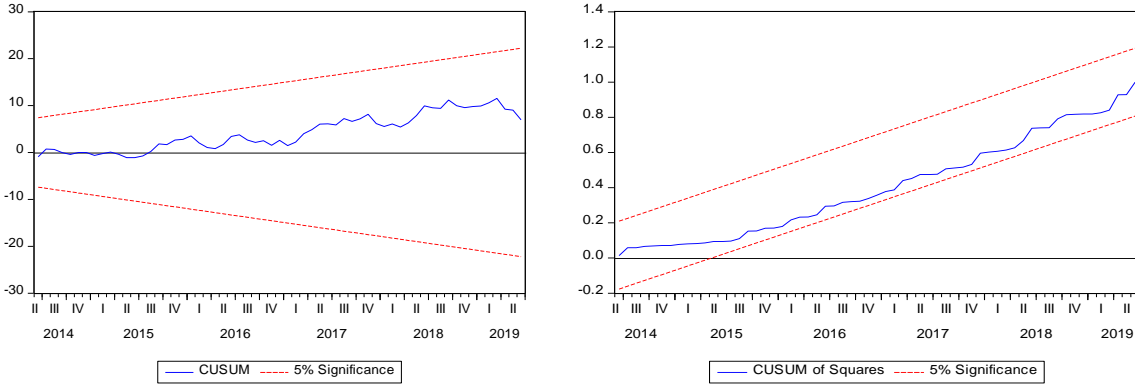
oto korelasyon olmadığı tespit edilmiştir. Ayrıca modelden elde edilen hata teriminin durağan olup olmadığı Dickey-Fuller ile test edilmiştir. “ $H_0$ : seri durağan değildir” hipotezi bütün istatistiksel anlamlılık kriterlerine göre reddedilmiş ve serinin durağan olduğu tespit edilmiştir.

**Tablo 5. Dickey-Fuller, Ramsey Reset, Otokorelasyon ve Heteroskedasticity Testi Sonuçları**

Dickey-Fuller Test					
	Test İstatistiği	%1 Kritik Değer	%5 Kritik Değer	%10 Kritik Değer	Prob.
Z(t)	-9.624	-3.537	-2.905	-2.588	0.0000
RamseyReset Test					
		Value	Df		Prob
t-statistic		0.706669	50		0.4831
F-statistic		0.499381	(1,50)		0.4831
Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test:					
F-statistic		1.032952	Prob. F(12,39)		0.4397
Heteroskedasticity Test: Breusch-Pagan-Godfrey					
F-statistic		1.291103	Prob. F(30,51)		0.2072
Obs*R-squared		35.39512	Prob. Chi-Square(30)		0.2285
Scaledexplained SS		11.04667	Prob. Chi-Square(30)		0.9994

Brown vd. (1975)'nin geliştirdiği CUSUM ve CUSUMSQ testi ARDL modeline ilişkin parametrelerin kararlılığını test etmek için kullanılır. Test istatistikleri %5 anlam düzeyinde kritik sınırlar içerisinde (iki kırmızı çizgi arasında) kalıyor ise, modeldeki katsayıların istikrarlı olduğu ve yapısal kırılmanın bulunmadığı anlaşılmaktadır. Şekil 2'ye bakıldığında 2012:1-2019:6 önemi için CUSUM ve CUSUMSQ testi iki kırmızı çizgi arasında kalmakta olup, bahsi geçen yıllarda Türkiye'de enflasyon oranını belirleyen değişkenlerin istikrarlı olduğu ve yapısal kırılmanın bulunmadığı görülmektedir.

## Şekil 2. CUSUM ve CUSUMSQ Grafikleri



Bu testler, ARDL modelindeki değişkenler arasında eş bütünleşme ilişkisinin olduğunu ortaya çıkartmaktadır. Yukardaki ARDL modeline karşılık gelen Hata Düzeltme Modeli (HDM) aşağıdaki denklem 3a veya 3b şeklinde ifade edilebilir<sup>ii</sup>:

$$\Delta Y_t = C_0 - \alpha(Y_{t-1} - \phi X_t) + \sum_{p=1}^{p-1} \psi_{Yi} \Delta Y_{t-i} + \sum_{i=0}^{q-1} \phi'_{Xi} \Delta X_{t-i} + U_t \quad (3a)$$

Uyumlama hızının katsayısı  $\alpha = 1 - \sum_{j=0}^p \phi_j$  ve uzun dönem katsayılar  $\theta = \frac{\sum_{j=0}^q B_j}{\alpha}$  alternatif olarak,

$$\Delta Y_t = C_0 - \alpha(Y_{t-1} - \phi X_{t-1}) + \sum_{p=1}^{p-1} \psi_{Yi} \Delta Y_{t-i} + \omega' \Delta X_t + \sum_{i=1}^{q-1} \phi'_{Xi} \Delta X_{t-i} + U_t \quad (3b)$$

3a ve 3b de hata düzeltme teriminin sırasıyla  $-\alpha(Y_{t-1} - \phi X_t)$  ve  $\alpha(Y_{t-1} - \phi X_{t-1})$  şeklinde olduğuna dikkat ediniz: HDT 3a da  $X_t$  olarak yer alırken 3b'de  $X_{t-1}$  olarak yer almaktadır. Çalışmada hata düzeltme modeli olarak 3b modeli kullanılmıştır.

Pesaran, Shin ve Smith (2001) sınır testinin 3 adımı vardır:

1)  $H_0^F$  hipotezi:  $(\alpha = 0) \cap (\sum_{j=0}^q B_j = 0)$ , düzeyde ilişki yoktur.

$H_a^F$  Hipotezi:  $(\alpha \neq 0) \cup (\sum_{j=0}^q B_j \neq 0)$ , en azında yukardaki iki ifadeden bir tanesi sıfır değildir.

2) Eğer  $H_0^F$  hipotezi reddedilirse, tek hipotezli t testini kullan.  $H_0^t: \alpha = 0$  hipotezi  $H_a^t: \alpha \neq 0$  ya karşı test edilir.

3) Eğer  $H_a^F$  hipotezi reddedilirse, Z testlerini veya Wald testini  $\theta$  parametrelerinin tek veya birleşik olarak sıfır olup olmadığı test edilir.

Eğer yukardaki üç adımda da  $H_0^F$  hipotezi reddedilirse, değişkenler arasında uzun dönem (eş bütünleşme) ilişkisinin olduğuna ilişkin istatistiksel olarak yeterli veri vardır demektir. Sınır testinin 1 ve 2 adımlardaki testlerin dağılımları standart değildir, bağımsız değişkenlerin bütünleşme derecelerine bağlıdır.

Hesaplanan F istatistik değeri literatürde sıklıkla Pesaran vd. (2001) tarafından oluşturulan alt ve üst sınır kritik değerleri ile kıyaslanarak belirlenmektedir. Ancak çalışmada yapılan analizde son dönemlerde geliştirilen ve küçük örnekleme yaygın olarak kullanılan Pesaran, Shin ve Simith (2001) ve Narayan (2005) 'e göre daha iyi sonuçlar veren Kripfganz ve Schneider'in 2018'deki çalışmasında yer alan alt ve üst kritik değerleri dikkate alınarak uzun dönem/eş

bütünleşme ilişkisinin olup olmadığına karar verilmiştir. Kriter, hesaplanan F istatistik değeri üst kritik değerden yüksek ise  $H_0$  hipotezi reddedilir ve değişkenler arasında eş bütünleşme ilişkisi olduğu anlamına gelir. F istatistik değeri alt kritik değerden küçükse  $H_1$  reddedilir ve değişkenler arasında eş bütünleşme olmadığı anlaşılır. Eğer F istatistiği alt ve üst kritik değerler arasındaysa bu kez eş bütünleşme konusunda kesin bir karar verilemez. Toparlarsak, çalışmada yukarıdaki  $H_0^F$  hipotezleri test edilip, Kripfganz ve Schneider' in geliştirdiği kritik değerler kullanılmıştır. Hata düzeltme modeli 3b ye karşılık gelen Hata Düzeltme Modeli (HDM) aşağıdaki gibidir.

$$\Delta ENF_t = \alpha_1 + \sum_{i=1}^7 \theta_i \Delta ENF_{t-i} + \sum_{i=0}^1 \phi_i \Delta IOSA_{t-i} + \sum_{i=0}^8 \delta_i \Delta LNPF_{t-i} + \sum_{i=0}^2 \mu_i \Delta KF_{t-i} + \sum_{i=0}^8 \omega_i \Delta LNSN_{t-i} + \lambda (HDT)_{t-1} + u_{1t} \quad (4)$$

Denklem (4)'te kısa ve uzun dönem ilişkisinden farklı olarak, Hata Düzeltme Terimi ( $\hat{u}_t$ ) vardır. Bu terim uzun dönem ilişkisini temsil eden ve denklem (2a)'dan elde edilen kalıntı değişkeni ( $\hat{u}_t$ ) ve bunun katsayısı  $\lambda$  içermektedir.

Eş bütünleşmenin olması,  $\hat{u}_t$ 'nin durağan olmasını gerektirdiği için, denklem (4)'teki bütün değişkenler durağandır. Dolayısıyla OLS(EKK) yöntemi uygulanarak elde edilen katsayılar yorumlanabilir. Modeldeki HDT değişkeninin katsayısı  $\lambda$  kısa dönemde meydana gelen şokların bağımlı değişken üzerindeki etkisinin uyarlanma hızını gösterir. Yani, değişkenler arasındaki uzun dönem dengesinde sapmaya neden olan bir şokun etkisinin bir dönemde ne kadar kaybolduğunu temsil eder. Teorik olarak, değişkenler arasında eş bütünleşme varsa,  $\lambda$  katsayısının negatif işaretli olması ve t-istatistiğinin de istatistiksel olarak anlamlı olması beklenilir.  $\lambda$  katsayısının pozitif olması, uzun dönem ilişkisini etkileyen bir şokun denge ilişkisini dengeden uzaklaştıracağı, sıfır olması durumunda da değişkenler arasında bir dengenin olmadığı anlamına gelmektedir.

Çalışmada ARDL modelinde yer alan değişkenler için uygun gecikme uzunlukları AIC'ye göre ENF için 7, IOSA için 1, LNPF için 8, KF için 2 ve LNSN için 8 olarak belirlenmiştir. Tahmin edilen model, ARDL (7, 1, 8, 2, 8) modeline dayalı olarak yapılan HDM tahmini Tablo 6'da gösterilmiştir.

**Tablo 6. ARDL (7, 1, 8, 2, 8) Hata Düzeltme Model (HDM) Tahmini**

D.ENF	Katsayılar	Standart hatalar	t- ist	p>  t	%95 Güven Aralığı	
ADJ						
ENF						
L1.	-.6678544	.0863577	-7.73	0.000	-.8412247	-.494484
LR						
IOSA						
L1.	.6059554	.1841495	3.29	0.002	.2362599	.9756509
LNPF						



Aksoy, N. & İvrendi, M. (2021). Türkiye'ye Gelen Suriyeli Mültecilerin Enflasyona Etkisi: ARDL Sınır Testi Yaklaşımı. *Fiscaoeconomia*, 5(3), 1052-1080. Doi: 10.25295/fsecon.979494

L1.	4.629987	.6422078	7.21	0.000	3.340701	5.919273
KF						
L1.	.6191798	.0489751	12.64	0.000	.5208582	.7175014
LNSN						
L1.	1.700383	.4890925	3.48	0.001	.7184889	2.682277
SR						
ENF						
LD.	.7494942	.0979256	7.65	0.000	.5529004	.946088
L2D.	-.1473152	.0964545	-1.53	0.133	-.3409556	.0463253
L3D.	.3476783	0.982715	3.54	0.001	.15039	.5449665
L4D.	-.0089196	0.966831	-0.09	0.927	-.203019	.1851799
L5D.	.3128606	.0918992	3.40	0.001	.1283652	.497356
L6D.	.1529814	.094007	1.63	0.110	-.0357456	.3417083
IOSA						
D1.	-1.848024	.5311746	-3.48	0.001	-2.914401	-.7816461
LNPF						
D1.	-.1390508	1.06727	-0.13	0.897	-2.281685	2.003583
LD.	.0861682	1.032797	0.08	0.934	-1.987258	2.159595
L2D.	.7697551	.9263926	0.83	0.410	-1.090056	2.629566
L3D.	-2.57894	.9589971	-2.69	0.010	-4.504207	-.6536734
L4D.	1.528641	.9077985	1.68	0.098	-.2938407	3.351122
L5D.	-.776076	.8771984	-0.88	0.380	-2.537125	.9849734
L6D.	-.9558002	.8918751	-1.07	0.289	-2.746314	.8347137
L7D.	1.364186	.8952278	1.52	0.134	-.4330592	3.161431
KF						
D1.	.8268512	.828547	9.98	0.000	.6605134	.993189



Aksoy, N. & İvrendi, M. (2021). Türkiye'ye Gelen Suriyeli Mültecilerin Enflasyona Etkisi: ARDL Sınır Testi Yaklaşımı. *Fiscaoeconomia*, 5(3), 1052-1080. Doi: 10.25295/fsecon.979494

LD.	-.7293053	.1056632	-6.90	0.000	-.9414331	-.5171776
LNSN						
D1.	.8834973	1.639104	0.54	0.592	-2.407141	4.174136
LD.	-.0469669	1.539951	-0.03	0.976	-3.138547	3.044613
L2D.	4.270747	1.369417	3.12	0.003	1.521526	7.019967
L3D.	-.6867519	1.348912	-0.51	0.613	-3.394806	2.021302
L4D.	1.863244	1.121452	1.66	0.103	-.3881652	4.114653
L5D.	2.314226	1.071331	2.16	0.035	.1634391	4.465014
L6D.	-.8711793	1.024723	-0.85	0.399	-2.928397	1.186038
L7D.	1.603498	.9511731	1.69	0.098	-.3060619	3.513058
cons	-34.63082	7.763405	-4.46	0.000	-50.21651	-19.04513
Number of obs	82					
R-squared	0.8399					
Adj R-squared	0.7456					

Bu sonuçlara göre hesaplanan F-istatistik değeri (12.985) %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeyindeki üst sınır değerlerinden- Tablo 7'de gösterildiği gibi- büyüktür ve  $H_0$  hipotezi reddedilmektedir. Benzer şekilde t istatistiği de, sıfır noktasına %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeyindeki kritik değerlerden daha uzaktır. Eğer hem F hem de t istatistiği sıfır noktasına kritik değerlerden daha uzaktaysa Pesaran, Shin, and Smith (2001) bounds testinin  $H_0$ : düzeyde ilişki yoktur (eş bütünleşme yoktur) hipotezi reddedilir. Tablo 7'de rapor edilen F ve t istatistikleri ve Kripfganz ve Schneider (2018) çalışmasında yer alan kritik değerlere dayalı olarak,  $H_0$  hipotezi bütün anlamlılık düzeylerinde reddedilir. Yani değişkenler arasında bir eşbütünleşme ilişkisinin olduğu sonucuna ulaşılmaktadır.

Dolayısıyla hesaplanan F ve t istatistiğine göre, bağımlı değişken ENF ile bağımsız değişkenler (IOSA, LNPF, KF, LNSN) arasında uzun dönemli ilişki (eş bütünleşme ilişkisi) bulunmaktadır.

**Tablo 7. ARDL Sınır Testi Sonuçları**

Bağımlı Değişken: Enflasyon		k = 4	
F- istatistiği =	12.985		
t- istatistiği =	-7.734		
Kritik Değerler			
	Anlamlılık	Alt Sınır I(0)	Üst Sınır I(1)
F	%10	2.364	3.711
t	%10	-2.422	-3.481
F	%5	2.825	4.330
t	%5	-2.764	-3.872
F	%1	3.872	5.721
t	%1	-3.437	-4.631
	Olasılık	0.000	0.000

**Not:** Kritik değerleri için Kripfganz ve Schneider (2018) çalışmasında yer alan kritik değerler sunulmuştur.

Tablo 8'de denklem (4) kullanılarak ARDL Hata Düzeltme yöntemi ile tahmin edilen modelin uzun dönem sonuçları yer almaktadır. Buradaki sonuçlar 2a'daki ARDL ile tahmin edilen katsayılardan farklıdır. Çünkü ARDL de bütün değişkenler düzeyde iken ARDL eş bütünleşme modelinde değişkenler birinci farkında ve ayrıca hata düzeltme terimi de modele eklenmektedir. Uzun dönem katsayılarına bakıldığında enflasyon oranı ile işsizlik oranı, petrol fiyatları, kredi faizi ve Suriyeli mülteci nüfusu arasında pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğu görülmektedir.

**Tablo 8. ARDL (7, 1, 8, 2, 8) Hata Düzeltme Modeli (HDM) Modeli Uzun Dönem Katsayıları**

Değişkenler	Katsayı	Standart Hata	t-istatistik	Olasılık
IOSA	0.6059554	0.1841495	3.29	0.002
LNPF	4.629987	0.6422078	7.21	0.000
KF	0.6191798	0.0489751	12.64	0.000
LNSN	1.700383	0.4890925	3.48	0.001
C	-34.63082	7.763405	-4.46	0.000

Not: \* %5 anlamlılık düzeyini göstermektedir.

Modelden elde edilen sonuçlara göre işsizlik oranında meydana gelen %1'lik bir artış enflasyon oranını %0.60, petrol fiyatındaki %1'lik artış enflasyon oranını %4.62, kredi faizindeki %1'lik artış enflasyonu %0.61, Suriyeli mülteci nüfusunda meydana gelen %1'lik bir artış ise enflasyonu %1.70 oranında artırmaktadır.

Değişkenler arasında kısa dönem dinamikleri araştırmak üzere ARDL Hata Düzeltme Modeli tahminine ilişkin sonuçlar Tablo 9'da gösterilmektedir. Denklem (4) kullanılarak tahmin edilen hata düzeltme modeli sonuçlarına göre (ECM-1) beklendiği gibi katsayısı ( $\lambda$ ) negatif işaretli (-0.6678544) ve istatistiksel olarak anlamlıdır (0.0000). Bu katsayının -0.6678544 olması kısa dönemde modele gelen bir şokun %66'sının bir dönemde giderileceğini ve modelin uzun dönem dengesine geleceğini ifade etmektedir.

**Tablo 9. ARDL (7,1,8,2,8) Hata Düzeltme Modeli Tahmin Sonuçları**

Değişkenler	Katsayı	Standart Hata	t-istatistik	Olasılık
ECM(-1)	-0.6678544	0.0863577	-7.73	0.0000

#### 4.Sonuç

Çalışmada Suriye krizinin Türkiye'de enflasyon üzerinde etkili olup olmadığı incelenmiştir. Türkiye'de ikamet eden Suriyeli mülteci nüfusunun enflasyon üzerindeki etkisini incelemek için petrol fiyatı, kredi faizi ve işsizlik oranı kontrol değişkenler olarak ele alınmıştır. Bu değişkenler farklı düzeyde bütünleşik oldukları için ARDL ve ARDL Hata Düzeltme modelleri ile analiz yapılmıştır. ARDL Hata Düzeltme Modelinden (ARDL-ECM) elde edilen sonuçlara göre Suriyeli mülteci nüfusunda meydana gelen %1'lik bir artış enflasyonu %1.70 oranında artırmaktadır. Diğer yandan işsizlik oranında meydana gelen %1'lik bir artış enflasyon oranını %0.60; petrol fiyatındaki %1'lik artış enflasyon oranını %4.62; kredi faizindeki %1'lik artış enflasyonu %0.61 oranında artırmaktadır.

Modeldeki faiz ve işsizliğin enflasyon üzerindeki etkisi tartışılmalı konular olarak literatürde ve çalışmanın bulgularında yer almaktadır. Çalışmanın bu konudaki bulguları genel, yaygın olarak





Aksoy, N. & İvrendi, M. (2021). Türkiye'ye Gelen Suriyeli Mültecilerin Enflasyona Etkisi: ARDL Sınır Testi Yaklaşımı. *Fiscaoeconomia*, 5(3), 1052-1080. Doi: 10.25295/fsecon.979494

kabul edilen, teorik beklentilerle uyuşmamaktadır: işsizlik ve kredi faizi enflasyon üzerinde pozitif bir etki yaratmaktadır. Çalışmadaki bulgu şu şekilde özetlenebilir: Faizin enflasyon üzerinde pozitif bir etki yaratması literatürde Fisher etkisi olarak bilinir. Fisher etkisinde genellikle uzun dönemde reel faizin sabit olduğu varsayılır. Belli koşullar altında nadiren bazı ekonomilerde görülür. Söz konusu pozitif ilişki teorik olarak ta mümkündür. Bunun için iki önemli koşulun ekonomide gerçekleşmesi gerekir: birincisi, para politikasının enflasyona karşı aşırı hassaslık göstermemesi, yani para politikasının enflasyona karşı çok agresif olmaması gerekir. Başka bir deyişle Taylor kuralında bir sapmanın olması gerekir. İkincisi ülkede enflasyonun, devlet borç senetlerinin reel değerini kontrol etmek için bir araç olarak kullanılması gerekir. Bu iki durumun olması halinde Fisher etkisinin, yani, yüksek faizin ve yüksek enflasyonun bir arada olması mümkündür<sup>iii</sup>. Ancak çalışma bu konuyu analiz etmemektedir. Bu nedenle böyle olup olmadığı sorusunu cevaplamak için yeterli değildir. Faiz çalışmada yalnızca bir kontrol değişkendir, bu nedenle çalışmada sadece görel olarak kısa sayılabilecek bir zaman aralığını kapsayan bulgulara dayalı olarak, teorik olarak bunun mümkün olduğu söylenebilir.

Enflasyon ile işsizlik arasındaki pozitif ilişkinin olduğu durum ders kitaplarına bile girmiş bir konudur: eğer bir ekonomide hem pozitif talep hem de negatif arz şokları aynı anda olursa hem enflasyon yükselir hem de işsizlik ve iki değişken arasında pozitif bir ilişki ortaya çıkar. Yine, işsizlik bu çalışmada sadece kontrol değişken olduğu için bu çalışma böyle olup olmadığı sorusunun cevabını araştırmamaktadır. Ancak, analiz edilen dönemde böyle bir bulgunun var olduğu ve de çok yaygın olmamakla birlikte bunun teorik olarak mümkün olduğu söylenebilir.

Çalışmanın esas bulgusu, Türkiye'de Suriyeli mülteci nüfusunda meydana gelen artışın beraberinde enflasyonu da artırdığı yönündedir. Bunun aktarılma mekanizması mültecilere sağlanan barınak, eğitim ve sağlık gibi imkânlar ve parasal yardımların toplam talepte bir artışa neden olduğu şeklindedir. Kısaca ifade etmek gerekirse, kamu harcamaları içerisinde sosyal transfer harcamalarının artması, özellikle konut ve gıda talebini yükseltmesi aracılığı ile enflasyona neden olduğu düşünülmektedir.

Çalışmada tahmin edilen model, Suriyeli mülteci nüfusun hangi sektörlerde istihdam edildiği ve verimliliklerin ne olduğuna dair veri olmadığı için, sadece Suriyeli nüfusun maliyet tarafını enflasyon üzerinde analiz etmiştir. Kabul etmek gerekir ki, Suriyeli nüfusunun ekonomiye katkıları da vardır. Suriyeli nüfusun maliyet ve fayda analizi için henüz yeterince veri olmadığı gibi, uzun dönem faydasını ölçmek içinde henüz yeterince uzun bir zaman geçmemiştir.

## Son Notlar

<sup>i</sup> Bu konudaki teori ve uygulama için sırasıyla Pesaran and Shin (1999), Pesaran, shin and Smith (2001) ve Kripfganz, S. and D. Schneider (2018) bakınız.

<sup>ii</sup> Bu modellerin detayları için Kripfganz, S. and D. Schneider (2018) bakınız

<sup>iii</sup> Bu konuyla ilgili bilgi için Bullard (2015) and Cochrane (2016), Schmitt-Grohé and Uribe (2014, 2016), Amano, Carter and Mendes (2016)' ya bakınız.



### Kaynakça

- Akgündüz, Y. E., Berg, Marcel V.D., & Hassink, W. (2015). The Impact of Refugee Crises on Host Labor Markets: The Case of the Syrian Refugee Crisis in Turkey. Discussion Paper No: 8841. The Institute for the Study of Labor (IZA). Bonn. Germany.
- Altay, B., Tuğcu, C.T., Topçu, M. (2011), "İşsizlik Ve Enflasyon Oranları Arasındaki Nedensellik İlişkisi: G8 Ülkeleri Örneği". Afyon Kocatepe Üniversitesi, İİBF Dergisi Cilt XIII, Sayı II, sayfa 1-26.
- Asemota O.J. ve Bala D.A. (2011), "A Kalman Filter Approach to Fisher Effect: Evidence from Nigeria". CBN Journal of Applied Statistics Vol. 2 No.1, pp: 71-91.
- Bayat, T. (2011), "Türkiye'de Fisher Etkisinin Geçerliliği: Doğrusal Olmayan Eşbütünleşme Yaklaşımı". Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Sayı: 38, ss. 47-60
- Bayrak, M. ve Kanca, O.C. (2013), "Türkiye'de Phillips Eğrisi Üzerine Bir Uygulama". Eskişehir Osmangazi Üniversitesi, İİBF Dergisi, 8(3), 97- 115.
- Berument, H. ve Jelassi, M.M. (2002). The Fisher Hypothesis: A Multi-Country Analysis. *Applied Economics*, (34), 1645-1655.
- Brown, Stephen P.A. ve Yücel, Mine K. (2002), "Energy Prices and Aggregate Economic Activity: An Interpretative Survey.", *Quarterly Review of Economics and Finance*, 42, 1-28.
- Canyurt, D. (2015). "Suriye Gelişmeleri Sonrası Suriyeli Mülteciler: Türkiye'de Riskler" Akademik Bakış Dergisi Uluslararası Hakemli Sosyal Bilimler E- Dergisi sayı: 48 Mart-Nisan 2015:139.
- Cengiz, D. (2015). "Zorunlu Göçün Mekansal Etkileri ve Yerel Halkın Algısı; Kilis Örneği". *Turkish Studies*, 10: 101 – 122.
- Chicheke, A., (2009), "Monetary Policy, Inflation, Unemployment and the Philips Curve in South Africa", University of Fort Hare, Department of Economic Faculty of Management and Commerce University of Fort Hare South Africa, 1-119.
- De Gregorio, J.& Landerretche, O. & Neilson, C. (2007). "Another Pass-Through Bites The Dust? Oil Prices And Inflation". Central Bank of Chile Working Papers 217, Central Bank of Chile.
- Erdoğan, M. ve Ünver, C.(2015) "Türk İş Dünyasının Türkiye'deki Suriyeliler Konusunda Görüş Beklentisi ve Önerileri" Kasım 2015 Türkiye İşveren Konfederasyonu Yayın No:35.37-38.
- Friedman, M.,(1977) Inflation and Unemployment, *The Journal of Political Economy*, Vol: 85, No:3. 451-472.
- Furuoka, F. (2007) "Does The Phillips Curve Really Exist? New Emprical Evidence From Malaysia", *Economic Bulletin*. 1-13



Aksoy, N. & İvrendi, M. (2021). Türkiye'ye Gelen Suriyeli Mültecilerin Enflasyona Etkisi: ARDL Sınır Testi Yaklaşımı. *Fiscaoeconomia*, 5(3), 1052-1080. Doi: 10.25295/fsecon.979494

---

- Garcia j.A. ve Saah, D. 2010. " Mülteci Girişlerinin Ev Sahibi Topluluklar Üzerindeki Etkisi: Tanzanya'dan Kanıtlar ," Dünya Bankası Ekonomik İncelemesi , Dünya Bankası Grubu, cilt. 24 (1), 148-170.
- Gisser, Micha ve Goodwin, Thomas H. (1986), "Crude Oil and the Macroeconomy: Tests of Some Popular Notions.", *Journal of Money, Credit and Banking*, 18, Şubat: 95-103.
- Granville, B. and Mallick, S., (2004), "Fisher Hypothesis: UK Evidence over a Century", *Applied Economics Letters*, 11 (2), 87-90.
- Hooker, M. A. (2002). Are Oil Shocks Inflationary?: Asymmetric And Nonlinear Specifications versus Changes in Regime. *Journal of Money, Credit, and Banking*, 34(2), 540-561.
- Jareno, F. and Tolentino, M., (2012), "The Fisher Effect in the Spanish Case: APreliminary Study", *Asian Economic and Financial Review*, 2 (7), 841-857.
- Kaypak, Ş. ve Bimay, M. (2016), "Suriye Savaşı Nedeniyle Yaşanan Göçün Ekonomik ve Sosyo-Kültürel Etkileri: Batman Örneği" . *Yaşam Bilimleri Dergisi*; Cilt 6 Sayı 1.84-109.
- Kitov, I. (2008) Inflation, Unemployment, Labor Force Change in European Countries, Munich Personal RePEc Archive.1-40, [http://mpra.ub.uni-muenchen.de/14557/1/MPRA\\_paper\\_14557.pdf](http://mpra.ub.uni-muenchen.de/14557/1/MPRA_paper_14557.pdf)
- Koçak, S., Balan, F., & Albayrak, B. (2017), "Türkiye ekonomisinde petrol fiyatları ve enflasyon ilişkisi: ampirik analiz.", *Journal of Life Economics*, 4(4), 261-273.
- Kripfganz, S. and D. Schneider "ardl: Estimating autoregressive distributed lag and equilibrium correction models"- Proceedings of the 2018 London Stata Conference, 2018, [https://www.stata-uk.com/wp/wp-content/uploads/2018/09/uk18\\_Kripfganz.pdf](https://www.stata-uk.com/wp/wp-content/uploads/2018/09/uk18_Kripfganz.pdf)
- Kripfganz, S. and D. Schneider (2018): Response Surface Regressions for Critical Value Bounds and Approximate p-values in Equilibrium Correction Models. Manuscript, University of Exeter and Max Planck Institute for Demographic Research. Available at [www.kripfganz.de/research/Kripfganz\\_Schneider\\_ec.html](http://www.kripfganz.de/research/Kripfganz_Schneider_ec.html).
- Lach, S. (2007). "Immigration and Prices". *Journal of Political Economy*, vol. 115, no. 4. 548-587.
- Mankiw, N. G. (2010). *Macroeconomics*, Seventh Edition, New York, NY: Worth Publishers.
- Nygaard, C. (2011). "International Migration, Housing Demand and Access to Homeownership in the UK". *Urban Studies*, 48(11): 2211 – 2229.
- ORSAM ve TESEV (2015), Suriyeli Sığınmacıların Türkiye'ye Etkileri 2015, ORSAM Rapor No: 195 Ocak 2015.
- Öksüzler, O. ve İpek, E. (2011), "Dünya Petrol Fiyatlarındaki Değişimin Büyüme ve Enflasyon Üzerindeki Etkisi: Türkiye Örneği", *ZKÜ Sosyal Bilimler Dergisi*, 7 (14), 15-34.
- Özata, E. (2019), "Türkiye'de Petrol Fiyatlarından Enflasyona Asimetrik ve Doğrusal Olmayan Geçişkenlik" . *Optimum Ekonomi ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 2019, 6(1). 17-32.



Aksoy, N. & İvrendi, M. (2021). Türkiye'ye Gelen Suriyeli Mültecilerin Enflasyona Etkisi: ARDL Sınır Testi Yaklaşımı. *Fiscaeconomia*, 5(3), 1052-1080. Doi: 10.25295/fsecon.979494

Pesaran, M. H., Shin, Y. ve Smith, R. J. (2001). Bound Testing Approaches to the Analysis of Long Run Relationships. *Journal of Applied Econometrics*, 16, 289-326.

Phillips, A.W. (1958), "The Relation Between Unemployment and the Rate of Change of Money Wage Rates in the United Kingdom, 1861-1957", *Economica*, Vol. 25, No : 2, November, s. 283-299.

Qurbanalieva, N.(2013), " Tacikistan Cumhuriyeti'nde enflasyonu etkileyen faktörlerin ampirik bir çalışması ," MPRA Paper 51888, Münih Üniversite Kütüphanesi, Almanya.

Samuelson, P.A. and Solow, R.M. (1960). "Analytical Aspect of Anti-inflation Policy", *American Economic Review*, 50, pp.177-194.

Sürekcü Yamaçlı, D. ve Saatçi, M. (2016). Türkiye'de Tüketici Enflasyonunun İktisadi Belirleyicileri: ARDL Analizi. *Business and Economics Research Journal*, 7(3), 53-71.

Şimşek, M. ve Kadılar, C. (2006). "Fisher Etkisinin Türkiye Verileri ile Testi", *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 7(1), 99-111.

Yolanda, Y. (2017), "Analysis of Factors Affecting Inflation and its Impact on Human Development Index and Poverty in Indonesia". *European Research Studies Journal* , Volume XX, Issue 4B, 38-56.

<https://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/TR/TCMB+TR/Main+Menu/Temel+Faaliyetler/Para+Politikasi/Fiyat+Istikrari+ve+Enflasyon/Enflasyonun+Hedefleri> (26.10.2019)

<https://www.goc.gov.tr> (26.10.2019)

<https://www.tuik.gov.tr> ve BMMYK, Türkiye Cumhuriyeti Hükümeti, (26.10.2019).

<https://www.unhcr.org/tr/turkiyedeki-multeciler-ve-siginmacilar>

**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:** Nagihan AKSOY, çalışmada Giriş, Kuramsal Çerçeve, Literatür, Ampirik Model ve Veri Seti bölümlerine katkı sağlamıştır. Mehmet İVRENDİ, çalışmada özellikle Literatür, Ekonometrik analiz ile bulguları ve Sonuç kısmına katkı sağlamıştır. 1. yazarın katkı oranı: %50, 2. yazarın katkı oranı: %50.

**Çıkar Beyanı:** Yazarlar arasında çıkar çatışması yoktur.

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

**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:** Nagihan AKSOY contributed to the Introduction, Theoretical Framework, Literature, Empirical Model and Data Set sections of the study. Mehmet İVRENDİ contributed to the study, especially the literature, econometric analysis and the findings and the Conclusion part. 1st author's contribution rate: 50%, 2nd author's contribution rate: 50%.

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



Aksoy, N. & İvrendi, M. (2021). Türkiye'ye Gelen Suriyeli Mültecilerin Enflasyona Etkisi: ARDL Sınır Testi Yaklaşımı. *Fiscaeconomia*, 5(3), 1052-1080. Doi: 10.25295/fsecon.979494

---

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



## **The Impact Of Syrian Refugees On Inflation In Turkey: Ardl Bounds Testing Approach**

**Nagihan AKSOY, Mehmet İVRENDİ**

### **Extended Abstract**

During the Arab Spring process that started at the end of 2010, civil war emerged as a result of the actions of the Syrian people against the government and the use of force against the people in their state. With this civil war, millions of Syrian people had to leave their country. Turkey has implemented an "open door policy" to Syria for some reasons such as being a border country, religious and cultural proximity. After the implemented policy, the Syrian people started to migrate to Turkey. However, in a short time, Turkey has become the country with the largest number of refugees in the World (United Nations High Commissioner for Refugees (UNHCR). 2018).

Although the migration movement that started in April 2011 is described as temporary, the problem has not been resolved despite the past 10 years, and the number of Syrian refugees in particular has increased day by day. Today, it is argued that the number of Syrian refugees, whose number exceeds three and a half million, has created some important effects on the country's economy, as well as on the social and cultural structure.

In the first periods of migration, Syrian refugees had positive effects on the economy. The increasing population with immigration has brought revival to many sectors. In particular, the local economy has revived as a result of the government providing the goods used in the services it provides to refugees from local suppliers. However, this positive effect was soon replaced by negative ones. In the period when the migration started, the refugees' putting the hot money they brought with them into circulation increased the sales and mobilized the market, but the price of goods and services also increased afterwards. In addition to the prices of goods and services, the fact that refugees prefer to rent or even buy a house to meet their accommodation needs has resulted in significant increases in house sales prices and rents (Kaypak and Bimay, 2016: 96-97).

Another effect of Syrian refugee migration on the Turkish economy is Turkey's public budget expenditures for Syrian refugees. In particular, needs such as health, medicine, clothing, food and shelter have increased with the increase in the number of Syrian refugees. In the 55 months between April 2011 and October 2015, Turkey spent \$7.5 billion on Syrian refugees. In other words, it has made an expenditure of approximately 138 million dollars per month and 4.5 million dollars per day. In the same period, more than 9 million outpatient services were provided and more than 250 thousand surgeries were performed. Even the cost of these alone has created a serious financial burden on Turkey, and Turkey has become the 3rd country in the world that provides the most humanitarian aid in 2014 (Erdoğan and Ünver, 2015: 32-33). While these aids to Syrian refugees increase public expenditures, they also increase tax burdens. However, public expenditures that are not covered by tax revenues can cause budget deficits. This causes an increase in the public debt stock and puts pressure on interest rates. Again, the increase in public expenditures causes an increase in demand in the economy. However, due to the budget deficit, production costs may be adversely affected and inflation may increase. Another economic impact caused by the Syrian crisis is the decline in



Aksoy, N. & İvrendi, M. (2021). Türkiye'ye Gelen Suriyeli Mültecilerin Enflasyona Etkisi: ARDL Sınır Testi Yaklaşımı. *Fiscaoeconomia*, 5(3), 1052-1080. Doi: 10.25295/fsecon.979494

---

Turkey's trade relations. Trade through Syria to the Middle East and Gulf countries has been restricted due to shipping problems.

The question is whether these economic effects due to the increase in the Syrian refugee population create a pressure on inflation. In this study, it is empirically discussed how the inflation rate is affected by the increase in the population of Syrian refugees living in Turkey. The period covered in the study started with the year 2012:01 when the migration of Syrian refugees to Turkey started to increase and ended with 2019:06. The ARDL (Autoregressive Distributed Lag) cointegration technique, in other words, border cointegration technique was used to investigate the relationship between inflation and refugees in Turkey. In the model the dependent variable is the inflation rate, the explanatory variable is the Syrian refugee population residing in Turkey, and the control variables are the oil price, credit interest and unemployment rate. This study differs from similar studies examining the relationship between inflation and migration in Turkey at three points. First, the econometric model is different. Second, the frequency and time of the data set is different. Third, to the best of our knowledge, while previous studies have conducted micro-analysis at the provincial level, this is the first study to address the relationship between migration and inflation at a macro level. For these reasons, it is expected that the study will contribute to the existing literature on the issue.

According to the results obtained from the ARDL Error Correction Model (ARDL-ECM), a 1% increase in the Syrian refugee population increases inflation by 1.70%. In other words, the results show that the increase in the Syrian refugee population in Turkey also increases inflation. The mechanism by which this is transmitted is that the opportunities such as shelter, education and health and financial aid provided to refugees cause an increase in total demand. In short, it is thought that the increase in social transfer expenditures among public expenditures causes inflation, especially through the increase in the demand for housing and food.

## An Estimation of the Open Economy Hybrid New Keynesian Phillips Curve for Turkey

*Türkiye İçin Açık Ekonomi Hibrit Yeni Keynesyen Phillips Eğrisi Tahmini*

**Bilgin BARI<sup>1</sup>, İlyas ŞIKLAR<sup>2</sup>**

### Abstract

This study examines the inflation phenomenon employing monthly data set for the period 2002:01-2020:07 in Turkey. We separate the effects of dependency on imported intermediate goods and inputs in production using two different exchange rates. In this way, the direct effects arising from the USD / TL exchange rate and the indirect effects arising from the real effective exchange rate are revealed separately. In doing so, we also compare the sub-periods in which two separate trends occur in exchange rates. The results reveal that the real effective exchange rate has a more substantial effect. While this effect becomes more evident when the TL depreciates, it is seen that the USD / TL exchange rate is more determinant when the TL is stable. We find that both lagged and expected effects on inflation have a similar magnitude effect. This situation emphasizes the inertia and the importance of expectations in inflation. When the exchange rate increases, the effect of future expectations increases even more. The expected theoretical effect of the domestic output gap on inflation is statistically insignificant. According to the estimated model results, the effect of structural problems on inflation is relatively high and hampers price stability.

**Jel Codes:** E31, E70, F41, E32, C36.

**Keywords:** Inflation, Expectations, Exchange Rate, Output Gap, Generalized Methods of Moments.

<sup>1</sup> Ass. Prof. Dr., Anadolu University, FEAS, Department of Economics, Eskisehir, Turkey, [bbari@anadolu.edu.tr](mailto:bbari@anadolu.edu.tr), ORCID: 0000-0001-7665-2740

<sup>2</sup> Prof. Dr., Anadolu University, FEAS, Department of Economics, Eskisehir, Turkey, [isiklar@anadolu.edu.tr](mailto:isiklar@anadolu.edu.tr), ORCID: 0000-0003-3181-2522



## Öz

Bu çalışma Türkiye'de 2002:01-2020:07 dönemi için aylık veri seti kullanarak enflasyon olgusunu incelemektedir. Analizimizde üretimin ithal ara malları ve girdilere olan bağımlılığının fiyatlara olan etkileri iki farklı kur serisi kullanılarak incelenmektedir. Bu sayede USD/TL kurundan kaynaklanan doğrudan etkiler ile reel efektif döviz kurundan kaynaklanan dolaylı etkiler ayrı ayrı ortaya konmaktadır. Bunu yaparken de döviz kurlarında iki ayrı eğilimin meydana geldiği alt dönemler karşılaştırılmaktadır. Sonuçlar, enflasyon üzerinde reel efektif döviz kurunun daha önemli bir etkiye sahip olduğunu göstermektedir. TL değer kaybettiğinde bu etki daha belirgin hale gelirken, TL'nin durağan olduğu durumlarda USD/TL kurunun daha belirleyici olduğu görülmektedir. Enflasyon üzerinde hem gecikmeli hem de beklenen etkilerin benzer büyüklük etkisine sahiptir. Bu durum enflasyondaki ataleti ve beklentilerin önemini vurgulamaktadır. Döviz kuru yükseldiğinde geleceğe yönelik beklentilerin etkisi daha da artmaktadır. Modelde yurt içi çıktı açığının enflasyon üzerindeki beklenen teorik etkisi istatistiksel olarak önemsizdir. Tahmin edilen model sonuçlarına göre yapısal sorunların enflasyon üzerindeki etkisi görece yüksek olup, bu sorunlar fiyat istikrarını engellemektedir.

**Jel Kodları:** E31, E70, F41, E32, C36.

**Anahtar Kelimeler:** Enflasyon, Beklentiler, Döviz Kuru, Çıktı Açığı, Genelleştirilmiş Momentler Yöntemi.

## 1. Introduction

Under inflation targeting, it is essential to understand the effects of basic macroeconomic variables on inflation in terms of both speed and magnitude for central banks. For this reason, the issue of how inflation responds to shocks caused by principal determinants such as exchange rate, international prices, economic growth, inflation expectations, and wages is frequently discussed by researchers. When we focus on Turkey in particular, the exchange rate affects inflation through different channels, and these effects are examined frequently by researchers. The sensitivity of the exchange rate movements to capital flows in the Turkish economy is another well-known fact. In times of increased global growth and risk appetite, commodity prices and capital flows towards emerging economies also increase. Hence, economic activities in these economies are more substantial in these periods. Moreover, the effect of international prices on domestic production costs is implicit, as import prices and domestic growth increase together. Therefore, a positive correlation is observed between these two variables. Factors such as the inflation outlook, exchange rate volatility, current account deficit, and the direction and magnitude of changes in exchange rates may affect the exchange rate pass-through (ERPT) in developing countries, which are the small open economy. The magnitude of the ERPT differs in sub-groups of price indices (Mihaljek and Klau, 2008). For example, the ERPT may be lower in the services sector, in the prices of non-tradable goods or products which use relatively lower imported intermediate goods.

Changes in import prices affect final prices in two ways. Direct effects arise through imported final consumption goods included in the consumption basket (consumption channel). Thereby, the increases in import prices are reflected directly in the product price. Indirect effects arise from the cost of imported intermediate goods and energy used in the domestic

production (cost channel). Here, the increase in import price is reflected in prices in proportion to the share of imported input in total production cost. However, rates of price change resulting from the change in import price may differ from the expected due to factors such as market conditions, competitive environment, and it varies from country to country (Ertug et al., 2018). In Turkey, the share of imported intermediate goods in total import is about 73 percent, and consumer goods constitute about 12 percent. Changes in import prices affect domestic prices mostly through cost channel due to the Turkish economy's mentioned structural feature. Therefore, there is a close relationship between producer prices and import prices, and the ratio of imports in consumption and production determines the ERPT. Studies remark that the effect of exchange rate on prices has a broad sectoral spread. Atuk et al. (2014) and Ozmen and Sarikaya (2014) show that inflation in sub-groups of the CPI basket is largely determined by the import prices denominated in TL (Turkish Lira). Ozmen and Topaloglu (2017) conclude that the ERPT to inflation differs in CPI sub-groups, and the pass-through in the food group is significant.

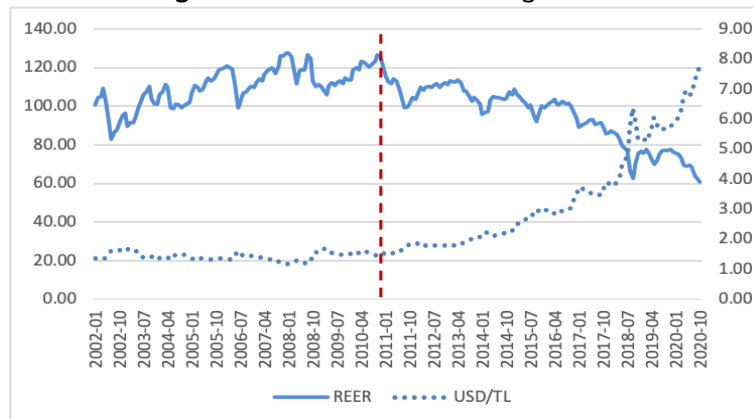
Exchange rates can also affect pricing behavior through inflation expectations. This effect is explained by the "indexation behavior" that emerges with the motive to hedge against inflation, as inflation and the exchange rate become mutually supportive. Kara et al. (2005) emphasize the high sensibility of inflation to the exchange rate, even in service sectors in which imported inputs rate is relatively low. Kara and Ogunç (2008), Damar (2010) and Yunculer (2011) underline that indexation behavior and ERPT weaken in the floating exchange rate regime. Also, a significant change is observed in the rate of transition from exchange rate to inflation. Before the floating exchange rate regime, exchange rate movements reflected much faster on prices, while the transition was slower and gradual in the following period. This indicates the importance of perceptions that exchange rate shocks are temporary or permanent. Moreover, Taylor (2000), Fuji and Bailliu (2004), Choudri and Hakura (2006) indicate that the relationship between inflation and the exchange rate weakens in a low inflation environment

Studies on the factors determining inflation expectations reveal that past inflation takes effect on inflation expectations in both developed and developing countries. Demertzis et al. (2010) state that the announced inflation targets in economies where the reliability of the central bank and price stability are established are relatively more determinant than the past inflation. Especially with the inflation targeting regime, it is observed that inflation expectations have decreased and at the same time, the relation of expectations with inflation realizations has diminished. In addition, targets emerge as an important factor that determines expectations in countries implementing inflation targeting regime (Mendonca, 2018). The fact that inflation rates in developing countries do not fall to the targeted levels may be due to many factors, especially the backward looking pricing behavior and the unreliability of the applied policy (Celasun et al., 2004). In these countries, inflation is known to be sticky due to the backward looking and indexing habit caused by chronic inflation, and this issue creates a significant problem for central banks (Dornbusch, 1982; Dornbusch and Werner, 1994). Baskaya et al. (2010) assert that the guidance of the inflation target on inflation expectations has increased and the role of past inflation rates in the formation of inflation expectations weakened.

The output gap is defined as the difference between current and potential output. It is used to measure inflationary effects from demand conditions. In case the current production level exceeds the potential, input (factor) costs also increase as the production capacity of the economy exceeds its productive level. This increases inflation, creating upward pressure on prices. However, inflation from the output gap is measured by the consumer price index. Moreover, increases in production costs differ for each sector. For instance, Atuk et al. (2014) prove that the reaction of most sub-items in the inflation basket to the output gap is insignificant. Likewise, Ozmen and Sarikaya (2014) state that the output gap affects the prices of services more than basic goods.

This study focuses on the determinants of inflation in Turkey under the inflation targeting regime with the floating exchange rate regime. In particular, we use USD / TL rate and real effective exchange rate to separate the effects of exchange rate movements on the cost and consumption channel. We also draw attention to the differentiation between the US dollar / TL rate and the real effective exchange rate (REER)<sup>3</sup> for two sub-periods (Figure 1). In order to determine the inflationary effects arising from the output gap, it is estimated with two different techniques by using monthly industrial production index. Thus, domestic and foreign inflationary effects of changes in marginal costs are compared. The effects of forward-looking and backward-looking inflation expectations on current inflation are also included in the analysis, and it is revealed how decisive inflation targets are on expectations.

**Figure 1.** The Course of Exchange Rates



Source:EDDS, CBRT

Organization of the article is as follows: Previous studies in the literature are summarized in the second part. In the third chapter, the theoretical model used in the analysis is developed. The data set and estimation method are discussed in the fourth chapter, and the estimation results are presented. The fifth section concludes the study including some policy recommendations.

<sup>3</sup> CPI-based real effective exchange rate is the weighted average of the ratio of the price level in Turkey to the price levels of 36 countries with foreign trade. It is calculated by Central Bank of Republic of Turkey for each month. Values above 100 indicate overvalued Turkish Lira, while values below 100 show depreciation in Turkish Lira.

## 2. Literatur Review

Many different studies investigated the cause of inflation in Turkey. We summarize some of them here to provide an empirical background to the model and analyzing method. Ogunç et al. (2018) examine inflation dynamics for the period 2005-2006 using impulse-response functions obtained from the BVAR model. The findings indicate that the effects of changes in import prices and exchange rates on inflation depend on the pass-through coefficients and the magnitude of the shocks. Besides, the exchange rate effect on inflation is more robust than import prices. Changes in both import prices and exchange rates are rapidly reflected in consumer prices. The effect of economic growth appears with a lag, but when compared to the import price and exchange rate pass-through effect, there is considerable forecast uncertainty. According to the results, import price pass-through occurs faster in the short term than the exchange rate, and most of the impact is completed in a relatively short period. These results indicate that the exchange rate affects pricing behavior beyond the cost channel. The exchange rate has a more deterministic role in the inflation process, as it is a hedging tool against inflation and its interaction with expectations.

Kara et al. (2017a) point out that one of the most significant contributions (with direct and indirect effects) to consumer inflation come from unprocessed food prices. The researchers compare the 2005-10 period (traditional inflation targeting) with the 2011-15 period (multi-purpose-multi-tool unconventional approach). The results indicate that the average inflation is the same in the two periods, but it varies considerably in terms of its components. The most striking point is that inflation is driven mostly by external factors in the first five years, while the contribution of fundamental macro factors such as output gap, exchange rate, and unit labor cost to inflation increases in the second five-year period. In the second period, wages and exchange rates, which are also related to inflation expectations, seem to be more effective. As global demand pressures on commodity prices are intense in the first half of the targeting period, the impact of external prices on consumer prices is strong. In the second half, this situation reverses with the slowdown trend of the global economy. The weakening of the global growth and risk appetite since 2013 positively affected inflation through commodity prices, while it became an upward pressure factor through capital flows and exchange rate channels.

Ertug et al. (2018) estimate VAR model to analyse ERPT effects. The model includes the imported input price index in US dollars, output gap, the US dollar / TL rate, and domestic producer price index. The model is estimated separately for each sector for January 2010 - December 2017 period with monthly data. According to the estimation results, the long-term import price and exchange rate pass-through coefficients differ significantly among the industrial sectors. While the import price pass-through coefficient can reach up to 70 percent, the exchange rate pass-through is between 5 percent and 107 percent. The sector with the highest pass-through coefficients is the manufacture of coke and refined petroleum products. This sector has also the highest use of imported inputs. The results state a positive relationship between the degree of differentiation of exchange rate and import price pass-through among the sectors and the sectors' imported input density. However, the ERPT is higher than the rate of imported input.



Bari, B. & Şıklar, İ. (2021). An Estimation of the Open Economy Hybrid New Keynesian Phillips Curve for Turkey. *Fiscaeconomia*, 5(3), 1081-1100. Doi: 10.25295/fsecon.981011

---

Kara et al. (2017b) remark that ERPT weakens in negative output gap, while it is stronger in positive output gap. It is seen that the pass-through effect is close to its historical averages (around 15 percent) when economic activity is near to its potential. On the other hand, cyclical fluctuations in economic activity may cause this effect to diverge. While the ERPT falls below 10 percent during periods of low output gap, it reaches 25 percent during periods of high output gap. The findings confirm that expectations are also effective in the pass-through process. In the case of strong depreciation in the local currency, the relationship between inflation and exchange rate is higher than the historical average, while this effect is much lower when expectations are positive.

Koca and Yilmaz (2018) explore the relationship between inflation and the output gap in Turkey with the reduced form Phillips curve models. They test nonlinear effects by adding the square of the output gap to these models and estimating the Phillips curve models for the period 2006Q4-2019Q3. The results show that the effect of economic activity on basic goods and services inflation could not be linear. The output gap has a remarkable impact on services inflation during periods of high economic activity and on core inflation during periods of weak economic activity.

In this study, we examine the period in which the inflation targeting regime was implemented both as a whole and in two separate sub-periods. The main distinction here is the path that will create two different sub-periods in the exchange rate. In this way, we can get the opportunity to compare the exchange rate effects on two different channels. We obtain the output gap using two different methods, and thus we estimate two different models. This enables us to analyze the effects of domestic cost pressures on inflation more clearly. We can also analyze the effects of lagged inflation and future inflation expectations with the GMM estimation method.

### 3. Theoretical Model

The New Keynesian Phillips Curve (hereafter NKPC) defines inflation as a function of expected future inflation and output gap. It has been developed with the contributions of different economists to the traditional Phillips curve proposed by Philips (1958). The NKPC claims that current inflation is affected by expected future inflation, and these expectations are rational. NKPC assumes that identical firms in monopolistic competition market produce differentiated products and market prices are set subject to similar constraints. Another assumption is that the price elasticity of demand for a product is fixed among firms. Calvo (1983) states that some of the firms keep their prices fixed with probability ( $\theta$ ), while others change their prices with probability ( $1 - \theta$ ). The objective of firms is to determine the optimum price level to maximize the discounted sum of their current and expected profits over time.

In the NKPC's reduced form equation in Gali and Gertler (1999), current inflation is determined by the expected future inflation and output gap or marginal cost. Mankiw (2001) and Woodford (2003) use a similar approach. According to the equation, the current domestic inflation rate is formulated by the expected future inflation and real economic activity:

$$\pi_{D,t} = \beta E_t \pi_{D,t+1} + \lambda \hat{y}_t \quad (1)$$

where  $\hat{y}_t = y_t - \bar{y}_t$ ,  $\lambda = \frac{(1-\theta)(1-\beta\theta)}{\theta}$ , and  $E_t$  indicates the expectation operator. Equation (1) is valued as the basic theoretical forward-looking NKPC.  $\hat{y}$  refers the real marginal cost and calculates the deviation from the steady-state level (correlated with output gap). The slope coefficient  $\lambda$ , which shows the flexibility (sensitivity) of inflation to marginal cost, is a derivation of complex structural parameters. These parameters are the subjective discount factor  $\beta$  and the frequency of price adjustment  $\theta$ . In the basic forward-looking NKPC, lagged inflation is assumed not to affect current inflation. But, empirical evidence points out the importance of persistency (lagged effects) in inflation. Therefore, a new NKPC curve has been developed that considers the effect of lagged and expected inflation on current inflation. In the hybrid NKPC, it is assumed that  $(1 - \omega)$  of the firms are forward-looking. Accordingly, these firms set prices using all available information in the period  $t$  and consider the future marginal cost. The remaining of firms ( $\omega$ ) are backward-looking and determine their prices according to the general price level in the recent past. In this case, the hybrid NKPC is expressed in the following reduced form (Gali and Gertler, 1999):

$$\pi_{D,t} = \alpha_f \beta E_t \pi_{D,t+1} + \alpha_b \beta E_t \pi_{D,t-1} + \lambda \hat{y}_t \quad (2)$$

The slope coefficient in equation (2) is expressed as  $\lambda = (1 - \omega)(1 - \theta)(1 - \beta\theta)\phi^{-1}$  as in Abbas et al. (2016).<sup>4</sup>  $\alpha_f$  and  $\alpha_b$  are the weights of lagged and future inflation on current inflation, respectively. When all firms have a forward-looking behavior for determining their prices, the rate of backward-looking equals zero. In this case, the hybrid NKPC would also converge to the basic NKPC.

The basic forward-looking NKPC in equation (1) and the hybrid NKPC in equation (2) exclude external factors some like the openness of the economy and exchange rate dynamics. The effects of terms of trade and exchange rate shocks on inflation arise through the consumer price index. Gali and Monacelli's (2005) small open economy model explains the nominal price rigidity and thus incorporates the economy's interaction with the rest of the world into the model. In the model, domestic inflation is driven by future expected inflation and marginal cost:

$$\pi_{D,t} = \beta E_t \pi_{D,t+1} + \lambda \widehat{mc}_t \quad (3a)$$

The difference in the model from equation (1) is that consumer inflation ( $\pi_t$ ) is used instead of domestic inflation ( $\pi_{D,t}$ ). What determines the difference between the two inflation is the percentage change in terms of trade ( $tot_t$ ):

$$\pi_t = \pi_{D,t} + \alpha \Delta tot_t \quad (3b)$$

Using Equations (3a) and (3b), the following equation is obtained, considering the change in terms of trade:

---

<sup>4</sup> Reduced form parameters in the equation are as follows: 
$$\begin{bmatrix} \alpha_f = \beta\theta\phi^{-1} \\ \alpha_b = \omega\phi^{-1} \\ \phi = \theta + \omega[1 - \theta(1 - \beta)] \end{bmatrix}$$

$$\pi_t = \beta E_t \pi_{t+1} + \lambda \widehat{mc}_t + \alpha [\Delta tot_t - \beta E_t \Delta tot_{t+1}] \quad (3c)$$

The real exchange rate ( $rer_t$ ) is determined by terms of trade ( $tot_t$ ) under the assumption of complete ERPT:  $rer_t = (1 - \alpha)tot_t$ . Using this relationship, we can enhance the equation (3c) as follows:

$$\pi_t = \beta E_t \pi_{t+1} + \lambda \widehat{mc}_t + \frac{\alpha}{1-\alpha} [\Delta rer_t - \beta E_t \Delta rer_{t+1}] \quad (3d)$$

Domestic marginal cost is related to the output gap as follows:  $\widehat{mc}_t = (\sigma_\alpha + \phi)\hat{y}_t$ . By including this relation in equation (3d), we obtain:

$$\pi_t = \beta E_t \pi_{t+1} + \kappa_\alpha \hat{y}_t + \frac{\alpha}{1-\alpha} [\Delta rer_t - \beta E_t \Delta rer_{t+1}] \quad (3e)$$

The slope coefficient  $\kappa_\alpha = \lambda(\sigma_\alpha + \phi)$  in equation (3e) is a function of the structural parameters as in Abbas et al. (2016)<sup>5</sup>. The  $\alpha$  coefficient determines the slope of the PC as used Gali and Monacelli (2005) model. If  $\alpha = 0$ , the open economy NKPC curve in equation (3e) will transform into the closed economy and basic conceptual forward-looking NKPC curve in equation (1). Similar results are valid for  $\sigma = \eta = \gamma = \omega = 1$ . For this reason, the model in equation (3e) has been developed to understand inflation dynamics in an open economy. The difference between the current and expected change in the exchange rate plays an fundamental role in the model. It assumes that all imported goods are consumer goods. Therefore, the model does not include imported intermediate goods and inputs. According to Kurtner and Robinson (2010), imported intermediate goods prices affect firms' marginal cost. It then affects the desirable price level and inflation rate. Another assumption of the model is that the ERPT effect is complete. Campa and Goldberg (2005) found that this impact is incomplete in OECD countries.

An open economy NKPC curve that considers the impact of imported goods prices was developed by Balakrishnan and Lopes-Salido (2002). In the model, import prices affect the marginal costs of firms together with domestic goods. It is the openness of the economy that determines the weight of the two groups of goods:

$$\pi_t = \beta E_t \pi_{t+1} + \lambda [(1 - \alpha)\widehat{mc}_t + \alpha(p_t^m - p_t)] \quad (4.a)$$

Consumer price inflation  $\pi_t$  is specified by the marginal cost ( $\widehat{mc}_t$ ) and the difference between imported goods prices ( $p_t^m$ ) and domestic prices ( $p_t$ ). As used in equation (1), the  $\lambda$  parameter is a function of price adjustment frequency ( $\theta$ ) and subjective discount factor ( $\beta$ ).  $\alpha$  is the openness index and shows the effect of real import prices on consumer inflation. The slope of the open economy NKPC curve  $\lambda(1 - \alpha)$  is the elasticity of inflation to marginal cost

$$^5 \left[ \begin{array}{l} \sigma_\alpha = \frac{\sigma}{(1-\alpha)+\alpha\omega} \\ \lambda = \frac{(1-\theta)(1-\beta\theta)}{\theta} \\ \omega = \sigma\gamma + (1-\alpha)(\sigma\eta - 1) \end{array} \right]$$

where  $\theta$  is the degree of price stickiness,  $\beta$  is the time discount factor,  $\sigma$  is the intertemporal substitution elasticity of consumption,  $\alpha$  is the ratio of foreign goods in domestic consumption (as a proxy for openness),  $\gamma$  is the substitution among goods produced in foreign countries, and finally  $\eta$  is the substitution between domestic and foreign goods.

and is also driven by the share of imported goods prices. This situation adds an important feature to the model that is not present in previous models. If we apply the  $\alpha = 0$  constraint here, we obtain the initial NKPC curve in equation (1). This also means that imported goods are final consumer goods and don't determine marginal cost. The hybrid NKPC model is expressed as below:

$$\pi_t = \alpha_f E_t \pi_{t+1} + \alpha_b \pi_{t-1} + \lambda[(1 - \alpha)\widehat{mc}_t + \alpha(p_t^m - p_t)] \quad (4.b)$$

The reduced form parameters  $\alpha_f$  and  $\alpha_b$  are the weights given to expected and lagged inflation. Both parameters identify price stickiness  $\theta$ , and discount factor  $\beta$  of the backward-looking price makers  $\omega$ . The share of imported goods prices determines the elasticity of inflation to marginal cost  $\lambda(1 - \alpha)$ . The higher the openness of the economy, the lower the effect of marginal cost on inflation. The open economy NKPC obtained in equation (4.b) is also related to all other versions. For  $\alpha = 0$ , we obtain the hybrid NKPC curve in equation (2). It means that imports are final consumer goods, and the ERPT effect is complete. For  $\omega = 0$ , there is a structure in which all firms determine their prices in a forward-looking behavior and  $\alpha_b = 0$ ,  $\alpha_f = \beta$ . In this case, we obtain the equation (4.a). Therefore,  $\alpha \neq 0$  and  $\omega \neq 0$  constraints are valid for the open economy hybrid NKPC in equation (4.b).

We use the model in equation (4.b) in our analysis as noted in Abbas et al (2016). This model has a comparative advantage over other models in explaining inflation dynamics for Turkey. In the model, it is crucial that the prices of imported goods, used as inputs in production, affect firms' marginal costs and, subsequently, inflation. Domestic marginal cost effects are due to the output gap. In the case of a positive output gap, excess demand causes inflationary pressures arising from marginal costs. Gali and Gertler (1999), Woodford (2001), and Sbordone (2002) argue that marginal cost is a better proxy due to the problems that arise with the measurement of the output gap. There are many different determinants of the effects of past and future inflation in pricing decisions. In economies experiencing high inflation, above a certain level and regularly experienced inflation affects pricing decisions. The effect of forward-looking expectations changes depending on the current inflation and inflation targets.

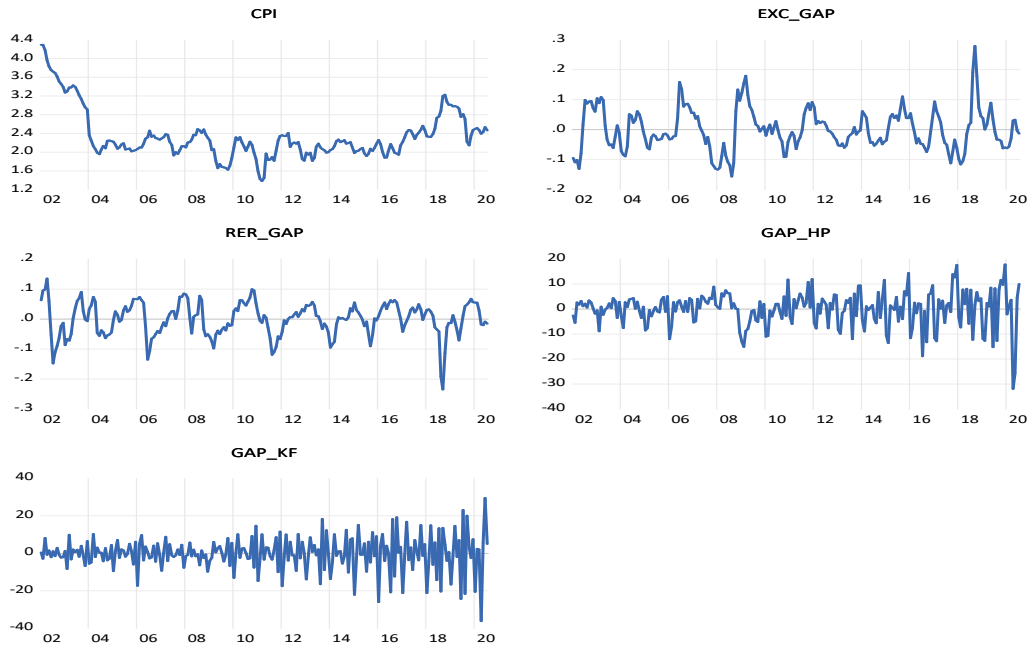
## 4. Empirical Analysis

### 4.1. Data

This study employs the monthly data set for the period 2002:01-2020:07 to estimate the open economy hybrid NKPC curve. We exclude the effects of the Pandemic in our dataset. We obtained all data from the CBRT- EDDS, and time series were converted into logarithmic form. Inflation shows the rate of change in the consumer price index and the foreign markup effect is analyzed using two different data. While examining the effects of the indexation channel with the USD / TL rate (EXC), we consider the depreciation and appreciation of TL against other currencies with the CPI-based real effective exchange rate (RER). For that purpose, we use the deviation of both data from the steady-state. The industrial production index measures the output gap and captures the domestic markup effect. However, measuring the output gap is essential, and there are different techniques developed for this measurement. We obtain two different output gap data using the HP filter and Kalman filter methods. Figure 2 and Table 1 present descriptive information about the dataset.



**Figure 2.** Time Series Plots of Variables



**Table 1.** Time Series Properties of Variables

	LCPI	EXC_GAP	RER_GAP	GAP_HP	GAP_KF
Mean	2.342334	1.57E-13	7.16E-13	0.013421	1.52E-09
Median	2.214846	-0.008723	0.004344	0.926722	-0.061052
Maximum	4.292649	0.279692	0.135091	17.82273	29.51895
Minimum	1.383791	-0.156203	-0.234723	-31.93008	-36.16105
Std. Dev.	0.514963	0.068006	0.054553	6.867849	8.889270
Skewness	1.561384	0.533951	-0.731794	-0.849939	-0.472662
Kurtosis	5.602643	3.821061	4.289911	5.375227	4.909429
Jarque-Bera	153.5487	16.86027	35.36371	79.26986	42.18006
Probability	0.000000	0.000218	0.000000	0.000000	0.000000
Sum	522.3406	3.50E-11	1.60E-10	2.992818	3.40E-07
Sum Sq. Dev.	58.87138	1.026714	0.660679	10471.15	17542.24
Observations	223	223	223	223	223

The first technique used to estimate the output gap is the HP-filter method developed by Hodrick and Prescott (1977). Like other statistical techniques, this method is not based on economic theory and is easy to use. For this reason, it has become almost standard to obtain the output gap in the literature. In the HP-filter method, the relevant series (here, output  $y_t$ ) is decomposed into two components: Permanent-trend component ( $k_t$ ) and temporary-cyclical component ( $g_t$ ):

$$y_t = k_t + g_t$$

In the HP estimation process, these two components are assumed to be completely independent of each other, and the permanent (trend) component is estimated at the first stage. In order to predict the  $k_t$  component, a penalty function derived from the change in the sum of squares of the temporary component and the second difference of the permanent component must be minimized:

$$\min_{\{c_t\}_{t=1}^T} \sum_{t=1}^T [(y_t - k_t)^2 + \lambda [(k_{t+1} - k_t) - (k_t - k_{t-1})]^2]$$

Here  $\lambda$  refers to the ratio of the variance of the temporary component to the variance of the permanent component. It is also a penalty parameter that affects the smoothness of the estimated permanent component. Therefore, the  $\lambda$  parameter has a significant effect on this filter. As a result of the increase in  $\lambda$ , a smoother permanent component and a more volatile temporary component are obtained. It is assumed that these permanent and temporary components are unrelated, and the temporary component is white noise. Hodrik and Prescott (1980) suggested some  $\lambda$  values depending on the frequency of the data used. For monthly data, it is  $\lambda=14400$ . Cerra and Saxena (2000) state that using mechanically calculated correction parameter values often leads to pseudo cycles. Another main criticism of the HP filter is the end-of-sample deviation. Because this filter has a symmetrical structure, it does not cause bias in the sample's minimum and maximum points. However, this is related to the infinite sampling feature of the filter. In other words, the filter is symmetrical only if there are an infinite number of observations. The finite sample takes an asymmetric form due to the HP filter's weakness in determining the trend in recent data. It is called the end-of-sample deviation.

The second method to estimate the output gap is the unobservable components approach. This method gives much more accurate results compared to mechanical filtering methods. In this method, observed series are used to obtain unobservable series. Often there is a hidden relationship between the unobservable series and observable series. Therefore, unobservable series can be estimated using the observed series. In this method, firstly, a dynamic equation system that defines the relationships between data is created. Here observed variables are defined as a function of unobservable variables. At the same time, the autoregressive processes and transition equations of these variables are defined. This dynamic set of relationships is called "state-space form". Kalman's (1960, 1963) algorithm is used to obtain unobservable components in the dynamic equation system expressed in state-space form. The Kalman algorithm iteratively predicts the state-space model's state vector and creates new information by comparing the forecast and observation at each step. With this new information created, the forecast can be updated at every step. In this way, the average of the prediction errors' squares is minimized (Kalman, 1960; Kalman & Bucy, 1961).

We can define the linear state space model as a system of equations:

$$\text{Signal - observation equation : } y_t = H_t \beta_t + A_t Z_t + \varepsilon_t$$

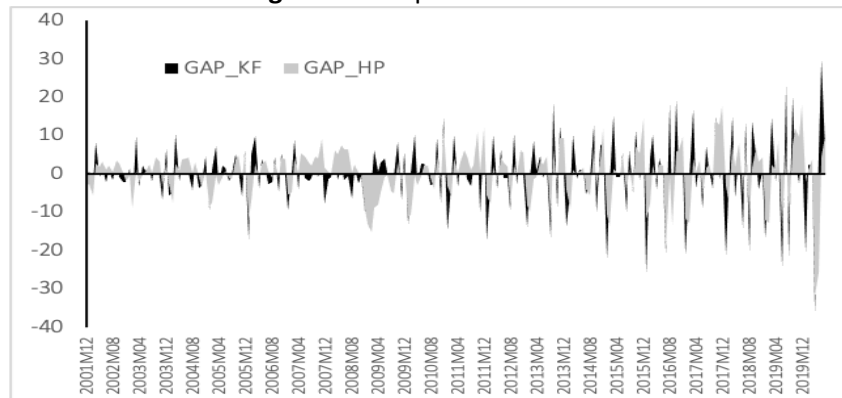
$$\text{State - transition equation : } \beta_t = \mu_t + F_t \beta_{t-1} + S_t v_t$$

Here  $y_t$  ( $n \times 1$ ) dimensional observable variables vector,  $H_t$  ( $n \times m$ ) dimensional matrix,  $Z_t$  ( $n \times k$ ) dimensional exogenous variables matrix,  $\beta_t$  ( $m \times 1$ ) dimensional unobservable state

variables vector,  $A_t$  ( $k \times n$ ) dimensional parameters matrix and  $\varepsilon_t$  is the vector of error terms. The error terms traditionally have the properties of  $E(\varepsilon_t) = 0$  and  $\text{var}(\varepsilon_t) = R_t$ , representing the matrix of dimension  $R_t$  ( $n \times n$ ). According to state-transition equation, unobservable state variables ( $t$ ) are created by the first-order Markov process. Here,  $F_t$  ( $m \times m$ ) dimensional matrix,  $\mu_t$  ( $m \times 1$ ) dimensional vector,  $S_t$  ( $m \times g$ ) dimensional matrix and  $v_t$  ( $g \times 1$ ) dimensional error vector without serial correlation. The error terms have traditional properties  $E(v_t) = 0$  and  $\text{var}(v_t) = Q_t$  and  $Q_t$  is matrix with a dimension of ( $g \times g$ ).

Our study uses the monthly industrial production index data to measure the output gap. We prefer this in order to see the domestic markup effects more clearly and correctly. Figure 3 compares the estimations of output gap by the Kalman and HP filters (GAP\_KF and GAP\_HP).

**Figure 3.** Comparison of Filters



Source: Authors' calculations

Table 2 tabulates the unit root test results of the series used in the estimation process. According to the Augmented Dickey-Fuller (ADF) and Phillips-Perron (PP) unit root test results, all series we use in model estimation are stationary at their log levels; that is, they represent  $I(0)$  characteristic.

**Table 2.** Unit Root Test Results

Variables	ADF	PP
EXC	-6.118*	-4.936*
RER	-6.280*	-4.870*
GAP_HP	-3.836*	-12.41*
GAP_KF	-5.645*	-59.36*
* one-sided p values at 1% level		

## 4.2. Estimation Method

In the model, current inflation is affected by inflation expectations, and these expectations are rational. The rational expectations theory assume that economic agents behave by knowing the structure of the model when forming their expectations. Hereunder, they form their inflation expectation in  $t+1$  period using all the information in period  $t$ :  $E_t \pi_{t+1} =$

$E(\pi_{t+1}/\Xi_t)$ . Here we define the information set they used in the period  $t$  with  $\Theta_t$ . There may be an error between expectations and actual inflation:

$$\pi_{t+1} = E\pi_{t+1} + \epsilon_{t+1}$$

However, the average of expectations generated using the entire set of information does not follow a specific trend (unbiased), the variance of prediction errors is constant, and there is no correlation between estimation errors of different periods:

$$E(\epsilon_{t+1}/\Xi_t) = 0 ; E(\epsilon_{t+1}^2/\Xi_t) = \sigma_\epsilon^2 ; E(\epsilon_{t+1}\epsilon_{t+1+l}/\Xi_t) = 0 \quad \forall l$$

Therefore, equation (4.b) can be rewritten as follows:

$$\pi_t = \alpha_b \pi_{t-1} + \alpha_f E_t \pi_{t+1} + \lambda[(1 - \alpha)\hat{y}_t + \alpha(p_t^m - p_t)] + v_{\pi,t} \quad (5)$$

The correlation between  $v_{\pi,t}$  and  $\pi_{t+1}$  in Equation (5) causes an endogeneity problem in the model. The relationship between inflation and the real effective exchange rate causes the same problem because there is bidirectional causality between the two variables. Expected changes in both variables affected by other macroeconomic variables (for instance, the effect of a change in policy rate) also cause the same problem. The relationship between inflation and its main determinants may not be unidirectional. In Turkey, it is possible to mention a vicious circle in which past inflation affects wages and in turn high wages create an upward pressure on inflation. A similar interaction is observed between inflation and the exchange rate from time to time (Ogunc et al., 2018). Therefore, it is necessary to consider the bidirectional causality between these variables.

Two methods are used in the literature to eliminate the potential endogeneity problem that may arise during the estimation process: Generalized Methods of Moments (GMM) proposed by Hansen (1982) and Two-Stage Least Squares (TSLS) developed by Cumby et al. (1983). However, there are some advantages of the GMM estimation method over TSLS. In the GMM estimation method, we can use instrumental variables and the OLS method together. Besides, the variance and autocorrelation problem in error terms can be corrected by using the GMM method. For this reason, we will prefer the GMM method. One of the critical steps of the GMM method is to determine the appropriate instrumental variables and lag length. The instrument variables determined here should not be correlated with the predicted future value of inflation ( $\pi_{t+1}$ ) and the error term. For this reason, it should be checked that the lagged values of inflation and other explanatory variables are determined correctly and that they do not represent any correlation with the error term. Gali and Gertler (1999) state that in the absence of correlation, error terms are distributed independently and identically.

In the GMM method, two criteria must be considered to determine the number of instrument variables. First, the number of instrument variables must be sufficient to capture the movements in the relevant variable. Second, it is not preferable to have a large number of instrument variables. In this case, equation can be overfitted and may give biased results. Stock and Yogo (2005) state that in case there are more than two instrument variables, critical values should be greater than 10. According to Stock and Watson (2007), the F-statistic greater than 10 indicates that there are no weak instrument variables in the model. However, we can check whether the instruments meet the orthogonality conditions using the difference-in-

Sargan test (the C test). We test the issue of over-identification of the model by looking at the J-statistic and the corresponding p-value as used in Ali (2013).

### 4.3. Empirical Findings

We estimate the reduced form in equation (5) for the period 2002:01-2020:07 and two sub-periods. Two different output gaps are used to measure the domestic markup caused by changes in industrial production. For the output gap, two different models are used for each period employing the values obtained using two different filters. In addition, we examine the markup effects resulting from changes in imported input prices separately for the nominal and real effective exchange rate. In this way, we compare the effects of the USD / TL rate and the real effective exchange rate. It allows us to compare direct pricing and markup pricing decisions. In Turkey, the USD / TL rate has a significant impact on pricing decisions. On the other hand, real effective exchange rate also shows the effect of imported goods and inputs first on the production and then on the price level. Table 3 presents all the estimation results.  $R^2$  and J-statistic values show that the model using the Kalman filter's output gap has better estimation performance. However, we should note that there are no significant differences between the coefficients obtained in all prediction models. We should also note that the output gap does not have a significant effect on consumer inflation for all models. This result is similar to Ogunc et al. (2018) mentioned above. Bari and Adalı (2020) also state that the output gap does not have short and long-term effects on inflation.

We interpret the coefficients of the prediction results ( $GAP_{KF}$  column) using the Kalman filter. The estimation results reveal that forward-looking inflation expectations have an impact on current inflation. It emphasizes that expectations are important in pricing decisions. A 1% increase in expected inflation has an effect of approximately 0.55% on current inflation. It is noteworthy that this effect is higher (from 0.57% to 0.60%) when the TL depreciates and is similar to other studies' results. As stated in Kara et al. (2017a) and Kara et al. (2017b), inflation expectations also increase during periods of the rise in exchange rates. As in Bulut (2018), it is confirmed that the USD / TL exchange rate is an effective factor on inflation expectations.

However, the lagged effects of inflation also have a very high impact. This effect is lower in the period of depreciation in TL. It is again explained by the increase in the effect of exchange rates and expectations on pricing decisions. We use instrument variables with 4 lagged periods (months) to analyze these effects. Test results confirm that all other lags have been appropriately set except for the first lag (Appendix A).

**Table 3.** Estimation Results

Parameters	GAP <sub>KF</sub>		GAP <sub>HP</sub>		GAP <sub>KF</sub>		GAP <sub>HP</sub>	
	Coefficient	Std. dev.	Coefficient	Std. dev.	Coefficient	Std. dev.	Coefficient	Std. dev.
<b>2002M01-2020M07</b>								
CPI (+1)	0.548 *	0.044	0.538 *	0.044	0.553 *	0.043	0.537 *	0.045
CPI (-1)	0.451 *	0.044	0.462 *	0.043	0.446*	0.043	0.463 *	0.045
REER	-0.152 **	0.069	-0.131***	0.081	-	-	-	-
EXC	-	-	-	-	0.119 **	0.052	0.073**	0.081
GAP	0.000	0.000	-0.002	0.002	0.000	0.000	-0.002	0.002



Bari, B. & Şıklar, İ. (2021). An Estimation of the Open Economy Hybrid New Keynesian Phillips Curve for Turkey. *Fiscaeconomia*, 5(3), 1081-1100. Doi: 10.25295/fsecon.981011

$R^2$	0.9737		0.9727		0.9739		0.9729	
<i>J-stat.</i> ( <i>Prob.</i> )	4.7854 (0.68)		3.700 (0.81)		5.2467 (0.62)		4.1358 (0.76)	
<b>2002M01-2011M12</b>								
CPI (+1)	0.573 *	0.055	0.546 *	0.043	0.577 *	0.052	0.551 *	0.043
CPI (-1)	0.428 *	0.053	0.455 *	0.042	0.425 *	0.051	0.450 *	0.042
REER	-0.005 **	0.083	0.012 **	0.102	-	-	-	-
EXC	-	-	-	-	0.047 **	0.061	-0.010 **	0.095
GAP	0.002	0.002	0.001	0.002	0.001	0.001	-0.001	0.001
$R^2$	0.9845		0.9845		0.9845		0.9845	
<i>J-stat.</i> ( <i>Prob.</i> )	7.8291 (0.35)		7.3670 (0.39)		7.3870 (0.39)		7.3477 (0.39)	
<b>2011M01-2020M07</b>								
CPI (+1)	0.599 *	0.083	0.606 *	0.089	0.576 *	0.083	0.589 *	0.085
CPI (-1)	0.399 *	0.083	0.392 *	0.089	0.423 *	0.084	0.409 *	0.085
REER	-0.249 **	0.125	-0.249 **	0.129	-	-	-	-
EXC	-	-	-	-	0.181 **	0.079	0.182 **	0.089
GAP	0.000	0.000	-0.001	0.002	0.000	0.000	-0.000	0.002
$R^2$	0.9485		0.9479		0.9511		0.9473	
<i>J-stat.</i> ( <i>Prob.</i> )	3.2143 (0.86)		3.0927 (0.87)		3.9086 (0.79)		3.0602 (0.87)	
*, ** and *** indicate significancy at 1%, 5%, and 10%, respectively.								

When we consider the overall forecast period, the real effective exchange rate has a more pronounced effect on inflation than the USD/TL exchange rate. While 1% depreciation in the real exchange rate has an effect of 0.15% on inflation, a 1% increase in USD / TL rate is approximately 0.12%. When we examine the sub-periods, an exciting result emerges: While the effect of the nominal exchange rate is more dominant (approximately 0.047% to 0.005%) in the first period, and the real effective exchange rate is more effective (approximately 0.25% to 0.18%) in the second period. We set the instrument variables for both exchange rate variables, including lags of three periods, and test results confirm that appropriate lags are used (Appendix A).

## 5. Conclusion

During the inflation targeting regime, the factors determining inflation differ depending on the dynamics emerging in different sub-periods. The exchange rate effect, which emerges as a result of the structural economic problems, has a significant effect on inflation. Due to the dependency of production structure on imported intermediate goods and input, exchange rate increases indirectly cause price increases. However, the direct exchange rate effect on imported consumption goods is also quite effective. Exchange rate movements have a substantial effect on pricing behavior over forward-looking expectations.



Bari, B. & Şıklar, İ. (2021). An Estimation of the Open Economy Hybrid New Keynesian Phillips Curve for Turkey. *Fiscaeconomia*, 5(3), 1081-1100. Doi: 10.25295/fsecon.981011

---

After the successful first years (2002-2005) in the inflation targeting regime, actual inflation rates have been increasingly higher than the targets in the years to date. This situation caused the reliability gap to increase and, consequently, the effect of targets on expectations to decrease. Although we compare the effect of the output gap in the model estimation using two different measurement methods, it does not significantly affect inflation. This fact may be clarified as follows: the expected inflationary effect in the case of a positive output gap is suppressed by the low-capacity production level and high unemployment. Findings of the estimated models also support these views.

The effects of USD / TL and the real effective exchange rate differ when analyzed for two separate periods. In the period when the USD / TL rate remained stable, and the real effective exchange rate increased, the USD / TL rate is dominant. However, it is observed that the real effective exchange rate is more dominant in the period when the USD / TL rate rises and the real effective exchange rate decreases (when the value of TL sharply depreciates).

Both past inflation and expected inflation have forcible effects on current inflation. The effect of experienced high inflation emphasizes that inflation stickiness (inertia) is substantial. It means that the guidance of inflation targets disappears. It draws attention to the fact that monetary policy has failed to make economic agents believe in inflation targets. In the rise in the exchange rate, the effect of expectations on inflation also increases. This situation leads to the existence of the indexation channel. Therefore, it is vital to develop a structure that will eliminate indexation behavior.

There is an essential structural obstacle for the Central Bank to achieve its price stability objective. Exchange rate movements stemming from the production structure and the current account deficit (savings deficit) considerably affect inflation through different channels. The solution to this problem is beyond the control of the monetary policy or the Central Bank. Nevertheless, it has a significant restriction on monetary policy. The effectiveness of monetary policy can be increased, and price stability can be achieved with a consistent monetary policy implemented by a highly creditable central bank. On the other hand, it is also essential to resolve structural problems that restrict monetary policy effectiveness and cause exchange rate shocks.



Bari, B. & Şıklar, İ. (2021). An Estimation of the Open Economy Hybrid New Keynesian Phillips Curve for Turkey. *Fiscaeconomia*, 5(3), 1081-1100. Doi: 10.25295/fsecon.981011

**Appendix A. Instrument orthogonality C-test**

Test instrument	2002M01-2020M07		2002M01-2010M12		2011M01-2020M07	
	GAP <sub>KF</sub>	GAP <sub>HP</sub>	GAP <sub>KF</sub>	GAP <sub>HP</sub>	GAP <sub>KF</sub>	GAP <sub>HP</sub>
CPI <sub>t-1</sub>	5.555 (0.01)	6.215 (0.01)	0.234 (0.62)	0.135 (0.71)	7.332 (0.00)	7.526 (0.00)
CPI <sub>t-2</sub>	0.001 (0.96)	2.414 (0.12)	1.070 (0.30)	1.171 (0.27)	5.425 (0.02)	0.220 (0.63)
CPI <sub>t-3</sub>	1.033 (0.30)	0.931 (0.33)	0.806 (0.36)	0.415 (0.51)	0.511 (0.47)	0.093 (0.75)
CPI <sub>t-4</sub>	4.518 (0.03)	3.132 (0.07)	2.437 (0.11)	1.799 (0.17)	0.820 (0.36)	0.078 (0.37)
EXC <sub>t-1</sub>	0.783 (0.37)	0.423 (0.51)	0.035 (0.85)	0.029 (0.86)	1.237 (0.26)	0.586 (0.44)
EXC <sub>t-2</sub>	0.813 (0.36)	0.311 (0.57)	0.006 (0.93)	0.029 (0.86)	1.63 (0.20)	0.652 (0.42)
EXC <sub>t-3</sub>	0.325 (0.56)	0.139 (0.70)	0.246 (0.61)	0.079 (0.77)	1.661 (0.20)	0.906 (0.34)
REER <sub>t-1</sub>	0.221 (0.63)	0.005 (0.93)	0.000 (0.97)	0.015 (0.90)	0.860 (0.35)	0.269 (0.60)
REER <sub>t-2</sub>	0.130 (0.71)	0.000 (0.97)	0.051 (0.82)	0.058 (0.80)	2.327 (0.12)	0.706 (0.40)
REER <sub>t-3</sub>	0.014 (0.90)	0.014 (0.90)	0.041 (0.83)	0.176 (0.67)	1.148 (0.28)	1.140 (0.28)
GAP <sub>t-1</sub>	0.911 (0.33)	0.102 (0.74)	0.232 (0.62)	0.810 (0.36)	0.770 (0.38)	0.092 (0.76)
GAP <sub>t-2</sub>	0.328 (0.56)	0.062 (0.80)	0.273 (0.60)	0.866 (0.35)	0.177 (0.67)	2.040 (0.99)
GAP <sub>t-3</sub>	0.038 (0.84)	0.015 (0.90)	0.191 (0.66)	0.000 (0.97)	0.002 (0.95)	0.027 (0.86)

The null hypothesis is that the specified instrumental variable is proper.  
Probability values are presented in ( ).

## References

- Abbas, S., Bhattacharya, P., and Sgro, P. (2016). The New Keynesian Phillips Curve: An update on recent empirical advances. *International Review of Economics and Finance*, 43, 378-403.
- Ali, S. B. (2013). Estimating The New Keynesian Phillips Curve For Tunisia: Empirical Issues. *Middle East Development Journal (MEDJ)*, 5(3), 1-17.
- Atuk, O., Aysoy, C., Özmen, M. U., and Ç. Sarıkaya (2014). Türkiye’de Enflasyonun İş Çevrimlerine Duyarlılığı: Çıktı Açığına Duyarlı TÜFE Alt Gruplarının Saptanması. *TCMB Çalışma Tebliği*, 14/37.





Bari, B. & Şıklar, İ. (2021). An Estimation of the Open Economy Hybrid New Keynesian Phillips Curve for Turkey. *Fiscaeconomia*, 5(3), 1081-1100. Doi: 10.25295/fsecon.981011

---

Balakrishnan, R., and Lopez-Salido, J. D. (2002). Understanding UK inflation: the role of openness. *Bank of England Working Paper*, 164.

Bari, B. and Adalı, Z. (2020). How Oil Prices Drive Inflation in Turkish Economy: Two Different Channels. *Fiscaeconomia*, 4(3), 705-721.

Baskaya, S., Kara, H., and Mutluer, D. (2008). Expectations, Communication and Monetary Policy in Turkey. *CBRT Research Paper*, No. 08/01.

Bulut, U. (2018). Inflation Expectations in Turkey: Determinants and Roles in Missing Inflation Targets. *Journal of Central Banking Theory and Practice*, 7(3), 73-90.

Calvo, G. A. (1983). Staggered prices in a utility-maximizing framework. *Journal of Monetary Economics*, 12(3), 383–398.

Campa, J. M. and Goldberg, L. S. (2005). Exchange rate pass-through into import prices. *Review of Economics and Statistics*, 87(4), 679–690.

Celasun, O., Gelos, G., and Prati, A. (2004). Obstacles to Disinflation: What is the Role of Fiscal Expectations?. *IMF Working Paper*, 04/111.

Cerra, V. and Saxena, S.C. (2000). Alternative Methods of Estimating Potential Output and Output Gap: An Application to Sweden. *IMF Working Paper*, 00/59,

Choudhri, E. and Hakura, D. (2006). Exchange rate pass-through to domestic prices: Does the inflationary environment matter?. *Journal of International Money and Finance*, 25, 614–639.

Cumby, R. E., Huizinga, J., and M. Obstfeld (1983). Two-step Two-stage Least Squares Estimation in Models with Rational Expectations. *Journal of Econometrics*, 21, 333-355.

Damar, A. D. (2010). Türkiye’de Döviz Kurundan Fiyatlara Geçiş Etkisinin İncelenmesi. TCMB Uzmanlık Yeterlilik Tezi, Haziran 2010.

Demertzis M., M. Marcellino, and N. Viegi (2010). Anchors for Inflation Expectations. *Economics Working Papers ECO2010/10*, European University Institute.

Dornbusch, R. (1982). Stabilization Policies in Developing Countries: What Have We Learned?. *World Development*, 10(9), 701-708.

Dornbusch R. and Werner, A. (1994). Mexico: Stabilization, Reform, and No Growth. *Brookings Papers on Economic Activity*, 25(1), 253-316.

Ertug, D. Ozlu, P. and C. Yunculer (2018). How does the Use of Imported Inputs affect Exchange Rate and Import-Price Pass-Through?. CBRT Blog. [https://www.tcmbblog.org/wps/wcm/connect/blog/en/main+menu/analyses/how\\_does\\_the\\_use\\_of\\_imported\\_inputs\\_affect](https://www.tcmbblog.org/wps/wcm/connect/blog/en/main+menu/analyses/how_does_the_use_of_imported_inputs_affect)

Fuji, E. and Bailliu, J. (2004). Exchange Rate Pass-Through and the Inflation Environment in Industrialized Countries: An Empirical Investigation. *Computing in Economics and Finance*, 135.

Gali, J. and Gertler, M. (1999). Inflation dynamics: a structural econometric analysis. *Journal of Monetary Economics*, 44(2), 195–222.



Bari, B. & Şıklar, İ. (2021). An Estimation of the Open Economy Hybrid New Keynesian Phillips Curve for Turkey. *Fiscoeconomia*, 5(3), 1081-1100. Doi: 10.25295/fsecon.981011

Gali, J. and Monacelli, T. (2005). Monetary policy and exchange rate volatility in a small open economy. *Review of Economic Studies*, 72(3), 707–734.

Hansen, L. P. (1982). Large sample properties of generalized method of moments estimators. *Econometrica*, 50, 1029–1054

Hodrick, R.J. and Prescott, E.C. (1977). Postwar U.S. Business Cycles: An Empirical Investigation. *Journal of Money, Credit and Banking*, 29, 1-16.

Kalman, R. E. (1960). A New Approach To Linear Filtering And Prediction Problems. *Journal of basic Engineering*, 82(1), 35-45.

Kalman, R. E. (1963). Mathematical Description Of Linear Dynamical Systems. *Journal of the Society for Industrial and Applied Mathematics, Series A: Control*, 1(2), 152-192.

Kalman, R. and Bucy, R. (1961). New results in linear filtering and prediction theory. *Journal of Basic Engineering*, 83(1): 95-108.

Kara, H., Küçük, H., Ozlale, U., Tuger, B., Yavuz, D., and E. M. Yucel (2005). Exchange Rate Pass-Through in Turkey: Has it Changed and to what Extent?, *TCMB Çalışma Tebliği*, 05/04.

Kara, H and F. Ogunc (2008). Inflation Targeting and Exchange Rate Pass-Through: The Turkish Experience. *Emerging Markets Finance and Trade*, 44(6), 52-66.

Kara, A.H., Ogunc, F., and C. Sarikaya (2017a). Inflation Dynamics in Turkey: A Historical Accounting. *CBT Research Notes in Economics*, 17/03.

Kara, A.H., Sarikaya, Ç., Ogunc, F., and M.U. Ozmen. (2017b). Exchange Rate Pass-Through: Is there a Magical Coefficient?. CBRT Blog. <https://tcmbblog.org/wps/wcm/connect/blog/en/main+menu/analyses/exchange+rate+pass-through>

Koca, Y. K. and Yılmaz, T. (2018). A Closer Look at Core Inflation Dynamics with a Historical Perspective. *CBRT Research Notes in Economics*, No.18/07.

Kuttner, K. and Robinson, T. (2010). Understanding the flattening Phillips curve. *North American Journal of Economics and Finance*, 21(2), 110–125.

Mankiw, N. G. (2001). The inexorable and mysterious trade-off between inflation and unemployment. *Economic Journal*, 11(471), 45–61.

Mendonça, H. F. (2018). Credibility and Inflation Expectations: What we can tell from seven emerging economies?. *Journal of Policy Modeling*, 40 (6), 1165-1181.

Mihaljek, D. and Klau, M. (2008). Exchange Rate Pass-Through in Emerging Market Economies: What Has Changed and Why?. Bank for International Settlements Papers.

Ogunc, F., Ozmen, M.U., and C. Sarikaya (2018). Inflation Dynamics in Turkey from a Bayesian Perspective. *CBRT Working Paper*. No:18/10.

Ozmen, M. U. and C. Sarikaya (2014). Enflasyonun Çıktı Açığı ve Kredilere Duyarlılığı. *TCMB Ekonomi Notları*, 2014/17.



Bari, B. & Şıklar, İ. (2021). An Estimation of the Open Economy Hybrid New Keynesian Phillips Curve for Turkey. *Fiscaeconomia*, 5(3), 1081-1100. Doi: 10.25295/fsecon.981011

---

Ozmen, M. U. ve M. Topaloglu (2017). Disaggregated Evidence for Exchange Rate and Import Price Pass-through in the Light of Identification Issues, Aggregation Bias and Heterogeneity. *CBRT Working Paper*.

Phillips, A. W. (1958). The relation between unemployment and the rate of change of money wage rates in the United Kingdom, 1861-19571. *Economica*, 25(100), 283–299.

Sbordone, A. M. (2002). Prices and unit labor costs: a new test of price stickiness. *Journal of Monetary Economics*, 49(2), 265–292.

Stock J. and Yogo M. (2005). Testing for Weak Instruments in Linear IV Regression. In: Andrews DWK Identification and Inference for Econometric Models. (pp. 80-108). New York: Cambridge University Press

Stock J. and Watson M. (2017). Introduction to Econometrics. Third Edition. Pearson India.

Taylor, J. (2000). Low inflation, pass-through and the pricing power of firms. *European Economic Review*, 44, 139–140.

Woodford, M. (2001). The Taylor rule and optimal monetary policy. *American Economic Review*, 91(2), 232–237.

Woodford, M. (2003). Interest and prices: foundations of a theory of monetary policy. Princeton University Press.

Yunculer, C. (2011). Pass-Through of External Factors into Price Indicators in Turkey. *Central Bank Review*, 11, 71-84.

**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:** Bilgin Bari; contributed to the study in Theoretical Framework, Econometric Methodology and Analysis, and Conclusion sections. İlyas Şıklar; contributed to the study in the Introduction, Empirical Literature, Conclusion sections, 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.

## Avrupa Birliği'nde Katma Değer Vergisi Uyumlaştırması

### Value Added Tax Harmonization in the European Union

Baki YEGEN<sup>1</sup>

#### Öz

Ekonomik bütünleşme amacıyla kurulan Avrupa Birliği'nde vergisel anlamda ihtiyaç duyulan işbirliği, bütünleşme sürecinin önemli bir kısmını oluşturmaktadır. Bu nedenle üye ülkelerin vergi sistemlerinin yakınlaştırılmalarına dolayısıyla da uyumlaştırma çalışmalarına ihtiyaç duyulmaktadır. Uyumlaştırma çalışmaları dâhilinde çoğunlukla Avrupa Birliği Konseyi tarafından yayınlanan direktifler kullanılmaktadır. Vergisel anlamda bütünleşmenin sağlanmasına yönelik yapılan uyumlaştırma çalışmalarında diğer vergi türlerine kıyasla Katma Değer Vergisi'nin ön planda tutulduğu yayınlanan direktiflerden anlaşılmaktadır. Katma Değer Vergisi ile ilgili uyumlaştırma çalışmaları kapsamında geçmişten günümüze çok sayıda direktif yayınlanmış olup, çalışmada söz konusu direktifler içerisinden ortak katma değer vergisi sistemi üzerinde belirleyici olan direktifler incelenmiştir. Çalışmada incelenen direktiflerde belirlenen kurallar göz önünde bulundurularak üye ülkelerde katma değer vergisi kapsamında uygulanmakta olan indirilmiş oranlar, süper indirilmiş oranlar, standart oranlar ve yaklaştırma oranları karşılaştırılmıştır. Karşılaştırma sonucunda Avrupa Birliği'nde katma değer vergisinin uyumlaştırılmasında önemli aşama kaydedilmiş olmasına karşın oran konusunda hâlen önemli farklılıkların mevcut olduğu anlaşılmıştır.

**Jel Kodları:** H20, H22, K34.

**Anahtar Kelimeler:** Avrupa Birliği, KDV, Vergi Uyumlaştırması.

<sup>1</sup> Dr. Öğr. Üyesi, Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Maliye Bölümü, bakiyegen@ohu.edu.tr, ORCID: 0000-0003-4118-1445



## Abstract

The cooperation needed in the tax sense in the European Union, which was established for the purpose of economic integration, constitutes an important part of the integration process. For this reason, there is a need for the approximation of the tax systems of the member states and thus harmonization studies. Within the scope of harmonization studies, the directives published by the Council of the European Union are mostly used. It is understood from the published directives that Value Added Tax is prioritized compared to other tax types in harmonization studies aimed at ensuring taxation integration. Within the scope of harmonization studies related to Value Added Tax, many directives have been published from the past to the present, and the directives that are determinative on the common value added tax system among these directives have been examined in the study. Considering the rules determined in the directives examined in the study, the reduced rates, super-reduced rates, standard rates and parking rates applied within the scope of value added tax in member countries were compared. As a result of the comparison, it is understood that although significant progress has been made in the harmonization of value added tax in the European Union, there are still significant differences in the rate.

**Jel Codes:** H20, H22, K34.

**Keywords:** European Union, VAT, Tax Harmonization.

## 1. Giriş

Dünyanın en önemli ekonomik topluluklarından biri olarak faaliyet gösteren Avrupa Birliği (AB) başlangıçta altı üye devletin bir araya gelmesiyle kurulmuş olup zamanla yaşanan genişlemelere bağlı olarak günümüzde yirmi yedi üye devletten oluşmaktadır. Bünyesinde farklı devletleri barındıran ve uluslar üstü bir örgüt olan AB, üye devletlerin ekonomik açıdan menfaatlerini gözeterek kolektif çıkar amacıyla hareket etmektedir. Ekonomik bütünleşmenin hayata geçirilmesi hususunda AB ortak pazar oluşturmak için yıllar içerisinde somut adımlar atmıştır. Ortak pazar sayesinde “dört özgürlük” olarak bilinen malların, hizmetlerin, kişilerin ve sermayenin birlik içerisinde serbest şekilde hareket etmesi öngörülmektedir. Ancak ortak pazarın etkin bir şekilde uygulanabilmesi vergisel anlamda uyumlaştırma çalışmalarını gerekli kılmaktadır. Bu noktada uyumlaştırma çalışmalarında birliğin ortak tüketim vergisi olarak kabul edilen Katma Değer Vergisi'nin (KDV) uyumlaştırılmasına öncelik verildiği anlaşılmaktadır.

## 2. AB'de Vergi Uyumlaştırması ve Nedenleri

Vergilerin yasal olarak belirlenmeleri, yapılış esasları ve tahsil şekilleri vergi sistemini oluşturmaktadır. Vergi sistemi; vergiler kümesini ve devlete yapılan zorunlu ödemeleri temsil eder. Ayrıca ilkeleri, kuruluş şekil ve yöntemlerini, değişiklik, iptal, tahsilat, vergi hesaplama ve denetim unsurlarını da temsil eder. Ülkelerdeki vergi sistemleri yapı, sayı, vergi matrahı, tahsil yöntemleri, vergi oranları ve vergi avantajları gibi hususlarda farklılık gösterebilir. Vergi sistemlerinin farklı ekonomik, politik ve sosyal koşullardan etkilenerek evrimleştiği ve gelişmeye devam ettiği düşünüldüğünde ülkeler arasında vergi sistemlerinin farklılık göstermesi beklenen bir durumdur (Safonova vd., 2016: 155-156). Her ülkede işleyen vergi



Yegen, B. (2021). Avrupa Birliği'nde Katma Değer Vergisi Uyumlaştırması. *Fiscaoeconomia*, 5(3), 1101-1116. Doi: 10.25295/fsecon.982198

sistemlerinin kendilerine has özellikleri bulunmakla birlikte esas sorun ülkelerdeki vergi, yasal düzenlemelerin ve mevzuatların farklılığıdır (Hodzic ve Celebi, 2017: 80).

Ekonomik entegrasyondan söz edebilmek için haksız rekabet yaratacak vergi sistemlerinin gözden geçirilmelerine ihtiyaç duyulmaktadır. Bu nedenle ortak pazar anlayışının benimsendiği AB'de birliğe üye ülkeler arasındaki vergi sistemi kaynaklı farklılıkların giderilmeleri öncelikli olarak hedeflenmektedir (Oral, 2005: 261). Farklı vergi sistemlerini yeknesaklaştırmak mümkün olmamakla birlikte, söz konusu sistemleri kademeli olarak birbirlerine yakınlaştırmak mümkün olmaktadır. Bu noktada vergi uyumlaştırması kavramı karşımıza çıkmaktadır.

Çoğunlukla üye ülkelerin vergi sistemlerinin yakınsaması anlamında kullanılan vergi uyumlaştırması kavramı vergi teorisinde çeşitli şekillerde tanımlanmaktadır (Nerudová, 2004: 136). Bu kapsamda vergi uyumlaştırması, ortak kurallar çerçevesinde vergi sistemlerinin ayarlanmak suretiyle ortak bir noktada birleştirilmesi süreci olarak tanımlanabilmektedir (Alganer ve Yılmaz, 2010: 138). Bir diğer tanıma göre vergi uyumlaştırması; ortak serbest piyasanın etkin şekilde çalışmasına mâni olan vergi uyumsuzluklarını ortadan kaldırmak için devletlerin hukuki ve idari düzenlemelerle ortak vergi politikaları hedeflerine uygun şekilde hareket etmeleri olarak tanımlanabilir (Yıldız, 2004: 49). Üye ülke ekonomilerinin entegrasyonunu sağlamak için vergi sistemlerindeki önemli farklılıkların ortadan kaldırılması anlamına gelen vergi uyumlaştırması, üye ülkeler arasında kaynak tahsisinde etkinliğin sağlanmasına yardım etmektedir (Karolak, 2011: 55). AB açısından karmaşık bir konu olan vergi uyumlaştırması, vergi sistemlerinin karşılıklı bir dizi kurala dayalı olarak yakınsama süreci olarak da ifade edilmektedir. Vergi uyumlaştırması kapsamında vergi oranlarının aynı olması toplam açık vergi uyumlaştırması, en yüksek ve en düşük vergi oranlarının belirlenmesi anlamına gelen benzer olması ise kısmi açık vergi uyumlaştırması olarak adlandırılmaktadır (Kozuharov vd., 2015: 255). Her ne şekilde olursa olsun vergi uyumlaştırmasıyla ulusal vergi uygulamaları uluslararası bir güç tarafından yönlendirilmekte, böylelikle bir anlamda vergilendirme yetkisi uluslararası bir güçle paylaşılmaktadır. Bu nedenle AB'de üye ülkeler vergi sistemlerini topluluk amaçları doğrultusunda düzenlemekle yükümlü olmaktadır (Erkan, 2009: 29). AB'ye üye ülkeler açısından birlik mevzuatı, uymaları gereken üst bir hukuki norm olmasının yanı sıra üye ülkelerin mevzuatlarını birlik mevzuatına yakınlaştırmalarına da rehber olmaktadır (Güçlü, 2012: 134).

Vergi uyumlaştırması kavramının temelinde farklı vergi sistemlerine sahip üye ülkelerin sebep olacakları rekabeti bozucu vergi uygulamalarının önüne geçilmesi fikri yatmaktadır. Çünkü ülkelerin sahip oldukları farklı vergi uygulamaları vergi eşitsizliklerine yol açmakta ve ekonomik bütünleşmenin gerçekleşmesine engel olmaktadır. Bu nedenle farklı vergi mevzuatı bulunan ve bunun bir sonucu olarak farklı vergi yüklerinin geçerli olduğu ülkelerin vergi konusunda iş birliği yapmalarına ihtiyaç duyulmaktadır (Altunay, 2010: 97-98). AB içindeki entegrasyon, ilişkilerin neredeyse tüm taraflarını siyaset, ekonomi, sosyal ve kültürel alanlarda etkilemektedir (Safonova vd., 2016: 154). Şöyle ki üye ülkelere bir tanesinin dahi vergi eşitsizliği yaratacak vergi uygulamasına sahip olması diğer üye ülkeleri olumsuz etkileyebilmektedir. Bu yüzden vergi uyumlaştırması konusunda birliğe üye bütün ülkelerin uyum içinde hareket etmeleri gerekmektedir. Vergi eşitsizliğine ise üye ülkelerde uygulanan farklı vergi oran, matrah, istisna, indirim ve muafiyet uygulamaları yol açabilmektedir.



Yegen, B. (2021). Avrupa Birliği'nde Katma Değer Vergisi Uyumlaştırması. *Fiscaoeconomia*, 5(3), 1101-1116. Doi: 10.25295/fsecon.982198

AB'de vergi uyumlaştırmasının çeşitli nedenleri bulunmakta olup bunlar; tek pazarın etkin işleyişini teşvik etmek, vergi geliri kayıplarının önlenmek, çifte vergilendirme ve vergi kaçakçılığı olasılığının ortadan kaldırmak, zararlı vergi rekabetinden kaçınmak ve kaynak tahsisinde bozulmaları önlenmektir (Matei ve Pirvu, 2011: 66-73). Anlaşıldığı üzere AB'de vergi uyumlaştırmasının nedenleri ağırlıklı olarak birliğin ekonomik amaçlarına hizmet etmeye yöneliktir.

### 3. Avrupa Birliği KDV Uyumlaştırma Çalışmaları

AB'de tarafsız bir rekabet ortamının oluşturulması amacıyla üye ülkelerin vergi politikalarını rekabet ortamına zarar vermeyecek şekilde belirlemeleri gerekmektedir. Bu nedenle birlik dâhilinde uzun zamandır uyumlaştırma çalışmaları yapılmaktadır (Yıldız, 2006: 549). Üye ülkelerin egemenlik güçleri dâhilinde vergilendirme yetkilerini özgür şekilde kullanmak istemeleri AB'nin ekonomik bütünleşmeyi öngören kuruluş amaçlarına ters düşmektedir. AB'ye üye ülkeler vergilendirme yetkilerini paylaşmaya istekli olmadıkları için dolaysız vergilerin uyumlaştırma çalışmaları ön planda tutulmamıştır (Albayrak ve Yurdadoğ, 2017: 51-54). Bunun yerine uyumlaştırma çalışmalarında işlevsel ve etkin bir ortak pazara ulaşmak amacıyla ekonomik konuların neredeyse tüm faaliyetleriyle çok yakından bağlantılı aynı zamanda iç pazardaki işleri önemli ölçüde etkileme gücü olan dolaylı vergilere ağırlık verilmiştir (Nerudová, 2004: 137).

Avrupa Birliği'nin kuruluşu Avrupa Kömür ve Çelik Topluluğu'nun oluşturulduğu 1951 yılında imzalanan Paris Antlaşması'na dayanmakla birlikte birlikle ilgili temel hususlar Avrupa Ekonomik Topluluğu'nun oluşturulduğu 1957 yılında imzalanan Roma Antlaşması'yla belirlenmiştir. Avrupa Birliği'nde iktisadi entegrasyonun hukuki temellerinin atıldığı antlaşmalardan biri olan 25 Mart 1957 tarihli Roma Antlaşması'nın 93. maddesinde<sup>2</sup> dolaylı vergi uyumlaştırmasından bahsedilmektedir (Oral, 2005: 263).

*"Konsey, Komisyonun önerisi üzerine ve Avrupa Parlamentosunun görüşünü aldıktan sonra oybirliğiyle, muamele vergileri, özel tüketim vergileri ve diğer tür dolaylı vergilere ilişkin mevzuatın uyumlaştırılmasına yönelik hükümleri, bu uyumlaştırmanın 14. maddesinde öngörülen sürede iç pazarın kurulmasını ve işleyişini sağlaması için gerekli olduğu ölçüde kabul eder."*

Vergileri birleştirme hedeflerini karşılayan 93. maddede dolaylı vergilerin uyumlaştırılması ortak pazarın gerçekleştirilmesi için vazgeçilmez bir koşul olarak öngörülmektedir (Karolak, 2011: 56). Bu nedenle 93. madde aracılığıyla fiyatlar üzerinde belirleyici özelliğe sahip dolaylı vergilerin üzerinde durulduğu anlaşılmaktadır. Üye ülkelerin satış vergileri aracılığıyla ticareti ve rekabeti olumsuz şekilde etkilemelerini önlemek amacıyla Avrupa Ekonomik Topluluğu'nun kurulduğu Roma Antlaşması'na müteakiben dolaylı vergilere yönelik uyumlaştırma çalışmalarına başlanmıştır (Güngör, 2001: 55). Anlaşıldığı üzere uyumlaştırma çalışmaları çoğunlukla dolaylı vergilere yönelik olmuştur. Bunun nedeni ortak pazar düşüncesinin hayata

<sup>2</sup> 2 Ekim 1997 tarihli Amsterdam Antlaşmasıyla değiştirilmeden önce Roma Antlaşması'nın 99. maddesinde düzenlenmektedir.



Yegen, B. (2021). Avrupa Birliği'nde Katma Değer Vergisi Uyumlaştırması.  
*Fiscaoeconomia*, 5(3), 1101-1116. Doi: 10.25295/fsecon.982198

geçirilmesinde dolaylı vergilerin önemli bir yere sahip olmasıdır. Dolaylı vergilerden ise özellikle KDV üzerinde durulmuş, uyumlaştırma çalışmaları KDV üzerinde yoğunlaşmıştır (Yazarkan ve Mezararkalı, 2015: 64). Nitekim uyumlaştırma konusunda en büyük gelişme KDV alanında sağlanmıştır (Hodzic ve Celebi, 2017: 80). Uyumlaştırma çalışmalarında KDV'ye öncelik verilmesinin nedenini şu şekilde açıklayabiliriz. KDV mal teslimlerini ve hizmet ifalarını kapsayan geniş tabanlı bir vergi türüdür, bu durum ise mal ve hizmetlerin serbest hareket etmelerine engel olabilmektedir. Diğer bir ifadeyle üye ülkelerin farklı KDV uygulamaları uyumlaştırma yapılmadığı takdirde haksız vergi rekabetine yol açabilmektedir.

Roma Antlaşmasıyla uyumlaştırma konusunda genel çerçeve belirlenmiş olup, detaylarla ilgili açıklamalara yer verilmemiştir. Ülkelerin vergi politikaları ekonomik ve sosyal faktörlere göre farklılık gösterdiği için ortak vergi politikalarının belirlenmesi ve üye ülkelerin ortak politikalara uyum sağlayacak şekilde vergi mevzuatlarını düzenlemeleri öngörülmüştür. Bu yüzden Roma Antlaşmasıyla ülkelerin vergilendirme yetkileri kendilerine bırakılmış olup, gerektiğinde söz konusu yetkilerin birlik gözetiminde çıkarılan tüzük, direktif ve kararlar aracılığıyla paylaşılabilmesi vurgulanmıştır (Altunay, 2010: 95). Tüzük, direktif ve kararların bağlayıcı özellikleri bulunmakla birlikte birlik tarafından üye ülkelere tavsiye ve görüşler de bildirmektedir. Ancak söz konusu vergi düzenlemeleri arasında en fazla direktifler tercih edilmektedir (Erkan, 2009: 29).

#### 4. AB KDV Rejiminin Yürürlüğe Girişi

Roma Antlaşması'nın imzalanmasından sonra uyumlaştırma çalışmalarına hız verilmiş ve 1960 yılında Vergi ve Maliye Komitesi diğer ismiyle Neumark Komitesi kurulmuştur. Komite tarafından 1962 yılında sunulan Neumark Raporu ise KDV uyumlaştırmasına yön vermiştir (Saraçoğlu, 2006: 35). 1960'lı yıllarda Avrupa'da sadece Fransa'da KDV, diğer ülkelerde yayılı muamele vergisi olmak üzere iki tip vergi uygulandığı için Neumark Raporu'nda bu husus üzerinde durulmuştur. Yayılı muamele vergisinde üreticiden tüketiciye iktisadi sürecin her aşaması vergiye tabi olmakta diğer bir ifadeyle vergi üzerinden vergi alınmasına karşın KDV'de vergi her aşamada ortaya çıkan katma değer üzerinden alınmakta ve alışlarda ödenen verginin satışlarda tahsil edilen vergiden indirilmesine imkân tanınmaktadır. Bu özelliğiyle KDV yayılı muamele vergisine kıyasla daha tarafsız bir vergi türü olarak kabul edilmektedir (Ünsal ve Ubay, 2018: 277). Bu noktadan hareketle Neumark Raporu'nda dolaylı vergiler alanında uygulanan farklı vergi türlerinin rekabeti ve ortak pazarın işleyişini olumsuz etkileyeceği düşüncesiyle birlik dâhilinde genel harcama vergisi olarak KDV'nin uygulanması önerilmiştir. Bu yönde yapılan uyumlaştırma çalışmaları dâhilinde 1967 yılında yayınlanan 1. Direktif ve 2. Direktifle uyumlaştırma çalışmaları fiilen başlamış ve birliğin ortak tüketim vergisi olarak KDV'nin 1970 yılında uygulanması öngörülmüştür. KDV ile ilgili uyumlaştırma çalışmaları 1977 yılında yayınlanan Altıncı Direktif, 16 Aralık 1991 tarihli Direktif, 16 Aralık 1996 tarihli Direktif ve 28 Kasım 2006 tarihli konsey Direktifiyle devam etmiştir (Alganer ve Yılmaz, 2010: 142). AB'de ortak bir KDV sistemine geçilmesi amacıyla 1967 yılından itibaren çok sayıda direktif yayınlanmış olup tam anlamıyla vergi uyumlaştırması sağlanıncaya kadar gelecek yıllarda da çok sayıda direktif yayınlanacağı kolayca tahmin edilmektedir. Günümüze değin yayınlanan direktifler dikkate alındığında ortak KDV sisteminin temelini atılmış olduğu ve sistemin bugünkü halini almasında belirleyici olan en önemli konsey direktiflerine aşağıda alt başlıklar halinde kısaca değinilmektedir.





Yegen, B. (2021). Avrupa Birliği'nde Katma Değer Vergisi Uyumlaştırması. *Fiscaeconomia*, 5(3), 1101-1116. Doi: 10.25295/fsecon.982198

#### **4.1. Birinci Konsey Direktifi**

11 Nisan 1967 tarihinde yayınlan birinci konsey direktifinde (67/227/CEE) üye devletlerin muamele vergilerine ilişkin mevzuatlarının uyumlaştırılmasıyla ilgili açıklamalara yer verilmiştir. Bu kapsamda üye ülkelerin farklı vergi türlerinden vazgeçerek ortak bir KDV sistemini benimsemeleri gerektiği ifade edilmiştir. KDV'nin ortak pazarın ve üye ülkelerin çıkarlarına hizmet edeceği belirtilmiştir. 1 Ocak 1970 tarihine kadar ülkelerin mevzuatlarında gerekli değişiklikleri yapmaları gerektiği direktifin 1. maddesinde açıkça ifade edilmiştir. Direktifin 2. maddesinde ise ortak katma değer vergisi sistemi ilkesinden bahsedilmiştir. Buna göre üretimden dağıtımına her aşamada işlem sayısına bakılmaksızın mal ve hizmetlerin fiyatlarıyla orantılı olmak üzere tüketim üzerinden genel bir vergi alınacağı ifade edilmiştir.

#### **4.2. İkinci Konsey Direktifi**

Birinci direktifle aynı tarihte yayınlan ikinci konsey direktifi (67/228/EEC) ortak katma değer vergisi sisteminin yapısı ve uygulama usulüne ilişkindir. Bir diğer ifadeyle ikinci direktifle KDV'nin temel unsurları belirlenmiştir. Bu kapsamda ikinci direktifte KDV'nin konusu, uygulanacağı bölge, mükellefi, teslim ve teslim sayılan haller, hizmet ve hizmet sayılan haller, mal ithalatı, matrah, standart oran, indirimli oran, muafiyet, istisna ve indirimlere ilişkin açıklamalara yer verilmiştir.

#### **4.3. Altıncı Konsey Direktifi**

17 Mayıs 1977 tarihinde yayınlan altıncı konsey direktifinde (77/388/EEC) üye devletlerin mevcut katma değer vergisi sistemlerini direktifte belirtilen hususlara göre değiştirmeleri gerektiği ifade edilmiştir. Kanun, yönetmelik ve idari hükümleri içeren muhtemel değişikliklerin en geç 1 Ocak 1978 tarihine kadar tamamlanmaları gerektiği belirtilmiştir. Ayrıca söz konusu direktifte tanıtıcı hükümler, bölgesel uygulamalar, mükellefler, vergilendirilebilir işlemler, vergilendirilecek işlemlerin yeri, vergiyi doğuran olay ve verginin ödenmesi, vergilendirilebilir tutar, oranlar, istisnalar ve muafiyetler, indirimler, vergi ödeme sorumlulukları, ödeme sorumlu kişilerin yükümlülükleri, özel hususlar, sadeleştirme prosedürleri, geçici hükümler, katma değer vergisi komitesi, çeşitli hükümler ve nihai hükümlere ilişkin detaylı açıklamalara yer verilmiştir.

Altıncı direktif ikinci direktifle benzer hususları düzenlemesine karşın ikinci direktiften daha geniş bir düzenleme alanına sahip olmuştur. Altıncı direktifin yayınlanmasıyla birlikte üye ülkeler tüketim tipi KDV'ye geçmiş ve dış ticarete varış ülkesinde vergilendirme ilkesini benimsemişlerdir (Saraçoğlu ve Ejder, 2002: 65). Varış ülkesinde vergilendirme ilkesine göre ülkelerden ihraç amacıyla çıkan mallara ait genel tüketim vergilerine ilişkin vergilendirme işlemlerini malı gönderen ülke değil, teslim alan ülke üstlenmektedir (Pehlivan ve Öz, 2015: 22). Ayrıca direktifle birlikte üye ülkelere standart oranın yanı sıra bazı durumlarda artırılmış veya azaltılmış oranlar uygulama imkânı sunulmuştur.

#### **4.4. 16 Aralık 1991 Tarihli Konsey Direktifi**

Avrupa Komisyonu Beyaz Kitapları, belirli bir alanda birliğin eylemi için öneriler sunmakta ve taraflara siyasi uzlaşma olanağı sağlamaktır. Zaman içinde komisyon tarafından günümüze değin çok sayıda (46 tane) beyaz kitap yayınlanmıştır. Beyaz kitaplar içerisinde 1985 yılında yayınlanan beyaz kitap, iç pazarın tamamlanmasını konu edinmiştir. Bu noktada ilgili kitapta



Yegen, B. (2021). Avrupa Birliği'nde Katma Değer Vergisi Uyumlaştırması. *Fiscaoeconomia*, 5(3), 1101-1116. Doi: 10.25295/fsecon.982198

fiziksel engellerin kaldırılması, teknik engellerin kaldırılması ve mali engellerin kaldırılması konularına değinilmiştir. Söz konusu beyaz kitap, konsey tarafından kabul görmesi ve alandaki mevzuatın kabul edilmesine katkı sağlaması sebebiyle önemli bir yere sahip olmuştur ([www.eur-lex.europa.eu](http://www.eur-lex.europa.eu)). 1985 yılında Beyaz Kitap konsey tarafından kabul gördükten sonra birlik, 1993 yılına kadar tek pazarı devreye sokmayı amaçlamıştır ([www.ab.gov.tr](http://www.ab.gov.tr)). Nihayet 1 Temmuz 1987 tarihinde Tek Senet yürürlüğe girmiş ve Tek Senet'le üye ülkelerin yasal düzenlemelerinin uyumlaştırılmasına ilişkin yöntem ve araçlar tanımlanmıştır (Karolak, 2011: 55). Söz konusu belgeyle birlikte Tek Pazar; sınırların kaldırıldığı ve malların, hizmetlerin, sermayenin ve kişilerin serbest dolaşımının sağlanacağı bir alan olarak tanımlanmıştır. Böylece Avrupa'da sınırların kaldırılacağına işaret edilmiştir. 21 Ağustos 1987 tarihli Cockfield Raporunda Tek Pazar'da KDV'nin uygulamasına yönelik öneriler sunulmuştur. Söz konusu öneriler ışığında ise 16 Aralık 1991 tarihli Direktif hazırlanmıştır (Bilici, 2007: 187).

16 Aralık 1991 tarihli konsey direktifi (91/680/EEC) altıncı konsey direktifini değiştirmek, ortak katma değer vergisi sistemini tamamlamak ve mali sınırları ortadan kaldırılmak amacıyla yayınlanmıştır. Bu kapsamda altıncı konsey direktifinin üçüncü, yedinci, sekizinci, onuncu, on birinci, on dördüncü, on beşinci, on altıncı, on yedinci, on sekizinci, yirmi birinci, yirmi ikinci, yirmi beşinci, yirmi sekizinci ve otuz üçüncü maddelerinde değişiklikler yapılmıştır. Ayrıca yine altıncı konsey direktifinde yer alan sekizinci, on birinci, on beşinci, on altıncı, yirmi dördüncü, yirmi beşinci ve yirmi sekizinci maddelere eklemeler yapılmış, on birinci ve on dördüncü maddelerin bazı kısımları ise silinmiştir.

#### 4.5. 19 Ekim 1992 Tarihli Konsey Direktifi

AB'de KDV uyumlaştırma çalışmaları kapsamında yayınlanan bir diğer önemli direktif (92/77/EEC) 19 Ekim 1992 tarihinde yayınlanmıştır. Söz konusu direktifle ortak katma değer vergisi sistemini tamamlamak ve altıncı konsey direktifini (77/388/EEC) değiştirmek (KDV oranlarının yaklaştırılmaları) amaçlanmıştır. Bu kapsamda altıncı konsey direktifinin on ikinci ve yirmi sekizinci maddelerinde değişiklikler yapılmıştır.

19 Ekim 1992 tarihli konsey direktifiyle oranlar alanında ana hükümleri olan bir "geçiş" sistemi kabul edilmiş ve üye devletlerin;

- 1 Ocak 1993 tarihinden itibaren %15'ten az olmayan standart bir oran uygulamaları,
- Yalnızca Ek H'de belirtilen mal ve hizmet kategorilerinin tedariki için geçerli olacak ve %5'ten az olmayacak şekilde bir veya iki indirimli oran uygulayabilmeleri,
- Kesin bir KDV sistemi getirilene kadar bazı üye devletlerin sıfır, süper indirimli ve yaklaştırma oranları uygulayabilmeleri
- "Lüks" veya daha yüksek oranların kaldırılmaları öngörülmüştür.

Söz konusu direktifin ardından komisyon maksimum %25'lik bir oranın getirilmesi için COM(1995)73 ve COM(1998)693 olmak üzere iki girişimde bulunmuş ancak girişimler konsey tarafından reddedilmiştir (Patterson, 2003: 5).

#### 4.6. 28 Kasım 2006 Tarihli Konsey Direktifi

İlk olarak 1967 yılında çıkarılan iki direktifle başlayan ortak KDV sistemi oluşturma çabaları yıllar içerisinde yayınlanan çeşitli direktiflerle devam etmiştir. AB'de KDV uyumlaştırması



Yegen, B. (2021). Avrupa Birliği'nde Katma Değer Vergisi Uyumlaştırması. *Fiscaoeconomia*, 5(3), 1101-1116. Doi: 10.25295/fsecon.982198

kapsamında yayınlanan en önemli direktiflerden biri (2006/112/EC) de 28 Kasım 2006 tarihli konsey direktifidir. 28 Kasım 2006 tarihli konsey direktifiyle ortak KDV sistemi hemen hemen son şeklini almış olup, sonraki yıllarda sistemde sadece detaylara ilişkin değişiklikler yapılmıştır (Güçlü, 2012: 134). Nitekim AB KDV sistemine ilişkin şu anda yürürlükte olan ana düzenlemeler söz konusu direktifte yer almaktadır (Oręziak, 2020: 97). Bir diğer ifadeyle 28 Kasım 2006 tarihli konsey direktifiyle ortak bir KDV sistemi oluşturmaya yönelik mevzuatın ana çerçevesi oluşturulmuştur (Hodzic ve Celebi, 2017: 81). Söz konusu direktifle ortak katma değer vergisi sistemi ile ilgili mevzuatın tek bir belge altında toplanmasına yönelik düzenlemeler yapılmıştır (Alganer ve Yılmaz, 2010: 151). Bu kapsamda altıncı konsey direktifi yürürlükten kaldırılmış ve birkaç kez önemli ölçüde değiştirilen ortak KDV sistemi sadeleştirilmiştir.

##### **5. AB'de Oran Açısından Uyumlaştırma**

AB'de ortak bir genel harcama vergisi olarak KDV'nin önerilmesi 1967 yılında yayınlanan birinci konsey direktifine dayanmakla birlikte takip eden direktiflerde KDV ile ilgili temel unsurlara ilişkin açıklamalara yer verilmiştir. Temel unsurlardan biri de oran olup, tıpkı KDV'de olduğu gibi ad valorem matrah esasının benimsendiği vergi türlerinde verginin tarh etmesinde matrahla birlikte oran/oranlara ihtiyaç duyulmaktadır. Bu kapsamda altıncı konsey direktifinde ilk kez azaltılmış oran kavramına yer verilmiştir.

Avrupa Birliği'nde uygulanması öngörülen ortak KDV sisteminin oran yapısına ilişkin ilk detaylı düzenlemeye ise 19 Ekim 1992 tarihli konsey direktifinde yer verilerek altıncı direktifte önemli değişiklikler yapılmıştır. Şöyle ki altıncı konsey direktifinin 1977 tarihinde yayınlan ilk halinde KDV'nin oran yapısı ile ilgili herhangi bir ifadeye yer verilmemişken 19 Ekim 1992 tarihli konsey direktifiyle KDV'nin oran yapısı belirlenmiş ve yıllar içerisinde yayınlanan direktifler aracılığıyla güncellenmiştir (Karabacak, 2004: 48-49). Bu kapsamda AB'ye üye ülkelerde uygulanmakta olan güncel KDV oranlarına Tablo 1'de yer verilmektedir.



Yegen, B. (2021). Avrupa Birliği'nde Katma Değer Vergisi Uyumlaştırması. *Fiscaoeconomia*, 5(3), 1101-1116. Doi: 10.25295/fsecon.982198

**Tablo 1.** AB Ülkelerinde Uygulanan KDV Oranları

Üye Ülke	Süper İndirilmiş Oran	İndirilmiş Oran	Standart Oran	Yaklaşırma Oranı
Almanya	-	7	19	-
Avusturya	-	10/13	20	13
Belçika	-	6/12	21	12
Bulgaristan	-	9	20	-
Çek Cumhuriyeti	-	10/15	21	-
Danimarka	-	-	25	-
Estonya	-	9	20	-
Fransa	2,1	5,5/10	20	-
Finlandiya	-	10/14	24	-
Hırvatistan	-	5/13	25	-
Hollanda	-	9	21	-
İrlanda	4,8	9/13,5	23	13,5
İspanya	4	10	21	-
İsveç	-	6/12	25	-
İtalya	4	5/10	22	-
Kıbrıs	-	5/9	19	-
Letonya	-	5/12	21	-
Litvanya	-	5/9	21	-
Lüksemburg	3	8	17	14
Macaristan	-	5/18	27	-
Malta	-	5/7	18	-
Polonya	-	5/8	23	-
Portekiz	-	6/13	23	13
Romanya	-	5/9	19	-
Slovakya	-	10	20	-
Slovenya	-	5/9,5	22	-
Yunanistan	-	6/13	24	-

**Kaynak:** [https://ec.europa.eu/taxation\\_customs/system/files/2021-06/vat\\_rates\\_en.xlsx](https://ec.europa.eu/taxation_customs/system/files/2021-06/vat_rates_en.xlsx)

Tablo 1 incelendiğinde üye ülkelerde genellikle indirilmiş oran/oranlar ve standart oran uygulanmaktadır. Ancak İspanya, Fransa, İrlanda, İtalya ve Lüksemburg'da %5 oranının altında süper indirilmiş oranların da uygulandığı görülmektedir. Süper indirilmiş oranlar, diğer ismiyle özel oranlar temel kuralların istisnaları olarak ifade edilmektedir. Söz konusu üye ülkelerin mevzuatlarını kademeli olarak uyumlaştırmalarına olanak sağlamak amacıyla geçiş dönemi için süper indirilmiş oran uygulamalarına izin verilmiştir (www.ec.europa.eu). İndirilmiş oranların Danimarka haricinde bütün üye ülkelerde uygulandıkları görülmektedir. Bazı üye ülkelerde sadece bir tane indirilmiş oran uygulanmasına rağmen çoğu üye ülkede iki farklı indirilmiş oran uygulanmaktadır. İndirilmiş oranlar, 28 Kasım 2006 Tarihli Konsey Direktifi Ek III'te tanımlanan belirli ürünlerle sınırlı olmakla birlikte söz konusu ürünlere insan ve hayvan tüketimine yönelik gıda maddeler, canlı hayvanlar, tohumlar, tıbbi malzeme, kitap, süreli yayın, otel konaklama, restoran ve yemek hizmetleri örnek olarak verilebilir (Hodzic ve Celebi, 2017: 82). Üye ülkelerde uygulanan standart oranların hepsinin 19 Ekim 1992 tarihli konsey direktifiyle



Yegen, B. (2021). Avrupa Birliği'nde Katma Değer Vergisi Uyumlaştırması. *Fiscaoeconomia*, 5(3), 1101-1116. Doi: 10.25295/fsecon.982198

belirlenen %15 oranının üzerinde oldukları görülmektedir. Standart oranlar incelendiğinde en düşük oranının %17 ile Lüksemburg'da, en yüksek oranın ise %27 ile Macaristan'da uygulandığı anlaşılmaktadır. Bazı AB ülkelerinde KDV açısından uygulanan bir diğer oran ise yaklaştırma oranıdır. %12'den az olmamak şartıyla yaklaştırma oranına bazı mal ve hizmetlerde standart bir tarifeye geçişi kolaylaştırmak için geçici olarak izin verilmiştir (Patterson, 2003: 10). Bu kapsamda özel düzenlemelere sahip yaklaştırma oranı uygulayan ülkeler; Belçika, İrlanda, Lüksemburg, Avusturya ve Portekiz'dir. Özetle birliğe üye bütün ülkelerin vergi sistemlerinde KDV uygulanmakta olup, uygulanmakta olan KDV oranları dikkate alındığında bütün uyumlaştırma çalışmalarına rağmen oranlar arasında hala önemli farklılıkların olduğu görülmekte, bu durum KDV'nin ülkelerdeki toplam vergi gelirleri içindeki paylarının ve vergi yükü farklılıklarının ortaya çıkmasına sebep olmakta, böylece uyumlaştırmanın tam anlamıyla sağlanamadığına işaret etmektedir (Yıldız, 2011: 126; Kozuharov vd., 2015: 256).

## 6. Sonuç

Ülkelerin sahip oldukları vergi sistemlerinden kaynaklanan farklılıkların işbirliği yapılmak suretiyle çözüme kavuşturulmaları şeklinde ifade edilebilen uyumlaştırma kavramı, günümüz ekonomik topluluklarından olup bağımsız uluslararası bir örgüt olarak faaliyet gösteren Avrupa Birliği açısından son derece önem arz etmektedir. Nitekim bu durum AB'nin kurucu antlaşmalarından biri olan Roma Antlaşması'nın vergi ile ilgili hükümlerinden de kolayca anlaşılmaktadır. Şöyle ki Roma Antlaşması'nın 93. maddesinde (eski 99. madde) dolaylı vergilerin uyumlaştırılmalarına yönelik düzenlemelerin yapılacağı açıkça ifade edilmiştir. AB kuruluşundan itibaren malların, hizmetlerin, kişilerin ve sermayenin serbest dolaşabildiği tek pazar oluşturma amacıyla hareket ettiği için bu amacın gerçekleşmesinin önündeki en önemli engellerden biri olan vergilendirme alanındaki engelleri kaldırmak için uyumlaştırma çalışmaları üzerinde yoğunlaşmıştır. Uyumlaştırma çalışmalarında üye ülkelerdeki farklı vergi uygulamalarının fiyatlar üzerindeki doğrudan etkileri ve haksız rekabet ortamına zemin hazırlama ihtimalleri düşünülerek dolaylı vergilere, dolaylı vergiler içerisinde de ülkelerdeki hemen hemen bütün mal ve hizmet teslimlerini konusu içine alan KDV'ye öncelik verilmiştir.

KDV alanındaki uyumlaştırma çalışmalarında temel hukuki norm olarak konsey direktifleri kullanılmaktadır. 1967 yılında yayınlanan birinci ve ikinci konsey direktifleri ortak KDV sisteminin oluşturulmasına yönelik başlangıç hükümlerini içermekte olup, söz konusu direktiflerde ortak KDV sisteminin genel hatlarından bahsedilmiş, ayrıntılı düzenlemelere yer verilmemiştir. 1977 yılında yayınlanan altıncı konsey direktifi KDV uyumlaştırması açısından çok önemli bir yere sahiptir. Şöyle ki altıncı direktifte birinci ve ikinci direktiflerin aksine ortak KDV sistemine ilişkin olarak bir vergide olması gereken temel unsurlar açıkça belirlenmiştir. Ayrıca söz konusu direktifte büyük üye ülkelerin en geç 1 Ocak 1978 tarihine kadar KDV'ye geçişlerini içeren mevzuat değişikliklerini tamamlanmaları gerektiği ifade edilmiş, standart oranın haricinde artırılmış veya indirilmiş oranların uygulanabileceğine işaret edilerek ilk kez oranlarla ilgili kısmi de olsa açıklamaya yer verilmiştir. KDV uyumlaştırması konusunda konsey tarafından yayınlanan bir diğer direktif 16 Aralık 1991 tarihli konsey direktifi olmuştur. 1985 yılında yayınlanan Beyaz Kitap ve 1987 yılında yayınlanan Tek Senet'e müteakip yayınlanan söz konusu direktifle ortak KDV sistemini tamamlamak ve mali sınırları ortadan kaldırılmak amacıyla altıncı direktifte değişiklikler yapılmıştır. Uyumlaştırma kapsamında ortak KDV sisteminde uygulanması öngörülen oranlarla ilgili açıklamalara ise ilk defa 19 Ekim 1992 tarihli



Yegen, B. (2021). Avrupa Birliği'nde Katma Değer Vergisi Uyumlaştırması. *Fiscaoeconomia*, 5(3), 1101-1116. Doi: 10.25295/fsecon.982198

konsey direktifinde açık bir şekilde yer verilmiştir. Şöyle ki ilgili direktifte KDV açısından standart oranın %15'ten aşağı olmaması, en fazla iki tane indirilmiş oran uygulanabileceği ve indirilmiş oranların da %5'ten aşağı olmamaları gerektiği, bunların yanı sıra bazı üye ülkelerin geçiş dönemi sürecinde süper indirilmiş oran, sıfır oran ve yaklaştırma oranı uygulayabilecekleri ifade edilmiştir. Ayrıca direktifte "Lüks" veya daha yüksek oranların kaldırılmaları gerektiğine de işaret edilmiştir. AB'de ortak KDV sistemi üzerinde belirleyici bir etkiye sahip olan direktiflerden biri de 28 Kasım 2006 tarihli konsey direktifidir. Söz konusu direktifle birliğin günümüzde uygulamakta olduğu ortak KDV sisteminin adeta omurgası oluşturulmuştur. Bu kapsamda ilgili direktifle KDV sistemi açısından hayati öneme sahip altıncı direktif yürürlükten kaldırılmış ve sistemi bir bütün haline getirecek şekilde sisteme netlik kazandırılmıştır. Takip eden yıllarda AB'de ortak KDV sistemine ilişkin yapılan düzenlemeler 28 Kasım 2006 tarihli konsey direktifi üzerinden yapılmıştır ve yapılmaya da devam edecektir. Diğer bir ifadeyle günümüz AB ortak KDV sisteminin temelini 28 Kasım 2006 tarihli konsey direktifi oluşturmaktadır.

AB'de KDV alanındaki uyumlaştırma çalışmaları uzun zamandır sürmekte olup bir nevi çalışmaların sonucu niteliğindeki üye ülkelerde geçerli olan KDV oranlarına Tablo 1'de yer verilmiştir. Üye ülkelerden sadece Danimarka'da standart oran uygulanmakta olup, diğer üye ülkelerin hepsinde standart oranın yanı sıra bir veya iki tane indirimli oran uygulanmaktadır. Uygulanmakta olan standart ve indirimli oranların ise ortak KDV sistemine ilişkin yayınlan direktiflerle uyumlu olduğu anlaşılmaktadır. Standart ve indirimli oranların dışında sınırlı sayıda üye ülkenin süper indirimli oran ve/veya yaklaştırma oranı kullandığı da görülmektedir. Genel kuralların istisnaları olarak adlandırılan bu oranların uygulanmaları konusunda söz konusu ülkelere geçici olarak izin verildiği bilinmektedir. Özetle AB, ortak pazar hedefi doğrultusunda KDV'nin uyumlaştırılmasında önemli ölçüde ilerleme kaydetmiştir, ancak üye ülkeler arasındaki gerek standart gerek indirilmiş oran uygulamaları arasındaki farklılıklar ve bazı ülkelere tanınan süper indirimli ve/veya yaklaştırma oranları yoğun bir şekilde gerçekleştirilen uyumlaştırma çalışmalarına rağmen uyumlaştırmanın tam anlamıyla sağlanamamış olduğuna işaret etmektedir. Bu nedenle tarafsız bir rekabet ortamından söz edebilmek için süper indirimli ve yaklaştırma oranlarının kısa zamanda uygulamadan kaldırılmalarına ve hâlihazırda üye ülkeler arasındaki hem standart oran hem de indirilmiş oran farklılıklarının minimum düzeye getirilmelerine ihtiyaç duyulmaktadır.

#### **Kaynakça**

- Albayrak, M. ve Yurdadoğ, V. (2017). Avrupa Birliği'nde Vergi Uyumlaştırması ve Vergi Rekabeti. Sosyo-Ekonomik Stratejiler V Türk Dünyası Araştırmaları içinde (ss. 49-84). London: IJOPEC Publication Limited.
- Alganer, Y. ve Yılmaz, G. (2010). Avrupa Birliği Müktesebatı Bağlamında Katma Değer Vergisi'nde Yakınlaştırma ve Uyumlaştırma Çalışmaları, Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 28(1), 135-60.
- Altunay, E. (2010). Avrupa Birliği Vergi Politikası ve Türkiye'nin Uyum Sürecinin Değerlendirilmesi, Bütçe Dünyası Dergisi, S:34(2010/2)
- Avrupa Birliğinin Tarihçesi, T.C. Dışişleri Bakanlığı Avrupa Birliği Başkanlığı, <https://www.ab.gov.tr/p.php?e=105> Erişim Tarihi: 30.07.2021



Yegen, B. (2021). Avrupa Birliği'nde Katma Değer Vergisi Uyumlaştırması. *Fiscaoeconomia*, 5(3), 1101-1116. Doi: 10.25295/fsecon.982198

- Bilici, N. (2007). Avrupa Birliği-Türkiye İlişkileri, Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Erkan, F. (2009). Avrupa Birliğinde Dolaysız Vergilerin Uyumlaştırılması ve Avrupa Birliği Mahkemesinin Bu konudaki Rolü, Ankara: T.C. Maliye Bakanlığı Strateji Geliştirme Başkanlığı Yayınları, Yayın No: 2009/399.
- Güçlü, E. B. (2012). Avrupa Birliği'nde KDV Uygulaması-I: Genel Usul ve Esaslar, *Vergi Sorunları*, Sayı 281, 133-140.
- Güngör, K. (2001). Avrupa Birliği'nde Vergi Uyumlaştırması ve Vergi Uyumlaştırma Politikası, *Maliye Dergisi*, Sayı 136, 49-76.
- Hodzic, S. and Celebi, H. (2017). Value-Added Tax and Its Efficiency: EU–28 and Turkey, *UTMS Journal of Economics*, 8(2), 79-90.
- Karabacak, H. (2004). Avrupa Birliği'nde Katma Değer Vergisinin Oran Yapısı, *Maliye Dergisi*, Sayı 147. 46-56.
- Karolak, A. (2011). Adaptation Process of a Polish Tax Law to European Union Norms Harmonization of a Value Added Tax, *Economics & Sociology*, 4(1), 54-63.
- Kozuharov, S., Ristovska, N. and Ilieva, J. (2015). Harmonization of Tax Policies: Reviewing Macedonia and Croatia, *UTMS Journal of Economics*, 6(2), 255-265.
- Matej, G. ve Pirvu, D. (2011). Reasons for Tax Harmonization in the EU, *Finance-Challenges of the Future*, 11(13), 66-75.
- Nerudová, D. (2004). Tax Competition and Tax Harmonization in The European Union. *Acta Universitatis Agriculturae et Silviculturae Mendelianae Brunensis*, 52(6), 135-144.
- Oral, H. (2005). Avrupa Birliği'ndeki Vergi Uyum Çalışmaları ve Türkiye, *Türkiye Barolar Birliği Dergisi*, Sayı 56, 261-280.
- Oręziak, L. (2020). The Evolution of the Process of the Harmonization of Value Added Tax (VAT), *Studia Europejskie – Studies in European Affairs*, 24(4), 93-108.
- Patterson, B. (2003). The Rates of VAT, Directorate General for Research, Luxembourg: European Parliament.
- Pehlivan, O. ve Öz, E. (2015). *Uluslararası Vergilendirme*, Celepler Matbaacılık: Trabzon.
- Safonova, M.F. vd. (2016). Taxes Harmonization Features in the European Union Countries, *International Journal of Economics and Financial Issues*, 6 (S8), 154-159.
- Saraçoğlu, F. ve Ejder H. (2002). Katma Değer Vergisinde Varış Ülkesinde veya Menşe Ülkesinde Vergilendirme ve İhracat İstisnası, *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*. 17(1), 61-80.
- Saraçoğlu, F. (2006). *Avrupa Birliği Vergi Uyumlaştırma Süreci ve Türkiye*, Ankara: Maliye ve Hukuk Yayınları.
- Ünsal, H. ve Ubay, B. (2018). Avrupa Birliği KDV Tevkifatı Mekanizmasının Türk KDV Sistemindeki KDV Tevkifatı Müessesesi ile Karşılaştırılması, *Maliye Dergisi*, Sayı 175, 275-298.



Yegen, B. (2021). Avrupa Birliği'nde Katma Değer Vergisi Uyumlaştırması. *Fiscaeconomia*, 5(3), 1101-1116. Doi: 10.25295/fsecon.982198

Yazarkan, H. ve Mezararkalı, P. (2015). Avrupa Birliği ve Türkiye İlişkilerinde Doğrudan Vergi Uygulamaları, Ordu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Sosyal Bilimler Araştırmaları Dergisi, 5(13), 64-76.

Yıldız, M. (2004). *Avrupa Birliği'nde Maliye Politikası ve Türkiye Açısından Bir Değerlendirme*, Alfa Aktüel Kitabevi.

Yıldız, H. (2006). Avrupa Birliği Vergi Politikası ve Vergi Uyumlaştırma Çalışmaları, *Erzincan Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, 10(3-4), 549-569.

Yıldız, H. (2011). Avrupa Birliği'nde Maliye Politikalarının Uyumlaştırılması, *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 20(2), 111-133.

First Council Directive 67/227/EEC of 11 April 1967, <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/93de7850-0dba-4bdb-a393-b09653120da6/language-en> Erişim Tarihi: 29.07.2021

Second Council Directive 67/228/EEC of 11 April 1967, <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/99ab67a1-f672-4605-8a30-c93cf82973de/language-en> Erişim Tarihi: 29.07.2021

Sixth Council Directive 77/388/EEC of 17 May 1977, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:31977L0388&from=GA> Erişim Tarihi: 29.07.2021

Council Directive 91/680/EEC of 16 December 1991, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:31991L0680&from=en> Erişim Tarihi: 29.07.2021

Council Directive 92/77/EEC of 19 October 1992, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:31992L0077&from=EN> Erişim Tarihi: 04.08.2021

Council Directive 2006/112/EC of 28 November 2006, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32006L0112&from=EN> Erişim Tarihi: 06.08.2021

VAT Rates, European Commission, Taxation and Customs Union, Exceptions to the rules – "special rates" of VAT, [https://ec.europa.eu/taxation\\_customs/vat-rates\\_en](https://ec.europa.eu/taxation_customs/vat-rates_en) Erişim Tarihi: 06.08.2021

White Paper & List of White Papers, [https://eur-lex.europa.eu/summary/glossary/white\\_paper.html](https://eur-lex.europa.eu/summary/glossary/white_paper.html) Erişim Tarihi: 30.07.2021

**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.





Yegen, B. (2021). Avrupa Birliği'nde Katma Değer Vergisi Uyumlaştırması. *Fiscaeconomia*, 5(3), 1101-1116. Doi: 10.25295/fsecon.982198

---

## Value Added Tax Harmonization in the European Union

Baki YEGEN

### Extended Abstract

Tax harmonization means that countries with different tax systems converge their legislation in order to act jointly in the tax sense. Because different tax systems are likely to lead to unfair tax competition. For this reason, the concept of tax harmonization in economic communities acting jointly is emphasized. Otherwise, the possibility of moving taxable elements to countries where taxes are applied at a lower rate is high. Taxation is considered as one of the basic elements of economic integration in the European Union, which is an independent supranational economic community where an impartial competitive environment is adopted. Therefore, the concept of tax harmonization is an important part of the economic integration that the European Union is trying to achieve. The European Union has aimed at the free movement of goods, services, persons and capital in member states, which are expressed as four freedoms. Tax harmonization is needed in order to achieve this target. As a matter of fact, it is easily understood from the taxation provisions of the Treaty of Rome (1957), which is one of the founding treaties of the union, that the European Union has acted for this purpose since its establishment. That is to say, in Article 93 of the Treaty of Rome (former Article 99), it is clearly stated that harmonization can be made in the field of indirect taxes to the extent necessary for the establishment and functioning of the internal market. Thus, the European Union has signaled that it will focus on indirect taxes in tax harmonization. As a matter of fact, tax harmonization studies in the European Union have progressed in this direction. Since it has a reduction mechanism within the scope of tax harmonization studies, Value Added Tax was accepted as a common expense tax and the cascade tax system applied in most of the member countries was abandoned. As it is understood, the harmonization of Value Added Tax among indirect taxes has been given priority in the European Union. The reasons behind the preference for value added tax are that it has a discount mechanism, has a decisive effect on prices and has a wide tax base. In short, the advantages of value added tax caused it to be chosen as a common expense tax. Value added tax is collected over the added value created at every stage of the economic process from production to consumption and covers almost all goods delivery and services, with exceptions. It also allows sellers to deduct the taxes they pay on purchases from the taxes they collect on their sales. In the European Union, value added tax was preferred and the negativities arising from the tax system differences of the member countries were tried to be eliminated. Directives published by the council draw attention in harmonization studies on value added tax in the European Union.

The directives adopted by the council in the harmonization studies for value added tax in the European Union draw attention. At this point, many directives related to value added tax have been accepted from the past to the present and will continue to be accepted in the future. Among the directives adopted so far, the first council directive, the second council directive, the sixth council directive, the council directive of 16 December 1991, the council directive of 19 October 1992 and the council directive of 28 November 2006 come to the fore. In other words, the aforementioned directives were decisive in the creation of the common value added tax system. In this context, two council directives, the first and the second, were



Yegen, B. (2021). Avrupa Birliği'nde Katma Değer Vergisi Uyumlaştırması.  
*Fiscaoeconomia*, 5(3), 1101-1116. Doi: 10.25295/fsecon.982198

---

published in 1967. In the first council directive, it was stated that the member countries of the union should abandon different tax types and adopt the common value added tax system and change their legislation according to the common value added tax system. In the second council directive, the basic elements of the tax related to the value added tax were included, but detailed explanations were not made. In the sixth council directive, the basic elements of the tax related to the value added tax were included, but unlike the second council directive, detailed explanations were made. In addition, it was stated that the member states should complete the legislative changes by 1 January 1978 at the latest. With the aforementioned directive, it was stated that in addition to the standard rate, member countries could apply increased or reduced rates in some cases, but limits on rates were not determined. The White Paper published in 1985 and the Single Act that entered into force on 1 July 1987 were effective in the preparation of the council directive dated 16 December 1991. With the council directive dated 16 December 1991, some articles of the sixth council directive were amended and the common value added tax system was tried to be completed. The council directive dated 19 October 1992 had a very important role in the rate harmonization of value added tax. With the said directive published just before the transition to the Customs Union, limits were drawn for the rates of the common value added tax system for the first time. In this context, some articles of the sixth council directive were amended once again. In this context, it has been stated that the standard value added tax rates of the member countries cannot be less than 15%. In addition, it was stated that the member countries of the union can apply a maximum of two reduced rates, not less than 5%. It has also been stated that some countries may apply zero rate, super reduced rate and "parking rate" during the transition period. The council directive of 28 November 2006 also has an important role in terms of the common value added tax system. The said directive has been decisive on the common value added tax system being implemented today. With the directive, the sixth council directive was repealed and the common value added tax system was simplified. The council directive of 28 November 2006 formed the basis of the common value added tax system. The next changes made on the common value added tax system were made on the basis of the legislation determined by the council directive dated 28 November 2006.

The acceptance of the value added tax system in the European Union as the common expenditure tax of the union necessitated harmonization in terms of value added tax rates. Because, in case of large differences between the rates applied in the member states, the free movement of goods, services, persons and capital is endangered. For this reason, approximation of value added tax rates in member countries has been seen as a priority target. Today, in the European Union, which consists of twenty-seven member countries, it is understood that the rules determined in the council directive dated 19 October 1992 regarding the rates are observed in general. In Denmark, the reduced rate is not applied, only the standard rate is applied. All member states except Denmark apply a standard rate above 15% and one or two reduced rates above 5%. A super reduced rate of less than 5% applies in Spain, France, Ireland, Italy and Luxembourg. In addition, a "parking rate" of less than 15% applies in Austria, Luxembourg, Ireland and Portugal. In some countries, the super reduced rate and parking rate applied for certain goods are expressed as the rates adopted for the transition period. Therefore, it is foreseen that the super reduced rate and the parking rate will be abolished in the future. Although significant progress has been made as a result of



Yegen, B. (2021). Avrupa Birliği'nde Katma Değer Vergisi Uyumlaştırması.  
*Fiscaeconomia*, 5(3), 1101-1116. Doi: 10.25295/fsecon.982198

---

harmonization efforts regarding value added tax in the European Union, it is seen that there are still significant differences between the rates applied by the member states. In order to ensure an impartial competitive environment, it is necessary approximation of the value added tax rates as close as possible and abolishing the super reduced rate and parking rate granted to some countries as soon as possible.

## Rüyada Kalkınma: Bellamy'de Yönetim Düşüncesi<sup>1</sup>

*Development in a Dream: Bellamy's Idea of Administration*

Cengiz EKİZ<sup>2</sup>

### Öz

Ütopyalar, yazarlarının yaşadığı dönemlere ayna tutarlar. Dönemin koşulları, sorunları ütopya yansıtır. Ütopya yazarı bu sorunları eserine, bazen doğrudan bazen de dolaylı olarak aktarır. On dokuzuncu yüzyıl, ütopya literatüründe bolluğun yaşandığı bir dönemdir. Siyasal rejim bakımından ve coğrafi olarak sadece Avrupa değil, Amerika da ütopyaların mekânı olmuştur. Amerika, kıtadaki doğal kaynakların zenginliğinin yanı sıra siyasal rejimiyle de kalkınma arzusunu yansıtır. On dokuzuncu yüzyılda toplumun gelişmesi düşüncesi, sanayileşmeye, kapitalizmin gelişmesine bağlanmıştır. Edward Bellamy'nin bir ütopya olarak *Geriye/Geçmişe Bakış*'ta tasarladığı dünya, sanayileşmiş bir devlet tekelidir. Kapitalist şirketin yerini, ulus olarak tanımlanan ve tekel niteliğindeki devlet alır. Ulus, canlı bir organizma olmaktan çok, iktisadi ve siyasi bir organizasyon olarak mekanikleştirilmiştir. Toplum ayakta tutan ideoloji, ulus kavramı ile tanımlanan sınıai bir milliyetçiliktir. Üretim ve çalışma düzeni askeri bir disipline göre şekillendirilmiştir. Kapitalist şirketin devleti, toplumcu ulus şirketine dönüşmüştür.

**Jel Kodları:** B14, H83, O10, P16, P26, Z13.

**Anahtar Kelimeler:** Ütopya, Yönetim Düşüncesi, Kalkınma, Amerika, Bellamy, Geriye/Geçmişe Bakış.

<sup>1</sup> Bu çalışmanın esin kaynağı, 25-26 Nisan 2019 tarihinde Ankara'da gerçekleşen *Fiscaoeconomia International Congress on Social Sciences* etkinliğinde sunulan "Rüya Alemi ve Ütopya İlişkisi: Yönetim Düşüncesinin Politik-İktisadi" tartışmasıdır. Katkı, öneri ve eleştirilerinden dolayı sevgili dostum Aydın Ördek'e, *Fiscaoeconomia* dergisi editörlerine ve hakemlerine şükranlarımı sunarım.

<sup>2</sup> Doç.Dr., Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Kamu Yönetimi Bölümü, [ekiz\\_c@ibu.edu.tr](mailto:ekiz_c@ibu.edu.tr), [ekiz.cengiz@gmail.com](mailto:ekiz.cengiz@gmail.com), ORCID ID: 0000-0001-9649-089X



Ekiz, C. (2021). Rüyada Kalkınma: Bellamy'de Yönetim Düşüncesi.  
*Fiscaeconomia*, 5(3), 1117-1139. Doi: 10.25295/fsecon.982637

## Abstract

Utopias are mirrors of the period in which their writers live. The conditions and problems of those periods are reflected in utopias. The utopia writer gives place to these problems in her/his work, sometimes directly and sometimes indirectly. The nineteenth century is a period of abundance in utopia literature. With respect to political regime and geographically, not only Europe but also America has been the place of utopias. America's desire for development was due to its political regime as well as the abundance of its natural resources on the continent. The idea of the development of society in the nineteenth century was related to industrialization and the development of capitalism. The world that Edward Bellamy envisions in *Looking Backward* as a utopia is an industrialized state monopoly. The capitalist company is replaced by the monopoly state, which is defined as nation. The nation is mechanized as an economic and political organization rather than a living organism. The ideology that sustains the society is an industrial nationalism which leans on the concept of nation. Production and working order are shaped according to a military discipline. The capitalist corporation's state is transformed into a socialist nation corporation.

**Jel Codes:** B14, H83, O10, P16, P26, Z13.

**Keywords:** *Utopia, Idea of Administration, Development, America, Bellamy, Looking Backward.*

## 1. Giriş

Tarih boyunca, birçok yönetim biçimi, eşitsizliği, örtük veya açık bir biçimde üretmiştir. Antik dönemden beri iyi bir düzen (*politeia*) arayışı, başlı başına bir kutsal çaba olarak görünür. Bu anlamda ütopyalar kendi koşullarına göre bir tür kutsallık veya dokunulmazlık alanı yaratırlar. Modern dönemde ise kapitalist devlet, bu kutsallığı, sermaye birikim sürecinde kurarak dünyevileştirmiştir. Artık kutsal olan şey, eşitlik veya tüm toplum için iyi olan değil, ekonomik döngünün gidişatına bağlı olarak işleyen bir düzendir. Ütopyalarda eşitsizlik bir model olduğunda, ütöpik kurgunun kâbus biçiminde tanımlanmasına yol açar. Eğer eşitlikçi bir toplum hayali varsa, o zaman her şey değişir ve tüm eşitsizlik dinamikleri buna karşı konumlanır. Daha doğru bir deyişle, ütopyalar genellikle sorunun kaynağına gitmezler; kendilerine bir habitat yaratarak, yepyeni bir yeryüzü kurarlar. Oysa yeryüzü tektir ve eşitlik kurulacaksa bu dünyada ve şimdi olacaktır. Ancak o dünya neredeyse imkansızdır (Bloch, 2007).

Modern dünya, metaların serbestçe gezinebildiği bir dünyadır. Metalar dünyasının tüm kâbuslarını, şiddetini normalleştiren kapitalizm, eşitliği hedeflemediğinden ve mülkiyet hakkının kutsallığını temel aldığından, bunu siyasal haklar içinden tanımlamayı tercih eder. Metalar dünyasının yarattığı toplumsal ilişkiler, bilincin açığında, ideolojinin kıyılarında demirler. Oradan filika ile kıyıya çıkmak ve toplumu, insanları tanımak gerekir. Ama görüntü bir kere bozulmuştur. En uygun merceği veya gözlük derecesini bulmak o kadar kolay olmaz. Metaların fetiş karakteri, toplumsal ilişkilerin içine girmiş, gündelik hayatın merkezi haline gelmiştir. Şeyleşen her şey, yeni bir toplum umudunu çarpıtarak onu korkunç bir hayalete, ucubeye çevirir. Umuda sarılmak, yeni toplumu kurabilmek için hayaletle yüzleşmek kaçınılmazdır (Marx, 2011; Yaman ve Öztürk, 2019; Cohen, 1998).



Ekiz, C. (2021). Rüyada Kalkınma: Bellamy'de Yönetim Düşüncesi.  
*Fiscaoeconomia*, 5(3), 1117-1139. Doi: 10.25295/fsecon.982637

İster iyi ister kötü olsun, ütopya, toplumsal eleştiriye güç verir. Ütopyalar, modern toplumun sorunlarının betimlenmesi için özgürleştirici bir tür olarak kabul edilmelidir. İster bilim-kurgu tarzında ister fantastik türevlerde olsun, ütopyalar, özgür düşünmenin bir aracı haline gelirler. Biraz da bu yüzden her ütopya, bir imkânsızlık hali ya da yöneten-yönetilen ayrımının olmadığı üçüncü halin imkânsızlığıdır. İmkânsızlık, insanın, toplumun özgürleşmesi için yönetimsiz bir dünya hayalidir. Bu da ütopyacı için üçüncü hale karşılık gelir.<sup>3</sup> Ulaşılmak istenen iyi yer, yine ütopyanın idealize ettiği bir kurgunun içinde gelişir. Her ütopya kendi felaketini de kurar ve adım adım onu çağırır kurgu-yaşamın içine. Bu yüzden salt iyi veya salt kötü ütopya sınıflandırmaları çok doğru sayılmamalıdır. Ütopya, bireysel fantezi ve rüyadan ziyade, kolektif unsurları harekete geçirir ama elbette olay ve mekân, temsili bireyin yaşadığı bir toplumda cisimleşir. Sonuçları, kolektif felaketler veya fiyasko da olabilir. Kimi zaman kolektif rüya, kolektif kâbusa dönüşür (Buck-Morris, 2004). Esasen ütopyalar (kurgu-dünyalar-diyarlar vb.), ilk başta özgürlük veya özgürleşme planları gibidirler. Ama ilerledikçe adım adım özgürleşmenin kısıtlarını, sınırlarını çizmeye başlarlar. Bu çok tuhaftır; çünkü özgürleşmek için kısıtların ve olanakların planlanması gerekir. Sanki öyle bir dünya vardır ki, sınırsız arzular, sınırsız kaynaklarla örülü bir cennet, bir Arkadya resmedilmektedir. Ancak ütopyalarda, sınırsız bir hayata izin verilmediği için, özgürlükler fikir ve eylem olarak engellenir; kimi zaman bastırılır ve hayat bir baskı rejimine dönüşür.

Kapitalist (modern) toplumda sınıf konumları tek başına belirleyici nitelikte olmadığından olguları tümüyle açıklayacak bir veri sunmazlar. Alt katmanları da tanımlayan, onları kendine özgü nitelikleriyle betimleyen karakteristik özellikleri de bilmek gerekir. Metalar dünyası dolayısıyla kurulan sınıfsal ilişkiler ağı, toplumsal koşullarla bağlı olduğundan, ütopyalar özgürlüğün, sınırlarını biçimlendirir. Özgürlükçü ütopyalarda arzu edilen asıl şey, meta ilişkisinin ve bunun bir sonucu olan kapitalizme içkin para biçiminin ortadan kalkmasıdır. Hayal edilen şey, para biçiminin olmadığı bir dünyada, toplumsal ilişkilerin meta ilişkilerine indirgenmesi kâbusunun (meta fetişizmi) yürürlükten kaldırılacağıdır. Böylelikle bir bolluk toplumuna ulaşılacağına olan dünyevi inanç güçlenir (Yaman ve Öztürk, 2019; Cohen, 1998). On dokuzuncu yüzyılın eşitlikçi ve toplumcu ütopyalarının ardındaki motivasyonun temel kaynağı budur. Ütopyacı fikirlerin on dokuzuncu yüzyıl boyunca geliştiği, olgunlaştığı ve deneyimlendiği kabul edilir (Roemer, 2017: 114; Tandıçgüneş, 2013).

<sup>3</sup> Bu durumu, Fişek (2005)'deki yöneten-yönetilen sorunsalından esinlenerek şöyle açıklayabiliriz; birinci hal: Yöneten; ikinci hal: Yönetilen; üçüncü hal: Ne yöneten ne de yönetilen.

**Tablo. 1- On Dokuzuncu Yüzyıl Ütopacıları**

<b>Ütopyacı</b>	<b>Motivasyon</b>	<b>Araç-Amaç</b>
<b>Henri de Saint-Simon</b>	İnsan Doğası-Toplumsal İşlev	Bilimsel Düşünce ile İlerleme-Bilimsel Yönetim
<b>Charles Fourier</b>	Arzu-İnsan Doğası-Temel Duyular-Tutkular	Falanster-Üretici Birlikleri-Kooperatif Yönetim-Yeni Sanayi
<b>Robert Owen</b>	Yeni Toplum-Lanark Projesi	Fabrika-Ortak Mülkiyet
<b>Edward Bellamy</b>	Kalkınma Rüyası	Sanayi Ordusu-Ulus Tekeli-Kamu Mülkiyeti
<b>William Morris</b>	Yabancılaşmamış Emek Rüyası	Sanayinin olmadığı, ekolojik üretim modeli

**Kaynak:** (Jameson, 2009; Tandaçgüneş, 2013; Roemer, 2017)

Sanayi ve ilerleme düşüncesi, kapitalistleşmenin hızlandığı on dokuzuncu yüzyıl boyunca hep tartışıla gelmiştir. Sanayi devriminin etkisi ile yaşanan teknik/teknolojik gelişmeler, rekabetin yerine dayanışmanın geçtiği yeni, eşitlikçi toplum çağrısına cesaret vermiştir. Modern ütopyalar, on dokuzuncu yüzyılın sadece toplumsal değil, aynı zamanda siyasal koşullarının da bir yansıması olan hayal âleminin birer tasviridirler. Bu açıdan bakıldığında on dokuzuncu yüzyıl ütopyacılarının hem benzer hem de farklı birçok yönü bulunmaktadır (bkz. Tablo-1). Ancak hepsinde bulunan ortak yön, on dokuzuncu yüzyılın değişime ve devrime açık, umut yüklü bir çağ olduğuna beslenen inançtır. Bazılarında rüyadan uyanma teması etrafında şekillenen geçmiş duygusundan yoğun olarak beslenir. Bu kurgulardan biri de Edward Bellamy'nin *Geriye/Geçmişe Bakış (Looking Backward)* adlı eseridir. On dokuzuncu yüzyılın sorunları, örnekleri, araçları, çözümleri, açmazları, çelişkileri, diğer eserlerde olduğu gibi bu eserde de hep ön plandadır. *Geriye/Geçmişe Bakış*'ta ana karakter Julian West, yaşadığı Boston kentinde 1887 yılında uykuya dalar ve yüz on üç yıl sonra (yüz on üç yıl üç ay on bir gün) aynı kentte uyanır. Uyandığında dünyanın bambaşka bir yer olduğunu görür. Daha kestirmeden söyleyecek olursak, Bellamy'de uyanış teması aslında, umudu çağırın, eşitlikçi, yeni bir düzen hayalidir. Bellamy, pek çok yazarda olduğu gibi kendi düşüncelerini anlatmak için roman kurgusunu araç olarak kullanır. Geçmişe bakarak inşa edilen gelecek beklentileri, Bellamy'de, umutlu ve güçlü bir dünya tasarımı yaratır.

Yirminci yüzyılda ise on dokuzuncu yüzyılın tersine gerçekleşemeyen hayaller, dünyayı bir kâbusa doğru sürükler ve bu dünya kontrol edilemez bir hale gelir. Kâbusa sürüklenen dünyada gelecek inancı, hep bir geçmiş duygusu, ona duyulan özlem üzerine bina edilir. On dokuzuncu yüzyılda Bellamy, ütopyacı sosyalistlerin umut dolu arayışlarının mirasını sürdürürken, bir yandan da geleceğin devrimci nitelikteki yüzünü temsil eder. Bu dönemin ütopyaları, iki temel duygu mekaniğine yaslanır: Rüya görme ve uyanma. Uyku ve uyanma eylemi, yeni bir bilinç yaratma halidir. Bu bilinç, sınai üretimin genişlemesiyle bir tür bolluk veya kalkınma rüyası yaratmıştır. On dokuzuncu yüzyıl boyunca bu rüyanın farklı biçimleri çeşitli ütopyalara yansımıştır. Uyku, ilk başta bireysel bir edim gibi görünür. Fakat uykunun ürünü olan rüya senaryoları aslen kolektif niteliktedir. Ütopyalar, bireyin içindeki bir dünyayı değil de onun çoğullaştığı bir dışarıyı gibi kurgulandığında, rüya âlemi bireye özgü olmayı aşar ve kolektif bir

tasarıya dönüşür. Zaman kavrayışı, gelecek hayalini ve bu hayalin sınırlarını çizen geçmiş duygusunu belirler. Bu aynı zamanda ütopyaların da sınır çizgileridir. Kapitalizmin on dokuzuncu yüzyıldaki hızlı gelişimiyle, bu sınır, politik-iktisadi koşullara göre yeniden çizilmiştir.

Çalışmamızda “ütopyaların [en] uzun yüzyılı” olarak nitelendirebileceğimiz on dokuzuncu yüzyılda, ütopyanın serüvenini Bellamy'nin eseri üzerinden irdeleyeceğiz. Tartışmanın arka planında doğal olarak, on dokuzuncu yüzyıl kapitalizminin gelişimindeki politik-iktisadi dönüşüm yer alacak. Yönetim düşüncesinin ütopyacı örnekleri, on dokuzuncu yüzyıldaki bu büyük dönüşümün toplumsal bir dolayımı olarak karşımıza çıkıyor. On dokuzuncu yüzyıldaki siyasal ve toplumsal çalkantılar, hem toplumun teknik kapasitesindeki gelişmelerin etkisiyle hem de gelecekte toplumcu dünya hayalinin hayata geçirilmesi istenciyle birleşip, rüya âlemini genişletmiş, arzu imgelerinin üretimini şiddetli bir biçimde kamçulamıştır. On dokuzuncu yüzyıl boyunca ütopyacı yazarlar arasındaki tartışmalar, yeni toplum hayalinin hayata geçirilmesi üzerinden yürümüştür. Benzer biçimde, yönetime ilişkin kurumsal ve kavramsal unsurlar, zamanının politik-iktisadi bileşiminin bir parçasıdır. Ütopyacı toplum tasarıları da zamanla bu bileşimin bir üyesi olmuştur. Ütopyalar, hem toplumsal koşulların yarattığı sorunların temsili resmi olarak hem de toplumun özgürleşme olanaklarının haritası olarak değerlendirildiğinde, çağının ötesine geçerek güncel sonuçlar yaratmaktadır (Benjamin, 1995; 2012). Bellamy'nin 1888'de yazdığı ütopyanın yirmi birinci yüzyılda hala tartışılıyor olması bunun kanıtıdır. Çalışmada, ütopya unsurlarını hem tarihsel sürecin açıklayıcısı hem de toplumsal dokunun bir parçası olarak ele alacağız. Meta ilişkilerini aşma arzusu ve bu imkânın arayışı, ütopya yazarına, bütün bunları bir rüyada inşa etmeyi zorunlu kılmıştır. Bu zorunluluğun, Bellamy'de nasıl gerçekleştiğini anlamaya çalışmak tartışmaya değerdir. Bu tartışmayı iki temel bölümde toparlayacağız. İlk bölüm ütopyacılık ve ütopya yazını üzerinden çeşitli tartışmaları içerecektir. İkinci bölümde ise birinci bölümünün argümanları ile Bellamy'nin eseri üzerinden analiz edilecektir.

## 2. Ütopyacılığın Önü-Arkası: Rüya mı Gerçek mi?

*“Hiçbir sosyal düzen, kendi bağrında taşıdığı bütün üretim güçleri gelişmeden öce ortadan kalkmaz. Yeni ve daha yüksek üretim ilişkileri, bu ilişkileri yaratan maddi şartlar bizzat eski toplumun bağrında olgunlaşmadıkça asla öncekinin yerini alamaz.*

*Bunun içindir ki, insanlık ancak halledebileceği problemleri ortaya koyar, çünkü yakından bakılırsa görüleceği gibi problemin kendisi ancak halledilmesi gerekli maddi şartlar esasen var olduğu ya da oluş halinde bulunduğu zaman meydana çıkar”* Karl Marx, (1974: 6)

*“Bugün ütopyaya giden yolda en büyük engel, toplumsal iktidar makinesinin ezici ağırlığı ile atomlaşmış kitlelerin güçsüzlüğü arasındaki orantısızlıktır.”* Max Horkheimer (1986: 212)

Zaman sorunsalı, insanın, yaşadığı mekânı tasarlama, ölçme ve geleceği tahmin etme tutkusuyla çok bağlantılıdır.<sup>4</sup> Zaman ve ütopya ilişkisi bu bağlamda tartışılabilir; bu ilişki, kurgunun zamanı ile bağlantı kurulan zaman arasında belirginleşir. Çünkü kurgusal (ütopya) zaman ve yaşanan zaman (şimdi) arasındaki uzaklık tarihsel olarak ölçülebilir olsa da toplumsal-psikolojik bağlamda ölçülemez. Öyle ki, bu zamanı kurgulayan yazar, “şimdi”yi, yani

<sup>4</sup> İlk olarak tartışmayı geliştirmek açısından şunlar sorulabilir: Zaman herkes için eşit mi akar? Zaman üzerine aynı uzaklık ve aynı ölçü mü geçerlidir? Mekanik olarak zaman (saat) herkese ve her şeye eşit bir ölçü yaratır ancak bu ölçü, toplumsal ve psikolojik bağlamda da aynen geçerli midir?





Ekiz, C. (2021). Rüyada Kalkınma: Bellamy'de Yönetim Düşüncesi.  
*Fiscaoeconomia*, 5(3), 1117-1139. Doi: 10.25295/fsecon.982637

bugünü, geçmişe bakarak tarihselleştirir, bunu da belirli koşullar altında yapabilir. Ütopya, bu tarihselleştirmeyi (geçmiş veya gelecek), ancak “bugün”de kurarak anlamlandırır. Böylece şunu anlarız ki, ütopyik kurgunun zamanı zaten baştan yitirilmiştir. Biz de bu yitik zamanı, yani dondurulmuş buz kütlelerini şimdinin akışkan zamanı ile çözdürmeye çalışırız. Bize göre, gerçek zaman, yani “yaşanan” zaman artık başlamış demektir (Bloch, 2007). Ütopya, gerçek zamanın reddi olduğundan, sahte, kurgulanmış bir zaman yaratır. Bu, baştan sona bir yanılısamadır. Bu yanılısma veya sanı olmaksızın ütopya kurgulanamaz. Hayalin, fantezinin bedeli, mevcut gerçeklikten geçici de olsa vazgeçmektir. Zamanın ölçümü, on dördüncü yüzyıldaki mekanik bölüntülerle insanlığın karşısına saat olarak çıkarıldığında, belki bu denli şaşkınlık yaratmamıştır. Ama saat toplumun belirleyicisi olmaya başladığında, hayat artık değişmiştir. Özellikle on dokuzuncu yüzyıldaki modern zaman kavrayışında, işbölümü, çalışma zamanı, yaşam zamanı ayrımlarının ortaya konulmasıyla, insanlık tarihindeki belki de en önemli gelişme yaşanmıştır: Zamanın fethi! (Kern, 2013: 48). Elbette bu zaman kavrayışı, toplumun hayal kurma, tasarlama modelini de etkilemiştir.

Ütopyalar, kolektif rüya âlemleri yaratırlar. Bu yüzden de rüyadaki zaman, kolektifleşmiş bir fantezi modeli içindeki duygu durumuna bağlı olarak akar. Şunu sormak gerekir, gelecek tahayyülü olarak ütopya toplum için bir ihtiyaç mıdır? Olmann’a göre ütopya, “gelecek hakkında spekülasyon yapma dürtüsüdür”. Bu dürtü olmadan, hiç kimse statükoya karşı hoşnutsuzluğunu, olumsuzluğunu seslendiremez. Ütopyalar, gelecekte çok, “şimdi”nin, yani metaforik veya doğrudan mevcut düzenin eleştirisi olduklarından, hep bugününün bilgi dağarcığı ile yoğurulurlar. Bu yüzden maluldürler, eksiktirler ve gelecekteki zamana hiç yetişemezler (Olmann, 2011: 110). Rüya, gerçek zamanın ötesine taşınan, kâh çarpıtılmış gerçekliği kâh gerçek gerçekliği arayan mekanizmaların başında gelir. Böylelikle, rüya gören, tüm duygu alanlarında serbest kalacağından, rüyada her müşkülün aşılması veya abartılması mümkündür. Bu bakımdan, *Geriye/Geçmişe* Bakış gibi rüya ütopyaları zamanı ileriye alarak, geçmişin bütün dertlerini öteleme amacı güderler. Başka bir deyişle, sorunu çözmek yerine onun üzerinden atlayarak veya etrafından dolanarak ondan kurtulmaya çalışır. Bir bakıma kendine bir tür “yaratıcı şimdi”, yepyeni bir hayat yaratır. Bilinç-dışının takdimi olarak rüya âlemi, aslen gerçek zamanın çarpıtılmış bir halidir. Benjamin’de ise bu çarpıtılmış zaman kolektif bir arzu imgesine dönüşür. On dokuzuncu yüzyıldaki kolektivite ve komün rüyaları, uyanma istencinin bir parçasıdır. Bilinç-dışından bilince akarken, “anne ve babalarımızın hayatından uyanmalıyız” ve “rüyada kalmak yerine uyanmalıyız” dediğimizde şunu anlıyoruz ki, meta düzeninin yarattığı baskı, rüya tertibatı ile aşılmaya çalışılmaktadır (Abensour, 2009: 56-57; Bloch, 2007). Benjamin’in deyimiyle on dokuzuncu yüzyılda ticaret sermayesinin mabetleri (günümüz alışveriş merkezlerinin öncüsü) olan pasajlar, rüyanın bir parçası gibi düşünülmüştür (Benjamin, 1995: 77-78; Abensour, 2009: 62).<sup>5</sup>

Ütopyacının dünyası, zamanın yarattığı çarpıtmayı daha ileri götürür. Buradaki amaç, bilinç düzeyinde mevcut sorunların aşılmasıdır. Rüya gören, sorunların simgesel karmaşası ve arzuların zuhuru ile kendine, farkında veya değil, ütopyik bir kaçış alanı açar. Bloch, tüm sanatın

<sup>5</sup> Benjamin benzer değerlendirmeyi “dünya fuarları” için yapar. Ona göre dünya fuarları, “adına meta denen fetişin hac yerleridir”; bu fuarlar “Metanın mübadele değerini çarpıtır... Kullanım değerinin arka plana itildiği bir çerçeve yaratır. İnsanın zaman geçirmek için içine daldığı bir fantazmagori oluştururlar... Metalar evrenini yaratırlar ve kapitalist kültürün fantazmagorisidirler” (Benjamin, 1995: 83-85).

özünde ütöpik olduğunu, dünyanın iyileştirilmesi için güçlü bir imge yarattığını söyler (Bloch'tan aktaran James, 2012: 125-126). Benjamin, Michelet'ten yola çıkarak "her çağ kendinden sonraki çağı hayal eder" deyişini tersine çevirir. Fantastik olanı arayan insan, ütopyacı kurguda imkânsız olanı inşa eder. Bunun birçok nedeni vardır; en önemlisi, gerçeği değiştirmek, aslen de dünyayı değiştirmektir. O yüzden Benjamin, "her çağ, içinde bulunduğu kâbustan veya rüyadan uyanmaya çalışır" diyerek Michelet'i düzeltmiştir. Çünkü eski (üretim tarzı) ile yeninin (üretim tarzı) çatışması, yeni olanın toplumsal bilince yükselişi, bir tür rüyadan uyanma halidir (Benjamin, 1995: 79). Aslında her çağ bir önceki çağın kâbusundan uyanmaktadır. İnsan, uyandığı çağın da kâbusa dönüşeceğini bilmeden, rüyalar arasında sürüklenir durur. Uyanış apaçık bir arzudur ama rüyalar öyle içiçe geçmiştir ki, gerçekte kurulan bağlantı zayıflar. Meta sürecinin yarattığı her olumsuz an, öznenin koşulları değiştirme bilincini açığa çıkarır. Benjamin bunu diyalektik düşünce üzerinden yapmaya çalışır. Diyalektik düşünce, rüya sürecini tersine çevirir; artık o, geleceği bugüne taşıyan bir araçtır. Diyalektik düşünme biçimi "tarihsel uyanışın organıdır"; çünkü "her çağ, bir sonrakini düşlemekle kalmaz, düş kurarak uyanışı da zorlar"; başka bir deyişle "her çağ, rüyasından (uykusundan) uyanmaya çalışır" (Benjamin, 1995: 92; Abensour, 2009: 79).<sup>6</sup>

Rüyalar, farklı simgelerle temsil edilen duyguların ve ütöpik sayılabilecek yaşamların dolayımıdır. Hem gündüz hem de gece rüyaları (düşleri), insanda, bastırılmış, korkutulmuş eğilimleri açığa çıkarır. Uyku olmadan gece rüyası görmek imkânsızdır. Ancak hayal kurmadan da gündüz rüyası (düşü) görülmez. Burada şunu sormalıyız; "rüya ile ne kastedilmektedir?": Dünyayı değiştirme arzusu.<sup>7</sup> Rüya âlemi kavramı ile anlatılmak istenen budur. Açıklanmak istenen şey, bireysel rüyaların yorumlanması veya psikanalizi değil, kolektif enerjinin, toplumsal düzeyde yarattığı etkilerdir. Böylece Benjamin'in daha önce belirttiği gibi rüya ile meta biçiminin (kapitalist üretim tarzı) toplumda yarattığı tahribat dindirilmek istenir.<sup>8</sup>

Ütopyaların insanlık tarihi kadar eski olup olmadığı tartışılır, ancak ütopyalara kaynaklık eden hayaller ve fanteziler epey eskidir. Benjamin, insanın hayal dünyasının yarattığı evreni "fantazmagori" olarak tanımlarken, kapitalizmin, izleyeni büyüleyen, baştan çıkaran yönünün meta dolayımıyla gerçekleştiğini ifade eder. Kapitalizmin insanda yarattığı nevroz o kadar derindir ki, bunu ancak fetişizm kavramı ile anlayabiliriz. Meta düzeninin yarattığı fetişizm,

<sup>6</sup> Dilek imgeleri, rüya ile uyanış arasında kalan öznenin uyanışına vesile olabilir. Bu, bir tür umut etme biçimidir; hatta umudu "şimdi"de kurma becerisidir. Bu beceri gelişmedikçe, ütopyanın da "şimdi"si hayata geçemez. Gerçekleşemeyen duygulara karşılık olduğu düşünülen unsur bir açıdan "rüya"dır. Rüya, toplumun bastırdıklarıyla, arzu edileni yansıtır. İnsanların rüyaları her zaman arzu edilenin gerçekleşmesini içermez, arzu edilmeyen, hatta kaçılan, korkulan unsurlar da rüyalara sızır. Rüyada insanın gördüğü bir kâbustan uyanmama ihtimalini de hesaba katmak gerekir. O zaman rüya, adıyla müsemma, "iyicil" bir mıntıkada bulunmayacaktır (Bloch, 2007).

<sup>7</sup> "Bireylerin geceleyin gördükleri rüyalar, toplumsal düzen tarafından ketlenmiş ve geriye, çocukluktaki biçimlerine itilmiş arzuları ifade ederken, kolektif rüya, kişisel mutlulukla uyumlu bir toplumsal dünya tahayyül etme cüretini gösteriyor ve yetişkinlere, gerçekleşmesi halinde kıtlığın herkes tarafından alt edilmiş olacağını vadediyordu." (Buck-Morss, 2004: 7)

<sup>8</sup> "Walter Benjamin bu kavramı sadece kolektif zihinsel bir durumun şiirsel tasviri olarak değil, analitik bir kavram olarak, modernliği dünyaya yeniden kazandırmak olarak gören teorisinin merkezinde yatan bir kavram olarak kullanıyordu. Bu terim, modern hayatın bünyesindeki geçiciliği temsil eder; modern hayatın sürekli değişen koşulları geleneksel kültürü olumlu bir anlamda tehlikeye düşürür. Çünkü sürekli değişim geleceğin daha iyi olabileceğine imkân verir (Buck-Morss, 2004: 8).



Ekiz, C. (2021). Rüyada Kalkınma: Bellamy'de Yönetim Düşüncesi.  
*Fiscaoeconomia*, 5(3), 1117-1139. Doi: 10.25295/fsecon.982637

“seyirlik evrende felç edici bir sihirli cazibenin kaynağı olan fantazmagorinin doğurduğu yanılısma, metanın idealleştirme sürecini hayata geçirir” ki artık, rüyadan uyanmak imkânsız hale gelir.<sup>9</sup> Ütopya, kapitalizmin yarattığı muğlaklığın bir temsili olarak, bir buğu, bulanık bir görüntü haline gelir. Daha önce de değindiğimiz gibi burada yine Benjamin’in pasajlar metaforu karşımıza çıkar. Pasajlar, on dokuzuncu yüzyıl Avrupası’nda (örneğin Paris) arzuların tetiklendiği yerlerdir. Eski üretim tarzı ile yeninin birbiriyle mücadele ettiği alanlardır. Pasajlar hem sefaletin hem de şatafatın aynı anda hüküm sürdüğü, kapitalizmin muğlaklığının orta yerinde durur (Benjamin, 1995: 77-79; Abensour, 2009: 79). Benjamin, on dokuzuncu yüzyılda makinelerin itici gücüyle Fourier’nin kurduğu falanjlardan esinlenerek (*phalanstere*), pasajlardan oluşan bir kent örneği geliştirir. Bir tür cennet tasarısı olan bu örnek, tembellik ve lüksün bir aradalığını temsil eder. Benjamin bundan önce, dünya fuarlarının, adına meta denilen fetişin hac yerleri olduğunu öne sürmüştü (bkz. 3 nolu dipnot). Fantazmagori de işte tam burada başlar; gelişen dünya pazarının simgesi olan bu fuarlar, ona göre metanın mübadele değerini çarpıtır veya dönüştürür. Kullanım değerinin ikinci planda kaldığı, pasajlar metaforuyla mübadele değerinin daha çok öne çıktığı bu alışveriş mabetleri, insanın içine daldığı ve kendini kaybettiği kapitalist kültürün bir fantazy alanıdır (Benjamin, 1995: 80-84). Zaten Bellamy’nin sanayi fantazyasında da göreceğimiz gibi sanayi ordusu ile üretim artışı tüketim arzusunu doğuracak, rüyada meta ekonomisi aşılsa da yeniden üretim süreci kolay kolay aşılamayacaktır. Bellamy’nin rüyasında, yeniden üretim sürecinin meta ekonomisindeki faili sermaye iken şimdi devlet haline gelmiştir.<sup>10</sup>

Meta ilişkisi şeyleşme (*reification*) yoluyla emeği, zamanın bir birimi haline getiriyorsa, ütopyalar rüya yoluyla bu ilişkinin devreden çıktığı bir bilinç-dışı alanı yaratır. Böylece rüya âlemi, metayı, tüm toplumsal varlığın evrensel kategorisi olarak gören bariyeri aşmanın sahası haline gelir. Meta biçiminin gizemli kısmı olan şeyleşme, rüya âleminde boşa düşmektedir. Toplumsal ilişkiler, şeyler arasındaki ilişkiler düzeyinden çözümlenerek aslına rücu etmektedir. Dolayısıyla insanlar arası ilişkilerin “şeyler” olarak görülmesi (fetişizm) durumu ortadan kalkar. Fetişizm ise yabancılaşmayı kaçınılmaz kılar ki bunun aracı ise meta ilişkisinin en önemli yaratısı olan “para”dır. Artık o bir amaç haline gelir ve insanlar arasındaki ilişki, sanki meta ilişkisiymiş gibi görülür. Bu, başlı başına bir travmadır ve bunu aşabilmenin yolu, para biçiminin aşılmasıdır (Marx, 2011; Cohen, 1998, Ollman, 2015; Yaman ve Öztürk, 2019).

Diyalektik yönetime göre ütopyaları ters yüz edebilmek için gerçeklik üzerine kurulu bir dünya bilinci inşa etmek gerekir. Öyleyse, rüya gören bilinç artık uyanmalıdır veya rüyasında bu gerçekliği yeniden kurmalıdır. Ütopyaların toplumsal işlevi belki de budur: Kolektif rüya inşası! Kolektif rüya, toplumdaki bireylerin gerçekliğin bilincinde olmadığı bir dünya hayal etmelerine yol açar ve fetişizm yanılısamayı pekiştirir. Toplumu, rüyanın gerçek olduğuna ikna etmeye

<sup>9</sup> Meta fetişizmi tartışması için bkz. (Benjamin, 1995; Abensour, 2009; Tandancgüneş, 2013; Ollman, 2015; Duhm, 1987; Cohen, 1998)

<sup>10</sup> Yöntem, ütopyanın fantastik maskesi altında bulunan sahici bir işareti deşifre etmek üzerine kuruludur (Abensour, 2009: 68-69). Benjamin’in Adorno ile yürüttüğü tartışmadan yola çıkalım. Adorno, metanın fetiş karakterine yönelik olarak, ütopyalarda arzu ve korku gibi karşıt duyguların olabileceğini belirtir. Hem cennet (Arkadya) hem cehennem (yeraltı) bir aradadır (Adorno’dan aktaran Tandıçgüneş, 2013: 116).



Ekiz, C. (2021). Rüyada Kalkınma: Bellamy'de Yönetim Düşüncesi.  
*Fiscaoeconomia*, 5(3), 1117-1139. Doi: 10.25295/fsecon.982637

çalışır. Artık, meta dünyası, insanlar arasındaki ilişkilerin temel biçimi haline gelir.<sup>11</sup> Eğer meta ilişkisi (şeyleşme), emeği zamanın bir birimi haline getiriyorsa, ütopyalar, bu ilişkinin geçersiz olduğu bir bilinç-dışı alanı yaratıyor demektir. Rüya âleminin en önemli kaynağının para biçimi olduğunu daha önce belirtmiştik. Emek süreci, meta ekonomisinde yabancılaşma üzerine kurulu olduğundan, para bariyeri yürürlükten kaldırılırsa toplumun serbestleşme kanalları açılacaktır. Bu kanalların tasviri, bir yanda toplum ve örgütlenme modeli, diğer yanda ekonomi ve üretim modeli olarak belirir. Kapitalizme özgü emek sürecinin tasfiyesi, ütopyayı bilinç düzeyine yükseltir. Bu yüzden, toplumun meta ilişkisini aşamadığı yerlerde (Bellamy'de olduğu gibi) ütopyacı kurgular karşımıza çıkar. Gerçekte karşılık bulamayan tüm unsurlar, öznel yoluyla rüyada inşa edilerek bilinç-dışı bir dünya yaratırlar. *Geriyeye/Geçmişe Bakış*, arzulanan dünyanın hangi maddi temellere dayanabileceğini o dönemin koşulları ölçüsünde göstermektedir. Bu anlamda eser vesilesiyle, Bellamy'nin yönetim ve toplum düşüncesi tartışmaya değer görünmektedir.

### 3. Kalkınma Rüyası: *Geriyeye/Geçmişe Bakış*

*“...fakat öyle görünüyor ki, insanlığın bundan sonraki bin yılı hakkında sağlam öngörülerde bulunabilmek için yapacağımız en doğru şey, geçmişe/geriyeye bakmaktır”* Edward Bellamy (2011: 24)

Ütopyalar bir dünya tasarımı da olsalar kapalı bir kutu gibidirler ve kısıtlıdır. Ütopyalarda kendisi dışındaki dünyaya açık olan unsurlar genellikle pek azdır (Somay, 1988, 2017). Bu durum özellikle distopyalarda daha belirgindir. Toplumun bir model olarak kurtuluşu, refahı, rahatı için, bir adanın, bir ülkenin, bir dünyanın veya bir gezegenin diğer dünyalardan yalıtılması süreci tipikleşmiştir. Buna çok bilinen bir örnek olarak Amerika verebilir. Keşfedildiğinden beri yağmalanmaya, sömürülmeye devam eden, yepyeni bir dünya olarak kabul edilen Amerika, Avrupa'nın, İngiltere'nin ilgisini çekmiş, sayısız savaş ve çatışmanın mekânı haline gelmiştir. On dokuzuncu yüzyılda, kuzey Amerika'da hem siyasal rejimin hem kapitalist gelişmenin yönü daha da belirginleşmiştir. Amerika Birleşik Devletleri (ABD), doğal kaynakları, toplumsal koşulları sayesinde çok hızlı gelişen bir kapitalist devlete, Avrupa gibi eski kıta ülkeleri için bir ütopya diyarına dönüşmüştür. ABD tarihi, modern devletin kapitalizmin iktisadi ve toplumsal dinamikleri ile ne kadar içiçe olduğunun ve hızlı geliştiğinin bir özeti olarak kabul edilebilir.

On dokuzuncu yüzyıl, gelişmenin, bilimsel ilerlemenin bir tutkuya dönüştüğü bir dönem olarak bilinmektedir. Avrupa'da imparatorlukların çözüldüğü, hızla kapitalistleşen ülkelerin (ulus-devlet) yükseldiği bir dönemde ütopya yazarları, milliyetçi akımların etkisiyle ütopyalarını kapalı modele göre tasarlamışlardır. Bu ütopyacılar arasında Edward Bellamy de yer alır (Franklin, 1938). Bir Baptist papazının oğlu olan Bellamy, başlarda dinin etkisiyle dünyayı kavramaya çalışmış, bu anlayışını sosyalist inançlarını geliştirmek için kullanmıştır. İlk zamanlar, daha dünyevi, kendi deyişiyle bir dayanışma dini hayali kurmuştur (Kumar, 2006; Brown, 1988; Robertson: 2018). Fransız Devriminin etkisiyle, milliyetçi fikirlerin yörüngesine giren Avrupa'dakinden biraz farklı olarak, sanayi milliyetçiliği diyebileceğimiz bir tür olarak

<sup>11</sup> “Metal, insanların özel rüya alemlerine doluşmayı bırakmış değil; kişisel düzeyde hala ütopyik bir işlevleri var.” (Buck-Morss, 2004: 7)

kalkınmacılık, Bellamy’nin fikirlerinin temelini oluşturmuştur. Öyle ki, toplumun tüm sorunu, üretim sürecinin örgütlenmesi ve dağıtımın sağlanması üzerine kurulmuştur. Bellamy’nin modelinde ulus, en başta bir üretim ölçeği olarak tanımlandığından, toplumdaki tüm bireyler hayatta kalma çabası içinde topyekûn bir üretim seferberliği içine girmiştir. Bu, bir yandan antik Sparta modelini çağrıştırmaktadır. Ulus, yaşayan canlı bir nüfus olmasının yanı sıra, üretimi her şeyin önüne koyan bir sanayi ordusu örgütlenmesidir. Bellamy ütopyası bir yönüyle askeri otoriterliğin, hiyerarşinin sivilleştirilmiş halidir (Kumar, 2006: 249-250, James, 2018).<sup>12</sup> Bellamy’de, Avrupa’dan Amerika’ya göç ederek yeni bir dünya hayali kuran, ütopyacı sosyalistlerin etkisi açıktır. Owen, Fourier, Cabet gibi Fransız Devriminden etkilenip, kendi cumhuriyetlerini kurma peşindeki ütopyacı sosyalistler, amaçlarını yeni dünya olan Amerika’da gerçekleştirme hayaline kapılırlar (Wilson, 1967, 2004; Kumar, 2006).

*Geriye Bakış* yayımlandığı yıl (1888), sadece ABD’de çeyrek milyona yakın bir satış rakamı yakalamıştır; Avrupa ve dünyanın diğer ülkelerinde ise bu rakam yüzbinlere ulaşmıştır.<sup>13</sup> Bellamy hem yaşadığı dönemde hem de kendinden sonraki dönemlerdeki birçok ütopya yazarını etkilemiştir (Kumar, 2006: 225). Bu eser, döneminin toplumsal hareketleri üzerinde de birçok politik metinden daha etkili olmuştur.<sup>14</sup> Öyle ki, dönemin Halkın Partisi adayının kazandığı başarı, Bellamy’nin *Yeni Ulus* adlı dergisinde hem milliyetçilik hem de halkçılık adına bir zafer olarak nitelendirilmiştir. Başka bir açıdan bakacak olursak, eserin, Amerikan siyasetinde kitlesel hareketlere neden olması, üstelik yarattığı etkinin sınırlar ötesine geçmesi aslında sıra dışıydı (Kumar, 2006: 229). Bellamy, inzivacı, cemaatçi ve tecrit yanlısı ütopyacı çözüme karşı çıkmakta ve bunun yerine adaleti sağlayacak toplumsal çözümü, ulus ölçeğinde aramaktaydı. Bu arayış, onun, tüm sorunları, enternasyonal olmaktan çok milliyetçi bir çekirdek enerjisiyle çözmeyi amaçladığını göstermekteydi (Kumar, 2006: 230; Franklin, 1938: 750). Ancak eserin örgütsel/yönetimsel şeması, ilginç bir biçimde Amerika’yı merkeze alan enternasyonal bir mekanizmaya sahip görünüyordu. ABD’nin ticaret ve üretim alanında, on dokuzuncu yüzyılın sonlarına doğru ulaştığı verimlilik ve zenginlik düzeyi, neredeyse belli başlı Avrupa ülkelerinin toplamına eşitti. Amerikan kapitalizmi, tekeller, kartel ve tröstlerin itici gücüyle hızla sanayileşmekte dünya ekonomisinde önemli bir yer edinmekteydi. Ülkede kentlerdeki işçi nüfusunun artışı, kırsal nüfus artışının önüne geçmişti (Kumar, 2006: 232).<sup>15</sup>

<sup>12</sup> Burada bir husus belirtmekte yarar var; Bellamy’nin ütopyacı literatüre katkısı tartışılırken çok temel bir eleştiri karşımıza çıkar. Bellamy’nin ütopyası, bu alandaki en az edebi olanıdır. Sanki bu otoriter sanayi ütopyasına edebi bir kurmaca giydirmiş gibidir (Kumar, 2006: 252). Şu soruyu tartışmayı geliştirmek açısından aklımızda tutalım: Bilimsel ve teknolojik ilerlemenin desteğiyle sanayi kapitalizminin gelişmesi için, otoriterliğin ortaya çıkması kaçınılmaz mıdır?

<sup>13</sup> *Geriye Bakış*, Harriet Beecher Stowe’nin *Tom Amcanın Kulübesi*’nden (1852) sonra Amerikan edebiyatında bir milyon kopya satan ikinci eser olmuştur (Kumar, 2006: 223; Beaumont, 2007: vii). Dewey’e göre “*Tom Amcanın Kulübesi* kölelik karşıtı hareket için neyse, Bellamy’nin kitabı da pekâlâ yeni bir toplumsal düzene yönelik yaygın kanının şekillenmesi için o olabilir” (Dewey’den aktaran Kumar, 2006: 224).

<sup>14</sup> *Geriye Bakış*, Tolstoy, Gorki gibi büyük Rus yazarları üzerinde etkili olmakla kalmamış, tüm Avrupa’da eserin üzerine pek çok Bellamy topluluğu ve ulusal hareket kurulmuştur. Hatta bu hareketler *Milliyetçi* ve *Yeni Ulus* adlarıyla dergiler kurmuşlar, bazı partileri de doğrudan desteklemişlerdir (Kumar, 2006: 226-227).

<sup>15</sup> Kapitalist gelişmenin yarattığı sarhoşluk elbette toplumu kör etmekte ama bir yandan da sonraki yıllarda Jack London’ın *Demir Ökçe*’sindeki gibi tröstlerin ve makinelerin yarattığı dehşetinin de faş edilmesine neden olmaktadır.

Bellamy özünde eşitlikçi idealler barındırmasına rağmen, eserin anti-kapitalist içeriği çok belirgin değildir.<sup>16</sup> *Geriyeye/Geçmişe Bakış'ta*, sosyalizmden çok ulusal kalkınmacı bir strateji, tüm hayatı belirlemekte, böylelikle sanayileşme sayesinde topluma zenginliğin yayılacağı iddiası daha hâkim olmaktadır. Ayrıca Amerikan kapitalizminin başarılı gelişiminin yarattığı motivasyon, dünyanın diğer ülkelerine öncülük eden bir devlet modeli olarak ülkedeki işçilerin daha vatansız ve işine bağlı bir yaşam tarzına sürüklenmesine neden olmuştur (Bellamy, 2011: 235). Sınai kalkınma modeli ulusu, bütün mülkiyetin sahibi olan bir tekel haline getirmiştir. Eserde daha çok halkçılık tonları ağır basmaktadır. *Geriyeye/Geçmişe Bakış*, mülkiyetin devlete ait olması ve para biçiminin kullanılmaması dışında eski sisteme bazı açılardan benzemektedir. Belki belirli yönlerden, bir tür devlet kapitalizmi olup olmadığı bile tartışılabilir. Gerçi bu ütopya, ücretli emek kategorisini ve kısmen de para-meta ekonomisini ortadan kaldırmıştır kaldırmasına ama kredi kartı yoluyla benzer bir durum yaratmıştır. Ayrıca ücret kategorisi yerine kredi ilişkisini koyarak [sanki] yeni bir para tanımlamıştır. Mülkiyetin kamuya devri süreci de şaşırtıcıdır. Kapitalist şirketler, ikna yoluyla bütün varlıklarını ulusa, yani kamuyu temsil eden devlete devretmişlerdir (Bellamy, 2011; Mattelard, 2005).

*Geriyeye/Geçmişe Bakış'ta* ulusal parti örneğiyle milliyetçi etki bütünüyle hissedilmektedir. Üretim ve yönetimin merkezleşmiş modeli, on dokuzuncu yüzyılın ütopyacı literatüründe oldukça yaygın bir sunum tarzıdır (Roemer, 2017: 115-116; Özoğlu, 2015). *Geriyeye/Geçmişe Bakış'ta* çok belirgin olarak, Amerikan merkezli bir dünyada, sanayileşme yoluyla gelişen bir toplumsal düzen tasvir edilir. Bu düzende, sanayi ordusu, fabrika ile simgelenen toplam üretim kapasitesi, toplumu bir arada tutan ve harekete geçiren en önemli motivasyondur. Bellamy, eserinde, kalkınma ideolojisi aracılığıyla, milli bir ilerleme hamlesini resmeder. *Geriyeye/Geçmişe Bakış*, iktisadi ve toplumsal gelişme açısından eşitlikçi/toplumcu, yöntem olarak da milliyetçidir (Franklin, 1938). Ücret eşitsizliğini gideren, kaynak dağıtımında adalete önem veren yönleriyle eşitlikçi/toplumcu olan Bellamy'nin, ulusa olan inancı çok güçlüdür. Daha önce de belirtildiği gibi, artık silahlı ordular yoktur Bellamy'de, dev sanayi ordusu, tüm düzenin milli kalkınmacı gücünü inşa eder (Kumar, 2006; Mattelart, 2005).

Bellamy, on dokuzuncu yüzyılın diğer ütopyacı yazarlarında olduğu gibi, toplumun refahı için ulaşmak istenen hedefe rüyada, bilinç-dışı alanda erişilebileceğini düşünmektedir. Daha önce de tartıştığımız gibi, rüya, gerçeği aşmanın bir yöntemi olarak kabul edilebilir. Rüya tipi ütopyik kurgularda genellikle, romanın ana karakteri, uykuya dalar ve rüyasında yaşamda özlem duyduğu şeylerin, hayallerinin ayrıntılarını anlatır. Bellamy'nin ütopyasındaki geleceğin hikâyesi ise Boston'da (ABD) başlar. Hayatını dedesinden kalan yüklü mirasla, oldukça rahat koşullarda yaşayan, otuz yaşındaki Julian West, uzun süredir uykusuzluk çekmektedir.<sup>17</sup> Bir gün, hiç beklemediği bir biçimde uyur ve uyandığında, yaşadığı yıldan (1887) 113 yıl sonrasına (2000) gelmiştir.<sup>18</sup> Bellamy kitabı yazma amacının, on dokuzuncu yüzyıl koşullarında,

<sup>16</sup> Eserin başlarında Bellamy, karakterin hayatını anlatırken kapitalizm eleştirisi olarak kabul edilebilecek bir şey ifade eder: "...insanın geçim yükünü başkalarının omzuna yükleme sanatının kurnazca bir uygulamasından başka bir şey değildi" (Bellamy, 2011: 26).

<sup>17</sup> Bellamy, bu mirasa ilişkin olarak daha anti-kapitalist bir pozisyonda durmaktadır: [Servet], "...insanın geçim yükünü başkalarının omzuna yükleme sanatının kurnazca bir uygulamasından başka bir şey değildir. Bunu başaran kişiye de yatırımlarının geliriyle yaşıyor' denirdi" (Bellamy, 2011: 26).

<sup>18</sup> Peki, bu sırada nasıl hayatta kalmıştır? West, 1887 yılında Boston'da, uykusuzluk çektiği için kendine, sadece hava akımı sağlanan özel bir uyku odası yaptırmıştır. Bu odayı sadece biyomanyetizma profesörü Dr. Pillsbury ve



Ekiz, C. (2021). Rüyada Kalkınma: Bellamy'de Yönetim Düşüncesi.  
*Fiscaoeconomia*, 5(3), 1117-1139. Doi: 10.25295/fsecon.982637

toplumsal karşıtlıklar ve karmaşa hakkında, bundan korkan insanlar için yol göstermek olduğunu söyler (Bellamy, 2011: 23, 2020: 2). On dokuzuncu yüzyıldaki teknik-bilimsel yeniliklerin hem olumlu yanları hem de toplumsal ve iktisadi açıdan olumsuz yanları bulunmaktadır. Toplumun on dokuzuncu yüzyılda yaşadığı sarsıntılar artmış, sınıfsal farklılıklar ve eşitsizlikler derinleşmiştir.

Romanın ana karakteri Julian West'in maddi durumu, önce de belirtildiği gibi dedesinden kendisine kalan miras nedeniyle epey iyidir. West karakteri, aylak burjuva sınıfın, hiç çalışmadan nasıl yaşayabileceğini, bunu başkalarının omzuna nasıl yüklediğini ve böyle bir yaşamı sürdürmenin nasıl bir sanat olduğunu anlatır (Bellamy, 2011: 26). Kapitalist üretim döngüsünden, ekonominin yatırımlardan ibaret sonsuz bir modelmiş gibi takdiminden söz eder. West, 2000 yılı Boston'unda uyandığında, eşitlikçi bir toplum ile on dokuzuncu yüzyılın adaletsiz dünyasını ilginç bir metafor kullanarak karşılaştırır (bkz. Tablo-2). Toplumu, atlar yerine insanların koşulu olduğu, engebeli bir arazide çok yavaş ilerlemeye çalışan büyük bir arabaya benzetir. Ama arabanın nereye doğru gittiğini belirtmez. Arabanın sürücüsü "açlık"tır. Seçkin yolcularla arabayı çekenler arasında kapanmayacak bir uçurum vardır. Arabanın içi çok rahat ve dış koşullardan yalıtılmıştır. Yolcuların tek bir amacı vardır: Koltukları her koşulda elinde tutmak! Yolcular en kötü yol koşullarında bile yerlerini terk etmezler. Bu durum, sanki bir doğa yasası gibidir; yolcular koltuklarını çocuklarına bırakmak istemekte ve bunun için her şeyi yapmayı göze almaktadırlar. Ayrıca herhangi bir kaza durumunda koltuklarını kaybedenler için hiçbir güvence yoktur. İnsanlar bu acımasız yer kavgasında tamamen güvenlikten yoksundurlar. Ayrıca, tüm yolcular rekabetin yarattığı gerginlikle tedirgin ve mutsuz olduğundan, herkes başına bir felaket geleceği korkusuyla, kendi dışında herhangi bir kişiyi düşünecek durumda değildir. Ama yine de araba sarp bir yere geldiğinde yolcular, arabayı çekenlere ne kadar acıdiklarını dile getirmektedirler. Açlığın indirdiği kırbaç darbeleri ile kıvranan arabayı çekenlere sabırlı olmalarını telkin eden kimi yolcular da bulunmaktadır. Bunlar eğer sabrederlerse, arabayı çekenlere, dünyada yaşadıkları bu acılar karşılığında diğer dünyada ödüllendirileceklerini söylemektedirler. Ayrıca, bu görevliler, arabayı çekenler arasında yaralanan ve sakatlananlara yardım toplarlar. Oysa yardım toplamak yolcular için bir görev değil, stratejik bir iştir. Çünkü rahat koltuklarda oturan yolcular, yerlerini kaybetmeyeceklerini bilseler, asla arabayı çekenlerle ilgilenmezler, onlara yardım etmezlerdi. Zaten seçkin yolcular, kendilerinin, arabayı çekenlerden daha üstün konumda olduklarını düşünmektedirler. Bu yolcular, kendi konumlarını sorgulanamaz nitelikte görmektedirler (Bellamy, 2011: 27-29; 2020: 7-10). Farklı sınıfların birbiriyle mücadele ettiği bir düzenin takdimi olarak kullanılan araba metaforu, "eski dünya"nın içine düştüğü uzlaşmaz çelişkileri betimlemesi açısından dikkate değer görünmektedir. Bu yöntemle Bellamy, 1887'den 2000 yılının Boston'una gittiğinde nelerin değiştiğini çarpıcı bir biçimde göstermek ister. Julian West karakteriyle, başta meta ilişkileri olmak üzere tüm toplumsal düzeni sorgulamaya, bütün alanlarda gözden geçirmeye başlar.

---

uşak Sawyer bilmektedir. Hipnotizma ile uyuma tekniğini kullanan doktor, West'i uyandırma yöntemini uşağa da öğretmiştir (Bellamy, 2011: 36-39).



Ekiz, C. (2021). Rüyada Kalkınma: Bellamy'de Yönetim Düşüncesi.  
*Fiscaoeconomia*, 5(3), 1117-1139. Doi: 10.25295/fsecon.982637

**Tablo.2-Bir Kapitalizm Tasviri (At Arabası Metaforu)**

<b>Sürücü</b>	Açlık	Kırbaçla arabayı çekenleri kontrol eder	
<b>Yolcular</b>	Burjuvazi	Koltuklarını kaybetmemek için savaşır	Yerlerini kaybetme korkusuyla arabayı çekenlerle ilgilenirler
<b>Koltuklar</b>	Toplumsal Sınıflar	Arabada en iyi koltuklarda oturan seçkinler	Araba devrildiğinde herkesin yerini kaybetme riski vardır
<b>Din Görevlileri</b>	Arabayı çekenleri buna razı olmaları için telkin ederler	Arabayı çekenlere öbür dünyada ödül vadederler	Arabayı çekenlere yardım toplarlar
<b>Arabayı Çekenler</b>	Yoksulluk	Proletarya	

**Kaynak:** (Bellamy, 2011; 2020).

West'in evliliğini ertelemesine neden olan en önemli olay, iktisadi kriz sonucunda grevlerin yaygınlaşmasıydı. 1873 yılında kapitalizmin ilk genel krizi olarak nitelendirilebilecek bu olay sonucunda, sanayinin farklı kollarında grevler ortaya çıkmıştır. İşçilerin ücretler, çalışma saatleri, konut ve eğitim hakkına yönelik iyi yaşam talepleri vardır (Bellamy, 2011: 30-31; Zinn, 2005). Bu krizde New York Borsası yaklaşık on gün boyunca kapalı kalmıştır. Aslında kapitalizme özgü bir aşırı üretim krizi olan 1873 krizi, on dokuzuncu yüzyılda, günün koşullarında yıkıcı bir etki yaratmıştır. Kriz sonucunda, işsizlik artmış, çok sayıda banka batmış ve ayakta kalan bankalar hızla tekelleşmiştir (Kaymak, 2010; Yeliseyeva, 2010). Bu durum, emek gücü ile sermayenin tarihsel kavgasını gittikçe kızıştırmıştır. West, yaşadığı dönem içinde, işçi sınıfının bu eylem ve taleplerini büyük bir öfkeyle karşılamıştır. Eski dünyanın zihniyetini temsil eden West karakteri, işçilerin grevler yoluyla amaçlarına ulaşabilmelerinin imkânsız bir düşünce olduğunu ifade eder (Bellamy, 2011: 31). Bu, toplumculuk karşıtı bir tutumdur. West'e göre dünyada yeterince kaynak bulunmadığı için bir kısım insanın yoksulluğu zorunludur. Aslında West'in işçilere olan öfkesinin nedeni, grevlerden dolayı evinin inşaatını tamamlayamaması ve Edith Barlett ile yapacağı evlilik tarihinin ertelenmesidir.<sup>19</sup> Eserdeki pek çok örnek, on dokuzuncu yüzyılın yarattığı ağır toplumsal krizi ve kapitalizmin eleştirisine yönelik savları güçlendirmek için kullanılmıştır. *Geriye/Geçmişe Bakış*'ta kapitalist sanayileşme, sömürü modeli üzerinden eleştirilirken, sanayi ve kalkınma süreci meta ilişkilerinin olmadığı toplumcu bir düzen için tasvir edilmektedir.

<sup>19</sup> Bellamy, Julian West'in işçi sınıfına karşı beslediği öfkenin kaynağını, kitabının bir yerinde ona itiraf ettirir; "...varlıklı bir sınıfın üyesi olarak, sınıfımın kaygılarını paylaşıyordum. Anlattığım çağda işçi sınıfının grevleri yüzünden evlilik planlarımı ertelemek zorunda kalışım, o sınıfa karşı duygularıma özel bir düşmanlık da katıyordu" (Bellamy, 2011: 33)





Ekiz, C. (2021). Rüyada Kalkınma: Bellamy'de Yönetim Düşüncesi.  
*Fiscaoeconomia*, 5(3), 1117-1139. Doi: 10.25295/fsecon.982637

Bellamy'de her ne kadar eşitlikçi, toplumcu bir düzen tasarlanmış olsa da ulus-devlet yapısı, 2000 yılında da varlığını sürdürmektedir. Ancak eserde ortaya konulan model, on dokuzuncu yüzyıldaki dünya devleti hayalinin sürdürdüğünü göstermektedir. Uluslararası Konsey adıyla bilinen çok uluslu devlet yönetimi, bu hayalin en somut örneğidir. Konsey, dünya ölçeğinde hem ticaret ağlarını kontrol edecek hem de ulus-devletlerin gelişmesini sağlayacak bir yapı olarak tasvir edilmiştir. Ancak enternasyondan çok, Dünya Ticaret Örgütü'nü (WTO) andırmaktadır. Siyasi yapı sınai üretim örgütlenmesine içkin görünmektedir (Bellamy, 2011; 2020; Mattelart, 2005; Kumar, 2006). Eserde yirmi birinci yüzyılı temsil eden karakter Dr. Leete'ye göre geçmişte, büyük tröstlerin yarattığı despotizm, insanları ruhsuz makinelerin tutsağı haline getirmiştir. Hatta yoğun olarak yaşanan grevlerin nedeni de yine bu tekelci yapıdır (Bellamy, 2011: 60-61). Ancak Bellamy, geçmişin tekelci yapılarını eleştirirken, yine kendince halkın çıkarına uygun tek kurtarıcı model olarak ulus kavramını görür ve bunun etrafında örgütlenmiş, büyük ölçekli, kamu mülkiyetinde bir sınai kalkınma stratejisi tanımlar. Geçmişin özel şirketlere ait olan tekelci yönetim yapısı 2000'de devlet tekeline dönüşmüştür. Bellamy kaçınılmaz olarak zenginliği tekelleşmeye bağlayarak bunu ulus ölçeğinde gerçekleştirmeyi önerir.<sup>20</sup>

Uluslararası Konsey hem ABD hem de dünya ölçeğinde, bir düzine tüccarın denetimindeki ticaret ağlarını yönetmektedir. Ulusal düzeydeki sanayi üretiminin ithalat, ihracat düzeylerini belirleyen Konsey, bu yolla, bir tür hesap defteri tutarak, ülkenin dış ticaret dengesini sağlamaktadır. Bu yapı eski ulus-devlet modeli değil de "ulusun devleti" üzerine kurulmuştur. Eserde devlet, neredeyse ulus/millet kategorileri ile özdeşleşmiş, içiçe geçmiş bir aygittir. Tekelci kapitalist yapı, 2000 yılında Boston şehrinde ortadan kaldırılmış, yerine kamu tekelinde, toplumcu bir yapı oturtulmuştur. Özel mülkiyet, ücretli çalışma (ücretlilik ilişkisi) ve para (meta) ekonomisi ortadan kaldırılmıştır (Bellamy, 2011, 2020; Mattelart, 2005). Kapitalist şirketler, 2000 yılında Boston'da, "ikna edilerek" devlete, kamuya (ulus) devredilmişlerdir. Dolayısıyla, rekabet eden sermaye girişimleri olmadığı için kapitalizm fiilen ortadan kalkmıştır.<sup>21</sup> Hatırlatmak gerekirse, sistemin tasfiyesinde iki kritik husus mevcuttur: Meta ekonomisinin aşılması ve meta akışını, mübadeleyi sağlayan para biçiminin ortadan kaldırılması. Piyasa mekanizması ile belirlenen mübadele ilişkilerine dayalı üretim tarzı, kamu mülkiyetinde, devlet kontrolünde bir dağıtım düzeneğine dönüşmüştür. Her yurttaş, adına açılan bir kamu hesabına bağlı olarak, o yılın milli hasılasından kişi başına düşen miktarı karşılığında verilen kredi kartı ile ulusal depolardan/mağazalardan alışveriş yapmaktadır. Artık bankalara da bankerlere de ihtiyaç kalmamıştır (Bellamy, 2011:85-87; Mattelart, 2005: 188-189).

Çalışma düzeni açısından ele alacak olursak, bu düzende, aynı günümüz personel modelindeki gibi kariyer sisteminin geçerli olduğunu görürüz. Öyle ki, herkesin eşit koşullarda yaşadığı varsayılan, ancak, eşit olmadığı bir toplum tasarımı karşımıza çıkar. *Geriye/Geçmişe Bakış'ı*, Bellamy ile aynı dönemde yaşayan bir başka düşünür olan William Morris (*Hiçbiryer'den*

<sup>20</sup> Dr. Leete geçmişin demode olmuş fikirlerini eleştirirken şunu ifade eder; "Çünkü onlar küçük olaylar çağının insanlarıydı ve buhar, telgraf ve dev girişimler çağının taleplerini karşılayabilecek yetenekte değildiler" (Bellamy, 2011: 62).

<sup>21</sup> Bellamy'nin deyişiyle; "Ulus, sermayenin sorumluluklarını üstlendiği anda bu zorluklar da ortadan kalktı" (Bellamy, 2011: 67).

*Haberler*) oldukça sert biçimde eleştirmiştir (Özoğlu, 2015). Her iki ütopyada da çalışma modeli tamamıyla değişmiş, emeğin sömürsü ortadan kaldırılmıştır. Ekonomide para denilen bir kavram yoktur artık. Herkesin kendine ait kredi kotası vardır ve bunlar hiç kimseye devredilemez niteliktedir. Böylelikle birikim devresi ortadan kaldırılmış olur. Emek gücü, kapitalist sömürü sürecinden kurtulur kurtulmasına ama üretimin sürdürülmesi için topluma takıntılı bir çalışma zorunluluğu dayatılır.<sup>22</sup> Bunun yerine getirilmemesi durumunda hücre cezası bile vardır (Bellamy, 2011: 116). Ulus tek işveren statüsündedir ve bunun sonucunda herkes proleterleşir. Ancak, işverenin kontrol edilmesi ve karar alma süreci çok netleşmez. Ulus, askeri bir düzende proleterleştiği için özgürlük sorunu olup olmadığı hiç tartışılmaz.

Bellamy, çalışma rejimine uygun olarak ayrıntılı bir personel rejimi de inşa etmiştir. Tüm ulus, sanayi ordusu içinde farklı rütbeler olarak kariyer basamaklarını tırmanır (bkz. Tablo-3). Dolayısıyla, kapitalist işbölümünün dayattığı kariyer modelinden vazgeçilmemiş, bu sistem, sosyalist unsurlarla, askeri komuta düzeyinde yeniden yaratılmıştır. Bu sistemin bir tür korporatist-askeri model olup olmadığı tartışılabilir. Bu yarı-askeri düzende, dev bir sanayi ordusu örgütlenmektedir. Tüm çalışma düzeni askeri rütbelerle adlandırılmaktadır. Er rütbesiyle başlayan tüm alt rütbelerden sonra, subaylık aşamasına gelenler, sırasıyla teğmen, yüzbaşı ya da ustabaşı, şef ya da albay olmaktadır. Hatta belirli bir aşamadan sonra lonca generali bile olabilmektedir. Tümen komutanı tümgeneral ve korgeneraller, on büyük sanayi kolordusunun en üst düzey yöneticilerini temsil ederler. Bunların en tepesinde ise başkomutan rütbesindeki başkan bulunmaktadır. Tüm toplum özünde sanayileşme uğruna bir para-militer örgütlenmenin baskısı altındadır. Bunun tek istisnası, sanayi hizmetinden muaf tutulan serbest meslek sahipleri, doktorlar, öğretmenler ve sanatçılardır. Bu meslek grubundakiler sanayi ordusuna bağlı değildirler (Bellamy, 2011: 162-166).

**Tablo. 3 -Geriye/Geçmişe Bakış'ta Düzenin Kuruluşu-Özet Tablo**

<b>İKTİSADİ DÜZEN (fiyat-para-kredi)</b>	Para kullanımı yok, ancak fiyat mekanizması çalışıyor.	Kredi sistemi ile meta akımı kısmen sağlanmaktadır. Para yerine kredi kartı kullanılır.	Birikim mekanizması yoktur. Para ticarete kullanılmaz. Ticaret malların değişimi ile yapılır.	Ticaret ağları, bir düzine tüccar tarafından yürütülmekte; ayrıca dış alım-satım bürosu da bulunmakta
<b>YÖNETİM YAPISI</b>	Uluslararası Konsey en üst düzey örgüt niteliğindedir.	Ulusal Sanayi/ulusal kalkınma modeli vardır. Sanayi ordusu on üst düzey bakanlıkla yönetilir.	Ulus devletler düzeyinde bir üretim örgütlenmesi temel alınmıştır. Meclis arada sırada toplanır.	Ulus, sermayenin sorumluluklarını üstlendiğinde tüm zorunluluklar ortadan kalkmaktadır.
<b>PERSONEL YÖNETİMİ</b>	Kariyer/rütbe sistemi; bir tür	Performansa dayalı; meslekte	Sanayi ordusu dereceleri: altın	Rekabet itici güç olarak kabul edilir

<sup>22</sup> Bu zorunluluk bir tür toplumsal intihar olarak karşımıza çıkar ve eserde şöyle belirtilir; “Bizim bütün sosyal düzenimiz, eğer bir kişi bunu yapmaktan kaçırırsa, onu, yaşamını sürdürmesi için kendi başına bırakmak üzerine kurulmuştur... Kendisini tüm dünyadan soyutlayacak, kendi türüyle ilişkilerini kesecek, diğer bir deyişle intihar edecektir” (Bellamy, 2011: 68).



Ekiz, C. (2021). Rüyada Kalkınma: Bellamy'de Yönetim Düşüncesi.  
*Fiscaoeconomia*, 5(3), 1117-1139. Doi: 10.25295/fsecon.982637

	ordu disiplin modeli	uzmanlaşma esasına uygun kariyer sistemi.	(1)-gümüş (2)-demir (3). Terfi için sicil gereklidir.	ve çıraklıktan birinci derece işçiliğe kadar sürer.
<b>EMEK SÜRECİ-ÇALIŞMA REJİMİ</b>	Vatandaşlık, 21-45 yaşları arasında çalışmayı zorunlu kılar. İsteyenler 33 yaşında yarı maaşlı olarak emekli olabilir.	Zorunlu çalışma, toplum da bir tür askeri disiplin içinde, emeğin konumunu belirler.	Zorunlu çalışmadan tek kaçış noktası bireyin kendi haline bırakılmasıdır.	Çalışmayı reddetme, bir tür toplumsal intihar durumu yaratır.
<b>TOPLUMSAL ÖRGÜTLENME</b>	Dayanışma mekanizması güçlüdür.	Birlik temelli örgütlenme vardır.	Kolektif üretimde herkesin geçimi diğerine bağlıdır.	Herkes endüstri ortaklığının bir üyesidir.
<b>UYKU</b>	Julian West 113 yıl boyunca uyumuştur.	West, hipnotizma sonucu "kataliptik" uyku evresi yaşamıştır.	West, korunaklı odasında uyuduğu için bedeni hiç bozulmadan canlı kalmıştır.	
<b>AİLE-TOPLUMSAL HAYAT</b>	Genellikle çekirdek aile modeline rastlanmaktadır.	Toplumsal cinsiyet eşitliği kabul edilmektedir.	Kadınlar erkeklerden sadece annelik durumunda farklılaşırlar.	
<b>DİN-AHLAK ANLAYIŞI</b>	Geleceğin dini olan bilim ve sanayi üretimi kutsanmaktadır.	Hıristiyanlık da bilinen dinler arasındadır. Vaazlar, evdeki teknolojik aletlerle verilir.	Ahlak, dinsel inanca bağlı olarak tanımlanmaz.	
<b>EĞİTİM MODELİ</b>	Yirmi bir yaşına kadar herkes eğitim hayatının içindedir.	İsteyenler yirmi bir yaşından sonra otuz yaşına kadar mesleki eğitim hakkına sahiptir.	Eğitimi devam etmezse çalışma hayatına atılır.	Eğitimin amacı, yegâne sermaye kaynağı olan ulusu, sanayinin verimli üretimine sunmaktır.
<b>SANAYİ-ÜRETİM</b>	Halkın varoluşunun temel dayanağı sanayiye dayalı üretimdir. Üretim genel talep düzeyine göre belirlenir.	Sanayi ve ticaret için tek işletmeci ulustur. Sanayi bir tür ordu örgütlenmesidir.	Ulusal depodan çıkan her ürün, merkezi planlama yoluyla dağıtım merkezlerine gönderilir.	Sanayi on büyük bölüme ayrılmıştır. Bürolar, üretim ve işgücü kaydını tutar.
<b>ORDU-POLİS</b>	Herhangi bir savaş olmadığı için ihtiyaç kalmamıştır	Biricik ordu, üretimi temel alan sanayi ordusudur.		
<b>KÜLTÜR-KİTAP-BASIN-SANAT</b>	Kitapta herhangi bir sansür unsuru bulunmaz. Tüm kitapları devlet basar. Masraf yazarına aittir.	Sanatta fırsat eşitliği vardır. Kayırmacılık olmadığı için gerçek yetenekler heba olmaz.	Sanat alanında yetenekli olan herkes halk jürisi önünde eşit imkanlara sahiptir.	Gazeteler hiçbir gruba bağlı değildir. Giderler gazeteciler tarafından karşılanır. Bu, bir



Ekiz, C. (2021). Rüyada Kalkınma: Bellamy'de Yönetim Düşüncesi.  
*Fiscaoeconomia*, 5(3), 1117-1139. Doi: 10.25295/fsecon.982637

			Sanatçılar, sanayi hizmetinden muafırlar.	tür özyönetim modelidir.
<b>KENT TASARIMI</b>	Boston (ABD), ticaretin ve sanayinin canlı olduğu bir kenttir.	Sanayi tipi kent yapısı hakimdir.		
<b>HUKUK-ADALET SİSTEMİ</b>	Suç oranları düşük olduğundan Hapishaneler, avukatlar bulunmaz. Hakimler eliyle yargı süreci işler.	Suçlar daha çok genetik kaynaklı olarak görüldüğünden, suçlular hastanelerde tıbbi olarak tedavi edilir	Anayasa, yasalar gibi hukuki düzenleyici unsurlar bulunmaz.	Toplumda herkes eşittir. Toplumdaki anlaşmazlıklar her zaman çözüme kavuşur.
<b>SİYASET-DEVLET</b>	Parti veya politikacı bulunmuyor: Siyaset ötesi toplum	Parti, politikacı bulunmadığından demagoji ve yozlaşma gibi şeyler ortadan kaldırılmıştır.	İşçi çalıştığı için vatandaş değildir, vatandaş olduğu için çalışmaktadır.	Devlet, ulus ile özdeş ancak vatandaş ile aynı kategoride değildir. Ulus-devlet yerine, devlet-ulus geçmiştir.
<b>ÜLKELER ARASI İLİŞKİLER</b>	Uluslararası Kurul, ABD öncülüğünde federal bir birlik oluşturur. Diğer ülkelerle ilişkiler, ticari ve diplomatik düzeydedir.	Uluslararası Kurul: ABD, Avrupa, Avustralya, Meksika, Güney Amerika	Dış takas bürolarında vergisiz ticaret yapılır. Fiyatlar tüm ülkelerde aynıdır.	Tüm dünyada sadece bir düzine (12) tüccar vardır.

**Kaynak:** (Bellamy, 2011, 2020).

Merkezi planlamaya uygun olarak kurulan kolektif çiftlikler, kolektif mağaza zincirleri, devlet girişimi veya devlet şirketinin ülke çapında parçalarıdır. Geçmişte sermayeye ait dev fabrikalarda çalışan insanlar, şimdi devletin dev fabrikalarında neredeyse aynı hiyerarşik düzende yaşamaktadırlar. Ücretlilik ilişkisi yoktur ancak katı bir sanayi, fabrika hiyerarşisi vardır. Bu da daha önce belirtildiği gibi tam bir askeri düzeni andırmaktadır (Robertson, 2018). Bellamy, kapitalizme alternatif bir dünya yaratma peşinde olduğundan, ütopyasıyla bir kapitalizm eleştirisi yapmıştır. Para biçiminin olmadığı, meta ekonomisinin dışlandığı toplumcu bir dünya tasarımı olarak *Geriye/Geçmişe Bakış*, bürokratik mekanizmasının tüm bağlantılarını sanayi üretimi üzerinden inşa etmiştir. Öyle ki sınıai-yönetim düzeninin yanında, siyasi mekanizma bir oyuncak işlevi görmektedir. Eşitlikçi bir toplum hayali, herkesin, askerlik yükümlülüğü haline gelen bir çalışma düzeni içinde erimektedir. Ütopyaların ulaşmaya çalıştığı özgürlük hayali, güçlü bir maddi altyapı yaratma uğruna heba edilmiştir.

#### 4. Sonuç

Ütopyaların yarattığı etkiler on dokuzuncu yüzyılda pek çok tartışmanın ateşini fitillemiştir. *Geriye/Geçmişe Bakış* ile fitillenen ateş, Avrupa ve İngiltere'de tartışmalı karşılıklar bulmuştur. Bir ütopya diyarı olarak Amerika, coğrafi konumunun ve doğal zenginliklerinin etkisiyle eski

dünyadan bir tür kaçış mekânı haline gelmiştir. Amerika (ABD), on dokuzuncu yüzyıl boyunca iktisadi ve siyasi gücünü hızla arttırarak, eski dünyadan kopmanın maddi unsurlarını yaratmıştır. Bu kopuşlara bir yandan dinsel akımlar da eklenince, karşımıza yepyeni bir dünya hayali çıkmaktadır. Öte yandan Bellamy'nin modelinde ateşli yurtseverlikle toplumculuğun birleştiği bir karışım, Amerikan ruhunu daha iyi anlatmaktadır. Bu, bir tür dünyevi kurtuluş ideolojisidir. Mühlenstein'in çok yerinde belirttiği gibi, ütopyacıların eşitlik düşüncesi, "daha çok dinsel kaynaklı bir eşitlik anlayışının hâkim olduğu" bir temele dayanmaktadır. Özünde dinsel ilkelere dayalı bu anlayış, burjuvazinin çıkarlarıyla sınırlı bir eşitliktir (Mühlenstein, 1990: 12).

Bellamy'de anti-kapitalizm gibi görünen eleştiriler, bir toplumculuk ya da sosyalizm ile sonuçlanmaz.<sup>23</sup> Kamu mülkiyetinde bulunan şirketlerin askeri modelde örgütlendiği, üretimin talebe göre planlandığı ve dağıtımın sağlandığı bir işletme sistemi çıkar karşımıza. Eserin kendi döneminde bu kadar çok satmasının nedeni, Amerikan modeli eşitlik anlayışıyla, dev şirketlerin tekeli yerine devlet tekeli geçirmesidir. Gerçi Bellamy'nin dünyasında, herhangi bir özel sermaye/servet birikimi ve ücretlilik ilişkisi yoktur; bu, meta ilişkisinin kısmen aşıldığı anlamına gelir. Ancak, sınıfsız toplum kurma amacıyla formüle edilen ulus kavramı etrafında şekillenen sanayileşme modeli, milliyetçi bir kalkınma hedefine uygundur. Yönetim modelinin kendini sönümlendirecek tertibata sahip olmadığı veya özyönetim düzeyine gelemediği durumlarda, toplumcu kurgular ya ütopyikleşmekte ya despotikleşmekte ya da dağılmaktadır.

Sanayi devrimi tarihsel olarak kentlerin ve kapitalizmin gelişmesinde motor güç olmuştur. İlerleme inancı, eşitlik ve mutluluk vaadi açısından düşünüldüğünde, sanayi devrimi sonrasında gittikçe ütopyikleşmiştir. İlerlemenin, teknolojik yeniliklerin yarattığı dünyanın arkasında derin bir yoksulluk bulunduğundan, ilerleme fikrinin büyümesi zamanla bozulmuştur. İlerleme büyümesi insanlığın tümü için değil de belli bir kesimin çıkarlarını savunarak, büyük bir hayal kırıklığı yaratmıştır.<sup>24</sup>

Bellamy eserinde, kapitalist ulus-devlet modelinden ayrılmaktadır. Ancak devlet kategorisini toplumun altında tanımlamak yerine, onun üstünde bulunan ulus kavramı etrafında yoğunlaştırmıştır. Bu da ulus-devlet modeli yerine devlet-ulus modelini geçirmesi anlamına gelir. Toplum özgür yurttaşlar olarak değil, insanlık kadar büyük sınıai bir ortaklığın üyesi olarak tanımlanır. Tüm dünyanın birleşerek tek bir ulus olması fikri, Bellamy'de enternasyonale en yakın nokta olarak bulunur. Ancak bunun her ülkenin özgür ortaklığı yerine, ABD öncülüğünde federal bir birlik olarak sunulması eşitlik anlayışını zedeler. Ulus/millet modeli Bellamy'nin ütopyasında Amerikanlaşmış bir toplumu birarada tutma heyecanını taşır. Ulus/millet kavramı, etnik belirlemeden çok, sanayileşme ve kalkınma için ortak ideallere tutkulu olan bir toplumu tanımlar. Milliyetçi kalkınma hedefinin, kamu mülkiyeti yoluyla doğrudan sosyalizme varacağı kuşkuludur. *Geriye/Geçmişe Bakış*'ta çizilen model, Amerikan hayalinin mi yoksa sosyalist/toplumcu düzenin kurulmasının mı amaç olduğu konusu tartışmalıdır. Hangisinin amaç hangisinin araç olduğu hususu belirsizleşir. Önce de belirtildiği gibi, ulus-devlet yani kapitalist devlet biçimi, Bellamy'de yerini devlet-ulusa bırakır. Sosyalizm koşulları altında devlet tek üretici konumunda meşru bir tekeldir. Ulus, devletin emrinde çalışanların yekûnu

<sup>23</sup> Kimi kaynaklar bu tür bir sosyalizmi, otoriter sosyalizm olarak adlandırmaktadır (Robertson, 2018: 38).

<sup>24</sup> Roemer bu konuya kısaca değinmiştir; "sanayi devriminin imhacı etkileri, ilerlemenin kaçınılmazlığına beslenen inancın altını oyuyordu" (Roemer, 2017: 119).



Ekiz, C. (2021). Rüyada Kalkınma: Bellamy'de Yönetim Düşüncesi.  
*Fiscaoeconomia*, 5(3), 1117-1139. Doi: 10.25295/fsecon.982637

olan bir nüfus haline gelir. Bu bir tür çalışma devleti sayılabilir. Kumar'a göre Bellamy, "dünyanın önüne sosyalist bir toplumun nasıl görüneceğinin ilk ayrıntılı resmini" sunmuştur (Kumar, 2006: 233). Ancak bu devlet çalışmanın zorunlu olduğu, her şeyin sanayi ve üretime indirildiği, toplumun tüm alışkanlıklarının buna göre tasarlandığı otoriter bir yönetimdir aynı zamanda.

*Geriye/Geçmiş Bakış*'in sanayi ordusu üzerinden yarattığı askeri hiyerarşi, onun eşitlikçi modele özenen yüzünü aşındırmaktadır. Onu, sosyalizmin yaratacağı özgürlüğü iskalayan bir modele dönüştürmektedir. Çünkü toplumu, her şeyin üretim ve hasılaya bağlı olduğu bir sınıai kalkınma modelinde askeri rütbeye sahip generaller yönetmektedir. Dayanışma dini gibi dünyevi formülasyonlar, toplumu askeri düzende inşa eden mekanizasyon sayesinde, her şeyi devletin iktisadi girişimlerinin emrine amade hale getirir. Bu yönetsel mimari, bireyi kırk beş yaşına kadar çalışmaya zorlayarak, sanayinin emrinde bir nefere dönüştürür. Sosyalizmin özgür bireyi değil, askeri düzenin bir üretici birimi çıkar karşımıza. Ulus, farklı bireylerin renkliliğinde değil, aynı düzlemde hareket eden ünitelerin toplamından ibaret bir makro kimlik haline gelir. Başta da belirtildiği gibi bu modelde sanayileşme biricikleştirilip toplumun üzerine bir ağır yük olarak çökmüştür. İlerleme, kalkınma kaygısı, toplumun özgürlükçü önceliklerinin heba olmasına neden olmuştur. Bellamy, bu ütopyayı kurarken belki hiç farkında olmadan, kendinden sonraki yüzyılların kabusunun resmini çizmiştir.

#### Kaynakça

- Abensour, M. (2009). *Ütopya: Thomas More'dan Walter Benjamin'e*. (A. U. Kılıç Çev.) İstanbul: Versus Kitap.
- Bauman, Z. (2016). *Sosyalizm, Aktif Ütopya*. (A. Araşan Çev.) Ankara: Heretik Yayıncılık.
- Beaumont, M. (2007). Introduction. In Bellamy, E. *Looking Backward 2000-1887*. Oxford: Oxford University Press (vii-xxx).
- Bellamy, E. ([1888] 2007). *Looking Backward 2000-1887*. Oxford: Oxford University Press.
- Bellamy, E. (2011). *Geçmiş Bakış: 2000'den 1887'ye*. (F. Yaraş Çev.) İstanbul: Say Yayınları.
- Bellamy, E. (2020). *Geriye Bakış: 2000'den 1887'ye*. (F. Kahya Çev.) İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.
- Benjamin, W. (1995). *Pasajlar*. (A. Cemal Çev.) İstanbul: Yapı Kredi Yayınları.
- Benjamin, W. (2012). *Son Bakışta Aşk*. (N. Gürbilek Haz.) İstanbul: Metis Yayınları.
- Bloch, E. (2007). *Umut İlkesi*. Cilt-1. (T. Bora Çev.) İstanbul: İletişim Yayınları.
- Bloch, E. (2015). *Umut İlkesi*. Cilt-2. (T. Bora Çev.) İstanbul: İletişim Yayınları.
- Brown, P. A. (1988). Edward Bellamy: An Introductory Bibliography. *American Studies International*. 26/2 (37-50).
- Buck-Morss, S. (2004). *Rüya Âlemi ve Felaket*. (T. Birkan Çev.) İstanbul: Metis Yayınları.
- Claeys, G. (Ed.) (2017). *Ütopya Edebiyatı*. (Z. Demirsü Çev.) İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.



Ekiz, C. (2021). Rüyada Kalkınma: Bellamy'de Yönetim Düşüncesi. *Fiscaeconomia*, 5(3), 1117-1139. Doi: 10.25295/fsecon.982637

- Cohen, G. A. (1998). *Karl Marx'ın Tarih Teorisi: Bir Savunma*. (A. Fethi Çev.) İstanbul: Toplumsal Dönüşüm Yayınları.
- Davidson, J. W. (2017). *Kısa Amerika Birleşik Devletleri Tarihi*. (C. E. Topaktaş Çev.) İstanbul: Say Yayınları.
- Duhm, D. (1987). *Kapitalizmde Korku*. (S. Şölçün Çev.) Ankara: Kalem Yayıncılık.
- Engels, F. (1978). *Ütopik Sosyalizm Bilimsel Sosyalizm*. (Ö. Ünalın Çev.) Ankara: Sol Yayınları.
- Fişek, K. (2005). *Yönetim*. Ankara: Paragraf&YAYED.
- Franklin, J. H. (1938). Edward Bellamy and the Nationalist Movement. *The New England Quarterly*. 11/4 (739-772).
- Haber, S. (2002). The Nightmare and the Dream: Edward Bellamy and the Travails of Socialist Thought. *Journal of American Studies*. 36/3 (417-440).
- James, S. J. (2012). *Maps of Utopia*, New York: Oxford University Press.
- Jameson, F. (2009). *Ütopya Denen Arzu*. (F. B. Aydar Çev.) İstanbul: Metis Yayınları.
- Kaymak, M. (2010). 1873-1896 Krizi: Mit mi Gerçeklik mi? *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*. 65/2 (165-194).
- Kern, S. (2013). *Zaman ve Uzun Kültürü (1880-1918)*. (A. Selman Çev.) İstanbul: İletişim Yayınları.
- Kumar, K. (2005). *Ütopyaçılık*. (A. Somel Çev.) İmge Kitabevi, Ankara.
- Kumar, K. (2006). *Modern Zamanlarda Ütopya ve Karşı-Ütopya*. (A. Galip Çev.) İstanbul: Kalkedon Yayınları.
- Marx, K. (1974). *Ekonomi Politikiğin Eleştirilmesine Katkı*. (O. Suda Çev.) İstanbul: May Yayınları.
- Marx, K. (2011). *Kapital*. Cilt-1. (M. Selik ve N. Satlıgan Çev.) İstanbul: Yordam Kitap.
- Mattelard, A. (2005). *Gezegensel Ütopya Tarihi*. (Ş. Çiltaş Çev.) İstanbul: Ayrıntı Yayınları.
- Moore Jr., B. (2012). *Diktatörlüğün ve Demokrasinin Toplumsal Kökenleri*. (Ş. Tekeli ve A. Şenel Çev.) Ankara: İmge Kitabevi.
- Mühlestein, H. (1990). *Proleter Ütopya ve Marksist Hümanizm*. (V. Günyol Çev.) İstanbul: Logos Yayıncılık.
- Nevins, A. ve Commager, H. S. (2005). *ABD Tarihi*. (H. İnalçık Çev.) Ankara: Doğu Batı Yayınları.
- Ollman, B. (2011). *Diyalektik Soruşturmalar*. (C. Saraçoğlu Çev.) İstanbul: Yordam Kitap.
- Ollman, B. (2015). *Yabancılaşma*. (A. Kars Çev.) İstanbul: Yordam Kitap.
- Özdemir, G. Y. (Der.) (2015). *Rüzgâra Karşı*. Ankara: Nota Bene Yayınları.
- Özoğlu, B. (2015). Nasıl Çalışıyoruz ve Nasıl Çalışabiliydik? Bellamy ve Morris'in İki Benzemez Ütopyası. Özdemir, G. Y. (Der.) *Rüzgâra Karşı*. Ankara: Nota Bene Yayınları, (27-46).
- Robertson, M. (2018). *The Last Utopians*. Princeton: Princeton University Press.



Ekiz, C. (2021). Rüyada Kalkınma: Bellamy'de Yönetim Düşüncesi.  
*Fiscaoeconomia*, 5(3), 1117-1139. Doi: 10.25295/fsecon.982637

- Roemer, K. M. (2017). Dönüştürülmüş Cennet: On Dokuzuncu Yüzyıl Ütopyaları ve Çeşitleri. Claeys, G. (Der.) *Ütopya Edebiyatı*. (Z. Demirsü Çev.) İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları (113-153).
- Somay, B. (1988). Zamyatin'in 'Biz'i Biz miyiz? Zamyatin, Y. *Biz*, (F. Tülek Çev.). İstanbul: Ayrıntı Yayınları (5-12).
- Somay, B. (2010). *The View from Masthead: Journey through Dystopia towards an Open-Ended Utopia*. İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.
- Tandaçgüneş, N. (2013). *Ütopya: Antik Çağ'dan Günümüze "Mutluluk Vaadi"*. İstanbul: Ayrıntı Yayınları.
- Wilson, E. (1967). *Lenin Petrograd'ta*. (C. Yücel Çev.) İstanbul: Ağaoğlu Yayınevi.
- Wilson, E. (2004). *Lenin-Tarihi Yazarlar ve Yapanlar*. (C. Yücel Çev.) İstanbul: İthaki Yayınları.
- Yaman, M. ve Ö. Öztürk (2019). *Metaların Kerameti*. İstanbul: İletişim Yayınları.
- Yeliseyeva, N. V. (2010). *Yakın Çağlar Tarihi*. (Ö. İnce Çev.) İstanbul: Yordam Kitap.
- Zinn, H. (2005). *Amerika Birleşik Devletleri Halklarının Tarihi*. (S. S. Özer Çev.) Ankara: İmge Kitabevi.

**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.





Ekiz, C. (2021). Rüyada Kalkınma: Bellamy'de Yönetim Düşüncesi.  
*Fiscaeconomia*, 5(3), 1117-1139. Doi: 10.25295/fsecon.982637

---

## Development in a Dream: Bellamy's Idea of Administration

Cengiz EKİZ

### Extended Abstract

Utopias are mirrors of their times. The conditions and problems of that periods are reflected in utopias. The utopia writer, directly or indirectly, gives place to these problems in her/his work. Every utopia has its own unique plot. The plot is sometimes of a dark and hopeless nature. But usually, it is a conception of a desirable world. The nineteenth century was a period of utopia abundance. Not only Europe, but also America, both with respect to political regime and the geographical area, has been the site of utopias. In addition to the plenty of its natural resources on the continent, the US represents a dream of development with its political regime. The idea of the development of society was related to industrialization and the development of capitalism in the nineteenth century. As industry develops, society will increase its level of welfare. The influence of this idea is very evident in Edward Bellamy's *Looking Backward*. The administration model of this utopia is based on a monopolistic order, whose industry has been nationalized in the name of the nation. All production activities are also the backbone of the administrative mechanism. Everything is designed as a part of the organization created by production. Society eliminates all the differences within itself in order to achieve this production goal. Bureaucratic authorities are created only for the conduct of needs. In the book, the concept of nation is based on the common sphere of action of the society. The capitalist corporation is replaced by the monopoly state, which is included in the definition of nation. The nation is mechanized as an economic and political organization rather than a living organism. The profit-seeking strategy of the capitalist corporation is nationalized in nationwide scale.

In the Bellamy's work, the industrialization process is almost a state of social mobilization. With certain exceptions, all individuals in society oblige to work. In other words, the individual is not free to work and not to work. Everyone up to the age of forty-five is deprived of the freedom not to work. The capitalist corporation's state is turned into a socialist corporation of the nation. The mode of production and working order is shaped under a military discipline. This is the main factor that undermines the ideal of freedom pursued by socialism. The idea of development through industrialization descends on society like a nightmare. The only way to fix everything and the only way for society to live prosperously is industrialization in a military order. The ideology that sustains the society is an industrial nationalism defined by the concept of nation.

Bellamy's work is a kind of critique of capitalism. The work is a US-based Boston utopia. Living in Boston, an important city in the United States, the main character of the work, Julian West, falls asleep in 1887 and wakes up in the same city in 2000. The utopia is comprised of Julian West's impressions of Boston in 2000. Urban and industrial life is always at the forefront in *Looking Backward*. Production of goods and services of all kind is nationalized. Everyone gets their needs from public distribution centers, national warehouses and stores. Money is not used in the system. Instead, everyone has a credit limit. Since money is not used in the economy, there is no need for the banking and financial system. Also, there is no wage relationship as in the capitalist system. But everyone gets a wage-like credit limit for her/his



Ekiz, C. (2021). Rüyada Kalkınma: Bellamy'de Yönetim Düşüncesi.  
*Fiscaeconomia*, 5(3), 1117-1139. Doi: 10.25295/fsecon.982637

---

labor. The credit is a kind of money, not money, a wage that is not a wage indeed. The exchange relationship in capitalism is partially overcome by the elimination of the money form. However, this time, the definition of credit raises doubts about the reproduction of this relationship. The credit constraint is reminiscent of the income and budget constraints in capitalism. In addition, society lives under strict discipline, sacrificing almost all freedoms in order to realize development. The political-economic dilemmas in the utopias of the nineteenth century can be discussed with different tools of the administrative approach. Not only the political-economic context, but also many problems of everyday life can be followed with their reflections in utopias. In this study, the administrative model in utopias is critically analyzed based on the Bellamy's work.

## Eksik Bir Retorik: Kriz Zamanlarında Sosyal Haklar

### *An Incomplete Rhetoric: Social Rights in Times of Crisis*

Hürol ÇANKAYA<sup>1</sup>

#### Öz

Eşitsizliğin izlerini daha belirgin hale getiren ekonomik krizler, insan hakları ihlallerini derinleştirmektedir. Ekonomi politikalarının insan hakları temelli oluşturulmaması, özellikle sosyal hakların hayata geçirilmesini zorlaştırmaktadır. Etkisiz kalan sosyal haklar, anayasalarda ve uluslararası sözleşmelerde sadece kılavuz olarak görülmektedir. Devletlerin mali kaynaklarının yeterliliği ölçütü de devreye girince sosyal hakların korunmasında yargının rolü sınırlı kalmaktadır. Kriz zamanlarında ise bir ülkedeki insan hakları ve sosyal adalet manzarası daha net ortaya çıkmaktadır. Ekonomik kriz, devletler tarafından sorumluluklarının bir kısmından kurtulmanın imkânı olarak görülmekte ve normalde dar biçimde yorumlanan hakların içerikleri daha da daraltılmaktadır. Ayrıca sosyal haklar ekonomik gerekçelerle istisna hali kısıncasına alındığında, insan haklarının ihlal zemini daha da genişlemektedir.

Ekonomik krizlerden ağırlıklı olarak sosyal hakların etkilendiği yönündeki görüş yaygın bir bakış açısını yansıtmaktadır. Kişisel ve siyasi haklar ise krizlerin bilançosuna yansıtılmamaktadır. Elbette klasik hakların kriz zamanlarındaki hukuki hasarını tespit etmek kolay değildir. Ancak krizlerin klasik hakların üzerindeki etkilerini görmemek de hatalı yaklaşım olacaktır. İnsan haklarının bütünlüğü ilkesi çerçevesinde, kriz zamanlarında insan hakları manzarasına geniş bir perspektiften bakılması gerekmektedir. Krizlerin insan hakları boyutu bilinmesine rağmen ulusal ya da uluslararası hiçbir teşhiste ya da tedavide sosyal haklar kendilerine yer bulamamaktadırlar. Görünmezliğe bürünen sosyal haklar, kriz dönemlerinde alınan ve insan haklarının aleyhine olan önlemlerin büyük kısmını içlerinde barındırmaktadırlar. Kriz, özellikle istisna hali ile birleştiğinde ise arka plana atılan haklar hususunda hukuk daha agresif bir role bürünmektedir. Tüm ekonomik krizlerin aslında hakların krizi olduğu hususu bir kez daha ortaya çıkmaktadır.

**Jel Kodları:** K38, K40, K10.

**Anahtar Kelimeler:** Kriz, Ekonomik kriz, İnsan hakları, Sosyal haklar, İstisna hali.

<sup>1</sup> Dr. Öğr. Üyesi, Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Kamu Yönetimi Bölümü, hcankaya@ibu.edu.tr, ORCID: 0000-0002-9568-0488.



## Abstract

Economic crises that make the scars of inequality deepen the violations of human rights. The fact that economy policies are not based on human rights makes it harder to implement social rights in particular. Social rights that are ineffective are only seen as a guideline in constitutions and international conventions. When adequacy of financial resources of governments criterion comes into play, the role of judiciary in the protection of social rights remains limited. In times of crisis, the view of human rights and social justice in a country becomes clearer. The economic crisis is seen by states as an opportunity to get rid of some of their responsibilities, and the content of rights, which are normally narrowly interpreted, is further narrowed. Additionally, if social rights are excluded due to economic reasons, the ground for human rights violations become even wider.

The opinion that social rights are mainly affected by economic crises reflects a widespread view. Civil and political rights are not reflected in the statement of crises. Obviously, it is not easy to detect the legal damage of civil and political rights in times of crisis. However, it is wrong to ignore the impacts of crises on civil and political rights. Within the framework of the integrity of human rights, it is necessary to look at the human rights view from a wide perspective in times of crisis. Although the human rights dimension of crises is known, social rights cannot find a place for them in any national or international diagnosis or treatment. Social rights, which are invisible, contain most of the measures taken in times of crisis and against human rights. The crisis, especially when combined with the state of exception, takes on a more aggressive role in the field of rights that have been thrown into the background. It is once again revealed that all economic crises are actually a crisis of rights.

**Jel Codes:** K38, K40, K10.

**Keywords:** Crisis, Economic crisis, Human rights, Social rights, State of exception.

## 1. Giriş

Kriz kavramı, güvensizlik ve sıkıntı üzerinden belirsiz bir geleceği işaret etmektedir. Politikadan ekonomiye, çevreden teknolojiye kadar her alanda kavramın yaygın kullanımı, aslında tüm yaşamı kapsayan bir krizin içinde yaşadığımızı göstermektedir (Koselleck, 2009: 209). Modern devletin kurucu felsefesi için krizler kaçınılmaz olarak normların istisna alanını oluşturmaktadır. Devletin doğal afetlerden savaflara, ekonomik krizlerden salgınlara kadar felaketlerle mücadelesi, kamu düzeninin hızla tesis edilmesi üzerine kurulmaktadır. Krizlerin son yıllarda *yeni normal* kavramıyla kurgulanmaları, kriz yönetimlerinin kullandıkları istisna hali normlarının da devlet iktidarının olağan yörüngesine oturtulmaya çalışıldığına işaret etmektedir (Chandler, 2019: 88-89). Kriz yönetimlerinin aynı zamanda yeni krizlere kapı aralamaları ile devlet iktidarının yeni sınırlarının belirlenmeye başladığı ya da en azından dünyada tartışmaya açıldığı görülmektedir (Borraz ve Cabane, 2017).

Ekonomik kriz, eşitsizliğin izlerini belirgin kılmaktadır. Gelecek bir zaman diliminde hakların hayata geçebilmesi adına sürekli yinelenen bir erteleme hali söz konusu olmaktadır. Ekonomik krizlerin siyasal krizlere dönüşümünün arka planında da sıklıkla karşımıza çıkan bir vaat bulunmaktadır: Yapılan kesintiler kamu borçlarını azaltacak ve bugün ertelenen sosyal hakların yarın yerine getirilmesinin mali zemini hazırlanacak. Ancak bu kısır döngü, kamu



Çankaya, H. (2021). Eksik Bir Retorik: Kriz Zamanlarında Sosyal Haklar.  
*Fiscaoeconomia*, 5(3), 1140-1158. Doi: 10.25295/fsecon.983508

harcamalarının azalmasından kaynaklanan düşük talep, işsizlik, faiz ve bütçe açığı üzerinden tekrar borçlanmayı beraberinde getirebilmektedir. Ekonomi politikalarının hak temelli inşa edilmesinin önündeki bariyeri oluşturan bu yaklaşım, kriz anında alınması gereken tedbirlere, geleceğe dair toplumsal endişenin de eşlik edeceği varsayımına dayanmaktadır. Bu psikolojik eşik karşısında devletler, mevcut yasal sınırlar ne olursa olsun denetim mekanizmalarının zayıflatılmasını ve olağanüstü hâl ilan edilsin ya da edilmesin idarenin daha geniş yetkilere sahip olması gerektiğini savunmaktadırlar (Nolan, Lusiani ve Courtis, 2014: 132).

Refah devletinin yükselişiyle hakların niteliğindeki dönüşüm, yurttaşların beklentilerinin karşılanması için kamu harcamalarının artması sonucunu doğurmuştur. Bu nedenle, devletlerin hak taleplerini geri çevirme yönündeki girişimleri uzun zamandır derinleşmektedir. Bu yeni evrede insan hakları, siyasetin de bir parçası olarak müzakere edilen sözleşmeler çerçevesinde sürekli gündeme gelmesine rağmen uygulamada iktidar ile hukukun buluşmaması, faili görünmez kılmakta ve çözüm arayışını felç etmektedir. Siyasi denetimden de kurtulan devlet mekanizması, bu tür bir boşluk yaratmaktadır. Bu boşlukta salınan neoliberal felsefe, sorumluluklarının bir kısmını piyasaya devreden bir kısımdan da kurtulmaya çalışan bir devlet için uzun zamandır kendini koruma aracı işlevini görmektedir (Bauman ve Bordoni, 2018: 49).

Kendi varlık nedenleri açısından kaygılanan bir devlet, neoliberal politika ekseninde esas amacının bütçe dengelemek değil, kamu hizmeti olduğu gerçeğini bulanıklaştırmaktadır. Yürürlükte olmalarının bir anlam ifade edip etmediği tartışmalı kurallar, yüzeyde dalgalanan haklar, kamu yararı ve bireysel yarar arasında kaybolan sınırlar, hukuki güvenlik ilkesinin geçmişin bir hatırası gibi değerlendirilmesine neden olmaktadır. Neoliberal teorinin haklar üzerine söyleyecek bir sözünün olmaması nedeniyle, refah dönemlerinde özgürleştirici bir kazanım olarak desteklenen haklar, tasarruf tedbirleri dönemlerinde arka plana atılmakta ve hatta hukuk agresif bir role bürünmektedir.

Kriz zamanları, bir ülkedeki insan hakları ve sosyal adalet manzarası daha net görülmektedir. Kriz, başta çalışma hakkı, sağlık hakkı ve sosyal güvenlik hakkı olmak üzere birçok sosyal hakkı önüne katıp sürüklemektedir. Üstelik ekonomik kriz, devletler tarafından sorumluluklarının bir kısmından kurtulmanın imkânı olarak da anlaşılmaktadır. Ekonomik krizlerin insan hakları boyutu bilinmesine rağmen kriz ve insan hakları ilişkisi, daha az tartışılan bir konu olarak kendini göstermektedir. Özellikle sosyal hakların normatif köklerinin derinliği kriz günlerinde fark edilmektedir (Bilchitz, 2014: 731). Sosyal hakların yaşamsallığına kişisel hakların aciliyeti eklenmekte ve tüm ekonomik krizlerin aslında hakların krizi olduğu hususu bir kez daha gün ışığına çıkmaktadır.

Yaygın bakış açısına göre, ekonomik krizlerden sadece sosyal haklar etkilenmektedir. Bu nedenle, kişisel ve siyasi haklar kriz tablosuna yansıtılmamaktadır. Elbette klasik hakların finansal izlerini sürmek ya da başka bir deyişle kriz zamanlarında hukuki hasarı tespit etmek kolay değildir. Ancak krizlerin klasik hakların üzerindeki etkilerini görmemek de hatalı bir yaklaşım olacaktır. Adil yargılanma hakkı, toplantı ve gösteri hakkı ve ifade özgürlüğü gibi kişisel haklar alanında yaşanan ihlaller öne çıkmaktadır. Ayrıca tahrip olan sosyal hakların yaşam hakkı, ayrımcılık yasağı gibi klasik haklara yönelik dolaylı ihlal etkisi de dikkate alındığında, insan haklarına dair geniş bir bilanço kriz zamanlarında önümüze serilmektedir. Özellikle kemer sıkma önlemleri, yoksullar üzerindeki ekonomik kısıpca eşlik edecek bir şekilde



Çankaya, H. (2021). Eksik Bir Retorik: Kriz Zamanlarında Sosyal Haklar. *Fiscaoeconomia*, 5(3), 1140-1158. Doi: 10.25295/fsecon.983508

kişisel haklar üzerindeki baskıyı da artırmaktadır (Stubbs ve Kentikelenis, 2018: 378). Üstelik ekonomik kriz nedeniyle ilan edilen olağanüstü hâl çerçevesinde ölçülülük ilkesi hiçe sayılarak kişisel ve siyasi hakların da sınırlandırılması söz konusu olduğunda insan hakları ihlalleri daha da ağırlaşmaktadır fakat kişisel ve siyasi haklar açısından yapılacak hasar tespiti ayrı bir tartışma alanıdır (Joseph, 2018).

Bu çalışmada, sosyal hakların ekonomik kriz zamanlarında mali baskının da artmasıyla karşı karşıya kaldıkları ihlal zemini üzerinde durulmaktadır. Olağan dönemlerde sosyal hakların uygulama sahasında yaşanan hukuki sorunlar olağanüstü dönemlerde daha da ağırlaşmaktadır. Ancak bu sorunlar çok boyutludur ve insan hakları hukuku açısından barındırdıkları teknik yönleri çalışma kapsamında temas edilmemektedir. Sosyal hakların kriz dönemlerinde yürüdüğü yolun pozitif hukuktaki karşılığı sınırlı tutulmuştur. Ulusal ve uluslararası atmosferdeki krizlerin politik altyapısının pozitif hukuka yansması, bu incelemenin genel çerçevesini oluşturmaktadır.

## 2. Kriz Kavramı ya da Muhakeme Zamanı

Yunan dilinin temel kavramlarından olan *krisis*, ayırmak, seçmek, karar vermek anlamlarına gelen krino kelimesinden türetilmiştir. *Krisis*, kavga ve dövüş imaları aracılığıyla geri alınamaz bir karara işaret etmektedir: Başarı veya başarısızlık, haklılık veya haksızlık, yaşam veya ölüm. Kavramın hem kökeni hem de gönderme yaptığı an, dönüşü olmayan bir sonuca odaklanmaktadır. Daha günlük bir ifadeyle ölüm kalım meselesi söz konusudur (Koselleck, 2009: 210).

*Krisis*, olası bir felaketin önlenmesi ile kurtuluşa erme hattında hukuktan tıba, teolojiden bilime kendine bir kullanım alanı açmakta ve bir hüküm aşamasına ya da yargıya varılmasına hareket sağlamaktadır. Aslında farklı vadelere her alanda belirsizliğin aşılması ve ileriye görme arzusu ya da zarureti karşımıza çıkmaktadır (Koselleck, 2009: 211). Kavram, zirve noktası bir zaman dilimine atıf yapmaktadır. Sözcüğün 16. yüzyıla kadar uzanan kullanımı, yakından ilişkili olarak görülen tıbbi ve astrolojik olaylarla ilgiliydi. Kriz, özellikle bir hastalığın iyi ya da kötü yönde ilerleyen dönüm noktasını ifade etmektedir. Kriz fikrinin tıbbi kökeninde, hastanın dengede olduğu dönemde iyileşmesine yardımcı olacak tedavinin uygulanmasına dair karar anı bulunmaktadır. Benzer şekilde ekonomik krizlerde de belirsizlik duygusuna eşlik eden bir müdahale fikri öne çıkmaktadır: Doğru tedbirleri almak ve derhal uygulamaya karar vermek. Kritik olarak ifade ettiğimiz durum, bir teşhisin ve bir eylem çağrısının birleşmesidir (Bauman ve Bordoni, 2018: 16).

17. yüzyılda kriz sözcüğünün siyaset ve ticaret açısından geçerli olacak bir kullanıma yönelmesi ve genel olarak bir şeyin ilerlemesinde belirleyici olan aşamayı ve iyi ya da kötü yönde yeni bir değişim anına işaret etmeye başlamasıyla, kavramın seyri son durağa yaklaşmıştır. Kriz anı, ilerleme fikrini kesintiye uğratan kötü bir zaman dilimi olarak kabul edilmiştir. 20. yüzyılda ise kriz kavramı, bu akışa uygun biçimde hayatın her alanında karşımıza çıkan bir tedirginlik haline dönüşmüştür. Özellikle siyaset ve devlet alanında kriz kavramı belirleyici olmuş ve üstlendiği başrol, krizi yönetimi üzerinden kişileri sahneye çıkarmıştır (Williams, 2017: 28-29).

Aslında daha çok ekonomik kriz anlamında kullanılan bu kavram, günlük hayatta sık karşımıza çıkmakta ve mali zorluk dönemlerinin çerçevesini oluşturmaktadır. Fiyat artışları, yeni vergiler, üretimdeki düşüş, işsizlik, yatırımların azalması gibi ekonomiyle ilgili birçok elverişsiz koşulu



Çankaya, H. (2021). Eksik Bir Retorik: Kriz Zamanlarında Sosyal Haklar.  
*Fiscaoeconomia*, 5(3), 1140-1158. Doi: 10.25295/fsecon.983508

belirtmek için kriz kavramına atıf yapılmaktadır (Bauman ve Bordoni, 2018: 9). Ekonomide işlerin kötüye gitmesi durumunda tartışmalar, kriz kavramı üzerinden yürütülmekte ve sorumluluklar, kişilerden ve müdahil olanlardan bağımsız biçimde bazen soyut bir gönderme içermektedir. Bu nedenle, kriz sözcüğü uzun zamandır ekonomik bir çağrışımla kullanılmaktadır. Kriz, bu yeni çerçevesiyle, geçmişte kullanılan depresyon, konjonktür kelimelerine göre yeni bir evreye zorunlu geçişi ve geleceğe yönelik iyimser beklentiye de beraberinde getirmekte, hatta olumlu bir değişimi ifade etmektedir. Kriz, yeri geldiğinde umutsuzluğu bile görünmez kılabilir (Bauman ve Bordoni, 2018: 10-11).

Krizlerin öne çıkan özelliklerinden biri de süre meselesidir. Kısa sürede çözülebilecek kötü ve yerel ekonomik göstergelerin yerini, bazen dünyanın büyük kısmını kapsayan daha belirsiz ve genelleşmiş sorunlar almaktadır. Asla sona ermeyecekmiş gibi görünen bir kriz yerini diğerine bırakmakta ve kendini sürekli yineleyen iktisadi tablolar, insanların geleceğini şekillendirmektedir (Bauman ve Bordoni, 2018: 15).

### 3. Krizin Yer Değiştirmesi

Kapitalist sistemin kriz eğilimleri tarafından tetiklenen sosyal dönüşümlerini tartışan Habermas'ın 1973 tarihli *Meşruiyet Krizi* adlı eseri Bauman'ın ifadesiyle sermaye ile emeğin karşılıklı bağımlılığının sonuna denk gelen bir dönemde yayımlanmıştı. Kapitalist devlet, emek ve sermaye barışının tek taraflı feshi ile 1970'li yıllarda yarattığı tabloyu 1980'li yıllardan itibaren neoliberal eksen üzerinden sürdürmektedir (Bauman, 2018: 91). Emeğin hak olarak ördüğü güvencelerin erimesi ve artık harekete geçen sermayenin talebi ile savaş sonrası kurulan sözleşmenin sona ermesi, bu tartışmaların özeti niteliğindedir. Sermayenin meşruiyet alanının inşasında yer alması ve beklentilerinin karşılanmaması halinde masadan kalkacağı tehdidi, emeğin taleplerinin törpülenmesine neden olmuştur. Habermas'ın çalışmasının yayımlandığı dönemden bu yana, piyasayla uyumlu hale gelmiş ve küçültülmüş *ticari* bir refah devleti, yeni normlarını yeni meşruiyet zeminine yerleştirmiştir.

Habermas'a göre, kapitalist toplumlarda meşruiyetin temelleri geleneksel toplumlardan farklı biçimde atılmıştır. Emek ve sermaye ilişkisi, burjuva hukuk sisteminde çıpalanmıştır. Depolitize edilen sınıf ilişkileri, sınıf egemenliğinin görünmez kılınmasını belirginleştirmiştir. Meşruiyet hattı artık bu yeni güzergâh, yani çalışma hayatı üzerinden çizilmiştir. Kapitalist üretim sisteminin kurulmasıyla devlet, özel hukukla uyumlu piyasa mekanizmasının kolluk ve yargı teşkilatıyla korunmasını sağlamıştır. Devlet, ayrıca emek ve sermaye arasındaki sözleşmenin sürdürülebilmesi ve emeğin cazip kılınması için, başta eğitim ve sağlık hizmetleri olmak üzere, sosyal haklarla bağlantılı alanlarda gerekli altyapının inşa edilmesini üstlenmiştir (Habermas, 1992: 20-21).

Sermaye ile emek arasındaki yapısal asimetri nedeniyle ekonomi, kapitalist toplumlarda başlıca kriz kaynağıdır. Kapitalist toplumlarda sermaye birikiminin kesintiye uğraması, sermayenin imha olması biçiminde kendini göstermektedir. Sermayenin azalması ile iflasları ve işsizliği beraberinde getiren bu süreç, ekonomik krizi kısa sürede sosyal krize çevirmektedir. Su yüzüne çıkan çelişkiler idari sistemde irrasyonel kararlar olarak belirlemektedir (Habermas, 1992: 29). Sosyal devletin mekanizmaları ise krizi siyasal alana sürüklemeye başlamaktadır. Devlet, üstüne aldığı sosyal yükümlülüklerle vergi sistemine dair talepleri birlikte yürütmekte zorlanmaktadır. Bu aşamada rasyonalite krizi de ekonomik kriz gibi, genelleştirilemeyen



Çankaya, H. (2021). Eksik Bir Retorik: Kriz Zamanlarında Sosyal Haklar.  
*Fiscaoeconomia*, 5(3), 1140-1158. Doi: 10.25295/fsecon.983508

çıklarlar ile idari zorunluluklar arasındaki çelişkiyi ifade eden yeri değişmiş bir sistem krizidir. Bunun sonucunda da meşruiyet krizi sahneye çıkmaktadır. Meşruiyetin sorgulanması siyasal krize; insanların hayat şartlarının kötüleşmesi sosyal krize kapı aralamaktadır. Başka bir deyişle, sermayenin krizi toplumsallaşmakta ve ortaya çıkan zarar diğer sınıflara yayılmaktadır. Ekonomik krizin sosyal krize dönüşmesi sınıf karşıtlıklarını açığa çıkarmakta ve politik mücadeleye alan açmaktadır (Habermas, 1992: 46).

1970'li yılların bir dönüm noktası olduğu sıklıkla vurgulanan bir husustur. Savaş sonrası yeniden inşanın sona ermesi ile ortaya çıkan ve ekonomik durgunluk ile ilerleyen sürecin başlarında Habermas'ın geç kapitalizm kuramı, dönemin ekonomi politiğindeki gerilimleri ve kırılmaları tanımlamaya çalışmaktadır. Ancak bazı yazarlara göre kuram, sermayeyi politik bir güç olarak geri planda tutarak devlet politikalarını fazla öne çıkarmakta ve ekonomi kuramının yerine devlet kuramını koymaktadır (Streeck, 2016: 48).

Meşruiyet krizinin günümüze yansması, devletin emekten yana piyasaya müdahale etmek yerine, sosyal hakların gerilemesinin sonucu olarak sermayeyi desteklemesi biçiminde karşımıza çıkmaktadır. Ekonomik kriz, politik alanda meşruiyet krizine bağlandıkça yurttaşların aidiyeti aşınmakta ve sermaye tarafından kontrol edilen siyasal kurumların temsil özelliklerini kaybettiklerine dair görüş yaygınlaşmaktadır (Della Porta, 2017:15).

Habermas'ın kuramı, neoliberalizmin devlet ve kapitalist ekonomi arasındaki ilişkiyi dönüştürmesi sonrası geride kalmış bir tarihsel koşulla bağlantılı bulunabilir. Ancak ekonomik krizin dönüşümü ve sosyal krize evrilmesi çok daha hızlı biçimde gerçekleşmektedir. Küresel kapitalizmin 20. yüzyılın sonlarına doğru dizginlerinden kurtulması, özellikle 1945 sonrası katlanmak zorunda kaldığı yükümlülüklerden uzaklaşması anlamına gelmektedir. Streeck, bu tabloyu devlet politikaları ile kapitalizm için zaman satın alınması olarak yorumlamaktadır. Enflasyon, kamu borcu ve kredi yoluyla zaman kazanılmış ve kitlesel bağlılık elde edilmiştir. Kendini tüketmeye başlayan bu stratejiler, meşruiyet sorunlarını tekrar su yüzüne çıkarmaktadır (Streeck, 2016: 49).

Kapitalizmin toplumsal barış uğruna katlanmak zorunda kaldığı sosyal haklardan firar etme çabasına, kriz kuramının hazırlıksız yakalanıp yakalanmadığı tartışma konusu olmuştur. Daha önce de belirtildiği gibi, devlet ve yurttaş arasındaki meşruiyet denkleminde sermayenin beklentileri de dahil edilmiş görünmektedir. Sermaye, kendisine dayatılan yükümlülükleri de meşruiyet krizi sahasına çekmektedir. Başka bir ifadeyle, özellikle kriz dönemlerinde sermayenin karşılanmayan talepleri üzerinden yaşanan güven kaybı, emeğin karşısına çıkarılmak istenmektedir. Streeck'in (2017) neoliberal dönemin mali rejimi olarak değerlendirdiği konsolidasyon devleti kavramı, devam eden bir sürece vurgu yapmaktadır. Vergi devletinden borç devletine yaşanan dönüşümün son halkası olan konsolidasyon devleti, sosyal devleti de hızla dönüştürmüş ve sosyal hakların buharlaşma hızını artırmıştır. Konsolidasyon devletinin büyüme illüzyonu üzerinden sosyal adaleti yaratmaya gücünün yetmediği an, kapitalizmin demokrasiyle yollarının ayrıldığı ana denk gelmektedir (Streeck, 2016: 193).

Tilly (2007), görece demokratik rejimlerde demokratikleşmeden geri dönülmesine yönelik süreçlerden biri olarak da ağır ekonomik krizi göstermektedir. Bu süreçte demokrasiden uzaklaşma hızlanmaya başlamaktadır. Aslında mali krizlerin demokrasinin başarısızlığının bir





Çankaya, H. (2021). Eksik Bir Retorik: Kriz Zamanlarında Sosyal Haklar.  
*Fiscaoeconomia*, 5(3), 1140-1158. Doi: 10.25295/fsecon.983508

sonucu olmaları ve eşitsizliği yeniden yaratmaları, üzerinde sıklıkla durulan bir konudur. Buna benzer bir yaklaşımla Crouch (2016) tarafından çerçevesi çizilen post-demokrasi kavramının ise deregülasyon, düşük siyasi katılım, devletin işlevlerinin özel sektöre aktarılması, temel hak ve özgürlüklerin güvence sisteminin kâğıt üstünde kalması gibi birçok göstergesi bulunmaktadır. Bunların arasında öne çıkan hususlardan birisi de bazı kamu hizmetlerinin sosyal hakların gereği olmaktan çıkarılmasıdır. Söz konusu tablo zaten uzun yıllardır ifade edilen sosyal devletin gerileyişinin başka bir yansımasıdır. Ancak burada altı çizilen soru işareti, uzaklaşan demokrasiye telafi edilebilir bir geri dönüşün mümkün olup olmadığıdır. Bazı yazarlara göre, post-demokrasiden çıkış daha güçtür; çünkü kültürün bir parçası haline gelmiştir. İş güvencesine dair hükümlerin esneklik talepleriyle birlikte uygulanarak zayıflaması örneğinde olduğu gibi, zamana yayılarak sistemin parçası haline gelen düzenlemeler her alana dağılmıştır (Bauman ve Bordoni, 2018: 180).

#### 4. Krizin Hukuki Rotası: Karneye Bağlanan Haklar

Piyasa ekonomisi ile insan hakları arasında zorunlu bir bağlantı kurulması, insan haklarının tarihsel olarak sadece piyasa toplumuna uygulanabilecek bir kavram olduğunu düşündürmek istemektedir. Bu bağlantı, ekonomik ve sosyal koşullar tarafından belirlenen insanlık durumunun gelişme olanaklarına göndermede bulunan insan haklarının evrenselliği ilkesi ile bağdaşmamaktadır. Piyasa sınırlarının genişleme eğilimi karşısında insan haklarından geri adım atılıp atılmayacağı tartışmalarından filizlenen bir kuşku varsa, o da eşitlik ilkesinin geleceği olan bir kavram olup olmadığı hususudur.

Ekonomik krizler, ekonomi politikalarındaki değişimleri her zaman beraberinde getirmemektedir. Krizler tarihine bakıldığında bu ilişkinin sınıfsal güç dengeleri tarafından belirlendiği görülmektedir. Krizin gerçekleştiği konjonktürdeki toplumsal muhalefetin gücü ya da güçsüzlüğü, kriz sonrası hattı ortaya çıkarmaktadır. Toplumsal muhalefetin güçlendiği ve kendisini hissettirdiği oranda kriz, sermaye ve devlet açısından ekonomik duvarı aşarak siyaset alanını kaplamaktadır. Kriz karşısında alınacak önlemler, ekonomik büyümenin ötesinde muhalefetin baskısını da azaltacak bir yönde ilerlemektedir. Ancak diğer olasılıkta yani güçsüz bir toplumsal muhalefetin sergilendiği durumda krizden çıkış rotası, sermayenin çizdiği yolu takip etmektedir (Akçay ve Güngen, 2019: 199-200).

Ekonomik krizlerin işsizlik, gıda ve konut krizlerini de beraberinde sürüklediği bilinmektedir. Sosyal hakların tahribatı, tasarruf tedbirlerinin artırılması ile katlanmakta ve hak merkezli olmayan politikaların uzantısı olmaktadır. Krizlerin insan hakları boyutu bilinmesine rağmen ulusal ya da uluslararası hiçbir teşhiste ya da tedavide sosyal haklar kendilerine yer bulmamaktadırlar. Görünmezliğe bürünen sosyal haklar, kriz dönemlerinde alınan ve insan haklarının aleyhine olan önlemlerin büyük kısmını içinde barındırmaktadır. Bu atmosferde, kısıtlı oldukları sürekli vurgulanan mali kaynakların dağılımını değerlendirecek nesnel bir hukuki ölçüt bulunmamaktadır. Krizlerin insan hakları boyutunda öne çıkan bu tür derin eşitsizliklerin daha da yaygınlaşmaması için bazı toplumsal kesimlerin haklarının öncelikli olarak korunması, yani başka bir deyişle bazı tedbirlerden muaf tutulmaları gibi nispeten cılız öneriler gündeme gelmektedir (Sepulveda Carmona, 2014: 28). Ancak krizlere yönelik döngüsel politikaların geniş toplumsal kesimler için koruyucu nitelikte olmadıkları bilinmektedir. Özellikle Batı ülkelerinden yoksul ülkelere doğru yola çıktıkça alınan tedbirlerin ve ödenen bedellerin daha ağırlaştığı görülmektedir. Devletler tarafından izlenen kriz



Çankaya, H. (2021). Eksik Bir Retorik: Kriz Zamanlarında Sosyal Haklar. *Fiscaeconomia*, 5(3), 1140-1158. Doi: 10.25295/fsecon.983508

politikaları, kendi takdir sahalarında görülse de özellikle kemer sıkma tedbirleri insan hakları ihlallerine dönüşmektedir (Sepulveda Carmona, 2014: 41).

Sendikal örgütlenmenin devre dışı kalması ya da işlemez hale gelmesi nedeniyle her türlü hak talebi sermayenin basıncı karşısında hızla buharlaşmaktadır. Bunun doğal sonucu olarak da sosyal hakların törpülenmesi ve geniş toplum kesimlerinin finans sistemiyle bütünleşmesi ortaya çıkmaktadır. Yatırımların zedeleneceği düşüncesiyle karşılıksız kalan hak talepleri, işsizlik ve kötü çalışma koşulları kısılcasına alınmaktadır (Akçay ve Güngen, 2019: 212-215). Rakamların telaffuz edilmesiyle başlayan kriz süreci, maaş kesintileri, prim ve vergi artışı, ödeneklerin azaltılması gibi önlemlerle gerçek tatbikat sahasına çıkmaktadır. Hayatın doğrudan etkilenmesi hatta kesintiye uğraması ve maddi koşulların sarsılması toplumsal krize dönüşümü tetiklemektedir. Piyasalar üzerinden yapılan soyut değerlendirmelerin ötesinde artık somut bir toplumsal sorundur kriz (Thompson, 2017: 83).

Douzinias (2015), kemer sıkma hukuku adını verdiği bu tür gelişmeleri, kapitalizmin hukukun doğasını ve işleyişini değiştirmeye başlamasının biyopolitik bir sonucu olarak değerlendirmektedir. Kamu hizmetleri yeniden bölüşüm hedeflerinden uzaklaşarak piyasa düzenine yönelmekte; diğer yandan özel faaliyet alanları yasal denetim alanına alınmaktadır. Zıt görünen ama birbirini tamamlayan iki süreç yakınlaşmıştır: Hukuksallaştırma ve deregülasyon. Normatifliğin resmi kaynakları zayıflamış ve hukukun üstünlüğünde ilkesel olarak kayma yaşanmıştır. Ekonomi için istikrarlı bir ortam yaratmak ve özellikle sürecin aktörlerinin karşılıklı ticari faaliyetlerinin keyfi müdahalelerden uzak tutulması için hukukun üstünlüğü ilkesi gerekmektedir. Yazara göre, bu tablo hukukun üstünlüğü ilkesinin de enkazıdır. Bir kurallar yığına indirgenen hukukta öne çıkan tek beklenti pürüzsüz günlük işleyişidir (Douzinias, 2015: 77).

Devletin mali disiplin yoluyla küçültülmesi, toplumun tüm kesimlerini etkileyen bir projenin parçası olsa da kriz koşullarında asıl amaç, kapitalizmin yeniden yapılandırılmasıdır. Söz konusu mali çerçevede sosyal hakların zayıflatılması, hukukun tarafsız biçimde çatışma çözme konumunu da etkilemekte ve hukuk, sadece ayrıntılı bir düzenleme mekanizması haline gelmektedir (Douzinias, 2015: 53). Hukukun kendi köşesine çekildiği bu ekonomik seyirde, doğumdan ölüme hayatın parçası haline gelen kalıcı borçluluk, kriz sarmalları arasında kredi ilişkilerinin karanlık yüzünü göstermektedir. Toplumsal kurtuluş reçetesi ise tasarruf ve fedakârlık üzerinden aynı kurguyu gerçekleştirmektedir. Mali önlemlerin hayata geçmesi ile öfke, göçmenlere, mültecilere ve “hak etmeyen” yoksullara yönlendirilebilmektedir. Özellikle refah dönemlerinin öznesi olanlar, ekonomik daralmada güvenlik önlemlerinin nesnesi haline gelmektedirler. Sınır hatları, yeni istisna halinin çizgileri olarak karşımıza çıkmaktadır. (Douzinias, 2015: 58).

Solgunlaşan sosyal devlet sonrası, çalışan sınıfların haklarının piyasa üzerinden tanımlanmasının neden olduğu hukuki kaymaya eşlik eden bir şekilde çalışanların rolü, kredi pazarında tüketici olarak belirlenmektedir (Crouch, 2011: 116). İktisadi döngünün anıtı olarak karşımıza çıkan bu yıkım tablosu hem sürekli büyüme umudunun sonunu hem de sınıfsal kayıtsızlığı göstermektedir. Ekonomik erimenin topluma yayılması ile daralan politik alan, insan haklarını da kendi sularına çekmektedir (Gautam, 2019: 75). Bu tür bir bulaşıcı etkinin önüne geçilmesi için tam tersi bir yaklaşımla insan haklarının krizin geniş toplumsal kesimler üzerindeki etkisini hafifleten araçlara sahip olduğunun vurgulanması gerekmektedir.



Çankaya, H. (2021). Eksik Bir Retorik: Kriz Zamanlarında Sosyal Haklar. *Fiscaeconomia*, 5(3), 1140-1158. Doi: 10.25295/fsecon.983508

## 5. İnsan Haklarının Kriz Hali

Kriz yönetiminde borç kavramının ekonomiyi yönlendirmesi, siyaset üzerinden hukuki alanı da hareketlendirmektedir. Ekonomi kelimesinin etimolojik kökeninin verdiği ipucu yani hane yönetimi, kriz tedbirleri ile iktidarı hukuk devletinden istisna haline savurmaktadır. Krizin de istisna haline gelmesi, eleştirel yaklaşımları ya da farklı politik seçenekleri hukuk dışına sürmektedir (Butler ve Athanasiou, 2017: 161). Douzinas'a (2015) göre, toplumun en hatasız haritası çıkarılmaya çalışılırken, hukuk ile toplumsal yaşam aynı ölçeğe erişmektedir. Hukuk, haritanın içinde haritanın bir parçası olarak kaybolmakta ve yine görünmez hale gelmektedir. Güçlü ama normatif ağırlığı kalmayan bir hukuk ya da başka bir ifadeyle, dünyayı düzenlemeye çalışmaktan uzaklaşmaya başlayan bir modern hukuk kök salmaktadır. Eşitliğin değil ama eşitsizliğin *yeni normal* olarak tasvir edildiği bir sosyal inşa sahasının açılması sonucu, eşitsizlikler teknik olarak iktisadi büyüme sorununun basit bir uzantısı biçiminde kalmakta ve hukuk sahasında tutunmamaktadır (Bonanno,2017: 239).

Sosyal hakların dünyada ulusal ve uluslararası seviyede kamu politikalarına yön verme noktasından hayli uzak olduğu bilinmektedir. Bazı yargı kararları rehber olarak bu hakların altını çizse bile, bunun politik sahaya uzanması mümkün olamamaktadır. Pozitif hukuktaki tanınma ile politik uygulama arasındaki uçurum derinleşmektedir. Daha da kısa bir ifadeyle sosyal haklar açısından hukuki ve politik bir sorumluluk ortaya çıkmamaktadır. Normatif çerçevesi birçok yasal terimle oluşturulan sosyal hakların uygulanabilirliği ise politik bir vaat olarak algılanmaktadır (Saiz, 2009).

İnsan hakları normları kesin politik reçeteler üzerinden yola çıkmamaktadır. Kriz zamanlarında ekonomi politikası zor hesaplara dayanan bir karar sürecini gerektirmektedir. Devletler, insan hakları sahasında kriz politikalarına eşlik edecek kararları verirken kendi şartları doğrultusunda geniş bir takdir marjına sahip olmaktadır. Ancak bu takdirin kötüye kullanılıp kullanılmadığı hususu denetim dışıdır. Ayrıca kamu yararı kavramının hukuki belirsizliği de bu tabloya eklenince devletlerin mali tercihleri siyasi alana hapsolmektedir.

Sosyal hakların yasama organına yön veren program kurallar olarak görülmesi, sistemi güvenceden uzak tutmaktadır. Eşitlik fikrine dayanan sosyal haklar, piyasa mekanizmasına hukuki sınırlar çizmeye çalışmaktadırlar. Hakların hukuk tarafından kabulü ise pratikte bir çelişkiyi beraberinde getirmektedir. Etkisizleştirilmek üzere tasarlanan sosyal haklar, mevcut yapı ile uyuşmakta zorlanmakta ve genel olarak yargı desteği alamamaktadırlar (Özdek, 2011: 47-49).

Sosyal hakların sınırlanmasına dair anayasal düzenlemeler, genel ilke olarak devletin mali kaynaklarının yeterliliği çerçevesine oturmaktadır. Yerindelik denetimi karasularına girmek istemeyen yargı, kaynak ve hak denkleminde ağırlıklı olarak devletin lehine sonuçlar çıkarmaktadır. Doktrinde ve yargı kararlarında tartışmalı bir başlık olan sosyal hakların dava edilebilirliği hususunda dünyada atılan adımlar yetersiz kalmaktadır. Sosyal hakların anayasalarda muğlak bir alanda tutulması, kişilerin özellikle olumlu edim gerektiren sosyal hakların yerine getirilmesine yönelik devletten talepte bulunmalarını ortadan kaldırmayı hedeflemektedir. Bu nedenle, devlete olumsuz edim yükleyen haklarda olduğu gibi sosyal hakların anayasal sistemde yargısal mekanizmayı çalıştırması kolay olmamakta ya da en azından söz konusu takdir marjı bir gerekçe olarak ileri sürülmektedir.



Çankaya, H. (2021). Eksik Bir Retorik: Kriz Zamanlarında Sosyal Haklar. *Fiscaoeconomia*, 5(3), 1140-1158. Doi: 10.25295/fsecon.983508

Dünyada yargı organları, sosyal haklara dair zaman zaman önemli kararlara imza atmaktadırlar. Ancak mahkemelerin aktivist tutumunun konjonktürel olarak dalgalandığı ve istikrarlı bir içtihat geliştirilemediği görülmektedir. Ayrıca sosyal hakları öne çıkartan mahkemeler, Birleşmiş Milletler Ekonomik, Sosyal ve Kültürel Haklar Komitesi'nin (ESKHK) görüşlerini de dikkate almaya çalışmaktadırlar. Mahkeme kararlarına yansıyan sosyal haklar ise uygulamada yoksullardan ziyade orta sınıfların lehine yoğunlaşmaktadır. Bu tür orta sınıf merkezli kararların öne çıkması ve uygulamada tüm toplumsal kesimlerin sosyal haklardan eşit olarak yararlanamaması, devlet kurumlarında meşruiyet gedikleri açılmasına neden olabilmektedir (Landau, 2012).

## 6. Ekonomik Krizin İstisna Hali

Ekonomik tedbirlerin güvenlik tedbirleri kadar önemli görülmesi tarihte çok eski olmakla birlikte, tüm bu tedbirlerin olağanüstü yönetim çatısı altında alınması 20. yüzyılın başlarında ekonomik krizlere yanıt olarak tasarlanmıştır. Özellikle 1929 sonrası Büyük Bunalım yıllarında yaygın biçimde Almanya'dan Amerika Birleşik Devletleri'ne kadar birçok ülkede uygulanan bir yöntem olarak olağanüstü hâl, ekonomik krizlerin güvenlik krizleri ile eş tutulduğu bir dönemi başlatmıştır (Greene, 2018: 57). Hatta yaklaşık yüz yıl sonra Avrupa Birliği de ekonomik krizleri doğal afetlerle eş tutmaya başlamıştır. Elbette durumun aciliyeti ya da ciddiyeti açısından diğer olağanüstü hâl gerekçeleri ile kıyaslandığında ekonomik kriz tartışmaya açıktır. Ancak burada önemli olan husus, krizi devletin olağan yönetiminin kontrol alanı dışına çıkartan bir görüntünün oluşturulmasıdır; yani istisna hali kalkan görevini üstlenmektedir. Bir krizin tehdit eşliğinin ve sona erdiği anın tespit edilmesi hukuki ölçütlerden kopabilmektedir. Ayrıca ekonomide olağan ve olağanüstü durum arasındaki sınırın bulanıklığı, krizi, politik alandaki manevralara tabi kılmaktadır (Greene, 2018: 60).

2. Dünya Savaşı sonrasında da Batı ülkelerinden Latin Amerika ülkelerine kadar geniş bir coğrafyada ekonomik kriz gerekçeli olağanüstü hâl hayata geçmiştir. Bu tablo, ekonomik krizin güvenli bir istisna hali limanı haline geldiğini göstermektedir. Kriz retorüğünü güvenli bulan devletler hem ekonomi alanında alınacak kararların hızlı ve etkin biçimde kararnamelere dayanması hem de mevcut tepkilerin önünün kesilmesi adına bu yönetime başvurmuşlardır. Salgın, şiddet olayları, doğal afetler gibi değişik nedenlere dayanan olağanüstü hâl yönetim modelleri ülkeden ülkeye farklılık göstermekle birlikte, ekonomik kriz gerekçesi ile ilan edilen olağanüstü haller benzer bir rotada kesişmektedir: Geniş yetkilere kavuşan yürütmenin uygulayacağı ekonomik tedbirlerin başta sosyal haklar olmak üzere yaratacağı tahribatı meşruiyetle buluşturma çabası. Daha da net bir dil kullanmak gerekirse, sosyal hakların altının oyulması için gerekli hukuki zeminin yaratılması söz konusu olmaktadır (Scheuerman, 2000).

Ekonomik krizi doğal afetlerle eşitleyen bir yaklaşım, kriz sürecindeki yanlışları örtmektedir. Bu tasarımda ekonomi politikası, devletin kontrolü dışına çıkmış bir alanın tekrar kontrol altına alınmasıyla gerçekleşmektedir. Hatta zaman zaman ekonomik kriz, savaş haline benzetilmekte ve alınan önlemler sorgulanamaz hale getirilmeye çalışılmaktadır (Greene, 2015). Diğer olağanüstü hâl türlerinden farklı olarak ekonomik kriz olağanüstü yönetimlerinde, gereklilik ya da çözüm hususundaki politik bölünmüşlüğün daha derin ve görünür olması söz konusudur. Bu toplumsal tablo, alınacak tedbirlerin insan haklarını özellikle de sosyal hakları sınırlamasını meşruiyet zemininden koparmaktadır. Kriz zamanlarında alınan önlemlerde sosyal hakların silikleşmesi hatta kendilerine yer bulamamaları, bu hakların deroje edilebileceklerini



Çankaya, H. (2021). Eksik Bir Retorik: Kriz Zamanlarında Sosyal Haklar. *Fiscaeconomia*, 5(3), 1140-1158. Doi: 10.25295/fsecon.983508

göstermektedir. Bu durumda sosyal hakların devre dışı bırakılmaları, istisnai değil ama mevcut ekonomik düzenin doğal bir sonucu olarak kalıcı olmaktadır (O'Connell, 2013: 70).

Ekonomik krizlerin diğer olağanüstü hâl türleri ile eş görülmesine mesafeli duran yargı organları, krizlerin hakların kısıtlanmasına dayanak yapılmasına karşı çıkmaktadırlar. Krizin ağırlığına göre mahkemeler, sosyal hakları anayasada yer alan sözcükler olmaktan kurtaran bir kazı çalışmasına yönelmektedirler. Örneğin; Portekiz, Kolombiya, Güney Afrika, Letonya, Almanya, Fransa, Macaristan, Çekya, Arjantin ve Kanada başta olmak üzere bazı ülkelerde yüksek mahkemeler ya da anayasa mahkemeleri kriz dönemlerinde, özellikle de kemer sıkma önlemlerine yönelik olarak bu tarz kararlar vermişlerdir. Bu süreçte, genel anlamda tutarlı bir içtihat birikimi olmasa da asgari çekirdek ve ölçülülük ilkelerinin mahkeme kararlarında en yaygın başvurulan kavramlar oldukları görülmektedir. Güney Afrika ve Kolombiya'da anayasa mahkemeleri kararları hem kullanılan ilkeler hem de atıf alma açısından dünyada kriz dönemlerine dair en bilinenleridir (Contiades ve Fotiadou, 2012: 676-680). Kolombiya Anayasa Mahkemesi, 2011 yılında verdiği bir kararla (C-216/11) ekonomik kriz nedeniyle ilan edilen olağanüstü hali iptal etmiş ve olağanüstü halin makul ve özenli biçimde gerekçelendirilmesine hükmetmiştir. Ayrıca asgari çekirdek ilkesinden hareket eden Mahkeme, başka bir kararında ise sosyal hakların kriz dönemlerinde ortadan kaybolmamaları gerektiğini ve hukuki korumanın kaldırılmayacağını belirtmiştir. Mali önlemler ile haklar arasında hiyerarşi kuran Mahkeme, kısıtlı kaynakların ya da ekonomik krizlerin sosyal hakların hayata geçmesinin önünde mazeret olamayacağını da altını çizmiştir (Landau, 2014).

Portekiz Anayasa Mahkemesi, 2012 yılında verdiği bir kararda (353/12), ekonomik kriz koşullarında bile bütçe tedbirleri kapsamında yasama organının yetkilerinin sınırsız olmadığını vurgulamış ve kişilerin ücretlerinden ve emekli maaşlarından kesinti yapılmasına dair düzenlemeyi anayasaya aykırı bulmuştur. Letonya Anayasa Mahkemesi de çözüm üretmekle görevli devletin kriz zamanlarında dahi sosyal hakların gövdesinden sapamayacağını kararlarında açıklamıştır. Almanya'da Federal Anayasa Mahkemesi ise insan onuru kavramından hareket etmiş ve bu kavram üzerinden sosyal devlet ve eşitlik ilkesi ile bağlantı kurmuştur. Sosyal hakların korunmasına giden yolu açan Mahkeme, insan onurunun korunması ve temel haklarla uyum içinde önlem alınması bakımından asgari geçim düzeyi üzerinden bir değerlendirme yapılması gerektiğini belirtmiştir. Kriz ve sosyal haklar arasındaki duvarın yıkılabilmesi için ufuk açıcı yaklaşım sergileyen bu tür kararlar, sosyal hakların haritasının yeniden çizilmesinde etkili olmaktadır (Nolan, Lusiani ve Curtis, 2014).

Birleşmiş Milletler cephesine bakıldığı zaman Ekonomik, Sosyal ve Kültürel Haklar Komitesi'nin genel olarak devletlerin mali kaynakları ölçütü üzerinden değerlendirme yaptığı görülmektedir. Bu durumda, devlet merkezli bir yorum açısından konu, ulusal düzenlemelere benzer biçimde bir kamu maliyesi meselesi olarak devletlerin takdir alanında kalmaktadır. Komite, devletlerin takdir yetkilerini sınırsız görmese de asıl vurgu yapılan konu kaynak kullanımının denetimidir. Yetki, siyasi sorumlu olarak hükümetlere ait olsa da sosyal hakların hayata geçirilmesine neden olacak tercihlerin siyasi kabuğundan çıkarılması ve yargı tarafından ihlal olup olmadığının denetlenmesi insan haklarının bölünmezliği ilkesi doğrultusunda öne çıkarılmaktadır (CESCR, 1998: para 10). ESKHK, ayrıca taraf devletlere Sözleşme hükümlerinin yerine getirilmesi hususunda asgari çekirdek yükümlülüğünü



Çankaya, H. (2021). Eksik Bir Retorik: Kriz Zamanlarında Sosyal Haklar.  
*Fiscaeconomia*, 5(3), 1140-1158. Doi: 10.25295/fsecon.983508

hatırlatmış ve uygun olan tüm kaynakların azami seviyede kullanılması için çaba sarf edilmesi gerektiğini öngörmüştür (CESCR, 1990: para 10).

Komitenin sosyal hakların korunması noktasında kavramsal bir kayma yarattığı kaygısı da ayrı bir tartışma konusu olmuştur. Komite, sosyal hakların olağan dönemlerde sınırlanması konusunda artık meşhur olan esnekliği devletlere tanısa bile, kriz zamanlarında istisnai yetkilerle olağanüstü hâl üzerinden hakların zayıflatılmasına, yani bir sınırlama biçimi olarak derogasyona onay vermemekteydi. Derogasyon, belirli bir kuralın belirli bir durumda uygulanmasının saf dışı bırakılmasıdır. Bu nedenle istisnadan farklı olarak, derogasyon durumunda birbirine alternatif iki kural bulunmaktadır. Deroje eden kural, sadece belirli bir durumda uygulanmaktadır ve deroje edilen kuralla aynı değerdedir. Onu belirli bir durum için bütünüyle devre dışı bırakmaktadır (Gözler, 2017: 408-409). Olağanüstü hâl ilan edildiğinde Sözleşme hükümleri etkisizleşmektedir. Bu durumda olağanüstü hâl ilan eden taraf devlet, Sözleşme hükümlerini durdurarak kendi tedbirlerini uygulayabilmektedir. Komitenin 2012 yılında taraf devletlere gönderdiği ve ekonomik krizleri referans gösterdiği mektup ile olağanüstü rejim sırasında devletlerin uyması gereken ilkeler belirtilmiştir. Daha doğrusu ekonomik kriz nedeniyle ilan edilmiş olağanüstü haller için yeni bir kapı aralanmıştır. Komite, sosyal hakların askıya alınmasına yol göstermekte ve kriz zamanlarında devletlerin yükümlülüklerini azaltmaktadır. Taraf devletin olağanüstü rejim döneminde sınırlayacağı haklara dair düzenlemeler, gerekli ve ölçülü olacak ve ayrıca kriz ile ilgili geçici önlemleri içerecektir (Warwick, 2016). Ancak burada önemli olan nokta, olağan dönemlerde Sözleşmeye rağmen geniş sınırlamalara tabi tutulan sosyal hakların, olağanüstü hâl dönemlerinde askıya alınmalarını da içeren daha da geniş sınırlamalarla karşı karşıya kalacak olmalarıdır. Özet olarak, taraf devletler yükümlülüklerini yerine getirmekten kaçınabileceklerdir.

Avrupa İnsan Hakları Mahkemesi (AİHM) ise ekonomik kriz dönemlerinde yapılan ve kriz tedbirleri ile bağlantılı olan başvuruları genelde mülkiyet hakkı ile ilişkilendirmektedir. Bu tür tedbirleri devletin takdir yetkisi içinde gören Mahkeme, içtihatlarıyla çizdiği sınırlarına bağlı kalmaktadır. AİHM, sosyal haklar ve klasik haklar olarak iki ayrı hak setinin karşılıklı bağımlılığının ve bağlantısının altını çizse de Avrupa İnsan Hakları Sözleşmesi'nin hareket sahasını genişletmemektedir (Koch, 2009: 318-326). AİHM, yine de bazı kararlarında hukuk devleti çatısı altında devletlerin negatif ve pozitif yükümlülükleri üzerinden klasik haklarla sosyal haklar arasında köprü kurabilmektedir. Örneğin, sosyoekonomik politikaların yaşam hakkıyla ilişkilendirilmesi hususu, hukuk devletinin sosyal haklar bağlantısını görünür kılmaktadır. Hukuk devletinin insan hakları boyutunun sadece klasik haklar üzerinden inşa edilmeye çalışılmasının getirdiği yanılgı, sosyal hakların da hukuk devletinin temelini güçlendirdiği gerçeğini örtmektedir (Cernic, 2016: 234-237).

Yargının özellikle de bazı anayasa mahkemelerinin sosyal hakları en azından kriz zamanlarında uygulamaya yönelik çabaları görülmektedir. Avrupa'daki yargı sistemi sosyal hakların uygulanması hususunda ilk defa bu tür bir güçlü beklentiyle karşı karşıya kalmaktadır. Bu beklenti, kriz zamanlarında hem sosyal haklara dair zor teorik soruları hem de pratik olarak anayasaların gücünü test etmeye çalışmaktadır (Contiades ve Fotiadou; 2012: 671). Literatür ve yargı kararlarına göz atıldığında, sosyal haklardaki sınırlamalara yönelik farklı ilkelerin geliştirilmeye çalışıldığı fark edilmektedir. Bunlar arasında özellikle asgari çekirdek ilkesi (Bilchitz, 2014) ve ölçülülük ilkesi (Contiades ve Fotiadou, 2012) öne çıkmaktadır. Ancak



Çankaya, H. (2021). Eksik Bir Retorik: Kriz Zamanlarında Sosyal Haklar. *Fiscaoeconomia*, 5(3), 1140-1158. Doi: 10.25295/fsecon.983508

görüldüğü üzere, sosyal hakların yargısal korunmasına ilişkin olağan dönemlerdeki hafif kıpırtı, olağanüstü yönetim dönemlerinde yerini neredeyse sessizliğe bırakmaktadır.

## 7. Sonuç

Ekonomileri sarsan mali tablolar olmasa da yoksulluk, sömürü, ekolojik sorunlar, salgın hastalıklar, yaygın şiddet olayları ve insan hakları ihlalleri dünyada günlük sıradan manzaralardır. Hatta bu çerçevede küresel bir krizin sürekliliğinden bahsetmek bile mümkündür. Aslında kriz günlerinin ötesinde genel olarak sosyal haklar için zor zamanlar yaşanmaktadır ya da daha doğru bir ifadeyle sosyal haklar için tüm zamanlar zordur. Ayrıca yıllardır gündemde olan sosyal devlet tartışmalarına, hukuk devletinin aşınması üzerine tartışmalar da eklenmiştir. Sosyal hakların dili ile piyasanın dili arasındaki uyumsuzluk, fayda maliyet analizleri ile artmaktadır. Sosyal devletlerin periyodik olarak yüzleşmek zorunda kaldıkları ekonomik kriz gerçeği, sosyal hakların uygulamada süregiden başarısızlıklarını daha da artıran bir etkiye sahiptir. Sosyal hakların piyasaya bağımlı kılınan bir politik çerçevede yerini alması ve belirsiz hukuki kavramlarla çitlenmesi, yargısal ve siyasi denetimi zorlaştırmaktadır. Kaldı ki bu tür bir denetimin bile kamu mali yönetiminde saydamlık ve sorumluluk, bütçe ve vergi politikalarında yurttaşların bilgilenmesi gibi birçok süzgeçten geçmesi gerekmektedir. Devlet tarafından uygulanan mali politikanın bir anlam ifade edip etmediğinin tespit edilmesi bu açıdan oldukça sorundur.

Mahkemelerin sosyal hakların korunmasındaki rolü belirsizlikte dalgalanmakla birlikte, kriz zamanlarında davanın bağlamına göre kararlar verebilmektedirler. Anayasaların ve uluslararası sözleşmelerin taahhütleri retorik üzerinden yürümektedir (O'Cinneide, 2014: 231). Sosyal haklar, modern hukukun tamamlanmamış projelerinden biri olarak nesnel sınırlara kavuşmadıkları takdirde, zemini giderek aşınan bu mevcut retorik de somut ekonomik krizler tarafından ortadan kaldırılacaktır.

AİHM'nin mütereddit tutumu ile ESKHK'nin çelişkili yaklaşımları bir araya geldiğinde, kriz zamanları daha da öne çıkan sosyal hakların istisnai düzenlemeler arasında kaybolmaları, konuyu ironik bir boyuta taşımaktadır. Kapitalizmin hasar alma ihtimali karşısında sermaye ve devlet, hukukun dalgalandığı sulara karışmaktadır. Zaten hukuk devletinin getireceği güvencenin olağanüstü dönemlerde geçersiz hale gelecek olması, devlet tarafından topluma sunulan sözleşmenin öngördüğü bir koşuldur. Başka bir ifadeyle, siyasi veya ekonomik bunalım anlarında anayasal uzlaşmanın askıya alınacağı ve özgürlüklerin tanınmayacağı hususu, devlet tarafından bir şart olarak hukuk devleti kavramına zaten dahil edilmiştir.

Uygarlığın hukuki hattında geline bu aşamada sosyal haklar, artık tanınma değil uygulanabilme olanaklarına üzerinden yön belirlemektedir. Aksi istikamete bakıldığında ise modern insan hakları teorisinin doğuşunda merkezi konumda olan mülkiyet hakkı, 21. yüzyılda sosyal devlet sınırlarını aşarak oyunu yeniden kurma eğilimi göstermektedir. Emegın kuruluş yapısından dışlanması, sözleşmeyi yeni iktisadi düzene göre yeniden düzenlemesi anlamına gelmektedir.

Sosyal hakların temel hak ve özgürlüklerden koparılmaya başlamasından itibaren, kamu hizmetleri zayıflamış ve özellikle yoksullar, yardıma muhtaç yurttaşlar olarak değerlendirilmeye başlanmıştır. Geniş toplumsal kesimlerin savunmasız yakalandıkları bu merhamete dayalı alternatif, sosyal hakların başlangıç noktasına kadar bizi geri götürmektedir.



Çankaya, H. (2021). Eksik Bir Retorik: Kriz Zamanlarında Sosyal Haklar. *Fiscaoeconomia*, 5(3), 1140-1158. Doi: 10.25295/fsecon.983508

Koşullu yardım ya da himayeci hayırseverlik üzerine tesis edilen sosyal politikalar, sosyal hakların kavramsallaştırılmalarını da zorlaştırmaktadır. Maliyet ve mali kaynak kıskacının sosyal haklar üzerinde ördüğü ağ hem klasik hakları tahrip etmekte hem de insan haklarından herkesin eşit yararlanamamasını beraberinde getirmektedir. Bu manzara ise insan haklarının anlamını her zaman sorgulanır kılmaktadır.

### Kaynakça

- Akçay, Ü. ve Güngen, A. R. (2019). *Finansallaşma, Borç Krizi ve Çöküş*. İstanbul: NotaBene Yayınları.
- Bauman, Z. ve Bordoni, C. (2018). *Kriz Hali ve Devlet*. (Çev. Y. Alogan). İstanbul: İthaki Yayınları.
- Bauman, Z. (2018). *Retrotopya*. (Çev. A. Karatay). İstanbul: Sel Yayıncılık.
- Bilchitz, D. (2014). Socio-economic rights, economic crisis, and legal doctrine. *International Journal of Constitutional Law*, 12 (3), 710–739.
- Bonanno, A. (2017). *The Legitimation Crisis of Neoliberalism*. New York: Palgrave Macmillan.
- Borraz, O. ve Cabane, L. (2017). States of Crisis. D. King ve P. Le Gales (Ed.). *Reconfiguring European States in Crisis* içinde (ss. 394-412). Oxford: Oxford University Press.
- Butler, J. ve Athanasiou, A. (2017). *Mülksüzleşme*. (Çev. B. Ertür). İstanbul: Metis Yayınları.
- Cernic, J.L. (2016). The European Court of Human Rights, Rule of Law and Socio-Economic Rights in Times of Crises. *Hague Journal on the Rule of Law*, 8(2), 227-247.
- Chandler, D. (2019). Crises are the new normal. B. Jessop ve K. Knio (Ed.) *The Pedagogy of Economic, Political and Social Crises* içinde (ss. 88-101). Oxon: Routledge.
- Contiades, X. ve Fotiadou, A. (2012). Social rights in the age of proportionality: Global economic crisis and constitutional litigation. *International Journal of Constitutional Law*, 10 (3), 660–686.
- Crouch, C. (2011). *The Strange Non-Death of Neoliberalism*. Cambridge: Polity Press.
- Crouch, C. (2016). *Post-Demokrasi*. (Çev. A. E. Zeybekoğlu). Ankara: Dost Kitabevi Yayınları.
- Della Porta, D. (2017). Late Neoliberalism and Its discontents: An Introduction. D. Della Porta, M. Andretta, T. Fernandes, F. O'Connor, E. Romanos ve M. Vogiatzoglou (Ed.), *Late Neoliberalism and Its discontents In the Economic Crisis* içinde (ss. 1-38). Cham: Palgrave Macmillan.
- Gautam, R.S. (2019). *Human Rights Practices during Financial Crises*. Cham: Palgrave Macmillan.
- Douzinas, C. (2015). *Krizde Felsefe ve Direniş*. (Çev. T. B. Işık). İstanbul: Metis Yayınları.
- Gözler, K. (2017). *İnsan Hakları Hukuku*. Bursa: Ekin Yayınları.
- Greene, A. (2015). Questioning executive supremacy in an economic state of emergency. *Legal Studies*, 35(4), 594-620.
- Greene, A. (2018). *Permanent States of Emergency and the Rule of Law*. Oxford: Hart Publishing.
- Habermas, J. (1992). *Legitimation Crisis*. (Çev. T. McCarthy). Cambridge: Polity Press.
- Joseph, S. (2018). Sovereign Debt and Civil / Political Rights. I. Bantekas ve C. Lumina (Ed.). *Sovereign Debt and Human Rights* içinde (ss. 303-316). Oxford: Oxford University Press.
- Koch, I. E. (2009). *Human Rights as Indivisible Rights*. Leiden: Martinus Nishoff Publishers.
- Koselleck, R. (2009). *Kavramlar Tarihi*. (Çev. A. Dirim). İstanbul: İletişim Yayınları.
- Landau, D. (2012). The Reality of Social Rights Enforcement. *Harvard International Law Journal*, 53(1), 189–247.





Çankaya, H. (2021). Eksik Bir Retorik: Kriz Zamanlarında Sosyal Haklar. *Fiscaoeconomia*, 5(3), 1140-1158. Doi: 10.25295/fsecon.983508

- Landau, D. (2014). The promise of a minimum core approach: the Colombian model for judicial review of austerity measures. A. Nolan (Ed.). *Economic and Social rights after the Global Financial Crisis* içinde (ss. 267-298). Cambridge: Cambridge University Press.
- Nolan, A., Lusiani, N.J. ve Courtis, C. (2014). Two steps forward, no steps back? Evolving criteria on the prohibition of retrogression in economic and social rights. A. Nolan (Ed.). *Economic and Social rights after the Global Financial Crisis* içinde (ss. 121-145). Cambridge: Cambridge University Press.
- O’Cinneide, C. (2014). Austerity and the faded dream of a ‘social Europe’. A. Nolan (Ed.). *Economic and Social rights after the Global Financial Crisis* içinde (ss. 169-201). Cambridge: Cambridge University Press.
- O’Connell, P. (2013). Let Them Eat Cake: Socio-Economic Rights in an Age of Austerity. A. Nolan, R. O’Connell ve C. Harvey (Ed.). *Human Rights and Public Finance* içinde (ss. 59-76). Oxford: Hart Publishing.
- Özdek, Y. (2011). *Şirket Egemenliği Çağı*. Ankara: NotaBene Yayınları.
- Saiz, I. (2009). Rights in Recession? Challenges for Economic and Social Rights Enforcement in Times of Crisis. *Journal of Human Rights Practice*, 1(2), 277-293.
- Scheuerman, W.E. (2000). The Economic State of Emergency. *Cardozo Law Review*, 21(5-6), 1869-1894.
- Sepulveda Carmona, M. (2014). Alternatives to austerity: a human rights framework for economic recovery. A. Nolan (Ed.). *Economic and Social rights after the Global Financial Crisis* içinde (ss. 23-56). Cambridge: Cambridge University Press.
- Streeck, W. (2016). *Satın Alınan Zaman*, (Çev. K. Kabadayı). İstanbul: Koç Üniversitesi Yayınları.
- Streeck, W. (2017). A New Regime – The Consolidation State. D. King ve P. Le Gales (Ed.). *Reconfiguring European States in Crisis* içinde (ss. 139-157). Oxford: Oxford University Press.
- Stubbs, T. ve Kentikelenis, A. (2018). Conditionality and Sovereign Debt. I. Bantekas ve C. Lumina (Ed.). *Sovereign Debt and Human Rights* içinde (ss. 359-380). Oxford: Oxford University Press.
- Thompson, J.B. (2017). Bir Krizin Dönüşümü. M. Castells, J. Caraça ve G. Cardoso (Ed.). *Sonrası- Ekonomik Kriz Kültürleri* içinde (ss. 63-86). (Çev. E. Kılıç). İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.
- Tilly, C. (2007). *Democracy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- United Nations Committee on Economic, Social and Cultural Rights (CESCR). (1990). *General Comment No. 3: The Nature of State Parties’ Obligations*. (E/1991/23).
- United Nations Committee on Economic, Social and Cultural Rights (CESCR). (1998). *General Comment No. 9: The domestic application of the Covenant*. (E/C.12/1998/24).
- Warwick, B. (2016). Socio-Economic Rights During Economic Crises: A Changed Approach to Non-Retrogression. *International and Comparative Law Quarterly*, 65(1), 249-265.
- Williams, R. (2017). Güncel Tarihin Yaklaşan Mahşeri. M. Castells, J. Caraça ve G. Cardoso (Ed.). *Sonrası- Ekonomik Kriz Kültürleri* içinde (ss. 19-46). (Çev. E. Kılıç). İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.



Çankaya, H. (2021). Eksik Bir Retorik: Kriz Zamanlarında Sosyal Haklar.  
*Fiscaeconomia*, 5(3), 1140-1158. Doi: 10.25295/fsecon.983508

---

**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.



Çankaya, H. (2021). Eksik Bir Retorik: Kriz Zamanlarında Sosyal Haklar.  
*Fiscaoeconomia*, 5(3), 1140-1158. Doi: 10.25295/fsecon.983508

---

## **An Incomplete Rhetoric: Social Rights in Times of Crisis**

**Hürol ÇANKAYA**

### **Extended Abstract**

The concept of crisis indicates the future through insecurity and uncertainty and shows that as a widely used concept in all areas, from politics to the economy, from the environment to technology, we are actually living in a crisis that covers all life. Within the founding philosophy of the modern state, crises inevitably constitute the exception area of norms. The government's struggle with disasters, from natural disasters to wars, from economic crises to epidemics, is based on the rapid establishment of public order. The fact that crises have been started to be fictionalized with the concept of *new normal* bring along the possibility that the exception norms of crises managements become the new normal of state management, as well.

Both the origin and reference of the concept of crisis focus on an irreversible outcome. In a more daily expression, it is a matter of life and death. Crisis provides a movement to reach a stage of judgement or judgement in the line of salvation through the prevention of a possible disaster. In fact, we face the necessary to overcome uncertainty in different maturities about each area. But the word crisis has long been identical to the economic connotation. The crisis, with this new framework, brings along a forced transition to a new phase and an optimistic expectation for the future, even expressing a positive change. This concept, which forms the framework of periods of financial difficulty, is cited to indicate many unfavorable conditions related to the economy, such as price increases, new taxes, a decline in production, unemployment, and a decrease in investment. In the event that things get worse in the economy, discussions go through the concept of crisis, and responsibilities sometimes include an abstract reference, regardless of people.

Economic crises make clear the traces of inequality in this atmosphere. In order for the rights to be implemented in the next period of time, there is a recurring state of postponement. In the background of the transition of economic crises into political crises is also this promise: Today's cuts reducing the debts and preparation of the financial ground for implementing the postponed rights. This cycle-based approach constitutes the barrier to rights-based construction of economic policies. In the face of this psychological threshold, governments advocate the weakening of control mechanisms regardless of the current legal limits and allowing the administration to have broader powers whether a state of emergency is declared or not.

A state concerned about its own causes of existence blurs that its main purpose on the axis of neoliberal policy is not to balance the budget, but to provide public service. As neoliberal theory has no say in rights, rights supported as a liberating gain during periods of prosperity are thrown into the background during periods of austerity measures, and even the law takes an aggressive role. It is once again revealed that all economic crises are actually a crisis of rights. In times of crisis, the view of human rights and social justice in a country becomes clearer. The crisis is dragging down many social rights and is understood by states as an opportunity to get rid of some of their responsibilities.



Çankaya, H. (2021). Eksik Bir Retorik: Kriz Zamanlarında Sosyal Haklar.  
*Fiscaeconomia*, 5(3), 1140-1158. Doi: 10.25295/fsecon.983508

The mechanisms of the social state begin to drag the crisis into the political sphere, and the state has difficulty carrying out the social obligations it takes on. As a result, a crisis of legitimacy appears on the scene. Questioning legitimacy opens the door to a political crisis; worsening people's living conditions open the door to a social crisis. In other words, the crisis of capital becomes social, and the resulting damage spreads to other classes. The transformation of the economic crisis into a social crisis reveals class antagonism and opens space for political struggle.

The reflection of the legitimacy crisis to the present day appears in the form of the state supporting capital as a result of the decline of social rights, rather than interfering in the market in favor of labor. As the economic crisis is linked to the crisis of legitimacy in the political sphere, the belonging of citizens is eroded, and the opinion that political institutions controlled by capital are losing their representation is widespread. Habermas' theory can be found in connection with a historical condition left behind after neoliberalism deconstructed the relationship between states and capitalist economics. However, global capitalism's unbridling towards the end of the 20th century means that it moved away from the obligations which it had to endure especially after 1945. New strategies that are beginning to consume themselves are resurfacing the problems of legitimacy and bringing the displacement of the crisis back to the agenda. Crisis theory has to give new answers to the attempt to escape the social rights that capitalism has to endure for the sake of social peace. It seems that the expectations of capital are included in the equation of decency between state and citizen. Capital also draws the obligations imposed on it into the field of legitimacy crisis.

It is known that social rights are far from the point of directing public policies at national and international levels. Although some judicial decisions highlight these rights as a guide, it is impossible for this to extend to the political field. The gap between recognition in positive law and political practice is deepening. In short, there is no legal and political responsibility in terms of social rights. The applicability of social rights, whose normative framework is formed in many legal terms, is perceived as a political promise. The fact that social rights are seen as program rules that guide the legislative organ keeps the system away from assurance. Social rights, based on the idea of equality, draw legal limits to the market mechanism. The acceptance of rights by law brings along a contradiction in practice. Social rights designed to be neutralized have difficulty in matching with the existing structure and cannot receive judicial support.

Although it is very old in history that economic measures are considered as important as security measures, the fact that all these measures are taken under the umbrella of extraordinary management was designed in response to economic crises at the beginning of the 20th century. As a method widely applied, especially in the years of the Great Depression after 1929, the state of emergency began a period in which economic crises were equated with security crises. It is certain that economic crisis is open to debate in terms of the urgency or severity of the situation compared to other reasons for the state of emergency. However, what is important here is the creation of an image that takes the crisis out of the control area of the ordinary government of the state, that is, the state of exception acts as a shield. Determining the threat threshold of a crisis and the moment it ends can break from legal criteria. Furthermore, the blurring of the boundary between the ordinary and the



Çankaya, H. (2021). Eksik Bir Retorik: Kriz Zamanlarında Sosyal Haklar.  
*Fiscaeconomia*, 5(3), 1140-1158. Doi: 10.25295/fsecon.983508

---

extraordinary situation in the economy makes the crisis subject to maneuvers in the political sphere.

An approach that equates the economic crisis with natural disasters tries to make the wrongs in the crisis process invisible. Economic policy is shown in an area beyond the control of the state. Even from time to time, the economic crisis is likened to a war, and the measures taken are made unquestionable. Unlike other types of emergency states, there is a deeper political division in terms of resolving economic crises. This, in turn, leads the measures to be taken and the limitation of human rights to these measures to the debate of legitimacy.

## Türkiye’de Hanehalkı Tasarruf Eğilimi ve Portföy Tercihlerinin Analizi

### *Household Saving Propensity and The Analysis of Portfolio Preferences in Turkey*

**Fatih Hakan DİKMEN<sup>1</sup>**

#### Öz

Tasarruflar, yurtiçi yatırımların temel finansman kaynağı olması sebebiyle ülkelerin iktisadi hedefleri açısından stratejik bir öneme sahiptir. Hanehalklarının tasarruflarını nasıl değerlendirdiği ise finansal piyasaların büyüklüğü ve derinliği kadar, mikro temelleri de olan bir sorundur. Bu çalışmanın amacı, Türkiye’de hanehalklarının tasarruf eğilimlerini ve portföy tercihlerini istatistiksel olarak incelemektir. Bu amaçla Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) tarafından 2019 yılında yapılan ve tüm ülkeyi temsil eden “Hanehalkı Bütçe Anketi” mikro veri seti kullanılarak hanehalkı tasarruf davranışları sosyoekonomik ve demografik değişkenlerle ilişkilendirilerek çapraz tablolama analizi yapılmıştır. Çalışmadan elde edilen bulgulara göre, Türkiye’de incelenen dönemde, ortalama tasarruf eğilimi %11,6 seviyesinde görülmüştür. Bununla birlikte hanehalklarının sadece yaklaşık %40’ı tasarruf yapabilmektedir. Tasarruf dağılımına bakıldığında, gayrimenkul en çok tercih edilen tasarruf aracı olarak öne çıkarken, bunu banka mevduatı, hisse senedi ve tahvil yatırımları izlemektedir. Bu çalışma göstermiştir ki, eğitim ve gelir düzeyi hanehalklarının tasarruf eğiliminde ve dağılımında en önemli etkilere sahip değişkenlerdir. Buna göre eğitim ve gelir düzeyi arttıkça, tasarruf eğilimi de artmaktadır. Buna ilaveten, eğitim seviyesi ve/veya gelir düzeyi yükseldikçe hisse senedi ve tahvil yatırımlarının payı kategorik olarak artmaktadır. Son olarak, 35 yaş altı hanehalkı reislerinin ve kadınların tasarruf eğilimlerinin kendi kategorileri içerisinde daha düşük olması, cinsiyet temelli ve genç yetişkinlere yönelik politika üretme ihtiyacına işaret etmektedir.

**Jel Kodları:** D14, D90, Y10.

**Anahtar Kelimeler:** *Tasarruf eğilimi, tasarrufların dağılımı, hanehalkı bütçe anketi, portföy tercihleri.*

<sup>1</sup> Dr. Öğr. Üyesi, Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi İ.İ.B.F. İktisat Bölümü, <http://orcid.org/0000-0001-6390-2501>, [fatih.dikmen@hbv.edu.tr](mailto:fatih.dikmen@hbv.edu.tr)



## Abstract

Savings have a strategic importance regarding to the economic goals of countries because of being a main source of financing for domestic investments. How households evaluate their savings is a problem with micro foundations as well as the size and depth of financial markets. The aim of this study is to statistically analyze the savings propensities and portfolio preferences of households in Turkey. With this purpose, a cross-tabulation analysis was made by associating household saving behaviors with socioeconomic and demographic variables by using the nationally representative "Household Budget Survey" micro data set, which was conducted by the Turkish Statistical Institute (Turkstat) in 2019. According to the findings obtained from the study, the average propensity to save in Turkey during the period examined was 11.6%. However, only about 40% of households can save. Regarding to the distribution of saving, while real estate stands out as the most preferred savings instrument, it is followed by bank deposits, stock and bond investments. This study showed that education and income levels are the variables that have the most important effects on the savings propensity and distribution of households. Accordingly, as the level of education and income increases, the propensity to save also increases. Furthermore, as income and/or education level increases, the share of the stock and bond investments increases categorically. Finally, the lower saving propensity of household heads under 35 and females within their own categories reveals the need for policy implementing for young adults and females.

**Jel Codes:** D14, D90, Y10.

**Keywords:** *Saving propensity, distribution of savings, household budget survey, portfolio preferences.*

## 1. Giriş

Tasarruflar bir ülke ekonomisi açısından yatırımların temel finansman kaynağı olması bağlamında oldukça büyük öneme sahiptir. Genel bir tanım olarak tasarruflar, gelirin harcanmayan veya tüketime ayrılmayan kısmını temsil eder. Tasarrufların artması, yatırımların ve dolayısıyla milli gelirin de artmasına yol açarak ülkelerin büyüme ve kalkınma amaçlarına ulaşmalarını kolaylaştıracaktır. Tasarruf oranlarıyla büyüme oranı arasında pozitif yönlü bir ilişki olduğu bilinmektedir (Modigliani,1970). Bu konudaki temel kabul, ekonomik büyümeyle birlikte kişi başına milli gelirin de artacağı ve bu da kişi başına tasarruf miktarını da artıracacağı yönündedir (Narınç ve Küçükönder, 2020). Bununla beraber, büyümeden tasarrufa doğru da nedensellik ilişkisi kurulabilir (Caroll et. al., 2000). Klasik iktisadi düşüncede sermaye birikiminin ve büyümenin temel kaynağı olan tasarrufların yetersiz olması durumunda resesyonun da kaynağı olabilmektedir (Doker vd., 2016). Keynesyen tüketim ve tasarruf hipotezinde gerek tasarruflar gerekse de tüketim harcanabilir gelirin bir fonksiyonudur. Yaşam boyu gelir hipotezinde tasarruflar, tüketim harcamalarını yaşam süreci boyunca eşit olarak yaymanın bir aracı olarak kabul edilmektedir (Öksüz ve Küçükönder, 2020; 1555).

Friedman tarafından 1957 yılında öne sürülen “Sürekli Gelir Hipotezi’nde” ise tüketim ve tasarruflar gelirin sürekli bir fonksiyonudur ve geçici olarak elde edilen gelirlerin kalıcı tüketim üzerinde bir etkisi olmadığını savunur. Bu anlamda sürekli geliri etkileyen faktörlerin tasarruf ve tüketim kalıplarında belirleyici olabileceği vurgulanmıştır. Bu çerçevede beşerî sermaye,



Dikmen, F. H. (2021). Türkiye’de Hanehalkı Tasarruf Eğilimi ve Portföy Tercihlerinin Analizi. *Fiscaoeconomia*, 5(3), 1159-1174. Doi: 10.25295/fsecon.984279

servet, yaş ve gelir dağılımı sürekli geliri etkileyerek bireylerin tasarruf ve tüketim davranışlarında belirleyici olan faktörler arasındadır (Doker vd., 2016;277). Bununla birlikte tasarruf davranışları faiz ve enflasyon gibi makro iktisadi değişkenler ve hane geliri, eğitim seviyesi, cinsiyet, yaşam biçimi, beklentiler ve nasıl bir hanede yaşadığı gibi kişiye özgü mikro iktisadi demografik değişkenlerden de etkilenebilmektedir. Tasarrufların dağılımı ise finans piyasalarının derinliğine ve çeşitliliğine bağlı olabileceği gibi kurumsal faktörlerden, tüketici tercihlerinden, inanışlardan ve çevresel faktörlerden de etkilenmektedir.

Hanehalklarının tasarruflarını çeşitli yatırım alternatifleri arasında nasıl paylaştırdıkları, toplam tasarruf davranışını mikro temellerine bağlayan çok yönlü bir sorundur (Campbell, 2006; Nalın 2013). Hanehalklarının demografik, sosyoekonomik, coğrafik ve kültürel özellikleri tasarrufa ilişkin davranış farklılıklarının temel açıklayıcılarıdır (Nalın, 2013;310) Bu çerçevede bu çalışmanın temel motivasyonu makro düzeyde etkilere sahip olan tasarruf davranışlarını mikro düzeyde, hanehalkı seviyesinde tasarruf tercihlerini de dikkate alarak istatistiksel olarak analiz etmektir. Bu amaçla Türkiye İstatistik Kurumu’nun (TÜİK) tüm ülkeyi temsilen 2019 yılında yaptığı “Hanehalkı Bütçe Anketi” (HBA) mikro veri seti kullanılarak, hanehalklarının tasarruflarının çeşitli alanlardaki dağılımı ve oranları verilmiş ve yorumlanmıştır.

Çalışmanın bundan sonraki kısımları şu şekilde organize edilmiştir. Bir sonraki bölümde hanehalkı tasarruf davranışlarına ilişkin literatür özetlenirken, 3. bölümde kullanılan veriler ve yönteme ilişkin açıklamalara yer verilmiştir. Çalışmanın 4. bölümünde elde edilen sonuçlar tablolar halinde gösterilmiş ve yorumlanmış, son bölümde ise bir bütün olarak sonuçlandırılıp tartışılmıştır.

## 2. Literatür Özeti

Literatürde tasarruflara ilişkin çalışmalar makro ve mikro anlamda iki çerçevede yoğunlaşmıştır. Bu çalışmanın da hanehalkı ve birey boyutundaki anket verileri üzerinden yapılması sebebiyle ilgili literatür yine mikro verileri ele alan ve önemli görülen çalışmalar üzerinden özetlenecektir. Bununla birlikte tasarruf eğilimi ve tercihleri, enflasyon ve faiz gibi makro değişkenlerden ayırtılamayacağı için, bu değişkenlerle ilişki kuran çalışmaların da sonuçlarına kısaca değinilecektir. Öncelikle alandaki çalışmaların güncellikleri de dikkate alınarak Türkiye için yapılan çalışmalar özetlenecek, ardından uluslararası literatürdeki örneklerle yer verilecektir.

Narınç ve Küçükönder (2020), Türkiye’de hanehalkı tasarruf tercihlerini 2017 HBA kullanarak ardışık logit model yardımıyla tahmin etmişlerdir. Elde edilen bulgularda ilginç noktalardan biri hane reisinin yaşına ilişkindir. Buna göre hane reisi yaşlandıkça tasarruf eğilimi artmakta ve bu tasarruflar daha çok gayrimenkul, altın ve döviz gibi yatırım araçlarında toplanmaktadır. Bununla birlikte hali hazırda konut ve otomobil sahibi olan hanelerin olmayanlara göre tasarruf yapma eğiliminin daha yüksek olduğu vurgulanmıştır.

Hamarat ve Ercan (2015), Türkiye’de tasarruf tercihlerini etkileyen faktörlerin belirlenmesine yönelik yaptıkları çalışmalarında 2010 yılı verilerini kullanarak kanonik korelasyon analizi uygulamışlardır. Elde edilen sonuçlara göre, altın ve döviz yatırımlarının daha fazla tercih edilen ve geleneksel hale gelen yatırım aracı olarak kabul edildiği, buna karşın borsa yatırımları ve TL cinsinden mevduat yatırımlarının spekülatif yatırım araçları olarak görüldüğü vurgulanmıştır.





Dikmen, F. H. (2021). Türkiye’de Hanehalkı Tasarruf Eğilimi ve Portföy Tercihlerinin Analizi. *Fiscaoeconomia*, 5(3), 1159-1174. Doi: 10.25295/fsecon.984279

Nalın (2013) Türkiye’de 2002-2006 döneminde hanehalkı tasarruf davranışları ve portföy seçimini mikro veriler kullanarak logistik regresyon yöntemiyle tahmin etmişlerdir. Bulgulara göre, hanehalklarının portföy seçimlerinde belirleyici olan faktörler, gelir düzeyi, eğitim seviyesi, çalışma durumu, konut mülkiyeti, otomobil sahipliği ve hanehalkı büyüklüğüdür. Bununla birlikte enflasyon oranındaki artışların, hanehalkı yatırımlarında, kendi işlerini yapma (own business) oranını artırdığı, fakat enflasyonun, gayrimenkul, altın, döviz ve banka mevduatı gibi yatırımları olumsuz etkilediği vurgulanmıştır.

Tatoğlu (2010), Türkiye’de hanehalklarının yatırım tercihlerini etkileyen faktörleri multinomial logit model ile İstanbul örneği üzerinden tahmin etmişlerdir. Elde edilen bulgulara göre, evli ve düşük eğitim düzeyine sahip kadınların, yatırımlarını altın ve vadeli mevduat gibi daha düşük riskli araçlara yönlendirdikleri tespit edilmiştir. Enflasyon tehdidinin ortaya çıkması da yine yatırımları geleneksel bir araç olan altına yönlendirmektedir. Bununla beraber, eğitim seviyesi ile yüksek gelir gerektiren yatırım araçları arasında pozitif yönlü ilişki bulunmuştur. Hanehalkı büyüklüğü ve sosyal güvenliğin de tasarruf eğilimini etkilediği vurgulanmıştır. Bir diğer sonuç olarak, yıllık gelir ve gayrimenkul yatırımları arasındaki pozitif yönlü ilişki öne sürülmüştür. Çalışmadan elde edilen ilginç sonuçlardan biri de kredi kartı kullanım alışkanlığı yüksek olan hanehalkları yatırımlarını çoğunlukla vadeli mevduatta değerlendirmektedir.

Bozkuş ve Üçdoruk (2007), Türkiye’de hanehalkı tasarruf tercihlerini 2003 yılı HBA kullanarak multinomial modelle tahmin etmişlerdir. Hanehalkı tasarruflarına ilişkin bulgularda, hane reisinin yaşı, eğitim durumu, gelir düzeyi gibi faktörlerin tasarruf davranışlarında etkili olduğu vurgulanmıştır. Bununla birlikte eğitim düzeyi ile tasarruf sahiplerinin kayıtlı sisteme dahil olma ve müteşebbis olma olasılıkları arasında pozitif yönlü ilişkiler tespit edilmiştir. Bölgeler açısından değerlendirildiğinde ise Akdeniz bölgesinin diğer bölgelerle kıyaslandığında daha cazip olduğu dikkat çekici sonuçlardan biridir.

Börsch-Supan ve Eymann (2000), 1980 ve 1990’larda Almanya’da hanehalklarının portföy tercihlerindeki belirleyicileri ve bu süreçteki politika değişikliklerine varlık seçimi anlamında verdikleri tepkileri analiz etmişlerdir. Bulgularda en dikkat çekici hususun, Alman halkının portföy tercihlerinde yüksek oranda yerli tahvil ve hayat sigortası sözleşmelerini bulundurduğu, düşük oranda da hisse senedi ve gayrimenkul yatırımlarında bulunduğu vurgulanmıştır. Bununla birlikte, servet, yaş, eğitim düzeyi ve finansal bilgi birikimi gibi hanehalklarının temel özelliklerine ilişkin sonuçlar, literatürdeki diğer çalışmalarla örtüşmektedir.

Alessie vd. (2000) Avrupa’nın bir diğer önemli ülkesi olan Hollanda’da 1993-1998 yıllarını kapsayan dönem için hanehalklarının portföy ve yatırım tercihlerini incelemişlerdir. Elde edilen sonuçlar içerisinde ilk göze çarpan bulgu, ABD, Türkiye ve İtalya için yapılan çalışmalardan farklı olarak yaşlıların ve yüksek gelir gurubundaki hanelerin riskli yüksek finansal araçlara yatırım yapma ihtimallerinin daha yüksek olmasıdır. İlginç bir sonuç da gelir ve servete ilişkindir. Buna göre, cari gelir düzeyi riskli varlıklara yatırımı negatif yönde etkilerken, servet pozitif yönde etkilemektedir.

Bertaut ve Starr (2000), Amerika’da hanehalklarının 15 yıllık bir periyotta portföy tercihlerini hem toplulaştırılmış verilerle hem de mikro verilerle analiz etmişlerdir. Çalışmalarında temel olarak vurgulanan unsur, ABD finans piyasalarında çok sayıda ve çeşitte finansal araç olmasına



Dikmen, F. H. (2021). Türkiye’de Hanehalkı Tasarruf Eğilimi ve Portföy Tercihlerinin Analizi. *Fiscaoeconomia*, 5(3), 1159-1174. Doi: 10.25295/fsecon.984279

karşın, tipik bir ABD hanehalkının yatırım tercihleri çek hesabı, vadeli mevduat, vergiden muaf tutulmuş emeklilik fonları gibi oldukça basit ve güvenli yatırım araçlarda toplanmış olduğudur. Hisse senedine yatırım oranı toplumun yarısının altındadır. Bunlarla birlikte yaş, eğitim durumu, cinsiyet, medeni durum ve servet gibi sosyoekonomik değişkenlerin de etkileri incelenmiştir.

### 3. Veri ve Yöntem

Türkiye, hanehalkı tasarruf davranışlarının analiz edilmesi ve incelenmesi açısından mikro verilerin elde edilebilmesi sebebiyle, gelişmekte olan bir ekonomi olarak, literatür açısından iyi bir örnek oluşturmaktadır. Bu çalışma kapsamında kullanılan Hanehalkı Bütçe Anketi, Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) tarafından 2002 yılından beri her yıl periyodik olarak yapılmaktadır. Bu tarihten önce, 1987 yılında gelir ve tüketimin nüfusa, bölgeye, kırsal ve kentsel alanlara göre dağılımı hakkında bilgi sağlamak amacıyla Hanehalkı Gelir ve Tüketim Harcamaları Anketi yapılmıştır. Doğal afetler veya ekonomik krizler gibi olağandışı durumların anketi etkilememesi için 2002 yılında sistematik bir anket yapısının oluşturulmasına karar verilmiş ve soru kağıtları uluslararası standartlara uygun olarak düzenlemiştir. Bu çerçevede anket temel olarak üç bölümden oluşmaktadır. Birinci bölüm hanenin tüketim ve harcama kalıplarına ilişkin bilgileri içerirken, hanehalkının temel sosyoekonomik özellikleri ikinci bölümün konusunu oluşturmaktadır. Son bölümde ise, hanede yaşayan her bir bireye ilişkin cinsiyet, yaş, hanehalkı reisine yakınlık, eğitim ve istihdam durumu gibi değişkenlere yer verilmiştir.

Tüm Türkiye’yi temsil eden Hanehalkı Bütçe Anketleri, aynı haneleri zaman içinde takip eden panel verilerden ziyade yatay kesitlerden oluşturulmuştur. Tüketim üzerindeki mevsimsel etkileri en aza indirmek için haneler aylık olarak benzer özelliklere sahip haneler ile değiştirilmektedir.

Bu çalışmada hanehalkına yönlendirilen “hanede yapılan tasarrufların değerlendirilme şekli” sorusuna verilen gayrimenkul (ev, dükkan, arsa, tarla vb.), konut kooperatif üyeliği, altın, döviz, banka hesabı, hisse senedi, tahvil, bono, fon katılım belgesi, işe yapılan yatırımlar, faiz ile borç para vermek ve herhangi bir tasarruf yapmıyor yanıtları derlenmiştir. Buna göre, hanehalklarının yapmayı tercih ettikleri tasarruf biçimleri betimsel istatistikler sunularak tartışılmıştır. Bu istatistikler hanehalkı reisinin yaşı, cinsiyeti ve eğitim durumu, hanehalkının toplam geliri, hanehalkı tipi, konut mülkiyet durumu, hanede sigara ve alkol kullanma alışkanlığı, dışarda yemek yeme alışkanlığı, gazete ve dergi alışkanlığı olan bireylerin varlığı gibi değişkenlere göre verilmiş ve yorumlanmıştır. Tasarrufların değerlendirilme biçimleri ve söz konusu değişkenlerle arasındaki ilişkiler STATA programı yardımıyla hesaplanmıştır.

Hanehalkları gelir düzeyleri sınıflandırılırken en düşükten en yükseğe beş kategori oluşturulmuştur. En düşük gelir grubu tanımlanırken, anket döneminde geçerli olan asgari ücret düzeyi (aylık net 2020 TL) 12 ile çarpılarak yıllık 25000 TL olarak yuvarlanmıştır. Diğer kategoriler de 25000’nin katları biçiminde belirlenmiştir.



Dikmen, F. H. (2021). Türkiye’de Hanehalkı Tasarruf Eğilimi ve Portföy Tercihlerinin Analizi. *Fiscaoeconomia*, 5(3), 1159-1174. Doi: 10.25295/fsecon.984279

**Tablo 1.** Analizde Kullanılan Sosyoekonomik ve Demografik Değişken Tanımlamaları

Değişkenler	Açıklamalar	Sınıflandırmalar
Cinsiyet	Hanehalkı reisinin cinsiyeti	Kadın Erkek
Yaş Grupları	Hanehalkı reisinin yaşı (Kategorik olarak sıralanmıştır)	<=35 (Genç Yetişkin) 35-50 (Yetişkin) 50-65 (Orta Yaş) 65+ Yaşlılar
Eğitim Düzeyi	Hanehalkı reisinin eğitim durumu	Diplomasız İlkokul Ortaokul Lise Üniversite Master ve doktora
Hanehalkı geliri	Toplam hanehalkı geliri (Kategorik olarak sıralanmıştır)	En düşük(<=25000 TL) Düşük (25000-50000 TL) Orta (50000-75000TL) Yüksek (75000-100000TL) En yüksek (100000+TL)
Konut mülkiyeti	Hanehalkının konut mülkiyet durumu	Kirada oturanlar Konut sahipleri Lojman vb. yaşayanlar
Hanehalkı tipi	Hane yapısı	Tek kişilik aile Sadece eşlerden oluşan aile Çocuklu Aileler Tek Ebeveyn ve Çocuklu Aileler Geniş aileler Yakınlarıyla Birlikte Yaşayanlar
Hanehalkı davranış biçimleri	Hanehalklarının kişisel tutum alışkanlıklarına ilişkin değişkenler	Sigara ve alkol alışkanlığı Dışarda yemek yeme alışkanlığı Kredi kartı kullanım durumu Çeşitli kültürel faaliyetlerde bulunma durumu

#### 4. Bulgular

Bu çalışmada Türkiye’de TÜİK tarafından 2019 yılında yapılan ve tüm ülkeyi temsil eden HBA mikro verileri kullanılarak, hanehalklarının tasarruf eğilimi ve tasarrufları değerlendirme biçimleri betimsel istatistikler yardımıyla tablolar halinde özetlenmiştir. Ele alınan dönemde yapılan ankette hanehalkları aylık tüketim harcamalarına ve yıllık kümülatif gelirin 12’ye bölünerek aylık gelire indirgenmesiyle aradaki fark olan tasarruflar hesaplanabilmektedir. Buna göre hanehalkı aylık ortalama gelir 5297 TL olup bunun ortalama olarak 4683 TL’si harcanmış ve 614 TL’si tasarruf edilmiştir. Bir başka deyişle ortalama tüketim eğilimi 0,884 iken ortalama tasarruf eğilimi 0,116 düzeyindedir. İlk olarak hanehalklarının yaptıkları tasarrufları değerlendirme biçimleri aşağıdaki tabloda özetlenecek ve ardından çalışmada kullanılan değişkenlerle arasındaki ilişkiler yine tablolar halinde gösterilecektir.



Dikmen, F. H. (2021). Türkiye’de Hanehalkı Tasarruf Eğilimi ve Portföy Tercihlerinin Analizi. *Fiscaoeconomia*, 5(3), 1159-1174. Doi: 10.25295/fsecon.984279

**Tablo 2.** Hanehalkı Tasarrufları ve Değerlendirme Biçimleri

Tasarruf Çeşitleri	Gayri menkul	Altın ve Döviz	Banka Mevduatı	Hisse senedi tahvil	İş Yatırımı	Diğer	Tasarruf yapmıyor	Toplam
Tasarruf Dağılımı	973 (8,45)	572 (4,96)	899 (7,80)	910 (7,89)	662 (5,74)	560 (4,86)	6946 (60,29)	<b>11521 (100)</b>

İlk tabloda hanehalkının en genel anlamda tasarruf biçimleri görülmektedir. Buna göre hanehalklarının sadece %40’ının tasarruf edebildiği dikkat çekmektedir. Tasarruf araçları arasında çok keskin farklılıklar olmamakla birlikte, en fazla tercih edilen tasarruf aracının %8,45 ile gayrimenkul yatırımlarından oluştuğu görülmektedir. Bunu hisse senedi ve tahvil yatırımlarıyla birlikte banka mevduatları izlemektedir. Altın ve döviz cinsinden yapılan tasarruflar görece olarak düşük bir düzeyde kalmıştır.

**Tablo 3.** Gelir Gruplarına Göre Tasarrufların Dağılımı

Gelir Grupları	Gayri menkul	Altın ve Döviz	Banka Mevduatı	Hisse senedi tahvil	İş Yatırımı	Diğer	Tasarruf yapmıyor	Toplam
En düşük	12 (0,86)	14 (1,00)	38 (2,71)	12 (0,86)	7 (0,50)	88 (6,28)	1230 (87,79)	<b>1401 (12,16)</b>
Düşük	189 (4,53)	101 (2,42)	190 (4,56)	151 (3,62)	162 (3,88)	206 (4,94)	3171 (76,04)	<b>4170 (36,19)</b>
Orta	275 (9,73)	157 (5,56)	224 (7,93)	250 (8,85)	200 (7,08)	146 (5,17)	1574 (55,70)	<b>28264 (24,53)</b>
Yüksek	212 (14,70)	110 (7,63)	166 (11,51)	196 (13,59)	119 (8,25)	66 (4,58)	573 (39,74)	<b>1442 (12,52)</b>
En yüksek	285 (16,94)	190 (11,30)	281 (16,71)	301 (17,90)	173 (10,29)	54 (3,21)	398 (23,66)	<b>1682 (14,60)</b>
<b>Toplam</b>	<b>973 (8,44)</b>	<b>572 (4,96)</b>	<b>899 (7,80)</b>	<b>910 (7,91)</b>	<b>661 (5,73)</b>	<b>560 (4,86)</b>	<b>6946 (60,29)</b>	<b>11521 (100)</b>

Tasarruf yapabilmenin en önemli belirleyicilerinde biri olan gelir düzeyi açısından haneler değerlendirildiğinde, tablodan da görüleceği gibi gelir düzeyi ile tasarruf yapma eğilimi arasında pozitif yönlü bir ilişki söz konusudur. Gelir düzeyi arttıkça bütün tasarruf araçlarına yönelik tasarruf yapma davranışları da kategorik olarak artmaktadır. En düşük gelir grubunun tasarruf oranı yaklaşık %12 iken, en yüksek gelir grubunun tasarruf oranı yaklaşık %76’dır. Tasarrufları değerlendirme biçimi olarak en fazla tercih edilen araçlar hisse senedi ve tahvil, gayrimenkul ve banka mevduatı olduğu gözle çarpılmaktadır.

**Tablo 4.** Hanehalkı Reisinin Cinsiyetine Göre Tasarrufların Dağılımı

Cinsiyet	Gayri menkul	Altın ve Döviz	Banka Mevduatı	Hisse senedi tahvil	İş Yatırımı	Diğer	Tasarruf yapmıyor	Toplam
Erkek	826 (9,34)	441 (4,99)	663 (7,50)	726 (8,21)	602 (6,81)	414 (4,68)	5169 (58,47)	<b>8841 (76,74)</b>
Kadın	147 (5,49)	131 (4,89)	236 (8,81)	184 (6,87)	59 (2,20)	146 (5,45)	1777 (66,31)	<b>2680 (23,26)</b>
<b>Toplam</b>	<b>973 (8,44)</b>	<b>572 (4,96)</b>	<b>899 (7,80)</b>	<b>910 (7,91)</b>	<b>661 (5,73)</b>	<b>560 (4,86)</b>	<b>6946 (60,29)</b>	<b>11521 (100)</b>

Tasarruflar cinsiyetle ilişkilendirildiğinde, tablodan da görüleceği üzere, ankete katılanların büyük bir bölümünü erkekler oluşturmaktadır. Tasarruf oranları ve bileşenlerine

değerlendirildiğinde ise, kadınların tasarruf yapma oranının erkeklere göre daha düşük olduğu göze çarpmaktadır. Erkekler arasında tasarrufları değerlendirme biçiminde en yüksek oran gayrimenkul yatırımlarında görünürken, kadınlar en fazla banka mevduatını tercih etmektedir. İş yatırımı anlamında bakıldığında ise erkeklerin kadınlardan yaklaşık 3 kat daha fazla oranda iş yatırımı yaptığı dikkat çekmektedir.

**Tablo 5. Hanehalkı Tipine Göre Tasarrufların Dağılımı**

Hanehalkı Tipi	Gayri menkul	Altın ve Döviz	Banka Mevduatı	Hisse senedi tahvil	İş Yatırımı	Diğer	Tasarruf yapmıyor	Toplam
Tek kişilik	42 (3,43)	53 (4,33)	148 (12,1)	75 (6,12)	18 (1,47)	107 (8,74)	781 (63,8)	<b>1224</b> <b>(10,62)</b>
Sadece eşler	153 (6,75)	120 (5,29)	243 (10,72)	85 (3,75)	155 (6,84)	171 (7,55)	1339 (59,09)	<b>2266</b> <b>(19,67)</b>
Eşler ve Çocuklar	636 (11,62)	271 (4,95)	339 (6,20)	599 (10,95)	307 (5,61)	168 (3,07)	3151 (57,59)	<b>5471</b> <b>(47,49)</b>
Tek ebeveyn ve çocuklar	50 (5,57)	42 (4,68)	63 (7,02)	60 (6,69)	23 (2,56)	34 (3,79)	625 (69,67)	<b>897</b> <b>(7,79)</b>
Geniş aile	83 (5,83)	73 (5,13)	81 (5,70)	65 (4,57)	153 (10,76)	65 (4,57)	902 (63,43)	<b>1422</b> <b>(12,34)</b>
Yakınlarıyla yaşayanlar	9 (3,73)	13 (5,39)	25 (10,37)	26 (10,79)	5 (2,07)	15 (6,22)	148 (61,41)	<b>241</b> <b>(2,09)</b>
<b>Toplam (100)</b>	<b>973</b> <b>(8,44)</b>	<b>572</b> <b>(4,96)</b>	<b>899</b> <b>(7,80)</b>	<b>910</b> <b>(7,91)</b>	<b>661</b> <b>(5,73)</b>	<b>560</b> <b>(4,86)</b>	<b>6946</b> <b>(60,30)</b>	<b>11521</b> <b>(100)</b>

Tasarruf davranışı ve eğilimi üzerinde hanehalkı tipinin ne kadar etkili olduğu da bu çalışmada görülmek istenen unsurlardan biridir. Buna göre en fazla tasarruf yapan hane tipinin %42,4 ile eşler ve çocuklardan oluşan haneler olduğu görülmektedir. Söz konusu aile tiplerinin yatırım tercihi ise büyük ölçüde gayrimenkul ve hisse senedi yatırımlarından oluşmaktadır. Tek ebeveyn ve çocuklardan oluşan hane tiplerinde tasarruf yapma oranı (yaklaşık %30) diğerlerine göre en düşük seviyededir.

Tablo 6’da hanehalkı reisinin eğitim durumuna göre tasarrufların dağılımı özetlenmiştir. Tabloda ilk göze çarpan noktalardan biri ankete katılanların oldukça büyük bir bölümünü (%53,04) ilk öğretim ve orta öğretim mezunu hanehalkı reisleri oluşturdu.

**Tablo 6. Eğitim Durumuna Göre Tasarrufların Dağılımı**

Eğitim Durumu	Gayri menkul	Altın ve Döviz	Banka Mevduatı	Hisse senedi tahvil	İş Yatırımı	Diğer	Tasarruf yapmıyor	Toplam
Diplomasız	57 (3,75)	47 (3,09)	70 (4,60)	20 (1,31)	91 (5,98)	96 (6,31)	1140 (74,95)	<b>1521</b> <b>(13,2)</b>
İlkokul	332 (7,27)	169 (3,70)	293 (6,42)	160 (3,50)	363 (7,95)	300 (6,57)	2948 (64,58)	<b>4565</b> <b>(39,62)</b>
Ortaokul	115 (7,44)	47 (3,04)	97 (6,27)	110 (7,12)	90 (5,82)	51 (3,30)	1036 (67,01)	<b>1546</b> <b>(13,42)</b>
Lise	211 (11,24)	73 (3,89)	143 (7,62)	217 (11,56)	77 (4,10)	64 (3,41)	1092 (58,18)	<b>1877</b> <b>(16,29)</b>
Üniversite	219 (12,59)	191 (10,98)	248 (14,26)	344 (19,78)	33 (1,90)	43 (2,47)	661 (38,01)	<b>1739</b> <b>(15,09)</b>
Yüksek lisans & PhD	39 (14,29)	45 (16,48)	48 (17,58)	59 (21,61)	7 (2,56)	6 (2,20)	69 (25,27)	<b>273</b> <b>(2,37)</b>
<b>Toplam</b>	<b>973</b> <b>(8,44)</b>	<b>572</b> <b>(4,96)</b>	<b>899</b> <b>(7,80)</b>	<b>910</b> <b>(7,91)</b>	<b>661</b> <b>(5,73)</b>	<b>560</b> <b>(4,86)</b>	<b>6946</b> <b>(60,30)</b>	<b>11521</b> <b>(100)</b>

Bununla birlikte, eğitim düzeyi arttıkça tasarruf yapma oranı da kategorik olarak artmaktadır. Buna göre bir diplomaya sahip olmayan hane halkı reislerinin tasarruf oranı %25 iken, yüksek lisans ve doktora derecesine sahip hanehalkı reislerinin tasarruf oranı yaklaşık %75’tir. Bir diğer çarpıcı nokta ise üniversite ve daha üst eğitim seviyesine sahip hane reislerinin tasarruf tercihi büyük oranda hisse senedi ve tahvil yatırımlarında bulunmaktadır. Bunun yanında söz konusu hane reisleri için gayrimenkul ve banka mevduatı da önemli birer yatırım araçları olarak görülmektedir.

**Tablo 7. Yaş Gruplarına Göre Tasarrufların Dağılımı**

Yaş Grupları	Gayri menkul	Altın ve Döviz	Banka Mevduatı	Hisse senedi tahvil	İş Yatırımı	Diğer	Tasarruf yapmıyor	Toplam
Genç Yetişkin (<35)	57 (3,75)	47 (3,09)	70 (4,60)	20 (1,31)	91 (5,98)	96 (6,31)	1140 (74,95)	<b>1793</b> <b>(15,56)</b>
Yetişkin (35-50)	434 (11,16)	183 (4,71)	218 (5,61)	456 (11,73)	200 (5,14)	122 (3,14)	2275 (58,51)	<b>3888</b> <b>(33,75)</b>
Orta Yaş (50-65)	277 (7,86)	167 (4,74)	274 (7,77)	170 (4,82)	273 (7,74)	163 (4,62)	2201 (62,44)	<b>3525</b> <b>(30,60)</b>
Yaşlılar (>65)	90 (3,89)	91 (3,93)	277 (11,97)	46 (1,99)	144 (6,22)	230 (9,94)	1437 (62,07)	<b>2315</b> <b>(20,09)</b>
<b>Toplam</b>	<b>973</b> <b>(8,44)</b>	<b>572</b> <b>(4,96)</b>	<b>899</b> <b>(7,80)</b>	<b>910</b> <b>(7,91)</b>	<b>661</b> <b>(5,73)</b>	<b>560</b> <b>(4,86)</b>	<b>6946</b> <b>(60,30)</b>	<b>11521</b> <b>(100)</b>

Yaş gruplarına ilişkin tanımlayıcı istatistiklere bakıldığında, öncelikle genç yetişkin olarak tanımlanan 35 yaş ve altı hane reislerinin yaklaşık %75’i tasarruf etmediği görülmektedir. En yüksek tasarruf oranı ise %41,5 ile 35-50 yaş arasını kapsayan yetişkin hane reislerine ait olduğu dikkat çekmektedir. Yetişkinlerin tasarrufu değerlendirme biçiminde ise ilk sırada gayrimenkul olmakla birlikte çok yakın bir oranda hisse senedi yatırımları göze çarpmaktadır. Orta yaş grubu tasarruflarını çoğunlukla gayrimenkul, banka mevduatı ve iş yatırımı (her biri yaklaşık %7,75 oranında) biçiminde değerlendirmektedir. Tabloda dikkat çeken bir diğer nokta da yaş ilerledikçe, tasarruflar içerisinde banka mevduatlarının payının artmasıdır.

**Tablo 8. Konut Mülkiyet Durumuna Göre Tasarrufların Dağılımı**

Konut Mülkiyeti	Gayri menkul	Altın ve Döviz	Banka Mevduatı	Hisse senedi tahvil	İş Yatırımı	Diğer	Tasarruf yapmıyor	Toplam
Ev sahipleri	834 (11,76)	354 (4,99)	595 (8,39)	415 (5,85)	526 (7,42)	404 (5,70)	3965 (55,90)	<b>7093</b> <b>(61,57)</b>
Kiraçılar	70 (2,72)	124 (4,81)	176 (6,83)	312 (12,10)	48 (1,86)	70 (2,72)	1778 (68,97)	<b>2578</b> <b>(22,38)</b>
Lojman vb.	79 (4,27)	94 (5,08)	128 (6,92)	173 (9,35)	87 (4,70)	86 (4,65)	1203 (65,03)	<b>1850</b> <b>(16,06)</b>
<b>Toplam</b>	<b>973</b> <b>(8,44)</b>	<b>572</b> <b>(4,96)</b>	<b>899</b> <b>(7,80)</b>	<b>910</b> <b>(7,91)</b>	<b>661</b> <b>(5,73)</b>	<b>560</b> <b>(4,86)</b>	<b>6946</b> <b>(60,30)</b>	<b>11521</b> <b>(100)</b>

Konut mülkiyet biçiminin tasarruflar üzerindeki etkisi dikkate alındığında, konut sahiplerinin tasarruf eğilimlerinin diğer kategorilere göre daha yüksek olduğu görülmektedir. Konut sahiplerinin tasarruf bileşenlerinde ise gayrimenkul ve banka mevduatı ilk iki sırayı almaktadır. Bununla birlikte kirada ve lojmanda yaşayanların ilk tercihi hisse senedi ve tahvil yatırımlarından oluşmaktadır.



Dikmen, F. H. (2021). Türkiye’de Hanehalkı Tasarruf Eğilimi ve Portföy Tercihlerinin Analizi. *Fiscaoeconomia*, 5(3), 1159-1174. Doi: 10.25295/fsecon.984279

**Tablo 9.** Sigara ve Alkol Alışkanlığı Olan Hanehalkı Reislerine Göre Tasarrufların Dağılımı

Sigara ve Alkol Alışkanlığı	Gayri menkul	Altın ve Döviz	Banka Mevduatı	Hisse senedi tahvil	İş Yatırımı	Diğer	Tasarruf yapmıyor	Toplam
Sigara Alışkanlığı	527 (8,87)	240 (4,03)	362 (6,09)	495 (8,32)	364 (6,12)	215 (3,61)	3743 (62,95)	<b>5946</b> <b>(51,61)</b>
Alkol Alışkanlığı	60 (7,59)	41 (5,19)	90 (11,39)	99 (12,53)	38 (4,81)	28 (3,11)	434 (54,94)	<b>790</b> <b>(6,86)</b>

Sigara ve alkol tüketiminin tasarruflarla ilişkisi üzerine düzenlenen tabloda, sigara kullananların %37’si alkol tüketenlerin ise %45’nin tasarruf yaptığı görülmüştür. Sigara kullananların tasarrufları değerlendirme biçimlerinde ilk iki sırayı gayrimenkul ve hisse senedi alırken, alkol tüketenlerin tercihleri öncelikle hisse senedi ve banka mevduatı biçimindedir. Dışarda yemek yeme alışkanlığı olanlarda da benzer oranlar geçerlidir. Ankete katılanların yaklaşık yarısı dışarda yemek yeme alışkanlığına sahipken, bunların da yarısı tasarruf yapmaktadır. Bu tasarruflarda da en büyük pay yine hisse senedi ve tahvil yatırımlarına aittir.

**Tablo 10.** Dışarda Yemek Yeme Alışkanlığı Olan Hanehalkı Reislerine Göre Tasarrufların Dağılımı

Dışarda yemek yeme alışkanlığı	Gayri menkul	Altın ve Döviz	Banka Mevduatı	Hisse senedi tahvil	İş Yatırımı	Diğer	Tasarruf yapmıyor	Toplam
Olanlar	673 (11,79)	330 (5,78)	507 (8,89)	713 (12,49)	296 (5,19)	217 (3,80)	2971 (52,07)	<b>5706</b> <b>(49,53)</b>

**Tablo 11.** Kredi Kartı Kullanan Hanehalkı Reisleri ve Tasarrufların Dağılımı

Kredi kartı kullanımı	Gayri menkul	Altın ve Döviz	Banka Mevduatı	Hisse senedi tahvil	İş Yatırımı	Diğer	Tasarruf yapmıyor	Toplam
Kullananlar	701 (11,73)	363 (6,07)	557 (9,32)	783 (13,10)	289 (4,84)	199 (3,33)	3083 (51,60)	<b>5975</b> <b>(51,86)</b>

Kredi kartı kullanımına ilişkin istatistiklere bakıldığında yine toplumun yaklaşık yarısının kredi kartı kullanmadığı dikkat çekmektedir. Bununla birlikte kullananların da yaklaşık yarısının tasarruf edemediği göze çarparken, tasarruf edenlerin ilk tercihinin yine tahvil ve hisse senedi olduğu görülmektedir.

**Tablo 12.** Çeşitli Kültürel Faaliyetlerde Bulunan Hanehalkı Reisleri ve Tasarrufların Dağılımı

Gazete ve dergi / Sinema ve ücretli spor alışkanlığı	Gayri menkul	Altın ve Döviz	Banka Mevduatı	Hisse senedi tahvil	İş Yatırımı	Diğer	Tasarruf yapmıyor	Toplam
(Gazete ve Dergi) Olanlar	61 (10,10)	41 (6,79)	107 (17,72)	76 (12,58)	20 (3,31)	34 (5,63)	265 (43,87)	<b>604</b> <b>(5,24)</b>
(Sinema ve Spor) Olanlar	168 (10,56)	134 (8,42)	172 (10,81)	299 (18,79)	49 (3,08)	48 (3,02)	721 (45,32)	<b>1591</b> <b>(13,81)</b>

Son olarak gazete, dergi, sinema gibi çeşitli kültürel faaliyetlerde bulunan hane reislerinin oranı ve tasarruf kompozisyonları ele alınmıştır. İlk dikkat çeken nokta her iki faaliyetin de toplam içerisindeki payı oldukça düşüktür. Bununla birlikte tasarruf bileşenlerine bakıldığında diğer tablolara kıyasla daha keskin tercihler söz konusudur. Gazete ve dergi alışkanlığı olanların yatırım tercihi büyük ölçüde banka mevduatlarında toplanırken, sinema ve ücretli spor faaliyetlerinde bulunanlar hisse senedi ve tahvil yatırımlarını tercih etmektedir.



## 5. Sonuç ve Tartışma

Bir ekonomide tasarruf eğiliminin artması, finansal sistemin büyümesine ve derinleşmesine yol açarak, tasarrufların üretken yatırımlara dönüşmesine ve bununla birlikte istihdamda ve gelirden artış yaratarak kalkınma süreçlerinin hızlanmasına yol açar. İktisat teorisine ve literatürüne göre yatırımların temel kaynağı tasarruflardır (Doker vd., 2016). Yurtiçi tasarrufların yetersiz kalması durumunda ise ülkeler yatırımların finansman kaynağı olarak dışsal tasarruflara başvurmak durumunda kalabilirler. Bu durum ise ülkeye yabancı sermaye çekebilmek için makro düzeyde kur, faiz ve teşvik politikalarını belirleyebilir. Ülkeye gelen sermayenin kısa vadeli olması, ani bir sermaye çıkışı durumunda, finansal piyasalarda kırılganlıkları artırabilmekte ve reel piyasalarda da istikrarsızlıklara neden olabilmektedir. Türkiye ekonomisinde de tasarruf oranlarının düşük olması, özellikle 1989 yılında alınan TL’nin konvertibilitesine ilişkin 32 sayılı kanun hükmünde kararname ile kısa vadeli spekülasyon sermaye hareketlerini yıldan yıla artırmış ve ülke ekonomisi dışa karşı kırılgan bir yapı kazanarak belli aralıklarla ekonomik krizlerle karşı karşıya kalmıştır. Bu bağlamda yurt içi tasarrufları teşvik edecek politikaların uygulanması, özellikle Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerin kırılganlıklarını azaltacak ve gerek finansal piyasalarının gerekse de reel piyasaların daha istikrarlı bir yapıya kavuşmasını sağlayacaktır.

Bir ülkenin tasarruf kabiliyetinde temel olarak belirleyici unsur gelirdir. Bununla birlikte eğitim düzeyi, hane büyüklüğü ve yaş gibi demografik ve sosyoekonomik faktörlerin de tasarruf yapma ve değerlendirme biçimleri üzerinde etkili olduğu bilinmektedir. Bu çalışmanın temel motivasyonu da Türkiye’de hanehalklarının tasarruflarını değerlendirme biçimlerini söz konusu faktörlerle çapraz ilişkilendirerek tablolar halinde özetlemek ve durum tespiti yapmaktır. Bu amaçla TÜİK tarafından en son 2019’da yapılan HBA mikro veri seti kullanılmıştır.

Elde edilen sonuçlara bakıldığında Türkiye’de hanehalklarının yaklaşık %60’ının tasarruf etmiyor ve/veya edemiyor olması ve bir bütün olarak ortalama tasarruf eğiliminin %11,6 olması ülke ekonomisi açısından kaygı verici durumlardan biridir. Bu anlamda tasarruf eğilimini artırmak, politika yapıcıların temel amaçlarından biri olmalıdır. Tasarrufların dağılımı içerisinde ise ilk sırayı gayrimenkulün alması Türkiye’de konut sektöründeki hızlı büyümenin sebeplerinden biri olarak görülebilir. Almanya ve ABD gibi gelişmiş ekonomiler için yapılan bazı çalışmalarda görülmüştür ki, gayrimenkul yatırımlarının payı diğer yatırım araçlarına göre daha düşüktür (Börsch-Supan ve Eymann ;2000, Bertaut ve Starr, 2000). Türkiye için de orta ve uzun vadede hanehalklarını iş yatırımları gibi üretken alanlara çekmek veya finans ve sermaye piyasaları içerisinde daha fazla yer almalarını sağlamak temel amaçlardan biri olmalıdır.

Tablolarda dikkat çeken unsurlardan biri de gelir ve eğitim düzeyinin yatırım araçları arasındaki dağılımına ilişkindir. Buna göre gelir düzeyi ve eğitim düzeyi arttıkça hisse senedi yatırımlarının payı kategorik olarak artmaktadır. Bu anlamda, söz konusu değişkenlerin finansal okuryazarlık ve bilgi birikimi üzerinde olumlu etkiler yarattığı söylenebilir. Bununla birlikte eğitim ve gelir düzeyinin artması risk algısını da etkilemekte ve geleneksel yatırım araçlarına göre daha riskli olarak görülen hisse senedi yatırımlarının payını artırmaktadır.

Cinsiyet açısından vurgulanması gereken temel unsur, iş yatırımlarına ilişkindir. Müteşebbislik faaliyetleri açısından kadınlar erkeklerin yaklaşık üçte biri kadar yatırım yapmaktadır. Bu





Dikmen, F. H. (2021). Türkiye’de Hanehalkı Tasarruf Eğilimi ve Portföy Tercihlerinin Analizi. *Fiscaoeconomia*, 5(3), 1159-1174. Doi: 10.25295/fsecon.984279

bağlamda kadın girişimciliğini teşvik etmek ve reel sektöre katılımlarını artırmak amacıyla cinsiyet temelli politikaların uygulanması ekonomik hayattaki eşitlikler anlamında önemlidir.

Yaş grupları birçok çalışmada tasarruf eğilimleri ve değerlendirme biçimleri anlamında ele alınan önemli değişkenlerden biridir (Narınç ve Küçükönder, 2020; Hamarat ve Ercan, 2015; Bozkuş ve Üçdoruk, 2007; Börsch-Supan ve Eymann, 2000). Tabloya göre genç yetişkin olarak adlandırılan 35 yaş altı grubun tasarruf oranları diğer yaş gruplarına göre oldukça düşüktür. Bunun sebeplerinden biri, görece olarak işgücü piyasalarına daha yakın zamanda katılıp gelir elde etmeye başlamaları olabileceği gibi, tasarruf etmeye yönelik tutum ve alışkanlıklar da olabilir. Bu anlamda bir bütün olarak yurt içi tasarrufları artırabilmek için özellikle genç yetişkinlerde tasarruf bilincini artırmaya yönelik politikaların üretilmesi önemlidir. Bununla birlikte yaş arttıkça banka mevduatı gibi daha risksiz sayılabilecek yatırımların payı artarken, hisse senedi gibi riskli yatırım araçlarının payının azalması da dikkat çeken unsurlardan biridir.

Son olarak çeşitli kültürel faaliyetlerde bulunan hanehalkının genel anlamda toplumun küçük kısmını oluşturmalarına karşın, diğer kategorilerle kıyaslandığında tasarruf eğilimlerinin daha yüksek olduğu dikkat çekmektedir. Bu çerçevede toplumda bu tür faaliyetlerde bulunan hanelerin oranının artmasının, tasarruf eğilimini de olumlu etkileyebileceği söylenebilir.

Bu çalışmanın temel kısıtı, söz konusu tabloların tek bir yıl için yatay kesit olarak düzenlenmiş olmasıdır. Bunun da temel sebebi, farklı yıllarda yapılan anketlerde aynı hanehalkının kullanılmamasıdır. Şayet anketler aynı haneler yapılabirirse, çalışmaya zaman boyutu da katılarak panel veriler biçiminde düzenlenip, zaman içerisindeki değişimler de gözlemlenebilir.

Diğer taraftan gelecek çalışmalarda, bu analizde yer verilmeyen diğer sosyoekonomik ve demografik göstergeler dikkate alınarak genişletilebilir. Bununla birlikte tasarruflar üzerinde önemli etkileri olabilen faiz ve enflasyon oranlarının da dikkate alınması, mikro temellerle yapılmış bu analize makro iktisadi bir boyut da katacaktır.

#### **Kaynakça**

- Alessie, R. J. M., Hochgürtel, S., & van Soest, A. H. O. (2000). Household Portfolios in the Netherlands. (CentER Discussion Paper; Vol. 2000-55). *Econometrics*.
- Bertaut, C. C., & Starr, M. (2000). Household portfolios in the United States. *Available at SSRN 234154*.
- Bozkuş, S. ve Üçdoğruk, Ş. (2007, 24-25 Mayıs). Hanehalkı Tasarruf Tercihleri – Türkiye Örneği. 8. Türkiye Ekonometri ve İstatistik Kongresi, İnönü Üniversitesi, Malatya.
- Börsch-Supan, A., Eymann, A. (2000). Household Portfolios in Germany. <https://madoc.bib.uni-mannheim.de/2830/?rs=true&> (Erişim tarihi: 20.07.2021)
- Campbell, J. Y. (2006). Household finance. *The journal of finance*, 61(4), 1553-1604.
- Carroll, C. D., Overland, J., & Weil, D. N. (2000). Saving and growth with habit formation. *American Economic Review*, 90(3), 341-355.
- Çolak, Ö. F., & Öztürkler, H. (2012). Tasarrufun belirleyicileri: Küresel tasarruf eğiliminde değişim ve Türkiye’de hanehalkı tasarruf eğiliminin analizi. *Bankacılar Dergisi*, 82, 3-44.



Dikmen, F. H. (2021). Türkiye’de Hanehalkı Tasarruf Eğilimi ve Portföy Tercihlerinin Analizi. *Fiscaoeconomia*, 5(3), 1159-1174. Doi: 10.25295/fsecon.984279

---

Doker, A. C., Turkmen, A., & Emsen, O. S. (2016). What are the demographic determinants of savings? An analysis on transition economies (1993-2013). *Procedia Economics and Finance*, 39, 275-283.

HAMARAT, B., & Ercan, Ö. (2015). Türkiye’de tasarruf tercihlerini etkileyen değişkenlerin kanonik korelasyon analizi ile belirlenmesi. *Journal of Life Economics*, 2(1), 47-74.

Modigliani, F. (1970). The life cycle hypothesis of saving and intercountry differences in the saving ratio. *Induction, growth and trade*, 197-225.

Tatoğlu, F. Y. (2010). The Analysis of Factors Affecting Investment Choices of Households in Turkey with Multinomial Logit Model. *International Research Journal of Finance and Economics*, 40.

Temel Nalın, H. (2013). Determinants of household saving and portfolio choice behaviour in Turkey. *Acta Oeconomica*, 63(3), 309-331.

Öksüz Nariç, N., Küçükönder, H. (2020). Hanehalkı Tasarruf Tercihlerinin Ardışık Logit Modelle Belirlenmesi: Türkiye Örneği, *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 12 (2), 1554-1572.

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

**Ethics Statement:** The author 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 author of the study.



## **Household Saving Propensity and The Analysis of Portfolio Preferences in Turkey**

**Fatih Hakan DİKMEN**

**Extended Abstract**

Savings have a strategic importance regarding to the economic goals of countries because of being a main source of financing for domestic investments. As a general definition, savings represent the portion of income that is not spent or allocated to consumption. The increase in savings will lead to an increase in investments and, therefore, in national income, which will make it easy the achievement of growth and development goals of the countries. How households allocate their savings among various investment alternatives is a multidimensional problem that links aggregate saving behavior to its micro-foundations (Campbell, 2006; Nalın 2013). Demographic, socioeconomic, geographical and cultural characteristics of households are the main explanations for the differences in saving behavior (Nalın, 2013;310). In this context, the main motivation of the study is to analyze the saving preferences of household statistically at the micro level. With this purpose, a cross-tabulation analysis was made by associating household saving behaviors with socioeconomic and demographic variables by using the nationally representative "Household Budget Survey" micro data set, which was conducted by the Turkish Statistical Institute (Turkstat) in 2019.

In this study, households were asked whether savings were made and how they were evaluated. Furthermore, the distribution of savings made by households among alternative investment instruments has been compiled. These investment instruments are real estate (house, shop, land, field, etc.), housing cooperative membership, gold, foreign currency, bank account, stocks, bonds, bonds, fund participation certificate, lending money with interest and investments in business.

The socio economic and demographic variables used in the analysis are gender, age, the education level of the household heads, households’ income, residential ownership, type of household and household behavior patterns and various habits. While classifying the income levels of the households, five categories were defined from the lowest to the highest. As the lowest income group, the minimum wage level valid during the survey period (monthly net 2020 TL) was multiplied by 12 and determined as 25000 TL per year. Other categories have been defined as multiples of 25000.

Before presenting the findings, In the analyzed period, the average monthly income of the household was 5297 TL, of which 4683 TL was spent on average and 614 TL was saved. In other words, while average propensity to consume was 0,884, average propensity to saving was 0,116 as a whole. Firstly, it should be stated that only 40 % of the households could save. Although there are not very sharp differences between savings instruments, it was seen that the most preferred investment instrument was real estate investments with 8.45%. This was followed by bank deposits along with stock and bond investments. Savings in gold and foreign currency remained at a relatively low level.

When households are evaluated in terms of income level, which is one of the most important determinants of saving, there is a positive relationship between income level and the



Dikmen, F. H. (2021). Türkiye’de Hanehalkı Tasarruf Eğilimi ve Portföy Tercihlerinin Analizi. *Fiscaeconomia*, 5(3), 1159-1174. Doi: 10.25295/fsecon.984279

---

tendency to save, as can be seen from the Table 4. As the income level increases, the saving behaviors towards all savings instruments increase categorically. While the savings rate of the lowest income group was approximately 12%, the savings rate of the highest income group was approximately 76%.

Considering the education level, the most important factor is that most of the respondents (53.04%) are household heads who have graduated from primary and secondary education. On the other hand, as the education level increases, saving ratio also increases. Another striking point is that the savings preference of household heads with university and higher education level is mostly in favor of stock and bond investments.

Relating to the descriptive statistics on age groups, it is seen that approximately 75% of household heads aged 35 and under, who are primarily defined as young adults, do not save. In order to increase domestic savings, it is important to develop policies to increase savings awareness, especially among young adults. It is noteworthy that the highest saving rate is 41.5% for adult household heads between the ages of 35-50.

Considering the relationship between cigarette and alcohol consumption and savings, it was seen that 37% of smokers and 45% of those who consume alcohol saved. Real estate and stocks took the first two places in the way of evaluating savings of smokers, while those who consume alcohol primarily preferred stocks and bank deposits.

With regard to the savings as a whole, an increase in the propensity to save in an economy leads to the growth and deepening of the financial system, the conversion of savings into productive investments, and the acceleration of development processes by creating an increase in employment and income. According to the economic theory and literature, the main source of investments is savings (Doker et al., 2016). If domestic savings are insufficient, countries may have to resort to external savings as a source of financing for investments. This situation may cause fragility especially for the developing countries. In this context, the implementation of policies that will encourage domestic savings will reduce the vulnerabilities of developing countries such as Turkey and will ensure a more stable structure in both financial and real markets.

Income is the fundamental determinant of a country's ability to save. In addition, it is known that demographic and socioeconomic factors such as education level, household size and age are also effective on the way of saving and evaluating. The main motivation of this study is to summarize the ways in which households evaluate their savings in tables by cross-correlating them with these factors.

An important issue to be emphasized gender concerns business investments. In terms of entrepreneurship activities, women invest about one-third as much as men. In this context, the implementation of gender-based policies in order to encourage women's entrepreneurship and increase their participation in the real sector is important considering equality in economic life.

One of the most striking factors in the tables is related to the distribution of income and education level among investment instruments. Accordingly, as the income level and education level increase, the share of stock investments increases. In this sense, it can be said that these variables have positive effects on financial literacy and knowledge. In addition, the



Dikmen, F. H. (2021). Türkiye’de Hanehalkı Tasarruf Eğilimi ve Portföy Tercihlerinin Analizi.  
*Fiscaeconomia*, 5(3), 1159-1174. Doi: 10.25295/fsecon.984279

---

increase in education and income level also affects the risk perception and increases the share of stock investments, which are seen as more risky than traditional investment instruments.

The most important limitation of this study is that the tables in question are arranged as a cross section for a single year. If the surveys can be done by the same households, the time dimension can be added to the study and organized in the form of panel data, and the changes over time can be observed. For future studies, taking into account the interest and inflation rates, which can have significant effects on savings, will add a macroeconomic dimension to this analysis made on the micro basis.

## Türkiye'nin Dış Ticaretinde J Eğrisi Hipotezinin Analizi

### *The Analysis of J Curve Hypothesis on Turkey's Foreign Trade*

Hakan GÜNEŞ<sup>1</sup>

#### Öz

J eğrisi hipotezi, döviz kuru müdahalesiyle birlikte dış ticaret dengesinin kısa dönemde kötüleşeceğini, uzun dönemde ise iyileşeceğini ifade etmektedir. Hipoteze göre, kısa dönemde döviz kurundaki fiyat değişmelerine tepki hemen gerçekleşmeyeceğinden dış ticaret bilançosu bozulacaktır. Ancak uzun dönemde fiyat uyarlamalarından dolayı dış ticaret dengesi iyileşecektir. Uzun dönemde dış ticaret dengesinin iyileşmesinin nedeni, Marshall-Lerner koşuluna dayanmaktadır. İhracat ve ithalat fiyat esnekliğinin toplamının 1'den büyük olmasını ifade eden Marshall-Lerner koşulu, J eğrisinin temelini oluşturmaktadır.

Bu çalışmada, Türkiye'de J eğrisi hipotezinin geçerli olup olmadığı incelenmiştir. Ocak 2010-Eylül 2019 dönemi için aylık zaman serisini içeren verilerle, kısa ve uzun dönem nedensellik, eşbütünleşme ve ilişkinin sapsız katsayılarını gösteren FMOLS testleri yapılmıştır. Yapılan analiz sonucunda, kısa dönemde reel efektif döviz kuru ihracatın bir nedeni değildir. Bu yüzden Türkiye'de J eğrisi hipotezinin geçerli olmadığı kanıtına ulaşılmıştır. Ancak kısa dönemde reel efektif döviz kuru ithalatın bir nedenidir. Uzun dönemde ise reel döviz kuru ile ihracat ve ithalat arasında nedensel bir ilişki mevcuttur. Değişkenler 1.farkta durağan olduğu için Johansen eşbütünleşme testi yapılmış ve reel efektif döviz kuruyla ihracat ve ithalat arasında uzun dönemli bir ilişki tespit edilmiştir. Yapılan FMOLS tahminine göre, reel efektif döviz kurundaki 1 birimlik artışın ihracatı 0,33 birim ve ithalatı da 0,439 birim arttırmaktadır. Bu durum uzun dönemde Türkiye'de dış ticaret açıklarının devam edeceğine işaret etmektedir.

**Jel Kodları:** F1, E4, E5.

**Anahtar Kelimeler:** J eğrisi, Döviz Kuru, İhracat, İthalat, Johansen testi.

<sup>1</sup> Öğretim Görevlisi Dr., Bartın Üniversitesi Bartın Meslek Yüksekokulu Muhasebe ve Vergi Bölümü, [hakangunes@bartin.edu.tr](mailto:hakangunes@bartin.edu.tr), ORCID: 0000-0002-0537-3637



Güneş, H. (2021). Türkiye'nin Dış Ticaretinde J Eğrisi Hipotezinin Analizi. *Fiscaeconomia*, 5(3), 1175-1190. Doi: 10.25295/fsecon.982890

## Abstract

J Curve Hypothesis stated that the foreign trade balance may worsen at the beginning in the short term, but it will improve later in the long term after the devaluation. According to the hypothesis, the foreign trade balance will worsen because it does not react immediately against price changes in the exchange rate in the short term. However, the foreign trade balance will improve thanks to doing some regulations in the long term. The reason for that is related to Marshall-Lerner's condition. Marshall-Lerner condition means that the total export and import price elasticities is bigger than 1 which is based on J Curve.

In this study, it was investigated whether the J Curve Hypothesis is valid in Turkey. It was done the short and long term causality, cointegration and FMOLS test which showing the non-deviating coefficients of the relationship, with the data-containing the monthly time series for the period of January 2010-September 2019. As a result of the analysis, the real effective exchange rate is not a reason for export in the short term. That's why the J Curve in Turkey has reached the conclusion that is not valid. However, the real effective exchange rate is a reason for imports in the short term. In the long run, there is a causal relationship between the real Exchange rate and exports and imports. Johansen cointegration test has been carried out since the variables 1.difference and a long-term relationship between real effective exchange rates and exports and imports has been identified. According to the FMOLS estimator, a 1 unit increase in a real effective exchange rate increases export by 0.33 units and import by 0.439 units. This indicates that foreign trade deficits in Turkey will continue in the long run.

**Jel Codes:** F1, E4, E5.

**Keywords:** J curve, Exchange Rate, Export, Import, Johansen test.

## 1.Giriş

Günümüzde ülkeler dış ticaret dengesini sağlayabilmek için farklı döviz kuru politikaları uygulamışlardır. Döviz kuru oynaklığı kâr belirsizliğini arttırarak yüksek riskli ve yüksek getirili yatırımları dışlamaktadır. Çünkü döviz kuru oynaklığındaki artış, ülkelerin döviz krizine girmesine neden olmakta ve bu durum da büyüme oranlarının negatif olmasına yol açmaktadır. Böylece ülkelerin ihracatı azalmakta ve dış ticaret açıkları artmaktadır.

Sabit döviz kurunda milli paranın yabancı paralar karşısında değerinin düşürülmesini ifade eden devalüasyon, ticaret mallarının görelî fiyatını değiştirerek ihracatın artıp ithalatın azalmasına neden olur. Böylece ülkelerin dış ticaret bilançoları iyileşmektedir. Ancak bu iyileşmenin gerçekleşmesi için ihracat ve ithalat talep esnekliğinin 1'den büyük olması gerekmektedir. Diğer bir deyişle, devalüasyonun dış ticaret dengesindeki başarısı Marshall-Lerner koşulunun geçerli olmasına bağlıdır. Marshall-Lerner koşulu çerçevesinde dış ticaret bilançosu kısa dönemde bozulur ve uzun dönemde iyileşirse J eğrisi hipotezi geçerlidir. J eğrisi hipotezine göre, üretici ve tüketiciler döviz kurlarındaki değişen fiyatlara kısa dönemde hemen tepki veremeyecek, ancak uzun dönemde ayarlamalar sağlanarak dış ticaret dengesinde olumlu etkiler görülecektir.

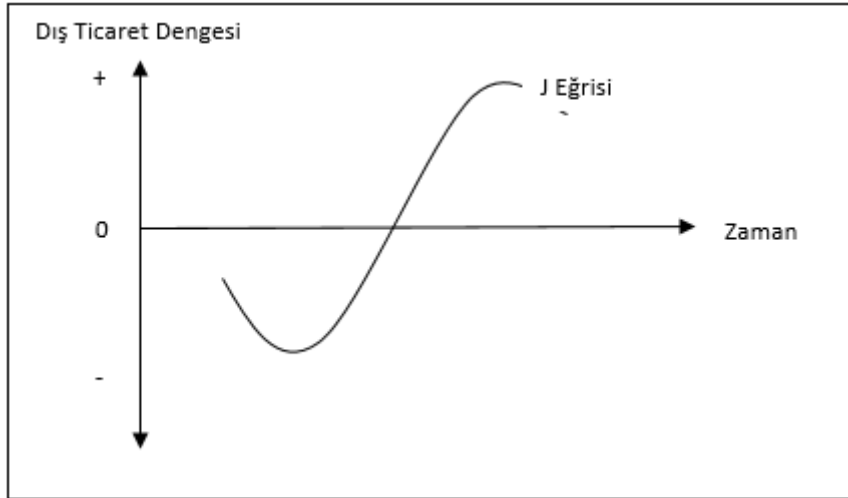
Bu çalışmanın temel amacı, Türkiye'de J eğrisinin geçerli olup olmadığını test etmektir. Bu kapsamda, öncelikle teorik kısım ele alınmış ve literatür incelemesi yapılmıştır. Daha sonra da

Türkiye’de ilgili dönemlere ait göstergeler yorumlanmıştır. Türkiye’de Ocak 2010- Eylül 2019 dönemine ait aylık veriler kullanılarak J eğrisinin geçerli olup olmadığını test eden bu çalışmada, serilerin durağanlığı sınıandıktan sonra, kısa ve uzun dönemli nedensellik sonuçları verilmiştir. Daha sonra da değişkenlere ilişkin eşbütünleşme ilişkisi sınınanarak değişkenlere ait uzun dönem katsayıları tahmin edilmiştir.

## 2.Kavramsal Çerçeve ve Literatür Taraması

J eğrisi hipotezi, devalüasyon işleminden sonra ticaret dengesinin önce bozulduğunu, sonra da düzeleceğini ifade etmektedir. Bu etki, ithal edilen ürünlerin yapışkan fiyatından dolayı gözlemlenmektedir (Suleman vd., 2014:210). J eğrisinin temeli, bir ülkenin para biriminin değer kaybetmesinin ticaret dengesini neden hemen iyileştirmesi gerekmediğini açıklayan Marshall-Lerner koşuluna dayanmaktadır. Devalüasyonun ticaret dengesine olumlu etki yapabilmesi için, ihracat ve ithalat fiyat esnekliğinin toplamının 1’den büyük olması gerekmektedir (Hussain ve Haque, 2014:231). J eğrisi, başlangıçta, devalüasyon yapan ülkenin ödemeler dengesinin bozulacağını; uzun vadede ise ödemeler dengesini iyileştireceğini göstermektedir (Chaulagai, 2015:19). J eğrisinin geçerliliği için, kısa dönemde döviz kuru ile ihracat arasında negatif; uzun dönemde ise devalüasyon sonucunda gerçekleşen reel döviz kuruyla ihracat arasında pozitif yönlü bir ilişki olması gerekmektedir (Kemeç ve Kösekahyaoglu, 2015:25). Şekil 1’de J eğrisi gösterilmektedir.

Şekil 1: J Eğrisi



**Kaynak:** Şekil tarafımızca oluşturulmuştur.

Şekil 1’e göre, dikey ekseninde dış ticaret dengesi, yatay ekseninde ise zaman yer almaktadır. Buna göre, döviz kuru düştükçe, dış ticaret dengesi belli bir döneme kadar bozulmakta, ancak uzun dönemde iyileşmektedir. J eğrisi yaklaşımına göre, devalüasyon kısa dönemde dış ticaret dengesini olumsuz etkilemektedir. İhraç mallarının talebi ele alındığında, yabancıların değişen fiyatlara tepkilerinin hemen gerçekleşmediği görülmektedir; ihraç mallarının arzı ele alındığında ise, üretimin hemen artmadığı görülmektedir. Bu yüzden kısa dönemde fiyatlardan dolayı dış ticaret dengesi bozulmaktadır. Uzun dönemde Marshall-Lerner koşulu çerçevesinde yabancılar değişen fiyatlara tepki verecek ve talebi artacak, ülke içinde ise ithal mallara olan talep azalacaktır. Bu çerçevede uzun dönemde dış ticaret dengesi düzelmekte ve





Güneş, H. (2021). Türkiye'nin Dış Ticaretinde J Eğrisi Hipotezinin Analizi. *Fiscaeconomia*, 5(3), 1175-1190. Doi: 10.25295/fsecon.982890

iyileşmektedir (Demirtaş, 2014:87). J eğrisi etkisinin geçerliliği üzerine birçok çalışma yapılmıştır. Bu çalışmalar genelde az gelişmiş ülkeleri ve gelişmekte olan ülkeleri ele almaktadır. Yapılan çalışmaların yöntemi, kapsadığı dönemi ve ele aldığı ülkeler farklılaştığı için doğal olarak farklı sonuçlara ulaşılmıştır. Bu sonuçları 3 başlık altında ele alabiliriz ve bu sonuçlar kısaca şu şekilde özetlenmektedir.

İlk kategoride J eğrisi hipotezini panel data (veri) analiziyle ele alan çalışmalara yer verilmiştir. Bu çalışmalar özetlenecek olursa; Lal ve Lowinger (2002) çalışmalarında, 5 Güney Asya ülkesinde, 1985-1998 dönemi için üçer aylık verilerle J eğrisinin geçerliliğini test etmişlerdir. Nominal efektif döviz kuru ve yurtiçi-dışı gelir gibi değişkenlerin kullanıldığı bu çalışmada, J eğrisinin geçerli olduğu tespit edilmiştir. Hussain ve Haque (2014) çalışmalarında, 49 Sahra altı Afrika ülkesinde 2000-2010 dönemi için J eğrisinin etkisini incelemiş ve J eğrisinin geçerli olduğunu tespit etmiştir. Kösekahyaoğlu ve Karataşlı (2018) ise çalışmalarında, Türkiye ile 28 AB üyesi için 1994-2016 dönemine ait üçer aylık verilerle J eğrisinin geçerliliğini test etmişlerdir. Çalışmanın sonucunda J eğrisinin kısa dönemde geçerli olduğu, ancak uzun dönemde geçerli olmadığı tespit edilmiştir. Son olarak Uslu (2018) ise çalışmasında, farklı gelir grubuna ait 80 ülke için 1960-2016 dönemi için Marshall-Lerner koşulu ve J eğrisinin geçerliliğini test etmişlerdir. Reel efektif döviz kuru, dış ticaret dengesi, yurtiçi-dışı milli gelir gibi değişkenlerin kullanıldığı bu çalışmada, sadece geliri yüksek olan ülkelerde, zayıf olarak J eğrisinin geçerli olduğu tespit edilmiştir.

İkinci kategoride J eğrisi hipotezini zaman serisi analizi çerçevesinde ele alan çalışmalara yer verilmiştir. Bu çalışmalardan Ur Rehman ve Afzal (2003), Pakistan'da 1972-2002 dönemi için üçer aylık veriler kullanarak J eğrisi olgusunu test etmiş ve J eğrisinin varlığına işaret etmiştir. Ancak Pakistan'da 1973-1997 dönemini ele alan Awan vd. (2012) J eğrisinin varlığının desteklenmediği sonucuna ulaşmışlardır. Suleman vd. (2014) ise Pakistan ile Suudi Arabistan'da 1973-2010 dönemi için J eğrisinin varlığının desteklenmediği sonucuna ulaşmıştır. Fiji'de J eğrisi etkisinin varlığı için Narayan ve Narayan (2004) 1970-1999 dönemi için bu ilişkiyi test etmiş; reel efektif döviz kuru ve yurtiçi-dışı gelir gibi değişkenlerin kullanıldığı bu çalışmada, J eğrisinin geçerli olduğu tespit edilmiştir. Petrovic ve Gligoric (2010) çalışmalarında, Sırbistan'da Ocak 2002- Eylül 2007 dönemine ait aylık verilerle J eğrisinin geçerliliğini test etmişlerdir. Reel efektif döviz kuru, ticaret dengesi ve reel GSYİH gibi değişkenlerin kullanıldığı bu çalışmada, kısa vadede J eğrisinin geçerli olduğu belirlenmiştir. Jamilov (2011) çalışmasında, Azerbaycan'da Ocak 2006-Aralık 2009 dönemi için aylık verilerle J eğrisinin etkisini incelemiştir. Reel döviz kuru, ihracat, ithalat, yurtiçi ve yurtdışı talep gibi değişkenlerin kullanıldığı bu çalışmada, J eğrisinin geçerli olduğu tespit edilmiştir. Güney Afrika'da ise J eğrisi etkisinin varlığı için Schaling ve Kabundi (2014) 1994-2011 dönemi için bu ilişkiyi tespit etmiş; reel efektif döviz kuru, ticaret dengesi ve reel GSYİH gibi değişkenlerin kullanıldığı bu çalışmada, J eğrisinin geçerli olduğu tespit edilmiştir. Amusa ve Fadiran (2019) ise, ABD ve Güney Afrika'da 1991:Q4-2016Q3 dönemine ait üçer aylık verilerle 19 sektör bazında J eğrisinin geçerliliğini test etmiş ve J eğrisinin varlığının desteklendiği sonucuna ulaşmışlardır.

Üçüncü kategoride Türkiye'de J eğrisi etkisinin geçerliliğini ele alan çalışmalara yer verilmiştir. Bu çalışmalardan Akkaya (2008), Türkiye ve dış ticaretteki partnerlerini 1990-2002 dönemi için üçer aylık veriler kullanarak J eğrisi olgusunu test etmiş ve J eğrisinin varlığının



Güneş, H. (2021). Türkiye'nin Dış Ticaretinde J Eğrisi Hipotezinin Analizi. *Fiscaeconomia*, 5(3), 1175-1190. Doi: 10.25295/fsecon.982890

desteklenmediği sonucuna ulaşmıştır. Vergil ve Erdoğan (2009) ise, Türkiye'de 1989:1-2005:4 dönemi için üçer aylık verilerle Marshall-Lerner koşulu ve J eğrisinin geçerliliğini test etmişlerdir. Reel efektif döviz kuru, reel ihracat, reel ithalat ve reel gayrisafi yurtiçi gelir gibi değişkenlerin kullanıldığı bu çalışmada, Marshall-Lerner koşulunun sağlandığı ve J eğrisinin geçerli olduğu tespit edilmiştir. Bal ve Demiral (2012) ise, Ocak 2002-Eylül 2012 dönemi için aylık verilerle J eğrisinin etkisini incelemiş ve J eğrisinin ayarlanma sürecinde geçerli olduğunu tespit etmiştir. Kemeç ve Kösekahyaoglu (2015) ise, 1997:1-2013:4 dönemi için çeyrek dönemlik verilerle Marshall-Lerner koşulu ve J eğrisinin geçerliliğini test etmişlerdir. Reel döviz kuru, ihracat ve ithalat fiyat endeksi gibi değişkenlerin kullanıldığı bu çalışmada Marshall-Lerner koşulu ve J eğrisinin varlığı gözlemlenmemiştir. Karamelikli (2016) çalışmasında, Türkiye'de Ocak 2003-Ekim 2015 dönemi için hem aylık, hem de üçer aylık verilerle J eğrisinin geçerliliğini test etmişlerdir. Reel döviz kuru, sanayi üretim endeksi ve ticaret dengesi gibi değişkenlerin kullanıldığı bu çalışmanın sonucuna göre, aylık verilerle model tahmininde eşbütünlük bir ilişki varken; üçer aylık verilerde eşbütünlük ilişkisi yoktur. Aynı zamanda tüm veriler için J eğrisinin varlığı gözlemlenmemiştir. Berke ve Akarsu (2017) ise, 1998-2016 dönemi için üçer aylık verilerle bu ilişkiyi incelemiş; reel efektif döviz kuru, ihracat, ithalat ve GSYİH deflatörü gibi değişkenlerin kullanıldığı bu çalışmada, J eğrisine ait bulgular gözlemlenmemiştir. Kılıç vd. (2018) ise, 1998:1-2016:3 için çeyrek dönemli verilerle ve 1990-2015 dönemi için yıllık verilerle J eğrisinin geçerliliğini test etmişlerdir. Reel efektif döviz kuru, dış ticaret bilançosu ve yurtiçi gelir gibi değişkenlerin kullanıldığı bu çalışmada, yıllık verilerin kullanıldığı modelde J eğrisi hipotezi geçerli değilken; üçer aylık verilerin kullanıldığı modelde J eğrisinin geçerli olduğu tespit edilmiştir. Son olarak, Eren (2019) Ocak 2004-Kasım 2018 dönemi için aylık verilerle bu ilişkiyi incelemiş; reel döviz kuru ve dış ticaret dengesi gibi değişkenlerin kullanıldığı bu çalışmada, Türkiye'nin Almanya, Çin ve Rusya ile olan dış ticaretinde J eğrisinin geçerli olmadığı belirlenmiştir.

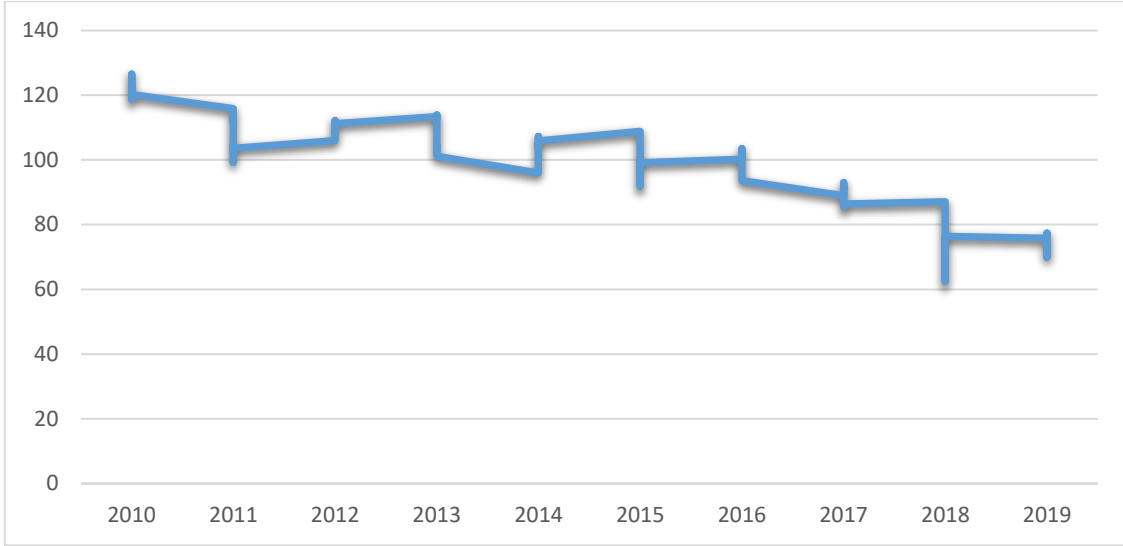
Özetlemek gerekirse, literatür taramasında 20 farklı çalışmanın sonucu verilmiştir. Bu çalışmalardan 4'ü panel, 8'i çeşitli ülke grupları için ve diğer 8'i ise Türkiye için yapılmıştır. Bu çalışmalardan 12'sinde J eğrisi etkisi gözlemlenmişken; 7'sinde J eğrisi etkisinin geçerli olmadığı belirlenmiştir. Ancak Uslu, sadece geliri yüksek olan ülkelerde zayıf olarak J eğrisinin geçerli olduğunu tespit etmiştir.

### 3. Türkiye'de Döviz Kuru İle Dış Ticaret Dengesi

Türkiye'de 1980'lere kadar uygulanan ithal ikameci sanayileşme politikası yaşanan petrol krizlerine kadar başarılı olsa da, petrol krizleri sonucunda devasa cari açık ve dış ticaret açığı vermiştir. Bu nedenle 1980'lerden sonra daha liberal politikalar benimsenmiş ve ekonomi dışa açılmıştır. 1990'lı yıllar da sıcak para ve spekülasyon ataklarından dolayı finansal krizlerle geçmiş ve nitekim 2001 krizinden sonra kuru sabitleyen sistem terk edilerek yerine kurun piyasası belirlendiği esnek döviz kuru sistemine geçilmiştir (Gül ve Ekinci, 2006:165-166).

Şekil 2'de Türkiye'de Ocak 2010-Eylül 2019 arası reel efektif döviz kurunun değişimi gösterilmektedir.

**Şekil 2: Türkiye’de Ocak 2010-Eylül 2019 Dönemi Reel Efektif Döviz Kuru (REDK)**

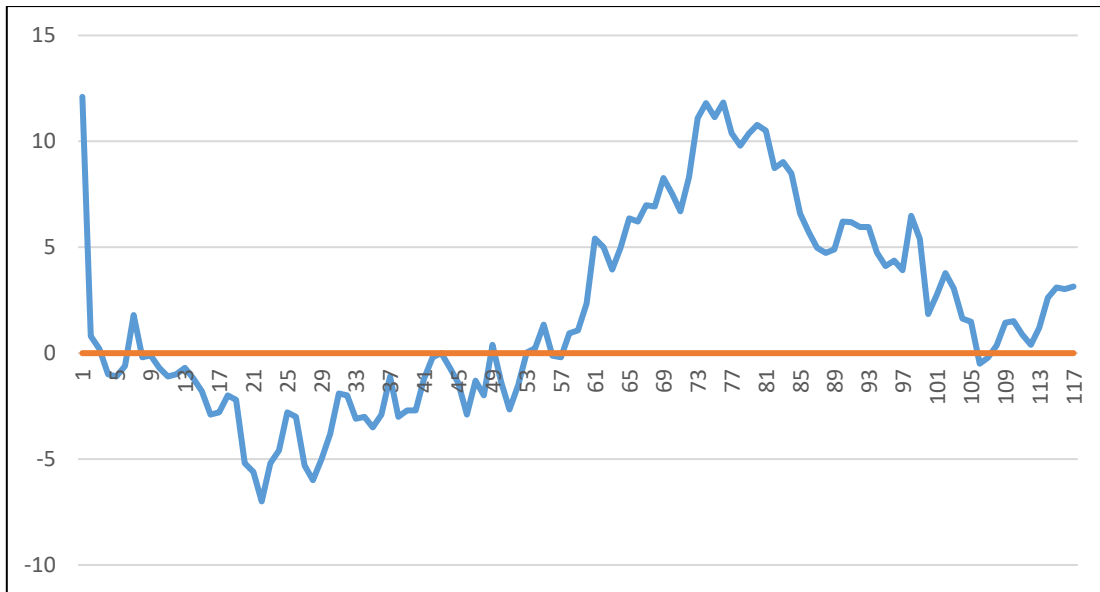


**Kaynak:** evds.tcmb.gov.tr

Şekil 2’ye göre, Türkiye’de 2010’dan sonra reel efektif döviz kuru düşmektedir. Ekim 2010 döneminde 126,51 ile ele alınan dönemdeki en yüksek seviyesine ulaşan reel efektif döviz kuru Ekim 2018’de 62,5’e düşmüş ve Eylül 2019 itibariyle 76,81 düzeylerine gelmiştir. Reel efektif döviz kurunun bu denli düşüşü Türk Lirası’nın reel anlamda değer kaybettiğini göstermektedir. Ayrıca reel efektif döviz kuru düştükçe, Türk malları yabancı mallar cinsinden ucuzlamıştır. Bu durum da Türk mallarının rekabet gücünü olumsuz etkilemektedir.

Ele alınan dönemlerde Türkiye’deki dış ticaret değer endeksi ise Şekil 3’de gösterilmiştir.

**Şekil 3: Türkiye’de Ocak 2010-Eylül 2019 Dönemi Dış Ticaret Değer Endeksi**



**Kaynak:** evds.tcmb.gov.tr



Güneş, H. (2021). Türkiye'nin Dış Ticaretinde J Eğrisi Hipotezinin Analizi. *Fiscaoeconomia*, 5(3), 1175-1190. Doi: 10.25295/fsecon.982890

Şekil 3'e göre, Türkiye'deki dış ticaret değer endeksi ele alınan dönemler itibariyle başlangıçta bozulmalar gösterse de 2014'den sonra dış ticaret dengesinde iyileşmeler görülmektedir. Bu iyileşme de TL'nin aşırı değer kaybından dolayı ithalatın daha pahalı hale gelmesi ve ihracatta Cumhuriyet tarihinin en yüksek düzeylerine çıkması da etkilidir.

#### 4. Veri Seti, Ampirik Yöntem ve Bulgular

##### 4.1. Veri Seti ve Model

Bu çalışmada, Türkiye için 2010:M1-2019:M9 arasındaki döneme ait aylık veriler kullanılarak J eğrisinin Türkiye'de geçerliliği test edilmiştir. Bunun için reel efektif döviz kurunun ihracat ve ithalata etkisi gözlemlenmiştir. Çalışmada kullanılan reel efektif döviz kuru göstergesi, TÜFE bazlı reel efektif döviz kuru göstermekte ve analizde "REDK" olarak yer almaktadır. İhracat ise 2010=100 olan BEC sınıflandırmasına göre yapılan dış ticaret ihracat birim değer endeksini ifade etmekte ve analizde "XBDI" olarak gösterilmektedir. Son olarak çalışmada kullanılan ithalat göstergesi ise, 2010=100 olan BEC sınıflandırmasına göre yapılan dış ticaret ithalat birim değer endeksini ifade etmekte ve analizde "MBDI" olarak gösterilmektedir. Çalışmada kullanılan verilerin tamamı Merkez Bankası'nın veri adresi olan "evds.tcmb.gov.tr" adresinden temin edilmiştir.

Bu çalışmada tahmin edilen model (1) ve (2) nolu eşitlikte gösterilmektedir:

$$XBDI_t = \alpha + \beta_1 REDK_t + \varepsilon_t \quad t=1, \dots, T \quad (1)$$

$$MBDI_t = \alpha + \beta_1 REDK_t + \varepsilon_t \quad t=1, \dots, T \quad (2)$$

Modelde bağımlı değişken, reel efektif döviz kuru; bağımsız değişkenleri ise ihracat birim değer endeksi ve ithalat birim değer endeksidir.

##### 4.2. Ampirik Yöntem ve Bulgular

Zaman serilerinde, serilerin durağanlığına bakılarak model oluşturulmaktadır. Zaman serisinde ortalamayla varyans zaman içinde değişmezse ve ortak varyans iki dönem içindeki uzaklığa bağlıysa serinin durağan olduğu söylenebilmektedir (Gujarati, 1999:713). Durağan olmayan zaman serilerinde sahte regresyon sorunsalı oluşmakta ve regresyon analizinde gerçeğe aykırı sonuçlar verebilmektedir (Granger ve Newbold, 1974:111-112). Bu çalışmada birim kök testi olarak ADF ve PP birim kök testi tercih edilmiştir.

ADF testi, hata terimlerinin sabit varyansa sahip olduğunu ve hata terimleri arasında korelasyonun bulunmadığını varsaymaktadır. PP testi ise, hata terimlerinin bağımsız ve sabit varyanslı olmasını varsaymaktadır. Ayrıca PP testi, otokorelasyon problemini çözmektedir (Altun, 2017:17; Çelik ve Taş, 2007:16).

Tablo 1'de PP ve ADF birim kök test sonuçları gösterilmektedir.

**Tablo 1: PP ve ADF Birim Kök Testi Sonuçları**

Değişkenler	ADF	Kritik Değer		PP	Kritik Değer	
		(%1)	(%5)		(%1)	(%5)
REDK	-1.232	-3.488	-2.886	-0.875	-3.487	-2.886
XBDI	-0.613	-3.488	-2.886	-1.411	-3.487	-2.886
MBDI	-0.722	-3.488	-2.886	-0.832	-3.487	-2.886
$\Delta$ REDK	-8.115	-3.488	-2.886	-7.819	-3.488	-2.886
$\Delta$ XBDI	-12.048	-3.488	-2.886	-11.390	-3.488	-2.886
$\Delta$ MBDI	-7.615	-3.488	-2.886	-7.788	-3.488	-2.886

**Açıklama:**  $\Delta$  1.farkı göstermektedir.

Tablo 3'e göre, reel efektif döviz kuru ile ithalat arasındaki gecikme uzunluğu 3 olarak belirlenmiştir. Gecikme uzunluğunun tespitinden sonra J eğrisinin geçerliliğini test etmek için kısa dönemli nedensellik testi yapılmıştır. Tablo 4'de J eğrisinin tespiti için reel efektif döviz kuruyla ihracat arasında kısa dönem nedensellik testi sonuçları verilmiştir.

**Tablo 4: Kısa Dönem Nedensellik Testi (REDK-XBDI)**

Test İstatistiği	Değer	Serbestlik Derecesi	Olasılık Değeri
F istatistiği	0.551138	(2, 108)	0.5779
Ki-kare	1.102276	2	0.5763

Tablo 4'deki kısa dönem nedensellik sonuçlarına göre, kısa dönemde reel efektif döviz kuru ihracatın bir nedeni değildir. Bu yüzden J eğrisi ele alınan dönemler için Türkiye'de geçerli değildir. Tablo 5'de ise reel (efektif) döviz kuru ile ithalat arasındaki kısa dönemli nedensellik testi sonuçları verilmiştir.

**Tablo 5: Kısa Dönem Nedensellik Testi (REDK-MBDI)**

Test İstatistiği	Değer	Serbestlik Derecesi	Olasılık Değeri
F istatistiği	3.319579	(3, 105)	0.0227
Ki-kare	9.958736	3	0.0189

Tablo 5'deki kısa dönem nedensellik sonuçlarına göre, kısa dönemde reel efektif döviz kuru ithalatın nedenidir. Reel efektif döviz kurundaki değişimler, kısa dönemde ithalatı etkilemektedir. Tüm seriler 1.farkta durağan oldukları için uzun dönemli ilişkiyi veren eşbütünleşme testine geçilmiştir. Tablo 6'da reel (efektif) döviz kuru ile ihracat arasındaki Johansen eşbütünleşme testi sonuçları verilmiştir.

**Tablo 6: Reel (Efektif) Döviz Kuru İle İhracat İçin Johansen Eşbütünleşme Testi Sonuçları**

Trace Testi	Özdeğer İstatistiği	Trace İstatistik	%5 Kritik Değer	Olasılık Değ.
None	0.076995	12.31503	12.32090	0.0501
At Most	0.030355	3.421592	4.129906	0.0763
Maximum Eigen Value Testi	Özdeğer İstatistiği	Maximum Eigen İstatistik	%5 Kritik Değer	Olasılık Değ.
None	0.076995	8.893436	11.22480	0.1250
At Most	0.030355	3.421592	4.129906	0.0763

Tablo 6'da gösterilen veriler incelendiğinde bir yandan Trace diğer yandan Maximum Eigen değerleri için %10 anlamlılık düzeyinde, reel (efektif) döviz kuru ile ihracat arasında bir eşbütünleşme ilişkisi görülmektedir. Bu sonuç bize, reel (efektif) döviz kuru ile ihracat arasında uzun dönemli bir ilişki olduğunu kanıtlamaktadır. Uzun dönemli ilişkinin tespitinden sonra söz konusu bu ilişkinin sapsız katsayılarını veren FMOLS tahmincisi kullanılmıştır. Modeldeki sabit terimin, hata terimi ile bağımsız değişkenin farkları arasındaki olası ilişkinin (korelasyonun) varlığını dikkate alan FMOLS tahmincisi, modelde tahmin edilen uzun dönem parametreler ile bağımlı değişkenin bağımsızlara regres edilmesi ile bulunmaktadır (Kök ve Şimşek, 2006:7-8). Tablo 7'de reel (efektif) döviz kuru ile ihracat arasındaki FMOLS tahmincisi sonuçları verilmektedir.

**Tablo 7: FMOLS Tahmincisi Sonuçları (REDK→XBDI)**

	$XBDI_t = \alpha + \beta_1 REDK_t + \varepsilon_t$		
	Katsayı	t-istatistiği	Olasılık Değ.
REDK→XBDI	0.330507	3.877080	0.0002

Tablo 7'deki FMOLS tahmincisi sonuçlarına göre, ihracat katsayısının pozitif çıkması, reel efektif döviz kurunun ihracatı pozitif yönde etkilediğini göstermektedir. FMOLS tahmincisine göre, reel efektif döviz kurundaki 1 birimlik artış ihracatı 0,33 birim arttırmaktadır. FMOLS tahmincisinin tutarlılığını ölçebilmek için ise, uzun dönemli nedensellik testi yapılmıştır. Tablo 8'de reel efektif döviz kuru ile ihracat arasındaki uzun dönemli nedensellik testi sonuçları verilmiştir.

**Tablo 8: Uzun Dönem Nedensellik Testi (REDK-XBDI)**

$D(XBDI) = C(1)*(XBDI(-1) - 0.680261286601*REDK(-1) - 32.9030983584 + C(2)*D(XBDI(-1)) + C(3)*D(XBDI(-2)) + C(4)*D(REDK(-1)) + C(5)*D(REDK(-2)) + C(6)$			
	Katsayı	t-istatistiği	Olasılık Değeri
C(1)	-0.033233	-2.372462	0.0194

Tablo 8'de gösterilen analizi sonuçlarına göre, C(1) olasılık değeri 0,05'den daha küçük olduğu için reel (efektif) döviz kuru ile ihracat arasında uzun dönemli nedensel bir ilişki vardır. Çalışmada ele alınan diğer bir model ise, reel efektif döviz kuru ile ithalat ilişkisidir. Değişkenlerin tümü 1. farkta durağan olduğundan söz konusu model için uzun dönemli ilişkiyi veren eşbütünleşme testine geçilmiştir. Tablo 9'da reel (efektif döviz) kuru ile ithalat arasındaki Johansen eşbütünleşme testi sonuçları verilmiştir.

**Tablo 9: Reel Efektif Döviz Kuru İle İthalat İçin Johansen Eşbütünleşme Testi Sonuçları**

Trace Testi	Özdeğer İstatistiği	Trace İstatistik	%5 Kritik Değer	Olasılık Değ.
None	0.072608	11.53790	12.32090	0.0674
At Most	0.028162	3.170803	4.129906	0.0888
Maximum Eigen Value Testi	Özdeğer İstatistiği	Maximum Eigen İstatistik	%5 Kritik Değer	Olasılık Değ.
None	0.072608	8.367100	11.22480	0.1523
At Most	0.028162	3.170803	4.129906	0.0888

Tablo 9'da gösterilen veriler incelendiğinde Trace ile Maximum Eagen değerleri için %10 anlamlılık düzeyinde, reel (efektif) döviz kuru ile ithalat arasında bir eşbütünlük ilişkisi görülmektedir. Benzer şekilde bu sonuç da, reel (efektif) döviz kuru ile ithalat arasında uzun dönemli bir ilişkinin varlığını göstermektedir. Devamında ise, uzun dönemli ilişkinin sapmasız katsayılarını veren FMOLS tahmincisi kullanılmıştır. Tablo 10'da reel (efektif) döviz kuru ile ithalat arasındaki FMOLS tahmincisi sonuçları verilmektedir.

**Tablo 10: FMOLS Tahmincisi Sonuçları (REDK→MBDI)**

	MBDI <sub>t</sub> = α + β <sub>1</sub> REDK <sub>t</sub> + ε <sub>t</sub>		
	Katsayı	t-istatistiği	Olasılık Değ.
REDK→MBDI	0.439843	3.134759	0.0022

Tablo 10'daki FMOLS tahmincisi sonuçlarına göre, ithalat katsayısının pozitif çıkması, reel efektif döviz kurunun ithalatı pozitif yönde etkilediğini göstermektedir. FMOLS tahmincisine göre, reel efektif döviz kurundaki 1 birimlik artış ithalatı 0,439 birim arttırmaktadır. FMOLS tahmincisinin tutarlılığını ölçebilmek için ise, uzun dönemli nedensellik testi yapılmıştır. Tablo 11'de reel efektif döviz kuru ile ithalat arasındaki uzun dönemli nedensellik testi sonuçları verilmiştir.

**Tablo 11: Uzun Dönem Nedensellik Testi (REDK-MBDI)**

D(MBDI) = C(1)*( MBDI(-1) - 0.952339644598*REDK(-1) - 4.11305650855 + C(2)*D(MBDI(-1)) + C(3)*D(MBDI(-2)) + C(4)*D(MBDI(-3)) + C(5) *D(REDK(-1)) + C(6)*D(REDK(-2)) + C(7)*D(REDK(-3)) + C(8)			
	Katsayı	t-istatistiği	Olasılık Değeri
C(1)	-0.020505	-1.835043	0.0693

Tablo 11'deki uzun dönem nedensellik analizi sonuçlarına göre, olasılık değeri 0,05'den büyük ve 0,10'dan küçük olduğu için %10 anlamlılık düzeyinde reel efektif döviz kuru ile ithalat arasında uzun dönemli nedensel bir ilişki mevcuttur.

## 5.Sonuç

İktisat literatüründe döviz kuru ile dış ticaret dengesi ilişkisinin kısa ve uzun dönemde farklılık gösterebileceği belirtilmektedir. Devalüasyonla birlikte dış ticaret dengesinin kısa dönemde bozulacağını, uzun dönemde ise tersine dönerek dış ticaret dengesinin iyileşeceğini ifade eden J eğrisi hipotezi, kısa dönemde döviz kuru ile ihracat arasında negatif bir ilişki olduğu temeline dayanmaktadır. Bu çalışmada, Türkiye'de Ocak 2010- Eylül 2019 dönemine ait aylık veriler kullanılarak J eğrisinin geçerli olup olmadığını test edilmiştir. Çalışmada öncelikle serilerin durağanlığı sınanmış ve ADF ve PP birim kök testleri uygulanmıştır. Serilerin tamamı 1.farkta durağan olduğu için uzun dönemli ilişkinin tespiti için Johansen eşbütünlük testi yapılmış ve uzun dönemli ilişkinin sapmasız katsayılarının tahmini için de FMOLS tahmincisi kullanılmıştır. Ayrıca çalışmada J eğrisinin geçerliliğinin sınanması için kısa dönem nedenselliğe bakılmış, daha sonra da uzun dönem nedensellik sonuçlarıyla değişkenler arasındaki ilişkiler belirlenmiştir.

Çalışmanın bulgularına göre, kısa dönemde reel (efektif) döviz kuru ihracatın bir nedeni olmadığından dolayı ele alınan dönem için Türkiye'de J eğrisinin geçerli olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Ancak kısa dönemde reel efektif döviz kurunun ithalatın nedeni olduğu tespit



Güneş, H. (2021). Türkiye'nin Dış Ticaretinde J Eğrisi Hipotezinin Analizi. *Fiscaoeconomia*, 5(3), 1175-1190. Doi: 10.25295/fsecon.982890

edilmiştir. Uzun dönem nedensellik sonuçlarında ise, reel (efektif) döviz kuru ile ihracat arasında %5 anlamlılık düzeyinde, reel efektif döviz kuru ile ithalat arasında ise %10 anlamlılık düzeyinde uzun dönemli nedensel bir ilişki mevcuttur. Bu çalışmada Johansen eşbütünleşme testiyle modeldeki değişkenler için uzun dönemli ilişki tespit edilmiştir. Eşbütünleşme testi sonuçlarına göre, reel (efektif) döviz kuruyla ihracat ve ithalat arasında uzun dönemli eşbütünleşik bir ilişki mevcuttur. Yapılan FMOLS tahmincisiyle de, uzun dönemde reel efektif döviz kurundaki 1 birimlik artışın ihracatı 0,33 birim ve ithalatı da 0,439 birim arttırdığı tespit edilmiştir. Bu durum uzun dönemde Türkiye'de dış ticaret açıklarının devam edeceğine işaret etmektedir.

### Kaynakça

- Akkaya, O. (2008). "Türkiye ve Türkiye'nin Dış Ticaret Partnerleri Arasındaki İki Yanlı J Eğrisi: 1990-2002 Dönemi İncelemesi". 2. *Ulusal İktisat Kongresi*, 20-22 Şubat 2008, 1-9.
- Altun, N. (2017). "Türkiye'de Bütçe Açıklarının Sürdürülebilirliğinin Ampirik Olarak Analizi: 1950-2015 Dönemi". *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 13(1): 13-22.
- Amusa, H. ve Fadiran, D. (2019). "The J-Curve Phenomenon: Evidence from Commodity Trade Between South Africa and the United States". *Economic Research Southern Africa, ERSA Working Paper 777*, April 2019.
- Awan, R.U., Shahbaz, M., Sher, F. ve Javed, K. (2012). "Does J-Curve Phenomenon Exist in Pakistan? A Revisit". *Interdisciplinary Journal Of Contemporary Research In Business*, 3(9): 1456-1467.
- Bal, H. ve Demiral, M. (2012). "Reel Döviz Kuru ve Ticaret Dengesi: Türkiye'nin Almanya ile Ticareti Örneği (2002.01-2012.09)". *Çukurova Üniversitesi İİBF Dergisi*, 16(2): 45-64.
- Berke, B. ve Akarsu, G. (2017). "Türkiye İçin J Eğrisi Analizi". III. *International Balkan and Near Eastern Social Sciences Congress Series-Edirne*, March 4-5: 195-202.
- Chaulagai, M.K. (2015). "Testing the J-Curve Hypothesis: A Case of Nepal". *NRB Economic Review*, 27(1): 17-27.
- Çelik, T.T. ve Taş, O. (2007). "Etkin Piyasa Hipotezi ve Gelişmekte Olan Hisse Senedi Piyasaları". *İTÜ Sosyal Bilimler Dergisi*, 4(2): 11-22.
- Demirtaş, G. (2014). "Türkiye ve Almanya Arasındaki Dış Ticaret Dengesinin Sınır Testi Yaklaşımıyla İncelenmesi". *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 43: 83-106.
- Eren, O. (2019). "Reel Döviz Kurunun İkili Dış Ticarete Etkileri: Türkiye Örneği". *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 12(63): 1038-1056.
- Gül, E. ve Ekinci, A. (2006). "Türkiye'de Reel Döviz Kuru İle İhracat ve İthalat Arasındaki Nedensellik İlişkisi: 1990 – 2006". *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 16:165 -190.
- Granger, C.W.J. ve Newbold, P. (1974). "Spurious Regressions in Econometrics". *Journal of Econometrics*, 2: 111-120, NorthHolland Publishing Company.





Güneş, H. (2021). Türkiye'nin Dış Ticaretinde J Eğrisi Hipotezinin Analizi. *Fiscaeconomia*, 5(3), 1175-1190. Doi: 10.25295/fsecon.982890

- Gujarati, D. N. (2009), "Temel Ekonometri". Çev., Gülay G. Şenesen ve Ümit Şenesen, *Literatür Yayıncılık*.
- Hussain, M.E. ve Haque, M. (2014). "Is the J-Curve a Reality in Developing Countries". *Journal of Economics and Political Economy*, 1(2): 231-240.
- Jamilov, R. (2011). "J-Curve Dynamics and the Marshall-Lerner Condition: Evidence from Azerbaijan". *MPRA, November 2011*, Paper No:36799
- Karamelikli, H. (2016). "Türkiye'nin Dış Ticaret Dengesinde J-Eğrisi Etkisi". *İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi*, 5(3): 389-402.
- Kemeç, A. ve Kösekaşyaoğlu, L. (2015). "J Eğrisi Analizi Ve Türkiye Üzerine Bir Uygulama". *Uluslararası İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 2(1): 1-29.
- Kılıç, R., Özbek, R.İ. ve Çifçi, İ. (2018). "Türkiye İçin J-Eğrisi Hipotezinin Geçerliliği: Ardl Sınır Testi Yaklaşımı". *International Journal of Disciplines in Economics & Administrative Sciences Studies*, 4(7): 112-128.
- Kök, R. ve Şimşek, N. (2006). "Endüstri-içi Dış Ticaret, Patentler ve Uluslararası Teknolojik Yayılma". [http://debis.deu.edu.tr/userweb/recep.kok/endustriici\\_patent.pdf](http://debis.deu.edu.tr/userweb/recep.kok/endustriici_patent.pdf)
- Kösekaşyaoğlu, L. ve Karataşlı, İ. (2018). "Türkiye – AB Dış Ticaretinde J Eğrisi Etkisi: 1994-2016 Dönemi Üzerine Ampirik Bir İnceleme". *Süleyman Demirel Üniversitesi İİBF Dergisi*, 23: 831-844.
- Lal, A.K. ve Lowinger, T.C. (2002). "Nominal Effective Exchange Rate and Trade Balance Adjustment in South Asia Countries". *Journal of Asian Economics*, 13(3): 371-383.
- Narayan, P.K. ve Narayan, S. (2004). "The J-Curve: Evidence from Fiji". *International Review of Applied Economics*, 18(3): 369-380.
- Petrovic, P. ve Gligoric, M. (2010). "Exchange Rate and Trade Balance: J-curve Effect". *Panoeconomicus*, 1: 23-41.
- Schaling, E. ve Kabundi, A. (2014). "The Exchange Rate, The Trade Balance and The J-Curve Effect In South Africa". *South African Journal of Economics and Management Sciences (SAJEMS)*, 17(5):601–608.
- Suleman, S., Cheema, A.R., Riaz, M.F., Yousaf, M.M. ve Shehzadi, A. (2014). "Time Series Investigation of J-Curve of Pakistan with Saudi Arabia". *Journal of Finance and Economics*, 2(6): 210-214.
- Ur Rehman, H. ve Afzal, M. (2003). "The J Curve Phenomenon: An Evidence From Pakistan". *Pakistan Economic and Social Review*, 41(1-2): 45-58.
- Uslu, H. (2018). "Marshall - Lerner Koşulu Ve J Eğrisi Hipotezinin Geçerliliği: Farklı Gelir Gurubu Ülkeleri İçin Karşılaştırmalı Bir Analiz". *International Journal of Academic Value Studies*, 4(20): 550-561.
- Vergil, H. ve Erdoğan, S. (2009). "Döviz Kuru-Ticaret Dengesi İlişkisi: Türkiye Örneği". *ZKÜ Sosyal Bilimler Dergisi*, 5(9): 35-57.



Güneş, H. (2021). Türkiye'nin Dış Ticaretinde J Eğrisi Hipotezinin Analizi.  
*Fiscaeconomia*, 5(3), 1175-1190. Doi: 10.25295/fsecon.982890

---

**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.



Güneş, H. (2021). Türkiye'nin Dış Ticaretinde J Eğrisi Hipotezinin Analizi. *Fiscaeconomia*, 5(3), 1175-1190. Doi: 10.25295/fsecon.982890

## The Analysis of J Curve Hypothesis on Turkey's Foreign Trade

Hakan GÜNEŞ

### Extended Abstract

Today, countries have implemented different exchange rate policies in order to maintain their foreign trade balance. Exchange rate volatility increases profit uncertainty and excludes high-risk and high-return investments. Because the increase in exchange rate volatility causes countries to enter into a currency crisis, and this leads to negative growth rates. Thus, exports of countries decrease and foreign trade deficits increase.

Devaluation, which expresses the decrease in the value of the national currency against foreign currencies at a fixed exchange rate, changes the relative price of trade goods, causing exports to increase and imports to decrease. Thus, the foreign trade balance of the countries is improving. However, for this improvement to take place, the demand elasticity of export and import must be greater than 1. In other words, the success of devaluation in the foreign trade balance depends on the validity of the Marshall-Lerner condition. If the foreign trade balance deteriorates in the short run and improves in the long run, the J-curve hypothesis is valid within the framework of the Marshall-Lerner condition. According to the J curve hypothesis, producers and consumers will not be able to react immediately to changing prices in exchange rates in the short run, but positive effects will be seen in the foreign trade balance by making adjustments in the long run.

According to the J-curve approach, devaluation negatively affects the foreign trade balance in the short run. Considering the demand for export goods, it is seen that the reaction of foreigners to changing prices is not immediate; When the supply of export goods is considered, it is seen that production did not increase immediately. Therefore, in the short run, the foreign trade balance deteriorates due to prices. In the long run, within the framework of Marshall-Lerner condition, foreigners will react to changing prices and their demand will increase, while domestic demand for imported goods will decrease. In this framework, the foreign trade balance improves and improves in the long term (Demirtaş, 2014:87). Many studies have been conducted on the validity of the J-curve effect. These studies generally deal with underdeveloped and developing countries. Different results were obtained because the method used, the year and the countries covered were different. We can consider these results in 3 categories and these results are briefly summarized as follows.

In the first category, studies dealing with the J-curve effect with panel data analysis are included. To summarize these 4 studies; Lal and Lowinger (2002) tested the validity of the J curve with quarterly data for the 1985-1998 period in 5 South Asian countries. In this study, in which variables such as nominal effective exchange rate and domestic-foreign income were used, it was determined that the J curve was valid. Hussain and Haque (2014) examined the effect of the J curve for the period 2000-2010 in 49 sub-Saharan African countries and found that the J curve was valid. Kösekahyaoglu and Karataşlı (2018), on the other hand, tested the validity of the J curve with quarterly data for the period 1994-2016 for Turkey and 28 EU members. As a result of the study, it has been determined that the J curve is valid in the short run, but not in the long run. Finally, Uslu (2018) tested the validity of the Marshall-Lerner condition and J curve for the period 1960-2016 for 80 countries belonging to different income



Güneş, H. (2021). Türkiye'nin Dış Ticaretinde J Eğrisi Hipotezinin Analizi. *Fiscaeconomia*, 5(3), 1175-1190. Doi: 10.25295/fsecon.982890

groups. In this study, in which variables such as real effective exchange rate, foreign trade balance, and domestic-foreign national income were used, it was determined that the weak J curve was valid only in high-income countries.

In the second stage, studies dealing with time series for different countries are included. Among these studies, Ur Rehman and Afzal (2003) tested the J curve phenomenon using quarterly data for the 1972-2002 period in Pakistan and pointed out the existence of the J curve. However, dealing with the 1973-1997 period in Pakistan, Awan et al. (2012) concluded that the existence of the J curve is not supported. Suleman et al. (2014) concluded that the existence of the J curve for the 1973-2010 period in Pakistan and Saudi Arabia is not supported. For the existence of the J curve effect in Fiji, Narayan and Narayan (2004) tested this relationship for the 1970-1999 period; In this study, in which variables such as real effective exchange rate and domestic-foreign income were used, it was determined that the J curve was valid. In their study, Petrovic and Gligoric (2010) tested the validity of the J curve with monthly data from January 2002 to September 2007 in Serbia. In this study, in which variables such as real effective exchange rate, trade balance and real GDP are used, it is determined that the J curve is valid in the short run. Jamilov (2011) examined the effect of the J curve with monthly data for the period January 2006-December 2009 in Azerbaijan. In this study, in which variables such as real exchange rate, export, import, domestic and foreign demand were used, it was determined that the J curve was valid. For the existence of the J-curve effect in South Africa, Schaling and Kabundi (2014) determined this relationship for the 1994-2011 period; In this study, in which variables such as real effective exchange rate, trade balance and real GDP were used, it was determined that the J curve was valid. Amusa and Fadiran (2019), on the other hand, tested the validity of the J curve on the basis of 19 sectors with quarterly data for the period 1991:Q4-2016Q3 in the USA and South Africa, and concluded that the existence of the J curve is supported.

In the third stage, studies dealing with the validity of the J-curve effect in Turkey are included. From these studies, Akkaya (2008) tested the J curve phenomenon using quarterly data for Turkey and its foreign trade partners for the period 1990-2002 and concluded that the existence of the J curve is not supported. On the other hand, Vergil and Erdoğan (2009) tested the validity of Marshall-Lerner condition and J curve with quarterly data for the period 1989:1-2005:4 in Turkey. In this study, in which variables such as real effective exchange rate, real exports, real imports and real gross domestic income were used, it was determined that the Marshall-Lerner condition was met and the J curve was valid. Bal and Demiral (2012), on the other hand, examined the effect of the J curve with monthly data for the January 2002-September 2012 period and found that the J curve was valid during the adjustment process. Kemeç and Kösekahyaoglu (2015), on the other hand, tested the validity of Marshall-Lerner condition and J curve with quarterly data for the period 1997:1-2013:4. In this study, in which variables such as real exchange rate, export and import price index were used, the existence of Marshall-Lerner condition and J curve was not observed. In their study, Karamelikli (2016) tested the validity of the J curve with both monthly and quarterly data for the period January 2003-October 2015 in Turkey. According to the results of this study, in which variables such as real exchange rate, industrial production index and trade balance are used, there is a cointegrated relationship between monthly data and model estimation; There is no cointegration relationship in quarterly data. At the same time, the existence of the J curve was



Güneş, H. (2021). Türkiye'nin Dış Ticaretinde J Eğrisi Hipotezinin Analizi.  
*Fiscaeconomia*, 5(3), 1175-1190. Doi: 10.25295/fsecon.982890

---

not observed for all data. Berke and Akarsu (2017), on the other hand, examined this relationship with quarterly data for the 1998-2016 period; In this study, in which variables such as real effective exchange rate, export, import and GDP deflator were used, the findings of the J curve were not observed. Kilic et al. (2018), on the other hand, tested the validity of the J curve with quarterly data for the period 1998:1-2016:3 and annual data for the period 1990-2015. In this study, in which variables such as real effective exchange rate, foreign trade balance and domestic income are used, the J curve hypothesis is not valid in the model using annual data; It has been determined that the J curve is valid in the model using quarterly data. Finally, Eren (2019) examined this relationship with monthly data for the period January 2004-November 2018; In this study, in which variables such as real exchange rate and foreign trade balance were used, it was determined that the J curve was not valid in Turkey's foreign trade with Germany, China and Russia.

In this study, the validity of the J curve was tested by using monthly data for the period of January 2010-September 2019 in Turkey. In the study, first of all, the stationarity of the series was tested and ADF and PP unit root tests were applied. Since all the series are stationary at the 1st difference, Johansen cointegration test is used to determine the long-term relationship and FMOLS estimator is used to estimate the unbiased coefficients of the long-term relationship. In addition, in the study, short-term causality was examined to test the validity of the J curve, and then the relationships between the long-term causality results and the variables were determined.

According to the results of the study, it has been concluded that the J curve is not valid in Turkey since the real effective exchange rate is not a reason for exports in the short run. Then, another variable, imports, was examined and it was determined that the real effective exchange rate was the cause of imports in the short run. In the long-term causality results, there is a long-term causal relationship between the real effective exchange rate and exports at the 5% significance level, and between the real effective exchange rate and imports at the 10% significance level. In this study, the long-term relationship between the variables was determined by the Johansen cointegration test. According to the results of the cointegration test, there is a long-run cointegrated relationship between the real effective exchange rate and exports and imports. With the FMOLS estimator, it was determined that a 1-unit increase in the real effective exchange rate increased exports by 0.33 units and imports by 0.439 units. This indicates that foreign trade deficits in Turkey will continue in the long run.

## Büyük Dönüşüm Üzerine

### *On Great Transformation*

#### O. İnan ŞENSES<sup>1</sup>

#### Öz

Bu çalışma, bir kitabın anlam dünyasını açık etme çabasını içeriyor. İncelenen metnin ana sorunsalı piyasa kurumunun dünden bugüne evrimine odaklanıyor. Kendiliğinden, doğal bir piyasa düzeni kabulünün yanlışlığını kanıtlamaya dönük argümanlar ve piyasanın işleyişi ve bu işleyişe yön veren düzenlemelerin ilişkisini tarifleyen çifte hareket, metnin dinamik özüne işaret ediyor.

**Jel Kodları:** A10, B10, B50.

**Anahtar Kelimeler:** piyasa, kendiliğindenlik, düzenleme, metalaşma, toplumsal zor, özgürlük.

#### Abstract

This writing includes an attempt to reveal the meaning world of a book. The main problematic of the analyzed text focuses on the evolution of the market institution from past to present. The arguments for proving the false assumption of a spontaneously natural market order and also the double movement that describe the relationship between the functioning of the market and the regulations that design it, all these conceptualizations point to the dynamic essence of the text.

**Jel Codes:** A10, B10, B50.

**Keywords:** market, spontaneity, regulation, commodification, social power, freedom.

Klasikleşmiş bir metin *Büyük Dönüşüm*. Çünkü kendisine büyük bir amaç belirleyen Karl Polanyi, bu amaca varan yolları katman katman ayrıntılandırarak okuyucuya bir sosyal bilim çoğulluğu sunmayı deniyor bu metinde. Disiplinler arası olmakla yetinmeyip, ara bağlantıları örme becerisi ölçüsünde disiplinler üstü bir inşaya girişiyor. Antropolojiden, etnografyaya; tarihten, sosyolojiye; siyaset teorisinden, ekonomiye, tüm alanların kimi bulgularının sentezlenme denemesiyle karşı karşıya kalıyoruz.

Bu eksenle kapsayıcı bir üst başlık, alt başlık bize sunulur: **Büyük Dönüşüm: Çağımızın Siyasal ve Ekonomik Kökenleri** (*Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our*

<sup>1</sup> Dr., Ahi Evran Üniversitesi, [inan\\_senses@yahoo.com](mailto:inan_senses@yahoo.com), ORCID: 0000-0002-5832-5401



Şenses, O. İ. (2021). Büyük Dönüşüm Üzerine.  
*Fiscaeconomia*, 5(3), 1191-1198. Doi: 10.25295/fsecon.981819

*Time*). Günümüz bilim/bilgi üretme yazınına baktığımızda görünen özelleşmiş/dar araştırma konularının tersine, kapsayıcı/geniş bir savı araştırmaya koyuluyor Polanyi. Büyük anlatılara elveda denilen bir yüzyılda, tam da o yüzyılın ortasında, 1944 yılında yayımlanıyor bu yapıt. Biraz zorlayarak bir paralellik kurmayı denersek, Marx, *Kapital* metninde, bizlere, kapitalist üretim biçiminin devindiricisi olan sermayenin serüvenini sunuyordu İngiltere özelinde ama tüm Avrupa'yı ve diğer coğrafyaları kapsayacak şekilde. Ne hoş bir denk geliştir ki, neredeyse yüzyıl sonra, Polanyi'de bizlere, bu üretim formunun toplumsal dokusunun evrimini sunuyor yine İngiltere özelinde ama yansımalarıyla tüm Avrupa ve diğer coğrafyalar evrenselliğinde.

O halde peki "nasıl" sorusuna verilen yanıtları ayrıntılandırmaya, bu metnin temel savlarını açık etmeye çalışalım. Metin, üç kısım olarak tasarlanıyor. İlk kısım *Uluslararası Sistem*. Polanyi, metnin hemen başında nasıl bir büyük anlatıya girişeceğini okuyucuya ilan eder:

"On dokuzuncu yüzyıl uygarlığı çöktü. Bu kitap, bu olayın siyasal ve ekonomik kaynaklarıyla, aynı zamanda onun yol açtığı büyük dönüşümle ilgili (Polanyi, 2011: 35)".

Polanyi, on dokuzuncu yüzyıl uygarlığının dört kurum üzerinden inşa edildiğini vurgular. Gelişkin devletler arasında savaşları engelleyen *güç dengesi*, dünya ekonomisini birbirine dolayan *altın standardı*, maddi refaha kapı aralayan *kendi kurallarına göre işleyen piyasa* mekanizması ve son olarak *liberal devlet* (2011: 35). Kuşkusuz bu dört öge içerisinde Polanyi için en kritik olanı piyasa mekanizması ve onun işleyiş mantığı. Bu doğrultuda metnin ana soruşturma ögesi piyasanın varlığı ve Polanyi tüm enerjisini, piyasa kurumunun evrimini anlamaya ve genel kabulün aksine "dengesini kendisi sağlayan piyasa fikrinin düpedüz bir ütopya olduğunu" kanıtlamaya yöneliyor. Titiz bir iz sürücü olan Polanyi şunun da farkında: karmaşık bir uygarlığın tek bir öge üzerinden açıklanması okuyucu açısından, basitlik, kolaylık biçiminde algılanabilir. Ama bu uygarlığa rengini veren ögenin piyasa kurumu olduğu kabulünde ısrarcı Polanyi. Özce, onun çalışmasının ana izleği ve bu uygarlığın anlaşılmasının temel şifresi piyasa kurumunun işleyiş mantığında saklı. Öyleki, tüm metin boyunca bu ana izleğin ayrıntılandırılma çabasıyla karşı karşıya kalıyoruz.

Birinci kısım genel hatlarıyla bu izleğe bir giriş niteliği sunuyor. Tarihsel anlatıyla, siyasal tarih olgularının açık edilişiyle yol alıyor Polanyi. Avrupa devletleri arasındaki güç dengesi ilişkileri ve altın standardının nasıl bir işlev gördüğüne dönük argümanlar aslında bizi Polanyi'nin temel savına yaklaştırmaya hizmet ediyor:

"..., dönüşümün kaynaklarına, ekonomik liberalizmin ütopyik çabasında, kendi kurallarına göre işleyen bir piyasa sistemi kurma çabasında yattığı tezine... Güç dengesi, altın standardı ve liberal sistemin, on dokuzuncu yüzyıl uygarlığının bu temellerinin, son tahlilde, kendi kurallarına göre işleyen piyasanın oluşturduğu ortak bir çerçeve tarafından belirlendiğini iddia ediyoruz (2011: 69)".

Ve hemen ilerleyen paragrafta, ekonomik ilişkilerin ve buna zemin sunan piyasa kurumunun on dokuzuncu yüzyıla özgü karakterini vurgulayan bir pasaja tanık oluruz:

"Bütün toplum biçimleri ekonomik unsurlarla sınırlı. Ama on dokuzuncu yüzyıl uygarlığı, değişik ve belirgin bir biçimde ekonomikti, çünkü insan toplumlarının tarihinde çok ender olarak geçerli sayılan, kesinlikle daha önce hiçbir zaman günlük yaşam içindeki eylem ve davranışların açıklayıcısı düzeyine yükselmemiş bir amaç, yani kişisel kazanç amacı üzerine



Şenses, O. İ. (2021). Büyük Dönüşüm Üzerine.  
*Fiscaeconomia*, 5(3), 1191-1198. Doi: 10.25295/fsecon.981819

kuruluydu. Kendi kurallarına göre işleyen piyasa sistemi, benzersiz bir biçimde, bu ilkeden kaynaklanıyordu (2011: 69)”.

Bu kısmın sonu, tam da büyük anlatı ruhuna uygun düşecek, kışkırtıcı bir savla son buluyor. Piyasa ekonomisinin inşa sürecini ve bunun siyasi alandaki yansımalarını ilerleyen sayfalarda çarpıcı bir biçimde ilişkilendirecek olan Polanyi, çalışmasının gücünü şu özlü ifade ile formüle eder: “Alman faşizmini anlamak için, Ricardo İngiltere’sine dönmemiz gerekiyor (2011: 70)”. O halde Polanyi’nin yol göstericiliğinde Ricardo İngiltere’sine yol almayı deneyelim.

Bu çalışmanın en oylumlu kısmı olan *Piyasa Ekonomisinin Yükselişi ve Düşüşü*, biz okuyuculara, Polanyi’nin, sosyal bilim çoğulluğunu nasıl işlettiğini, temel savlarına kanıt üretmekteki yetkinliğini gösteriyor. On sekizinci yüzyıla tarihlenen sanayi devriminin etkilerinin İngiltere özelinde çözümlenmesiyle karşı karşıyayız. Şu kritik soru ve keskin yargı, en yalın haliyle Polanyi’nin derdini açık ediyor:

“... İnsanları öğütüp kitlelere dönüştüren hangi “iblis fabrika”ydı? Buna ne ölçüde fiziksel koşullar, ne ölçüde bu yeni koşulların belirlediği ekonomik unsurlar neden olmuştu? Ve eski doku yırtılıp, büyük bir başarısızlıkla insanla doğa arasında yeni bir bütünleşme aranırken kullanılan mekanizma neydi?

Liberal felsefe hiçbir noktada değişim sorununun açıklanmasında olduğu kadar açık seçik bir başarısızlığa uğramadı. Kendiliğindenliğe olan duygusal inancın aleviyle, ekonomik ilerlemenin sonuçlarını, ne olurlarsa olsunlar, oldukları gibi kabul etmeye hazır mistik bir tavır karşısında, değişime karşı sağduyuya dayanarak alınan tavırlar bir kenara itildiler... (2011: 73)”.

Kendiliğindenlik. Aslında tüm metin, liberal felsefenin bu mistik kategorisinin boşluğunu, kofluğunu kanıtlamaya adanmış. Tam da bu kör iman, devletin ekonomik yaşam içindeki düzenleyici rolünü, piyasayı yoluna koyuşunu görememeye neden oluyor. Piyasa ekonomisinin yerleşiklik kazanışındaki değişim hızı ile bu değişime gösterilen uyum hızı arasındaki muazzam gerilimin önemine işaret ediyor Polanyi. Toplumun piyasa kurumunun isterlerine (en rafine haliyle emeğin, toprağın ve paranın metalaşma süreçleri) uyum sağlamasındaki her gecikme, yani değişim hızının uyum hızından yüksek oluşu, bir düzenleyici kurumu toplumsal düzen açısından olmazsa olmaz kılmıştır düşüncesinde Polanyi. Sözelimi, toprak çitlemelerinin yarattığı ekonomik gelişme, değişim hızını düşünecek olursak:

“İngiltere toprak çevrilmeleri belasının tehlikeli sonuçlarından, yalnızca Tudor ve erken Stuart’ların krallık gücünü, ekonomik gelişmenin hızını sosyal açıdan kabul edilebilir bir düzeye indirmek için kullanmaları sonucu kurtuldu. Dönemin devlet adamları, merkezi gücü dönüşümün kurbanlarına yardım etmek ve değişim sürecini daha az yıkıcı kılabilmek üzere yönlendirmek için kullandılar... (2011: 79)”.

Bu yargılarını sonraki sayfalarda daha da açacak Polanyi. Özellikle *çifte hareket(double movement)* kavramsallaştırmasıyla piyasa ekonomisinin varlık ve yaygınlık kazanışının resmini sunacak. Ama öncesinde, tüm büyüyle karşımızda beliren piyasanın tarihine bakmayı yeğliyor. Ve genel akımın tersine keskin bir savla işe koyuluyor:

“... Doğal olarak, hiçbir toplum belirli bir ekonomik siteme sahip olmadan uzun süre yaşayamaz; ama günümüzden önce, yalnızca ilke olarak bile, piyasalar tarafından kontrol edilen bir ekonomi var olmamıştı... (2011: 85)”.





Ve devamında liberal felsefenin piyasaya, işbölümüne yüklediği büyüyü bozacak savını ortaya koyuyor:

“... İş bölümü, toplum kadar eski bu olgu, cinsiyet, coğrafya ve bireysel donanımın içerdiği farklılıklardan kaynaklanır, insanın sözde takas ve değişim eğilimi ise bütünüyle safsatadır. Tarih ve etnografi değişik türden, birçoğu piyasa kurumunu içeren büyük ekonomiyi incelemiş, ama bizimkinden önce, kısmen bile olsa, piyasa tarafından yönlendirilen bir ekonominin varlığına rastlamamışlardır... (2011: 86)”.

Polanyi'nin antropolojik, tarihi örneklerle başvurarak ısrarla bize kanıtlamaya çalıştığı şey özünde çok berrak. Piyasa ilişkileri, genel olarak ekonomik sistem, insanlık tarihinin büyük bir kesitinde hep ikincil bir önemdedir. Ekonomik sistem, ekonomi dışı amaçlara göre işlemiştir çağlar boyunca ve sade bir ifadeyle “insan ekonomisinin, kural olarak, insanın sosyal ilişkilerinin içine yerleşmiş olduğunu (2011: 88)” belirtir Polanyi. Kazanç amacının olmadığı, ekonomik amaç yokluğu altında bir toplumun devamlılığını, üretim ve dağıtım düzenini iki davranış ilkesine bağlar. *Karşılıklılık(reciprocity)* ve *yeniden dağıtım(redistribution)*, toplumsal yaşamın devamlılığını garantiler Polanyi açısından (2011:90). Antropoljik, etnografik kazı çalışması, yani eski toplumların sürekliliğinin nedenlerini saptama çabası, bu metinde, şu amaca yöneliktir:

“ Genelde, Batı Avrupa feodalizminin sonuna kadar tanıdığımız bütün ekonomik sistemlerin, ya karşılıklılık, yeniden dağıtım ve ev idaresi ilkelerine, ya da üçünün bir birleşimine göre düzenlenmiş oldukları önermesi geçerliliğini koruyor... (2011: 99)”.

Sonuç olarak, piyasanın, ekonomik sistemin, toplumun temel düzenleyici gücü olması insanlık tarihinde yeni bir olgu biçiminde beliriyor. Neredeyse on dokuzuncu yüzyıla değin piyasa ekonomisinin toplumu kontrol altına alması söz konusu değildir savında Polanyi, ve yine ısrarla vurgular:

“... Kural, ekonomik sistemin sosyal sistemin içine yerleşmesiydi, ekonomiye hakim olan davranış ilkesi ne olursa olsun, kurumsal bir kalıp olarak piyasanın varlığı onunla uyum sağlayabiliyordu... Merkantilizmdeki gibi, en fazla gelişmiş oldukları yerlerde piyasalar, hem köylülük içinde hanelerin, hem de ulusal yaşamın kendine yeterliliğini teşvik eden bir merkezi idarenin kontrolü altında işliyorlardı. Nitekim düzenlemeler ve piyasalar birlikte geliştiler. Kendi kurallarına göre işleyen piyasa bilinmiyordu;... (2011: 114)”.

Polanyi'ye göre piyasanın varlık kazanışı ve hakim konuma yükselişi, toplumun ekonomik ve sosyal düzey ilişkilerinin farklılaşmasıyla sonuçlanır. Öncesinde ekonomik düzen sosyal, siyasal düzenin fonksiyonuyken, piyasa egemenliğinde bunlar ekonomik düzenin fonksiyonu haline gelir ve bu işlevsel dönüşüm toplumsal gerilimlere kapı aralar. Emegın, toprağın ve paranın metalaşma süreciyle pekişen piyasa kurumu tek başına, düzenleyici güç olma iddiasındadır. Ama sanılanın tersine, kendiliğinden ya da doğal bir düzenleyici güç olamaz piyasa. Çünkü:

“... Piyasa mekanizmasının, insanların ve onların doğal çevresinin kaderinin, hatta satın alma gücünün miktarı ve kullanımının, tek yönlendiricisi olmasına izin vermek, toplumun çöküşüyle sonuçlanırdı... İnsanın emekgücünü kullanırken, sistem, aynı zamanda, bu etikete yapışık fiziksel, psikolojik ve ahlaki bir birim olarak “insanı” da kullanmak durumundaydı. Kültürel kurumların koruyuculuğunu yitiren insanlar, maruz kaldıkları sosyal etkiler altında yok olabilir, günah, sapıklık, cinayet ve açlığın yol açtığı şiddetli sosyal çözümlerin kurbanları olarak ölüp



Şenses, O. İ. (2021). Büyük Dönüşüm Üzerine.  
*Fiscaeconomia*, 5(3), 1191-1198. Doi: 10.25295/fsecon.981819

gidebilirlerdi. Doğa ilkel unsurlara indirgenir, çevre bozulur, nehirler kirlenir,..., yiyecek ve hammadde üretme gücü yok olurdu. Nihayet, satın alma gücünün piyasa tarafından idare edilmesi, işletmeleri belirli aralıklarla yok eder; para darlığı ya da fazlası, iş yaşamı üzerinde sel ve kuraklıkların ilkel toplumlar üzerindeki etkisine benzer etkiler yapardı... (2011: 120)".

Öyleyse piyasanın hükmünü belirgin kıldığı on dokuzuncu yüzyıl, iki yönlü çifte bir hareketle şekillendi. Piyasanın amansız metalaştırma süreci, yani, emeğin, toprağın ve paranın "hayali" metalaşma süreci ve bunun düzenleyicisi olarak, önlemler ve politikalar ağı aracılığıyla bu sürecin bir ölçüde dizginlenmesini üstlenen kurumsal düzenlemeler, bize bu yüzyılın kısa öyküsünü tanıtlar. Öyleki, bu genel resimde "toplum kendini, kendi kurallarına göre işleyen piyasa sisteminin tehlikelerine karşı koruyordu- bu çağın tarihinin genel özelliği idi (2011: 124)".

Özünde metnin tüm odağını bu gerilimli ilişki oluşturuyor. Emeğe, toprağa ve paraya dayatılan meta karakteri, bunların "hayali meta" formunda tanımlanışı, piyasa ekonomisinin evrimini oluşturuyor. Ama bununla beraber, insanın, doğanın şeyleşme karşısındaki bozuluşu ve insanın bu bozulmaya direnişi de piyasa kurumunun şekillenişini, yola gelişini imliyor. Kısacası, kendiliğinden işleyen bir piyasa düzeni değil, kendiliğinden işlerse yıkılacak olan ama düzenlemeye bağlı kurumsal bir çerçevede dizayn edildiği ölçüde yaşam bulan bir piyasa gerçekliğinin ısrarla altını çiziyor Polanyi.

Piyasanın işleyiş mantığı ve yarattığı yıkım, on dokuzuncu yüzyıl toplumuna önceki yüzyıllarda az rastlanır bir olguyu armağan ediyor: yoksulluk/sefalet. Yersiz yurtsuz kalan köylü kesimin çaresizce şehirlere yığılmasına, önceki yaşam biçiminin, ailenin, sosyal dokunun parçalanmasına, önceki yüzyılların "dingin" yapısının piyasanın hükmü altında kaosa sürüklenişine tanık oluyoruz bu yüzyılda. Toplum bu yeni ekonomik düzende nasıl bir yapıya bürünecek, zenginlikle doğru orantılı artan sefalet çelişkisi nasıl açıklanacak, tüm bunlar, bu yüzyılın düşünme biçimini şekillendirdi diyor Polanyi ve politik iktisadın doğuşunu nefis bir biçimde gerekçelendiriyor:

"... Daha önce varlığından habersiz yaşanan bir dünya, karmaşık bir toplumu yöneten yasaların dünyası, gözler önüne serilmişti. Toplumun bu yeni ve özel anlamda ortaya çıkışı ekonomi alanında yer almıştı, ama olay evrenseldi.

Bu yeni doğan gerçeğin bilincimize giriş biçimi politik iktisattı. Onun şaşırtıcı düzenliliklerinin ve çarpıcı çelişkilerinin, insan anlamları dünyasına girebilmesi için, felsefe ve teoloji kalıplarına sokulmaları gerekiyordu... (2011: 134)".

"Sefalet, politik iktisat ve toplumun keşfi, iç içe geçmişlerdi... (2011: 135)".

Ana hatlarıyla iki farklı düşünce geleneğinin, yoksulluk, açlık karşısındaki konumlarını ayrıntılandırır Polanyi. Özcesi, liberal düşüncenin birleştiği nokta, "yoksulluğun toplumda yaşayan doğa olduğu ve fiziksel yaptırımının açlık olduğu" yönündeydi (2011: 175). Yani açlık, insanları koşulsuz biçimde çalışmaya yöneltecek, bir ölçüde toplumsal dinamizme kaynaklık edecekti. Karşit kutupta ise on dokuzuncu yüzyıl gerçekliğini en iyi kavrayan kişi olarak Polanyi'nin üzerine titrediği Robert Owen'a özel bir vurgu yapılır. Owen'ın önemi, öncelikle ekonomik bir sorun olarak görünen şeyin aslında "sosyal" bir sorun olduğunu kavramasıydı. Piyasanın işleyişi düzenlemeye tabi kılınmazsa toplumun çözülüşü kaçınılmazdı. Polanyi



Şenses, O. İ. (2021). Büyük Dönüşüm Üzerine.  
*Fiscaeconomia*, 5(3), 1191-1198. Doi: 10.25295/fsecon.981819

açısından bu temayı eksen alan Owen'ın fikirleri, yüzyıl gerçeğini en berrak şekilde kavramaktaydı.

Liberal iman, piyasanın kendiliğinden düzen sağlayıcı gücüne körü körüne inanıyor görünüyor. Ama özünde serbest piyasaya giden yol, düzenleme ve kontrol üzerinden şekillenir. Polanyi'ye göre liberalin müdahale karşıtlığı bir safсата çünkü piyasa ekonomisi ısrarla vurgulandığı üzere planlı bir gelişmenin ürünü olabilir.

“Serbest piyasaya giden yol, merkezi bir biçimde düzenlenen ve kontrol altında tutulan sürekli bir müdahaleciliğin sınırsız artışından geçiyordu. Adam Smith'in “basit ve doğal özgürlüğünü” insan toplumuyla uyumlu kılmak son derece karışık bir işti... (2011: 202)”.

“... Müdahaleciliğin karşıtı *laissez-faire*'dir..., günlük konuşma içinde iki terimin aynı şeyi belirtmek için kullanılmasında bir sakınca olmasa bile, ekonomik liberalizm *laissez-faire* ile özdeşleştirilemez. Tam olarak, ekonomik liberalizm, kendi kurallarına göre işleyen piyasa kurumuna dayanan bir toplumun düzenleyici ilkesidir. Doğru, aşağı yukarı böyle bir toplum kurulduğunda belirli bir tür müdahaleye daha az gerek duyulur. Ama bu piyasa sistemi ve müdahalenin birbirini dışlayan terimler olduğu anlamına gelmez. Çünkü bu sistem kurulmadan önce, ekonomik liberallerin onun kurulabilmesi için hiç duraksamadan devlet müdahalesi taleplerinde bulunmaları gerekir ve bu taleplerde bulunacaklardır. Sistem kurulduktan sonra da, devamının sağlanması için, aynı talepleri öne süreceklerdir... (2011: 213)”.

Özce, genel görünümün aksine diyebiliriz ki, piyasanın varlık kazanışı ve müdahale, düzenleme olguları etkileşim halinde ekonomik yapıyı, toplumsal düzeni inşa ediyor. Yani ne tümüyle serbestlik ne de tümüyle katı bir determinizm toplumu şekillendirmeye yetiyor. Özgür ticaret ve rekabet bile diyor Polanyi, işlerlik kazanabilmek için müdahaleciliğe başvurdu (2011: 214). Yani etki-tepki, serbestlik-müdahale birbirlerini besliyor, dönüştürüyor son çözümlemede. Çifte hareket, gerçekliğini kanıtlıyor piyasanın varlık kazanış sürecinde.

“Gerçeklerin, çifte harekete bizim getirdiğimiz yorumu desteklediğini görüyoruz. Çünkü, eğer vurguladığımız gibi piyasa ekonomisi toplumsal dokunun insani ve doğal özüne karşı bir tehdit oluşturuyorsa, her çeşit insanın bir gün koruma talebinde bulunmasından daha doğal ne olabilir?... (2011: 215)”

Çifte hareket bir sarkaç belki de. Bu sarkaç bir bakıma bizi son kısma hazırlıyor. Son kısım, *Dönüşüm Yol Alırken*, özellikle özgürlük tartışması ekseninde biz okuyuculara yeni ufuklar açıyor. Bu sarkacın salınımı ne şekilde olmalı? Salınımın uç noktaları insanlık için bir yıkım olabilir mi? Bu sorular bağlayıcı, öyleki, tam da faşizm deneyimi bu sarkacın nerelere salınabileceğini bizlere kanıtlıyor.

“Liberal kapitalizmin ulaştığı çıkmazda, faşizmin oluşturduğu çözüm, piyasa ekonomisinin, hem sanayi hem de siyasal alandaki bütün demokratik kurumların yok olması pahasına gerçekleştirilen, reformu olarak tanımlanabilir. Çökme tehlikesiyle karşı karşıya olan ekonomik sistem böylece canlandırıldı,... (2011: 318)”

Metnin ilk sayfalarındaki sözü anımsayalım tekrar: “Alman faşizmini anlamak için Ricardo İngilteresi'ne dönmemiz gerekiyor”. Bir kesin sonuç olarak değil ama tarihin olanak kümesi içinde piyasa ekonomisinin, doğallığın, kendiliğinden işleyişin yaratabileceği bir sonuç olarak



faşizm, otoriterlik, demokrasi düşmanlığı ve en temelde özgürlüğün yitirilişi piyasaya mutlak imanın olası sonuçları olarak beliriyor.

Metnin ana izleklerini yeniden anımsayalım. Piyasa kurumunun belirleyici bir güç olarak şekillenmesi kendiliğinden, doğal bir biçimde gerçekleşmemiştir. Piyasa kurumu inşa edilen, bir ölçüde toplumsal dokuyu parçalama pahasına oluşturulan bir yapıdır. On dokuzuncu yüzyılda hükmünü ilan eden piyasa, insanlık tarihi için yeni bir olgudur. İnsanlık tarihi, özünde, sosyal ilişkilerin ekonomik ilişkilerden önce geldiği, onu kapsadığı bir gelişim seyrinde biçimlenmiştir. Ekonomik düzen, sosyal/siyasal düzen ayrımı piyasa mekanizmasının genelleşmesi ölçüsünde belirginleşmiş, ekonomik düzen ve kişisel çıkar motivasyonu, toplumsal düzenin merkezi, kurucu, bozucu gücü haline gelmiştir. Tam da bu noktada ekonomik zora karşı, yani, emeğin, toprağın, paranın metalaşması sürecine karşı sosyal dokuyu korumaya yönelik dengeleyici, düzenleyici bir güç, olmazsa olmazdır Polanyi'nin sistematüğinde.

Ama piyasa ve onun dengelenimi arasındaki gerilim, bizi evrensel bir sorun alanına taşır: ***karmaşık bir toplumda özgürlük sorunu.***

“... Piyasa ekonomisi içinde ne özgürlük ne barış kurumsallaştırılabilirdi. Çünkü onun amacı kâr ve refah yaratmaktı, barış ve özgürlük değil. Bunlara sahip olmak istiyorsak, gelecekte bunun için bilinçli bir çaba göstermek gerekecek; bunlar önümüzdeki toplumların seçilmiş amaçları olmak zorundalar... (2011: 339)”.

“Piyasa ekonomisinin sona erışı, eşi görülmemiş bir özgürlük döneminin başlangıcı olabilir. Yasal ve gerçek özgürlük, her zamankinden daha geniş ve daha yaygın kılınabilir; düzenleme ve kontrol, yalnız birkaç kişiye değil, herkese özgürlük sağlayabilir. Böylece eski özgürlükler ve yurttaş hakları, sanayi toplumunun herkese sağladığı boş zaman ve güvenin yarattığı yeni özgürlüklere eklenebilir. Böyle bir toplumun hem adaletli, hem özgür olması için gerekli olanakları vardır (2011: 341)”.

Bu noktada bir ahlaki engele işaret ediyor Polanyi: planlama, kontrol ya da düzenleme, özgürlüğün yadsınması olarak algılanıyor (2011: 341). Ama diyor, düzenleme ve özgürlük mutlak anlamda birbirlerini yadsımazlar. Yadsıdıklarını düşünüyorsak;

“..., ya hayali bir özgürlük fikrine bağlı kalıp, toplumun gerçekliğini yadsımak, ya da bu gerçekliği kabul edip özgürlük fikrini yadsımdan başka seçenek kalmıyor. Bunlardan ilki liberalin vardığı sonuç, ikincisi de faşistin. Başka yol yokmuş gibi görünüyor (2011: 342)”.

Oysaki Polanyi açısından iki öge arasında kurulacak bir dengenin varlığı özgürlük olanağına kapı aralayacaktır. Toplumsal güç ve zorlamadan bağımsız bir özgürlük anlayışı hayali olmaktan öte değildir.

“... güç ve zorlamaya yer vermeyen toplum olamaz, içinde gücün hiçbir işlevi olmayan bir dünya da, yalnızca insan iradesi ve istekleriyle biçimlendirilmiş bir toplum varsayımı da bir hayaldi. Ama toplumu iktisadi sözleşme ilişkileriyle, sözleşme ilişkilerini de özgürlükle özdeşleştiren piyasa görüşünün sonucu buydu... (2011: 343)”.

Karşımızda kaçınamayacağımız bir toplumsal güç gerçekliği var. Özgürlüğün boş, hayali bir olgu olmamasının ve gerçeklik kazanabilmesinin yegane koşulu, toplumsal gücün, zorlamanın tanınması ve bilinmesidir görüşünde Polanyi (2011: 343, 344).



Şenses, O. İ. (2021). Büyük Dönüşüm Üzerine.  
*Fiscaeconomia*, 5(3), 1191-1198. Doi: 10.25295/fsecon.981819

Bu çerçevede ne özgürlük mutlaklaştırılmalı ne de toplumsal gerçekliğimiz. Zorun bilincinde olarak eyleyen insana ve onun özgürlüğü yaratabileceğine duyulan inanç yüklü son sözleri Polanyi'den dinleyelim:

“Razı oluş, her zaman insanın gücünü ve yeni umutları pekiştirmiştir. İnsan ölümün gerçekliğini kabul etmiş ve bedensel yaşamını onun üzerine kurmuştur. Yitirebileceği bir ruhu olduğunu ve ölümden de kötü şeyler olabileceği gerçeğine razı olup, özgürlüğünü bu temele dayandırmıştır. Çağımız da, bu özgürlüğün sonu anlamına gelen toplum gerçeklerine razı oluyor. Ama bir kez daha, yaşam bu nihai razı oluştan kaynaklanıyor. Toplum gerçekliğinin yakınmadan kabul edilişi, insana ortadan kaldırılabilir tüm adaletsizlikler ve özgürlük kısıtlamalarına karşı yılmadan mücadele etme gücü ve cesareti veriyor. İnsan herkes için daha geniş özgürlükler yaratma amacına sadık kaldığı sürece, gücün veya planlamanın, güç ve planlama aracılığıyla kurduğu özgürlükleri yok etmek üzere kendisine karşı çalışacaklarından korkması gerekmiyor... (2011: 345)”.

Metin bu umut dolu sözlerle son buluyor. Ne üzücü ki, yaşadığımız dönem, benzer gerilimlerle yüzleştığımız ve özgürlük sorununun daha da yakıcılaştığı bir dönem. Piyasa mekanizması, yüzyıl öncesinden bir bakıma daha katı bir biçimde özgürlük potansiyelimizi kısırlaştırıyor, insan, şeyleşmenin girdabında boğulup gidiyor. Ama yine de, faşizm deneyimine rağmen umut korunabiliyorsa, bu dönemde de toplumsal gerçekliği yok saymaksızın umudu taze tutmak ve özgürlük fikrinde ısrarcı olmak bir bakıma Polanyi'ye saygı duruşu anlamına gelecek.

***Polanyi, Karl (2011). Büyük Dönüşüm. Çev. Ayşe Buğra. İstanbul: İletişim Yayınları.***